

Résumé :

Les entrepreneurs par nécessité créent une entreprise car ils ne perçoivent pas d'alternative valable d'emploi. Ils font l'objet de nombreux travaux de recherche depuis le début des années 2000, qui orientent des politiques publiques spécifiques à l'égard de cette catégorie d'entrepreneurs. Ils sont opposés, dans une dichotomie communément acceptée, aux entrepreneurs par opportunité, poursuivant eux de lucratives opportunités d'affaires. La première partie de ce travail retrace l'émergence du concept d'entrepreneuriat de nécessité, puis une seconde partie synthétise, après étude exhaustive de la bibliographie, les apports de la littérature dans ce champ. Une attention particulière est portée à la multiplicité des définitions. Nous démontrons dans une troisième partie que le terme d'entrepreneuriat de nécessité, largement répandu, n'est pas un concept d'identification solide, car ses significations se diluent dans l'espace et se morcellent selon les contextes individuels et socio-économiques. Le quatrième volet de cet exposé propose une typologie, issue de la littérature, en huit catégories d'entrepreneurs par nécessité, pour illustrer la variété des profils. Une étude quantitative exploratoire sur un échantillon de mille entrepreneurs permet d'apporter une première validation à cette typologie. Une grille d'analyse du degré de criticité de la nécessité entrepreneuriale est développée, sur la base de l'ensemble des facteurs contraignants, internes ou exogènes, modifiables ou non, poussant l'individu à devenir créateur d'entreprise. Dans un objectif d'accompagnement des entrepreneurs par nécessité, afin d'en accroître la résilience, voire la réussite, la dernière partie de la recherche étudie, par la méthode biographique, les processus entrepreneuriaux, dans le cadre de la théorie de l'effectuation. Ce volet met en lumière les obstacles propres à la création d'entreprise par nécessité, en particulier la difficulté à mobiliser des ressources et un réseau de parties prenantes. Il souligne aussi le recours spontané et par défaut des entrepreneurs par nécessité aux principes de l'effectuation. Il s'interroge enfin sur les limites de la théorie de l'effectuation : ces principes sont démontrés par des entrepreneurs experts, mais leur application par des entrepreneurs par nécessité n'implique pas le succès de l'entreprise.

Mots-clés : Entrepreneuriat de nécessité ; Entrepreneuriat contraint ; Effectuation.

Abstract:

Necessity entrepreneurs create ventures since they perceive they can find no other suitable work. The number of research articles on the subject has skyrocketed in the 2000s. Some of these papers influence the public policies worldwide, aiming at reducing unemployment by stimulating entrepreneurship. Necessity entrepreneurs are opposed to opportunity entrepreneurs, who pursue profitable market opportunities, in a commonly accepted dichotomy. First part of our dissertation presents how the « necessity entrepreneurship » concept developed. A second chapter summarizes the current global state of knowledge, based on a thorough literature review. Particular focus is placed on the wide range of definitions. In a third part, we demonstrate that the « necessity entrepreneurship » category is not a reliable one. Although widely found in research papers, it is not a solid concept to identify entrepreneurs : its meanings vary according to regions, individuals, social and economic contexts. Fourth chapter of this work proposes a typology of necessity entrepreneurs to illustrate in eight categories the various profiles encountered in the literature. A quantitative exploratory study based on a sample of 1000 French entrepreneurs offers a first validation tool for the typology. An operational list of all necessity factors, internal or external, unchangeable or modifiable, has then been developed to measure a degree of criticality to necessity entrepreneurs. In order to improve the mentoring of necessity entrepreneurs, to develop their resilience and venture's success, last part of this paper is devoted to an in-depth analysis of necessity entrepreneurial processes. Therefore we used the biographical method in the framework of the effectuation theory. Specific issues and barriers related to necessity entrepreneurial venture set up have been identified, especially concerning resources gathering, funding and stakeholders' involvement. It appears necessity entrepreneurs resort to effectuation spontaneously and by default. However, although effectual principals have been developed based on expert entrepreneurs, it seems that applied by necessity entrepreneurs, they are no guaranty of success at all.

Key words: Necessity entrepreneurship ; Constrained entrepreneurship ; Effectuation.

« Le pessimisme est d'humeur ; l'optimisme est de volonté. »

Alain

Remerciements

J'ai tout d'abord cru que le travail de construction d'une thèse était solitaire. Puis j'ai mesuré combien cette recherche est la somme d'intelligences et d'expériences, sollicitées chemin faisant, toutes bienveillantes et éclairantes, et sans lesquelles ce document n'aurait pas la richesse que j'ai tenté de retranscrire. Je remercie donc en particulier :

Alain Fayolle, directeur de thèse, pour la confiance, l'exigence intellectuelle et la bienveillance dont il a fait preuve durant cette aventure mouvementée. La qualité de ce travail tient grandement à son implication. Un remerciement particulier pour m'avoir permis de rencontrer une "belle personne", et qui plus est un "objet d'étude" pertinent et passionnant. J'espère que notre collaboration se poursuivra.

William Gartner, pour ses encouragements, et la simplicité avec laquelle il a prodigué de précieux conseils pour approfondir mes travaux,

Fabienne Bornard, enseignant-chercheur à l'INSEEC Chambéry, dont les critiques constructives, l'esprit rigoureux et l'empathie, m'ont soutenue tout au long de cette recherche,

Philippe Silberzahn, Wadid Lamine et Miruna Radu-Lefèvre, chercheurs qui ont répondu avec un esprit positif et généreux à mes sollicitations,

Aline Ribeiro, doctorante enthousiaste : notre collaboration aura, je l'espère, enrichi nos thèses et ce champs de recherche,

Eddy Zouari, collègue enseignant, pour sa compréhension et son soutien amical.

Tous les chercheurs qui ont œuvré avant moi, pour la qualité des travaux que j'ai lus, la stimulation intellectuelle qu'ils ont suscitée et les champs de possible qu'ils ont ouverts. J'ai vécu grâce à eux quelques années professionnelles extrêmement enrichissantes.

Les membres du jury, qui me font l'honneur de s'intéresser à mon travail de novice et par le questionnement desquels ce terrain fraîchement défriché pourra voir croître de nouvelles réflexions.

Tous les créateurs et accompagnants, en particulier H., Aurore Thibaut de l'ADIE, Christian Nicot des Restos du Cœur et tous ceux, créateurs ou experts, dont j'ai croisé la route durant ce périple et qui m'ont offert leur implication enthousiaste, leurs convictions, leurs connaissances, leurs expériences, leurs questionnements. Ils sont la source vive à laquelle j'ai puisé l'inspiration.

Enfin mon mari et mes enfants Quentin, Alix et Hugo, dont le soutien et la patience sans faille m'ont permis de mener à bien ce défi passionnant.

Table des matières

Introduction.....	9
1. Intérêt et contexte.....	9
2. Objectifs de la recherche et organisation de la thèse.....	16
3. Aparté sur mon cheminement.....	24
4. Choix d'un positionnement épistémologique	25
5. Résumé de la problématique et de la structure de la thèse	27
Chapitre 1 - De l'entrepreneur héroïque à l'entrepreneur ordinaire : analyse de l'émergence du concept d'entrepreneur par nécessité	29
1. Vision classique de l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat	29
2. Évolution vers une vision réaliste et polymorphe de l'entrepreneuriat et de l'entrepreneur.....	45
3. De l'intérêt d'une revue de littérature.....	57
Chapitre 2 : Revue de la littérature concernant l'entrepreneuriat de nécessité	60
1. Méthode de revue de la littérature	60
2. Premier bilan.....	65
3. État des connaissances concernant l'entrepreneuriat de nécessité.....	79
Chapitre 3 - Des multiples questions de recherche recensées à l'émergence d'une problématique centrale	123
1. Vision critique de l'entrepreneuriat de nécessité	123
2. Pistes de recherche.....	126
3. Émergence de la problématique de recherche centrale	139
4. D'une synthèse des définitions actuelles à l'ébauche d'une vision multifactorielle et temporelle de l'entrepreneur par nécessité.....	143
Chapitre 4 – Proposition de typologie des entrepreneurs par nécessité	150
1. Objectifs de la typologie et protocole de construction	150
2. Recensement des typologies existantes et limites	155

3. Construction d'une typologie des entrepreneurs par nécessité.....	162
4. Illustration de la typologie	169
5. Proposition d'une grille de caractérisation et de mesure de l'entrepreneuriat de nécessité.....	190
6. Résultats de l'étude quantitative exploratoire	193
7. Conclusion	199
Chapitre 5 – Récit d'une vie, pour la compréhension des processus entrepreneuriaux par nécessité	204
1. Choix de la question de recherche et portée	205
2. Méthodologie utilisée.....	206
3. Interprétation du cas étudié	239
4. Limites de la méthode	279
Chapitre 6 – Conclusion	282
1 Rappel du cheminement de la recherche	282
2 Contributions et résultats de la recherche	284
3 Principales implications	293
4 Limites et perspectives de recherche	307
Bibliographie	312
Bibliographie thématique sur l'entrepreneuriat de nécessité	353
Bibliographie thématique sur l'effectuation	373
Bibliographie sur les méthodes de recherche	377
Annexe 1 Bibliographie analysée	382
Annexe 2 Ligne des temps des principaux articles	383
Annexe 3 Journal de recherche.....	390
Annexe 4 Tableau d'analyse détaillée des définitions.....	396
Annexe 5 Questionnaire soumis aux experts	407
Annexe 6 Réponse des experts	408
Annexe 7 Questionnaire pour les entrepreneurs	415
Annexe 8 Réponse des entrepreneurs	418

Annexe 9 Etude quantitative exploratoire.....	450
Annexe 10 Récit de vie d’H.	451
Annexe 11 Check list pour les entretiens avec H.....	459
Annexe 12 Transcription des entretiens d’H.....	464
Annexe 13 Réponse d’H. au questionnaire standard.....	492
Annexe 14 Traduction française du questionnaire sur l’effectuation de Sarasvathy	498
Annexe 15 Traduction française de la description du produit <i>Création</i> utilisé par le questionnaire de Sarasvathy	499
Annexe 16 Réponses d’H. sur l’effectuation	501
Annexe 17 Liste des nœuds pour le codage Nvivo des sources	504
Annexe 18 Sommaire d’encodage des sources	505
Annexe 19 Encodage par nœud	507
Annexe 20 Requête de comparaison d’encodage.....	508
Annexe 21 Questionnaire additionnel GEM, recherche future.....	509

Introduction

1. Intérêt et contexte

Quel rapport existe-t-il entre un vendeur à la sauvette ghanéen qui évolue dans le secteur informel pour nourrir son foyer ; une mère de famille nombreuse divorcée vivant des minima sociaux, qui crée son entreprise de nettoyage ; un cadre commercial, quinquagénaire licencié, ouvrant une librairie ; un jeune non diplômé installant sa boutique de piercing ; une docteure en lettres classiques vendant des livres sur les marchés ; un militaire au contrat non renouvelé qui gère un commerce de téléphonie mobile ; les pilotes de Ryan air, nombre de journalistes ou les « dames pipi » des toilettes du Sénat, forcés par leurs employeurs respectifs à adopter le statut d'auto-entrepreneur ; un salarié qui a démissionné et ouvre un restaurant, pour fuir le stress, le harcèlement ou des conditions de travail insupportables ; un ingénieur immigré qui crée sa micro entreprise de taxi car il ne trouve pas de poste correspondant à son profil en France ?

Tous sont des « entrepreneurs par nécessité », c'est-à-dire des « *individus poussés à l'entrepreneuriat parce qu'ils n'ont pas de meilleure alternative d'emploi* » (Cowling M., Bygrave W., 2003).

Certes, la création d'entreprise se porte bien en France comme en témoignent les chiffres publiés par l'INSEE (Institut national de la statistique et des études économiques) : **le nombre de créations d'entreprises a quasiment triplé entre 2002 et 2010**, dont une première croissance de 54 % entre 2002 et 2008 et une seconde de 88 % entre 2008 et 2010.

Cet « élan entrepreneurial » peut être partiellement imputé aux nombreuses mesures mises en place au niveau national (Loi de Modernisation de l'Économie, Loi pour l'initiative économique, mesures de Pôle Emploi à destination des porteurs de projets, régime de l'auto-entrepreneur...). Il est probable que l'impact de ces mesures a été renforcé par une évolution positive de la perception des Français à l'égard de la création d'entreprises et de l'entrepreneuriat. En 2002, la France était classée par la Banque Mondiale comme l'un des pays présentant le plus de freins à la création

d'entreprise, mais grâce aux réformes successives, elle figure désormais parmi les dix premiers pays pour l'environnement de la création d'entreprise, et au premier rang pour les réformes mises en œuvre pour la faciliter. Ainsi, depuis 2003, il est aussi possible de créer une entreprise avec un capital social d'un euro, en un jour, en un seul lieu et avec des frais réduits. C'est la "SARL à un euro". Et près d'un français sur trois a l'intention d'entreprendre en 2015 (sondage *L'Express*). Ces bons résultats permettent enfin de hisser la France au rang des pays à fort potentiel entrepreneurial : elle est classée 12^{ème} par le Global Entrepreneurship and Development Institute, et même 4^{ème} pour l'entrepreneuriat féminin.

"Auparavant, créer une entreprise semblait être réservé à une élite et reposait sur le diplôme ou la puissance financière", expliquait déjà Renaud Dutreil, ministre des PME de 2003 à 2007. *"Aujourd'hui, l'acte d'entreprendre peut être perçu comme un ascenseur social",* car la nouvelle réglementation permet de lancer une entreprise en atténuant la prise de risque. Les chômeurs peuvent ainsi continuer à percevoir leurs allocations en complément de leurs revenus pendant les dix-huit premiers mois d'activité ; ils peuvent aussi retrouver leurs droits à ces allocations en cas d'arrêt de leur activité dans les trois ans après la création.

La Loi de Modernisation de l'Économie n° 2008-776 du 4 août 2008 instaure le statut de l'entrepreneur individuel communément appelé auto-entrepreneur en date d'application du 1er janvier 2009. Ce statut s'adresse aux étudiants, salariés, fonctionnaires, demandeurs d'emploi ou retraités. François Hollande poursuit dans cette voie, en déclarant le 29 avril 2013 : « *Notre premier devoir, c'est de stimuler l'esprit d'entreprise dans notre pays.* »

Une nécessité économique absolue selon les théoriciens, hommes politiques et experts, toutes tendances confondues. En effet, **l'entrepreneuriat est considéré comme un élément clef de la vitalité d'une économie.** Les entrepreneurs sont porteurs d'innovation et contribuent activement au développement économique (Cantillon R., 1755 ; Schumpeter, 1934 ; Acs Z. et al, 2004). En particulier, ils stimulent la concurrence, donc l'efficacité productive, créent des emplois et diffusent les technologies. Ils sont devenus une priorité pour les gouvernements de la planète, comme le confirme le rapport de mission ministérielle de P. Mathot (octobre 2010) : « *Accompagner l'entrepreneuriat, un impératif pour la croissance* ». L'arrivée du régime de l'auto-entrepreneur a ainsi remporté un franc succès : en cinq ans d'existence, près d'un million d'entreprises créées ont choisi ce régime (soit 55 % de l'ensemble des créations de la période).

Cependant, **il s'agit d'une activité entrepreneuriale en trompe l'œil, car la moitié des 500.000 entreprises créées en 2014 sont des micros-entreprises et plus d'un tiers le sont par des chômeurs. La création d'entreprise en France est décevante et « famélique »** (*L'Expansion*, 18/01/2011).

En effet l'entrepreneuriat est, pour les gouvernements, et ce dans la plupart des pays industrialisés en cette période de crise (Allemagne, Etats-Unis, Espagne, France), une **alternative au traitement social du chômage** (Bergmann H. et Sternberg R., 2007 ; Audretsch D.B., Carree M.A., Thurik A.R., 2008 ; Levratto N. et Serverin E., 2009 ; Daïd G. et Nguyen P., 2010 ; Fayolle A. et Pereira B., 2012) **au moins autant qu'un outil d'innovation et de croissance**. Ainsi en témoigne le communiqué 2014 du G20, appelant à réduire le chômage, des jeunes en particulier, « *en encourageant l'entrepreneuriat* ». Ces théories trouvent des relais puissants dans la communauté des chercheurs, mais aussi des praticiens. Ainsi, Maria Novak, fondatrice de l'ADIE, Association pour le Droit à l'Initiative Économique, premier organisme de microcrédit en France, explique-t-elle : « *Le microcrédit est un sillon pas assez exploité de retour à l'emploi. (...) Même quand ils échouent, les bénéficiaires retrouvent du travail pour 80% d'entre eux. Le microcrédit sert donc de marchepied* ». Parmi les nombreux porteurs de projet suivis par l'ADIE, 42 % sont allocataires de minima sociaux et 23 % sont issus de quartiers défavorisés. « *La solution Adie est souvent utile après les plans sociaux et les conventions de revitalisation* », comme le montre une expérimentation en cours avec Danone et Pôle emploi à Clermont Ferrand. « *La création d'entreprise est un canal important de sortie du chômage pour des personnes peu qualifiées ou issues des zones sensibles* », explique une directrice des partenariats de Pôle emploi. « *Pôle emploi soutient la création d'entreprises pour favoriser la réinsertion, en s'appuyant sur des partenaires comme l'Adie, qui répond aux exigences d'accompagnement des personnes.* »

De fait, **les politiques publiques** en France **utilisent** depuis près de quarante ans **la création d'entreprise comme instrument de résorption du chômage**. En 1978, en précurseur, Raymond Barre, alors Premier Ministre, ancien élève de François Perroux, lui-même élève de Joseph Aloïs Schumpeter, déclare : « *Les chômeurs n'ont qu'à créer leur entreprise* ». Il développe l'ANCE, l'Agence Nationale pour la création d'entreprise (devenue APCE, Agence Pour la Création d'Entreprises). La création d'entreprises par les sans-emplois répond à la montée du chômage et au besoin de flexibilité des entreprises. L'Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprise (ACCRE) est l'une des mesures du dispositif d'appui à l'initiative économique gérée par le ministère en charge de l'Emploi au bénéfice de demandeurs d'emploi, salariés licenciés, jeunes,

personnes en difficulté. Ce dispositif vise à faciliter tant la structuration des projets de création ou de reprise d'entreprise que le développement des activités ainsi créées, sous forme individuelle ou en société (site Ministère du Travail, 2010).

Les auto-entrepreneurs représentent ainsi à eux seuls plus de la moitié des créateurs d'entreprises. 40% d'entre eux disent l'être afin « d'assurer leur propre emploi », dont moins de la moitié dégage un chiffre d'affaires. De même, 30% des créateurs d'entreprises sont des femmes, dont 75% sont au chômage et 55% n'ont pas de diplôme supérieur. 95% des créations d'entreprise se font sans salarié (INSEE 2012) et les revenus mensuels moyens des micro-entreprises sont de moins de 700 euros. 70% des unités créées par les chômeurs sont des Très Petites Entreprises (<10 salariés), qui n'ont pas vocation à grandir, et n'ont donc pas d'effet d'entraînement sur l'emploi. **Leur pérennité est également faible : près de la moitié des entreprises défaillantes sont des micro-entreprises sans salariés** (données étude société Altares).

En France comme ailleurs, l'entrepreneuriat est donc un outil de traitement du chômage. Car en période de crise, les chômeurs se heurtent à une évidence simple: la rareté des offres. De fait, alors qu'on atteint un pic de plus de 3,5 millions d'inscrits à Pôle emploi en métropole en 2014, soit 10.5% de la population active, les jeunes et les seniors sont particulièrement touchés, et la proportion de chômeurs de longue durée (>1 an) atteint 60%. Seulement 210 000 personnes sortent chaque mois des statistiques parce qu'elles ont retrouvé un travail et seuls 13,3 % des chômeurs décrochent un contrat grâce à l'agence publique. L'INSEE comptabilise en 2014 près de 485.000 seniors-chômeurs, trois fois plus qu'en 2008, car le recul de l'âge légal de la retraite a fait augmenter le nombre de demandeurs d'emploi de plus de 50 ans, pour lesquels la création d'entreprise peut être une nouvelle aventure ou un pis-aller. Car après 36 mois de chômage, ces futurs retraités ayant travaillé pendant 30 ans déjà, ne toucheront plus que 16,25€ par jour d'Allocation Spécifique de Solidarité. Eric Heyer, économiste à l'OFCE (Observatoire français des conjonctures économiques), précise que « *plus on reste longtemps au chômage, plus la probabilité de retrouver un emploi s'affaiblit. C'est par ce biais que la pauvreté arrive, car généralement les chômeurs de longue durée n'ont plus accès à l'indemnisation* ». De plus, 1.9 millions de jeunes français entre 16 et 25 ans sont sans qualification ni emploi, ni formation en cours, soit 17% de cette classe d'âge. Parmi eux, 900 000 ne recherchent pas d'emploi. 48% des jeunes sans diplôme sont au chômage, contre 10% des diplômés de l'enseignement supérieur, ce qui démontre s'il en est besoin, l'importance de la formation, et le risque de « *bombe sociale* » de cette catégorie de jeunes écartés de l'emploi et de l'insertion sociale. François Lamy, ministre délégué auprès de la ministre de

l'Égalité des territoires et du Logement, chargé de la Ville (2014), admet qu'ils sont souvent contraints à vivre chez leurs parents et à créer une activité s'ils ne veulent pas sombrer dans la dépression ou la délinquance.

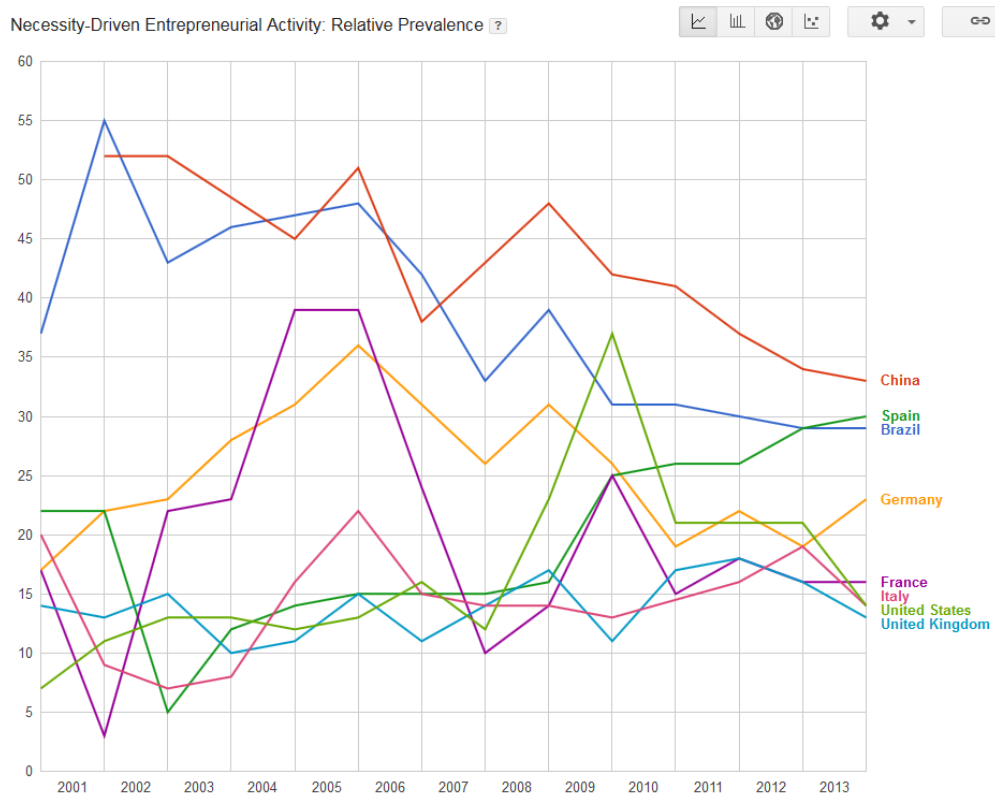
Il semble donc que se développe une **forme d'entrepreneuriat de nécessité : ceux qui se lancent ont épuisé toutes les possibilités de trouver un emploi pour acquérir des revenus** (Heilman M. E. et Chen J.J., 2003 ; Andersson P. et Wadensjö E., 2007 ; Hollon, J., 2009 ; Serviere L., 2010). Les chercheurs s'interrogent sur la viabilité et l'impact économique à terme des structures ainsi créées (Fayolle A., 2010).

Le Centre d'Analyse Stratégique, travaillant pour le Premier Ministre, confirme la dichotomie entre entrepreneuriat de nécessité et par opportunité, c'est-à-dire dans le cadre de la poursuite d'opportunité d'affaires. Il évalue à 3% seulement en 2012 la proportion d'entrepreneurs créant par nécessité, contre environ 18% dans les rapports du consortium Global Entrepreneurship Monitor (GEM)¹ pour la France, en augmentation de 3% par rapport à 2011. Le taux d'entrepreneuriat par nécessité est même passé de 16% en 2007 à 28% en 2010 aux États-Unis, en raison de la crise systémique. Reynolds P.D. (2001) indiquait que l'entrepreneuriat de nécessité devrait représenter près de 43% des entrepreneurs présents dans l'économie et celui d'opportunité 54%. Le taux français peut donc sembler correct. Néanmoins, mentionnons que l'obtention de ce taux et sa signification sont discutables, qu'il subit de fortes variations (près de 40% d'entrepreneurs par nécessité en France en 2005-2006 selon le rapport GEM) et qu'il est bien plus faible dans les pays du Nord (autour de 7% en Suède, au Danemark et en Norvège). Les seuls pays atteignant régulièrement des taux aussi élevés sont les pays en développement, dits à économie de facteurs, tels la Pologne, la Bosnie Herzégovine, la Jamaïque, le Malawi et l'Inde.

Le graphique ci-après décrit les **taux d'entrepreneuriat par nécessité** calculés par le consortium GEM **dans différents pays**. Nous avons retenu un panel représentatif de pays pour illustrer les points principaux :

¹ www.gemconsortium.org. Le « Global Entrepreneurship Monitor » (GEM) est un consortium de recherche académique à but non lucratif dont l'objectif est de fournir des données rigoureuses sur l'activité entrepreneuriale mondiale. Il s'agit du plus important projet de ce type : initié en 1999 avec 10 pays, les recherches sont conduites en 2014 sur 107 pays ; 206 000 entrepreneurs et experts ont été interrogés. La notion d'entrepreneur par nécessité a été introduite pour la première fois en 2001, pour la différencier de l'entrepreneuriat d'opportunité.

- le taux d'entrepreneuriat de nécessité est élevé dans les pays dits en développement : de 52 à 33% en Chine et de 55 à 29% au Brésil, mais en baisse régulière depuis 2008,
- les taux sont plus faibles dans les pays dits développés. Les taux français, italien, américain et anglais sont autour de 14% en 2013, mais ils subissent de très fortes variations d'une année sur l'autre, pour atteindre des pics à près de 40% certaines années. L'Espagne présente un taux en forte augmentation, depuis la crise, pour atteindre 30% en 2013. L'Allemagne reste au-dessus de la moyenne européenne avec un taux de 23% en 2013. On constate donc une très forte volatilité de cet indice.



Selon l'Organisation Internationale du Travail (OIT), le taux de chômage dans les économies développées et l'Europe est passé de 6% à 8,5% entre 2007 et 2014 et continuera à progresser au moins jusqu'en 2019 dans la zone euro, durement impactée par la crise des dettes souveraines pour atteindre plus de 11%, dont plus de 40% de chômeurs de longue durée. De plus, l'OIT relève que presque 13% de la jeunesse mondiale - près de 75 millions de jeunes - est au chômage. Dans les pays les plus touchés, le taux de chômage des jeunes dépasse 50%, comme en Grèce ou en Espagne. Le magazine anglais *The Economist* estime que le taux réel du chômage des jeunes est beaucoup plus élevé, avec un total de l'ordre de 290 millions de jeunes au sein de l'OCDE (Organisation de

Coopération et de Développement Économiques) qui ne travaillent pas ou n'étudient pas, et quarante millions de moins de 25 ans sans emploi dans les pays du G20.

Cependant, il serait **dommageable de croire que la création d'entreprise est une solution miracle à la portée de tous. Nombre de créateurs au projet incertain cessent rapidement leur activité, plus désabusés et lourdement endettés qu'avant leur tentative.**

Car les lois ne gommant pas les exigences réelles auxquelles sont confrontés les entrepreneurs : besoins de financement, de confiance en soi, de réseaux, de connaissances du marché, de repérage des opportunités, de démarche commerciale structurée, pour lesquelles les personnes sans emploi ne sont que rarement bien armées. Et les marchands du temple se multiplient (conseillers, formateurs, coaches), prêts à transformer toute personne économiquement fragile et professionnellement exclue, en entrepreneur.

Cependant, **ce phénomène reste méconnu. La plupart des études reposent sur une vision dichotomique de l'entrepreneuriat : d'un côté le "noble entrepreneuriat", dit d'opportunité, qui requièrent compétences et moyens financiers et engendre innovation et création d'emploi ; de l'autre, l'entrepreneuriat "du pauvre", dit "par nécessité" ou "de survie".** Cette stigmatisation empêche évidemment d'approfondir le phénomène. La stigmatisation, la honte, la culpabilité provoquent une baisse d'estime de soi, accentuée par une forme de refus de la part des médias et du monde politique d'approfondir le sujet : on se réfugie derrière des statistiques, sans chercher à comprendre ce qui sous-tend le phénomène.

Ainsi, la majorité des travaux de recherche dédiés, depuis une dizaine d'années à l'étude de ce type d'entrepreneur, trouvent leur source dans les rapports annuels du consortium Global Entrepreneurship Monitoring (GEM), basée sur cette dichotomie. **La différenciation opportunité-nécessité sert de base aux recherches empiriques, car elle est intuitivement satisfaisante** et est incluse, sous forme d'une simple question fermée, dans des questionnaires administrés sur de larges populations internationales, tels les échantillons de GEM, l'enquête européenne EU Flash Eurobarometers et les études américaines PSED (Panel Study of Entrepreneurial Dynamics). Mais **ces larges bases de données s'obtiennent au prix d'une simplification des études, qui ne permet pas de rendre compte de la complexité du phénomène entrepreneurial** (Stephan U., Hart M., Drews C., 2015). **Aucune étude à ce jour n'a tenté de dresser une typologie précise des entrepreneurs par nécessité, considérés comme un élément de la simple dichotomie push-pull**

ou opportunité-nécessité (Amit R. et Müller E., 1995 ; Bhola R., Verheul I., Thurik A.R., Grilo I., 2006) : les travaux académiques et les enquêtes sont généralisantes et ne reflètent pas la diversité des profils, la complexité et la possible évolution des motivations, ni les divergences possibles entre perception d'une nécessité ressentie et objectivité d'une nécessité mesurable. Or, **nombre de recherches concluent à la grande hétérogénéité des entrepreneurs par nécessité, et au besoin de mieux connaître leurs spécificités afin de mieux les accompagner** (Giacomin O. et al., 2007 ; Block O. et Sandner P., 2007 ; Couteret P., 2010).

L'enjeu est ici de taille, car les recherches tendent à prouver que l'impact de l'entrepreneuriat par nécessité est plutôt négatif sur le développement économique d'un pays, contrairement à l'entrepreneuriat d'opportunité (Acs Z. et al., 2005 ; Shane S. 2009 ; GEM, 2010). Les entrepreneurs par nécessité semblent échouer plus largement, avoir un impact économique moindre et une pérennité inférieure aux entrepreneurs par opportunité : les travaux sont relativement unanimes concernant ces conséquences négatives (Acs Z., 2006 ; Blackburn A. et Ram M., 2006 ; Andersson P. et Wadensjö E., 2007 ; Audretsch DB., 2008). Par ailleurs, les résultats d'une étude exploratoire (Fayolle A. et Nakara W., 2010) montrent « *la fragilité et la vulnérabilité de ces entrepreneurs, l'ambivalence de leur environnement, la précarité et l'instabilité des organisations qu'ils créent, ainsi que la très forte pression qui pèse sur les processus de création* ».

Il s'agit d'opérer un glissement de l'analyse de deux motivations antinomiques auto-déclarées, à l'analyse d'un processus évolutif sous contraintes, du fait de multiples facteurs exogènes et intrinsèques, pour en comprendre les spécificités.

Les entrepreneurs par nécessité sont stigmatisés, leur contribution au développement économique et social des pays est mal estimée. Ils peuvent certes procurer une énergie nouvelle, générer des créations d'emploi, et leur parcours doit être valorisé et sécurisé, mais ces expériences peuvent être traumatisantes, qu'elles débouchent ou non sur la création d'entreprises pérennes.

2. Objectifs de la recherche et organisation de la thèse

L'**objectif de notre recherche** est de trois ordres : proposer une revue de la littérature approfondie sur le thème de l'entrepreneuriat de nécessité, établir une typologie des entrepreneurs par nécessité,

puis observer leur processus de création, afin de déterminer, selon les situations, les logiques à l'œuvre. La finalité est de donner une juste vision de cette forme d'entrepreneuriat, et de contribuer à la réflexion sur les structures, outils, principes et méthodes à mettre en œuvre pour mieux l'accompagner sur le terrain.

Dans un premier temps, nous balayons le paysage de l'évolution de la recherche en entrepreneuriat et de ses paradigmes, afin d'y positionner le thème de l'entrepreneuriat de nécessité. Nous montrons qu'il représente un élément original, nouveau mais en fort développement : il est un volet important du récent courant critique faisant de l'entrepreneuriat un processus social imparfait, lui-même encore timide face à la pensée normative dominante de l'entrepreneur héroïque. Nous avons dressé un état des lieux des pensées hétérodoxes en entrepreneuriat, certes minoritaires, pour en montrer la richesse et les perspectives offertes afin d'affronter différemment les problèmes contemporains.

Dans un second temps, nous réalisons, à notre connaissance, la première revue de littérature approfondie, exhaustive et objective, concernant l'entrepreneuriat de nécessité, afin de dresser l'état de l'art des connaissances et de dégager les principales pistes de recherche. Il s'agit de **notre première contribution. Plus de 240 articles internationaux, dont un quart issu de revues classées A+, A ou B, ont ainsi été sélectionnés de façon rigoureuse et analysés en détail**, afin de synthétiser les informations clefs concernant l'entrepreneuriat de nécessité : cadre conceptuel et théorique, méthodologie, niveau d'analyse, sources, années et localisation des échantillons, niveau d'analyse, science de référence, problématique, contributions, limites et perspectives de chaque papier, ainsi que commentaires personnels. Ce travail a ensuite fait l'objet d'une synthèse organisée des connaissances et des questionnements ouverts. Il a également permis de mettre en exergue les nombreuses critiques du concept, et les **divergences de définitions**, puisque pas moins de **134** ont été relevées et classées, en identifiant les différents angles de réflexion du champ.

En troisième partie, nous présentons les deux questions de recherche qui en découlent, le cadre conceptuel et la méthodologie retenue.

Notre première question porte sur le concept même d'entrepreneur par nécessité. Au lieu de considérer comme acquise et mesurable la dichotomie nécessité/opportunité, nous en avons fait l'objet central de la recherche : l'entrepreneuriat de nécessité peut-il être considéré comme une catégorie d'identification pertinente, homogène et significative ? Le concept est-il solide ? Formuler

ces questions, c'est considérer les conventions de définition de l'entrepreneuriat de nécessité, non comme des invariants permettant de mesurer un phénomène donné, mais comme des processus interprétatifs pouvant varier selon la géographie, l'époque, les individus et la science concernés. Et nous prouverons qu'il existe en réalité un continuum complexe, contextualisé, une hybridation des profils individuels, liée au contexte socio-économique, à la personnalité des individus, leur expérience, leur réseau, leur trajectoire de vie.

La deuxième question de recherche porte sur les spécificités des processus entrepreneuriaux des entrepreneurs par nécessité : comment parviennent-ils à créer leurs entreprises, et pourquoi échouent-ils? Très peu de travaux portent sur le processus entrepreneurial des entrepreneurs par nécessité. Ceux qui s'y penchent constatent les difficultés, et décrivent une démarche le plus souvent mal construite, insatisfaisante, vouée à l'échec.

Dans un quatrième temps, afin de répondre à la première question de recherche sur la clarification du concept, il s'agira de dresser des catégories actionnables de ce nouveau type d'entrepreneur récemment mentionné dans les travaux de recherche et les médias, dit « par nécessité », « contraint », ou encore « subi », afin d'en déterminer les spécificités. En effet, à notre connaissance, aucune recherche ne s'intéresse à qui sont réellement ces créateurs, leurs diverses situations, ce qui fait leur spécificité, en particulier dans les pays développés, car il ne s'agit pas d'un groupe homogène d'individus au profil unique et identifié.

Cette réalité, dans la littérature comme sur le terrain, nous est, en effet, apparue complexe et polymorphe, au-delà de la simple dichotomie « push-pull », ou « poursuite d'opportunités-nécessité » (Hakim C. 1989 ; Aronson R. 1991 ; Amit R. et Müller E., 1995 ; Bhola R., Verheul I., Thurik A.R., Grilo I., 2006 ; Caliendo M. et Kritikos A.S., 2009).

Par ailleurs, peu de résultats empiriques ont validé le « quand » et le « qui » se perçoit entrepreneur par nécessité. Nous étudions les facteurs psychologiques (dispositions à entreprendre) et socio-économiques (ressources), suite aux recherches de Shapero (1975), que nous croisons avec un « bilan effectuel », tel que décrit dans les travaux de Saras Sarasvathy (2001), à savoir « qui suis-je » (signalétique, origines, personnalité, rêves), « qu'est-ce que je sais » (formation, compétence, expérience), « qui connais-je » (réseaux). L'approche situationnelle développée notamment par Alain Fayolle nous a également permis de définir des profils d'entrepreneurs par nécessité selon des « situations de vie », notamment des « déplacements » ou fragilisations temporaires, du type

divorce, chômage, retraite anticipée. Car les entrepreneurs n'existent pas hors de leur contexte structural et de leur environnement social (Sarason Y. et al, 2006).

Notre seconde contribution théorique est donc une typologie sociale des entrepreneurs par nécessité en huit profils. Leurs caractéristiques sont établies et cartographiées dans une typologie construite **suite à la revue de littérature et une étude exploratoire**, basée sur la rencontre d'entrepreneurs et d'accompagnants. Elle s'appuie notamment sur la proposition de Mandják T., Bárdos C., Neuman-Bódi E., Németh S., Simon J. (2011), de différencier la création par nécessité "dure", engendrée par des facteurs externes tels le chômage, de la création par nécessité "molle", due à des facteurs internes comme l'insatisfaction au travail.

Cette typologie est ensuite « passée à l'épreuve » d'une étude exploratoire quantitative sur la base d'un échantillon de 1000 entrepreneurs, afin d'en éprouver l'intérêt, l'actionnabilité et la pertinence, et d'obtenir de premières mesures des différentes catégories d'entrepreneurs par nécessité. Ce travail doit permettre en particulier aux accompagnants, aux institutions et aux politiques publiques de ne plus considérer l'entrepreneuriat de nécessité comme un phénomène homogène qu'on peut traiter avec un processus uniforme et des mesures de masse, mais comme un ensemble hétérogène de profils variés aux besoins spécifiques.

Cette partie de nos travaux aura permis de mettre en lumière une typologie protéiforme mais actionnable, ainsi **qu'une troisième contribution, sous la forme d'une grille d'analyse des critères de criticité de la création par nécessité.**

Dans un cinquième temps, nous nous attachons à l'acte d'entreprendre, c'est-à-dire au processus de création d'entreprise. En effet, **peu de résultats empiriques ont validé le «comment» du processus entrepreneurial par nécessité.** La description dynamique de ce processus est une nécessité pour tenter d'obtenir une valeur ajoutée opérationnelle, objectif indispensable à toute recherche en sciences de gestion. A notre connaissance, aucune étude n'a apporté de contribution à ce niveau.

Nous passons volontairement d'une vision statique, descriptive des individus, par les traits (Rotter JB., 1954 ; McClelland D., 1960 ; Marchesnay M., 1997), à une vision plus holistique, et situationnelle, incluant des caractéristiques intrinsèques aux créateurs et des facteurs exogènes, comme le préconise Gartner W. (1988) ou Shapero A. (1975), à savoir les motivations (push/pull),

mais aussi le contexte et le projet. En effet, à la suite de Bruyat C. (1993), nous considérons **qu'il s'agit non pas d'analyser l'individu entrepreneur isolément, figé, prédéterminé, mais bien la dialogique que forme l'entrepreneur et son projet, ainsi que son évolution au cours du processus de création d'entreprise.**

Nous souhaitons revaloriser par là-même la vision des entrepreneurs par nécessité, afin de mieux les accompagner. Martine Brasseur (2010) évoque ainsi l'**entrepreneuriat**, comme un processus de **résilience**, faculté à rebondir en surmontant les chocs de la vie. Nous souhaitons démontrer que l'entrepreneur par nécessité est polymorphe, et qu'une vision réductrice et subjective ne peut que nuire à l'issue de son entreprise. Au contraire, nous souhaitons étudier le processus entrepreneurial, afin de détecter les potentiels leviers de support à ces entrepreneurs. **Nous recourons alors à la méthode biographique dans le cadre d'analyse de la théorie de l'effectuation**, qui nous est apparue comme l'une des plus pertinentes.

L'approche processuelle en entrepreneuriat est illustrée par les publications de Gartner W.(1985), le modèle proposé par Hofer C. et Bygrave W. (1992), puis Hernandez L. (2001), et Fayolle A. (2004). Les travaux successifs ont tenté de définir, non plus quels individus réussiraient en fonction de leurs caractéristiques, mais quels sont les processus les plus efficaces. **Le modèle dominant indique la poursuite d'opportunités lucratives perçues ou créées et exploitées par des individus avisés** (Schumpeter A., 1934 ; Bhav P., 1994 ; Jenkins M. & Johnson G., 1997 ; Kirzner I., 1997 ; Shane S. and Venkataraman S., 2000 ; Shane S., 2003 ; Venkataraman S., 2003). Ce modèle téléologique d'un processus rationnel, planifié, linéaire, à finalité claire, est l'analyse dominante.

Cependant, **ces modèles correspondent mal aux entrepreneurs par nécessité, dont les ressources sont limitées, les motivations faibles et les capacités entrepreneuriales peu développées** par définition. Il nous a donc paru intéressant de s'orienter vers **une vision alternative et récente de l'entrepreneuriat qui proposent des perspectives théoriques plus adaptées aux entrepreneurs par nécessité** (Archer G. et Baker T., 2009), **basées sur les ressources disponibles, l'aversion aux risques, et un processus de création « circulaire »** : les théories de la contingence (Lawrence PR. et Lorsch JW., 1967), de la stratégie émergente (Mintzberg H. et Waters J., 1985), du bricolage (Garud R. & Karnoe P., 2003 ; Baker T. & Nelson RE., 2005), de l'effectuation (Sarasvathy S., 2001 ; Wiltbank R. et al., 2006) et de l'improvisation (Miner J. et al., 2001 ;

Crossan D. et al., 2005) ont été étudiées comme pistes théoriques pertinentes, car elles représentent un modèle pragmatique de l'entrepreneuriat (James W., 1907; Rescher N., 2005).

Dans un objectif d'« actionnabilité », notre volonté a donc été d'analyser le processus de décision des entrepreneurs par nécessité en le comparant au mécanisme décisionnel des « entrepreneurs à succès » tel que décrit par Sarasvathy S. (2001) ou Read S., Song M. et Smit W. (2009). La création d'entreprise est un des processus les plus incertains et imprédictibles auquel un individu puisse se confronter. Saras Sarasvathy, doctorante supervisée par le Prix Nobel Herbert Simon, dans son héritage constructiviste et cognitiviste, et dans la lignée des théories du « bricolage », de la « stratégie émergente », ou encore de la « contingence », a identifié la logique de raisonnement la plus efficace dans cette phase de grande incertitude, qu'est la création d'entreprise. Pour ce faire, Sarasvathy S. (2001) a interrogé de façon très approfondie 27 entrepreneurs expérimentés, avec plus de 15 ans d'expérience entrepreneuriale, ayant réussi et échoué successivement dans leurs créations, ayant au minimum introduit une société en bourse, et ce dans tous les secteurs économiques et sur tout le territoire américain. Sarasvathy S. a conclu que 65% des personnes interrogées avaient utilisé, dans 75% des résolutions de problèmes, une logique dite effectuale, à savoir imaginer toutes les issues possibles grâce à un ensemble de ressources disponibles, plutôt qu'une logique purement causale, à savoir tenter d'atteindre un but prédéterminé en cherchant à mobiliser les moyens nécessaires.

Suite aux récents travaux de Chandler G., DeTienne D., McKelvie A. et Mumford T. (2011), des échelles de mesure des approches causales et effectuales en phase de création d'entreprise ont été validées, qui nous ont permis de structurer nos questionnaires de recherche.

Ce cadre théorique a été retenu compte-tenu de sa pertinence (Sarasvathy S., 2004 et 2005), des pistes de recherches mentionnées dans plusieurs travaux (Block J. et al., 2014 ; Gomez-Breyse M. et Jaouen A., 2014), de son actualité, de son écho scientifique (Archer G., Baker T. et Mauer R., 2009, Sarasvathy S. et Venkatamaran S., 2010 ; Pacheco DF., York JG., Dean TJ., Sarasvathy S., 2010 ; Venkataraman S., Dew N., Foster WR., 2012) et de mon intérêt en tant que professionnelle. **Les perspectives croisées qui s'ouvrent entre entrepreneuriat par nécessité et effectuation dans le cadre de cette recherche sont particulièrement prometteuses.** Mobiliser la théorie de l'effectuation permet de décrire comment les entrepreneurs par nécessité, selon leur situation, créent des entreprises, afin d'en améliorer ensuite la viabilité.

Cette partie est importante : nous analysons dans le détail, par une robuste étude qualitative, la logique, effectuale ou causale, utilisée par un entrepreneur par nécessité. Si S. Sarasvathy conclut que les deux approches sont valides, elle insiste sur l'intérêt, en période et en contexte de grande incertitude, de mobiliser des « réflexes effectuels ». Dès lors, il est intéressant de savoir dans quelle mesure les entrepreneurs par nécessité recourent ou non à cette logique. Pour la plupart mieux accompagnés en phase initiale de création que les autres porteurs de projet (Agence Pour la Création d'Entreprise, Pôle Emploi, ADIE, centre de reconversion des Armées, Chambres de Commerce et d'Industrie, etc.), ils semblent en effet regretter de devoir suivre une logique principalement causale, qui peut ne pas être la plus adaptée à leur problématique.

Certes, **notre recherche** n'a pas pu être longitudinale, mais elle **repose sur un cas particulièrement riche d'entrepreneur par nécessité, et couvre trente années d'expérience professionnelle**. Successivement créatrice d'entreprise par nécessité après avoir été harcelée au travail, puis en raison de son profil de mère isolée et de son âge, d'un déménagement, ou de l'absence totale de revenus, **cette entrepreneure a connu sept démissions, trois licenciements, deux créations d'entreprise par opportunité, et quatre par nécessité** : un salon de massage aux États-Unis, un atelier de tapisserie d'ameublement dans le sud de la France, de la vente d'accessoires de mode sur les marchés de Provence, et une activité de vendeuse à domicile indépendante de produits naturels. **Ces créations par nécessité successives l'ont plongée dans une détresse financière et psychologique croissante.**

L'étude qualitative des processus entrepreneuriaux repose donc sur une étude de cas, par triangulation d'un récit autobiographique, d'un récit de vie recueilli en deux entretiens ouverts, et de deux questionnaires semi-directifs, dont un basé sur la méthode utilisée par Sarasvathy pour la détermination de la dimension effectuale des processus entrepreneuriaux. Le logiciel Nvivo a été sélectionné pour réaliser la transcription, le codage –réalisé en double par un second chercheur indépendant- et l'analyse, interprétative.

A ce jour, aucun travail de recherche ne présente un regard aussi approfondi sur un entrepreneur par nécessité. Dix pages de récit personnel écrit par l'entrepreneur lui-même, deux demi-journées entières d'entretien, deux questionnaires et de longues heures d'analyse ont été nécessaires pour produire ce document, qui offre une contribution nouvelle et originale à l'étude de l'entrepreneuriat de nécessité.

Soulignons que le questionnaire et le cas utilisé par Sarasvathy S. ont été traduits pour la première fois en français et mis à disposition, dans le cadre de ce travail.

La dernière contribution de cette thèse est inattendue : **la conclusion de notre recherche qualitative sur les processus entrepreneuriaux des entrepreneurs par nécessité, dans le cadre de la théorie de l'effectuation, a abouti au questionnement de ces principes-mêmes.** En effet, nous avons conclu que **l'effectuation est utilisée de façon instinctive**, intuitive, spontanée par l'entrepreneure de nécessité, comme un simple principe de réalité. Sous l'effet des contraintes multiples, le principe des pertes acceptables, de l'utilisation des ressources disponibles pour déterminer le contenu de l'entreprise créée, et la prise en compte des obstacles en tentant d'en faire des opportunités, apparaît comme un mode de fonctionnement inhérent à l'entrepreneuriat de nécessité. **Il s'agirait donc, pour les accompagnants, de valoriser ces connaissances intuitives pour donner confiance en soi aux entrepreneurs par nécessité, en leur prouvant qu'ils maîtrisent de véritables compétences entrepreneuriales.** Cependant, il faut relativiser ces principes, puisque, pour ces entrepreneurs par nécessité, même parfaitement intégrés, **ils aboutissent bien plus souvent à l'échec qu'à la réussite**, comme en témoignent les nombreux parcours étudiés. Il ne semble donc pas y avoir de lien systématique entre recours à l'effectuation et succès de l'entreprise créée : **les entrepreneurs experts fonctionnent par effectuation, mais l'effectuation ne porte pas toujours à la réussite.** Nos travaux invitent donc à s'interroger sur la pertinence de l'enseignement de ces principes, et leur efficacité, leur généralisabilité. En particulier, **le rouage manquant aux entrepreneurs par nécessité est le réseau.** Ils sont en effet totalement privés de réseau entrepreneurial, et sont peu soutenus par leur famille. Ils semblent ne pas être en mesure de recourir à des parties prenantes et de mobiliser des tiers sur leur projet. Ainsi, ce principe de mobilisation de réseau pourrait être l'élément fondamental de l'effectuation, et celui qui fait défaut aux entrepreneurs par nécessité. Il s'agirait donc de la piste principale à suivre, pour les accompagnants et les politiques publiques.

La **conclusion** nous permettra de présenter les apports majeurs de ces travaux, ainsi que leurs limites et les contributions ultérieures souhaitables.

3. Aparté sur mon cheminement

Mon sujet de thèse s'inscrit dans le champ de l'entrepreneuriat, en continuité de mon cheminement. J'ai été présidente de la Junior Entreprise *Création* de l'Ecole Supérieure de Commerce de Paris, dédiée au soutien des créateurs d'entreprise. La majeure de ma formation en MBA (Master of Business Administration) à l'université du Texas à Austin fut également en entrepreneuriat. J'ai ensuite travaillé dans un cabinet de conseil allemand, spécialisé dans l'accompagnement des créateurs d'entreprise en ex-Allemagne de l'Est réunifiée (montage de stations de lavage, de restaurant, etc.). Enfin, j'ai eu l'occasion de rencontrer des créateurs d'entreprise de pays émergents et en développement (Inde, Vietnam, Équateur, Pérou, etc.). Je poursuis des activités liées à l'entrepreneuriat dans le cadre de mon enseignement : des étudiants ont par exemple été lauréats 2012 du concours « Créateurs d'idées » organisé en partenariat avec le MEDEF et l'Éducation Nationale, et lauréats nationaux 2013 du concours des mini-entreprises lancé par l'association Entreprendre Pour Apprendre (EPA).

C'est sur le terrain que mon souhait d'étudier les trajectoires des entrepreneurs par nécessité est né. Ce type de création d'entreprise est en effet peu documenté, mais représente de forts enjeux économiques et sociaux. Compte-tenu de ma formation en gestion et de mon parcours professionnel au service de la création d'entreprise, je souhaite revaloriser la vision de ces entrepreneurs par nécessité, par un travail rigoureux, et surtout la nuancer, car leurs trajectoires sont très diverses, et les expériences plus ou moins bénéfiques. J'ai voulu donner un éclairage pertinent à ce sujet, proche du fonctionnement observé chez les entrepreneurs accompagnés. Ma démarche s'inscrit dans la récente proposition de Baker T. et Welter F. (2015) : « *Nous avons choisi d'étudier et de célébrer l'infime fraction d'entrepreneurs qui reçoivent peu, voire rien du tout de nous, et pour lesquels nous avons si peu à offrir. Et, admettons-le, les consultants très cher payés, très expérimentés, très outillés, réussissent mieux que les chercheurs, et depuis longtemps, à découvrir « ce qui marche » pour les entrepreneurs experts – ce qui semble normal -. Mais nous trouvons les développements récents de la recherche et des théories très prometteurs et pertinents pour les entrepreneurs et les communautés qui ont besoin de bénéficier de nos travaux* ».

4. Choix d'un positionnement épistémologique

Comme le mentionne Martinet A.-C. (1990, p.8) : « *la réflexion épistémologique est consubstantielle à la recherche qui s'opère* ». Mon questionnement en termes de positionnement épistémologique n'a pas cessé tout au long de ces travaux. C'est pourquoi j'ai intégré des paragraphes successifs sur ce sujet dans les développements ultérieurs de ma recherche. Tout d'abord, il m'a semblé important de prendre du recul sur mes propres préconceptions. J'ai apprivoisé ce sujet sans connaissance approfondie préalable des questionnements qui s'y rattachaient, mais avec le présupposé que l'entrepreneuriat est une aventure positive et chargée affectivement. J'ai donc fait un travail de réflexivité, pour identifier clairement mes points de vue. Compte-tenu de la complexité de la question et de frontières mouvantes entre positionnements, faisant toujours l'objet de débat entre experts, je n'ai cessé de m'interroger et de fureter d'un paradigme, d'une école, d'un dogme à l'autre. Pour finalement conclure que « *Nul ne peut prétendre détenir la vérité, et la diversité des recherches antérieures tendent à le prouver* » (Thiéart R.A., 2007).

Mon expérience et ma formation me font pencher pour une approche positiviste. « *La connaissance produite est objective et a-contextuelle, dans la mesure où elle correspond à la mise à jour de lois, d'une réalité immuable, extérieure à l'individu et indépendante du contexte d'interactions des acteurs* » (Thiéart R.A., 2007). Même si le postulat ontologique du positivisme est questionné en sciences humaines, les principes de neutralité du chercheur et de reproductibilité guident notre posture, ainsi que la recherche de réfutation de propositions susceptibles d'être ou vraies, ou fausses. C'est pourquoi la revue de la littérature, la construction du cadre analytique et la collecte du matériau empirique ont fait l'objet d'une attention et d'une recherche de cohérence permanentes.

De même, le paradigme réaliste critique est approprié à nos travaux, en ce qu'il admet une réalité stratifiée : le réel des mécanismes générateurs, non observables ; le domaine effectif, à savoir les événements qui se produisent ; et l'empirique, constitué des observations par les individus. Il s'agit donc de pratiquer par abduction, pour tenter d'interpréter les mécanismes sous-jacents en fonction des observations et des dires.

Lorsque j'ai conclu, au fil de l'avancement de mes travaux, que la méthode la plus pertinente de collecte d'information et d'investigation était devenue, à un stade avancé de questionnement, la

méthode biographique, je me suis plutôt placée dans une démarche interprétativiste, voire constructiviste. Les réalités sont multiples et construites socialement : la réalité est une construction sociale, qui s'opère « chemin faisant ». Dans le processus de construction du savoir, ce qui émerge de la situation étudiée est inextricablement lié à ce qu'induit le chercheur. L'objectif est de décrire comment les individus donnent du sens à leur environnement, quel est ce processus de création de sens et d'engagement dans des situations. Le savoir est conçu de façon pragmatique, selon des perspectives très diverses. Les narrations et des descriptions détaillées sont nécessaires. Les principes sont ceux de la crédibilité, de l'authenticité et de la fiabilité. La généralisation est dès lors limitée.

De fait, la richesse de la réflexion vient aussi de la réconciliation entre les courants, qui est particulièrement pertinente dans un champ aussi peu mûre que celui de l'entrepreneuriat par nécessité. Les différentes possibilités qui s'offraient à nous étaient par ailleurs autant d'opportunité de former notre esprit à la démarche scientifique. Pour l'analyse critique du concept, l'approche fut dialectique, puis empirique. Il est valide de mixer une démarche qualitative à des fins exploratoires, et une démarche quantitative de mesure du phénomène exploré (Avenier M.J., 2011) : la diversité des approches enrichit la recherche et évite les stéréotypes, pour accéder à une meilleure connaissance d'objets complexes. La rigueur de la démarche scientifique héritée des positivistes nous guide, tandis que l'honnêteté intellectuelle oblige à admettre la contextualisation des savoirs. Puisque concilier les paradigmes invite à plus d'exigence, tel sera notre choix. En remontant, ainsi que Dumez H. (2011) le suggère, aux sources de l'épistémologie, et donc des courants philosophiques, nous retenons les impératifs de rigueur et d'exigence associés aux différents courants, et adoptons la démarche la plus pertinente selon les étapes de notre recherche.

Le protocole de recherche a en outre été complété par un journal de recherche détaillé, mis à jour régulièrement des étapes successives de la recherche. Cet outil permet une certaine réflexivité sur mon observation subjective du monde de l'entrepreneuriat de nécessité, sur ma démarche, et de rendre accessible la façon dont je suis arrivée à mes conclusions, pour plus de rigueur et de transparence, afin de permettre aussi le contrôle des autres chercheurs.

Ainsi, les principes de comportement éthique, de quête permanente et réflexive de rigueur, et l'explicitation détaillée du processus mis en œuvre (Popper K. 1933, Le Moigne J.L., 1995, 2007, Avenier M.J., 2011, 2012, 2014) furent présents tout au long de ma démarche scientifique.

5. Résumé de la problématique et de la structure de la thèse

Pour résumer, notre approche conduit au **double questionnement de recherche** suivant :

Qui sont les « entrepreneurs par nécessité » et quelles sont les spécificités de leurs processus entrepreneuriaux ?

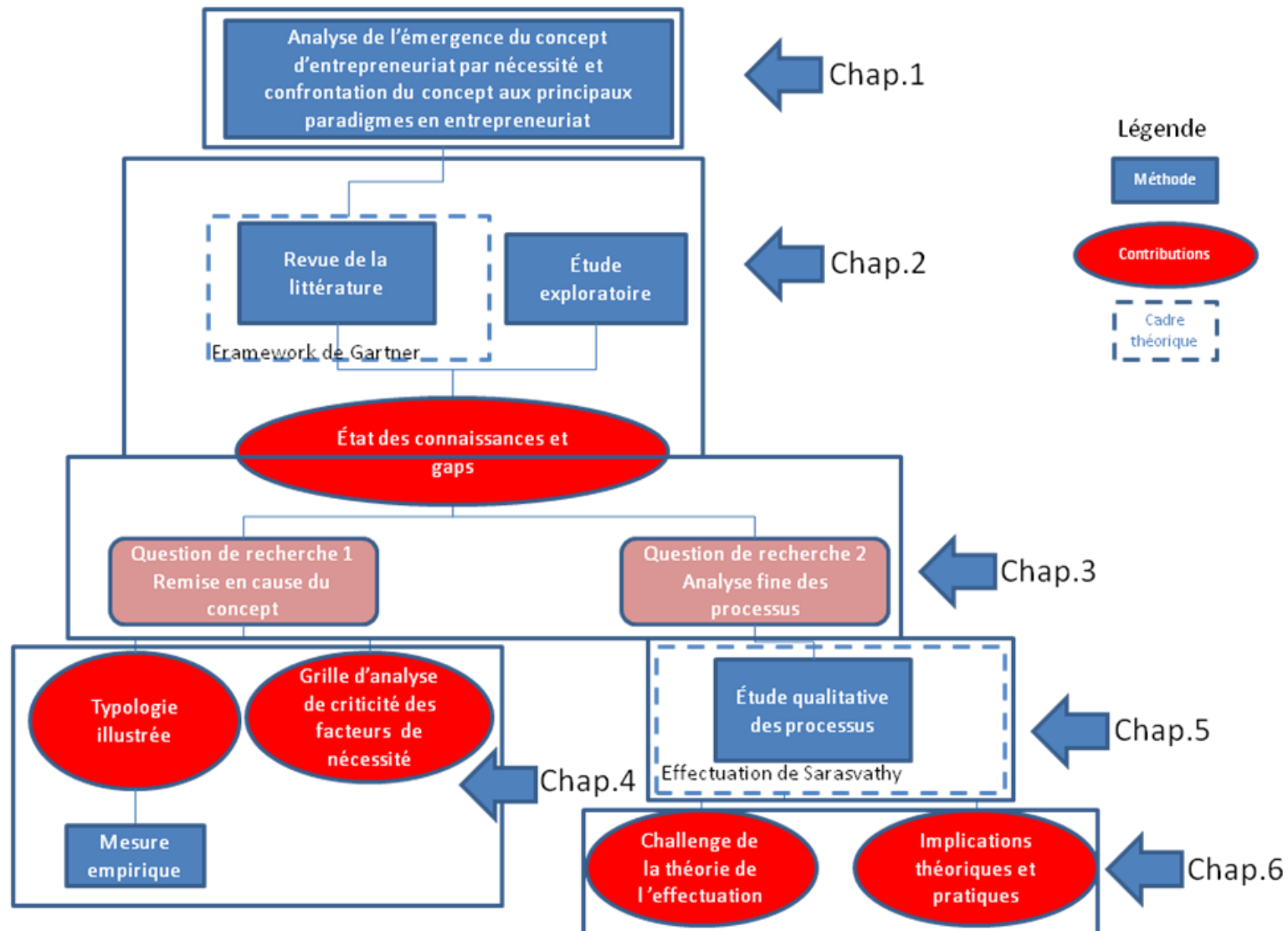
- Que recouvre exactement le concept d'entrepreneur par nécessité ?
- Quels sont les différents profils d'entrepreneurs par nécessité ?
- Quel est le poids social et économique de l'entrepreneuriat de nécessité ?
- Comment des entrepreneurs « contraints » arrivent-ils à créer et à faire survivre leur entreprise ?

Nous avons choisi pour répondre à ces questions sous un angle d'attaque dynamique, une analyse des situations et des processus, précédée par une étude exploratoire et une revue de la littérature, pour définir une typologie.

Sous-questions de recherche :

- Quelles catégories d'entrepreneurs par nécessité peut-on dresser ; quelle typologie peut être envisagée,
- Que représentent ces différentes catégories au sein de la création d'entreprise en France, quel est leur poids économique et social,
- Quelles logiques, causale ou effectuale, sont utilisées par les entrepreneurs par nécessité, dans le processus de création ?

Le schéma suivant résume le design de notre recherche et la structure du document :



Chapitre 1 - De l'entrepreneur héroïque à l'entrepreneur ordinaire : analyse de l'émergence du concept d'entrepreneur par nécessité

Ce chapitre nous permet d'introduire la notion d'entrepreneuriat de nécessité et de le positionner dans le champ de la recherche en entrepreneuriat : nous présentons un rapide historique des principaux paradigmes entrepreneuriaux orthodoxes, puis soulignons l'émergence d'un courant récent plus critique et offrant une vision nouvelle et nuancée de l'entrepreneur. Nous concluons sur la nécessité d'une revue de la littérature sur le thème de l'entrepreneuriat de nécessité, comme champ émergent, foisonnant et peu structuré.

1. Vision classique de l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat

Nous commençons par confronter le concept d'entrepreneuriat de nécessité aux principaux paradigmes et courants de recherche sur le thème de l'entrepreneuriat, pour démontrer qu'il ne s'intègre dans aucun d'eux, mais se définit plutôt par opposition, en négatif par rapport à eux.

1.1. Genèse

M. Porter, P. Drucker, et autres références des sciences de gestion, tous américains, ne se sont que très peu intéressés au phénomène de l'entrepreneuriat, champ académique qui se développe réellement dans les années 80. En consultant les apports de la prolifique et fameuse université Harvard, on constate qu'ils hésitent à classer l'entrepreneuriat entre psychologie, sociologie (« organisational behavior »), économie et gestion. L'entrepreneuriat y est souvent considéré de façon parcellaire et mineure, ce qui contraste avec les attentes du marché (consultants, créateurs) et des décideurs politiques². Qui plus est, « *le manque de rigueur scientifique, le débat toujours ouvert*

² Dans son discours inaugural (20/01/2009), le président des Etats-Unis, B.Obama, a souligné l'importance des entrepreneurs pour sortir le pays de la récession: "it has been the risk-takers, the doers, the makers of things . . . who have carried us up the long, rugged path towards prosperity and freedom." (ce sont les hommes d'action, ceux qui prennent des risques, qui nous ont menés sur le long chemin, semé d'embûches, de la prospérité et de la liberté); et de poursuivre (31/01/2011) : « Entrepreneurs embody the promise of America: the idea that if you have a good idea and are willing to work hard and see it through, you can succeed in this country. And in fulfilling this promise, entrepreneurs also play a critical role in expanding our economy and creating jobs." (Les entrepreneurs incarnent la promesse de l'Amérique : l'idée que si vous avez une bonne idée et que vous êtes prêts à travailler dur pour la réaliser, vous pouvez réussir dans ce pays. Et en tenant cette promesse, les entrepreneurs jouent également un rôle crucial dans l'expansion économique et dans la création d'emplois dans ce pays). Ce qui rejoint les propos du président F. Hollande du 29/04/2013 : «Il nous revient de faire tomber les barrières sociales, culturelles, géographiques, psychologiques, financières, pour que la création

sur les paradigmes en sciences humaines et sociales, les concepts non clairement définis, le rôle hypertrophié des perceptions dans les analyses » (Bygrave W.D. et Hofer C.W., 1991) peuvent décourager le plus motivé des chercheurs. Non seulement nous manquons toujours de théories et de modèles construits sur de solides fondements, mais, surtout, la recherche semble n'avoir que peu d'impact direct sur les phénomènes entrepreneuriaux.

En France, la recherche en entrepreneuriat est considérée comme récente, structurée significativement dans les années 1990, comme le montre C. Bruyat (1993) dans sa thèse. Ce chercheur dressait alors un constat d'impasse, caractérisée par l'accumulation de travaux sans articulation du savoir et l'inexistence de liens entre la pratique et la recherche. Ce domaine scientifique est aujourd'hui qualifié par certains chercheurs de «*pré-paradigmatique* », ou plus simplement en phase de structuration (Bruyat C., Julien P.A., 2000 ; Verstraete T., Fayolle A., 2004; Levy-Tadjine T., Paturel R., 2006). L'économie s'intéressant au «*quoi* », les sciences du comportement au «*qui* » et «*pourquoi* », les sciences de gestion au «*comment* » (Fayolle A., 2005), les axes d'analyse se complètent mais rendent toute vision holistique impossible. Il est vrai que la définition de ce phénomène complexe, qui emprunte de multiples chemins, a largement occupé les chercheurs spécialisés.

Même si, pour Andersson A.R. (2005), il est impossible de s'accorder sur une définition précise de l'entrepreneuriat, Paturel R. (2007) propose une vision intégratrice : «*l'entrepreneuriat est, à partir d'une idée, l'exploitation d'une opportunité dans le cadre d'une organisation impulsée, créée de toute pièce ou reprise dans un premier temps, puis développée ensuite, par une personne physique seule ou en équipe qui subit un changement important dans sa vie, selon un processus qui aboutit à la création d'une valeur nouvelle ou à l'économie de gaspillage de valeur existante* ».

Cette définition se veut synthétiser les principales caractéristiques de l'entrepreneuriat, telles que dressées dans les quatre principaux paradigmes reconnus à ce jour, et que nous allons maintenant passer en revue.

d'entreprise soit, si je puis dire, démocratisée. Une création d'entreprise, c'est aussi avoir une chance de plus d'accéder à la promotion sociale».

Une première investigation de ces paradigmes, complémentaires, indissociables et non exclusifs, s'impose en effet, au travers desquels nous pourrions commencer à questionner la place de l'entrepreneuriat de nécessité, à savoir :

- le développement d'innovation,
- le processus de création d'une organisation,
- la poursuite d'opportunité d'affaires,
- la création de valeur.

Tous proposent l'image de l'entrepreneur, comme un acteur essentiel de la vie économique. Nous allons maintenant montrer comment cette vision prépondérante à hisser l'entrepreneur au statut de quasi héros moderne, triomphant, qualifié, extraordinaire, et connaissant le succès financier et social.

1.2. L'entrepreneur triomphant

1.2.1 Le développement d'innovation

Richard Cantillon (1680-1734) et Jean-Baptiste Say (1767-1832) sont précurseurs, décrivant le rôle économique de l'entrepreneur et son objectif principal de profit. A leur suite, Joseph Aloïs Schumpeter explique dans *Le cycle des affaires*, publié en 1939, que le progrès technique est au cœur de l'économie : après une innovation majeure, l'économie entre dans une phase de croissance créatrice d'emplois, suivie d'une phase de dépression, où les innovations chassent les entreprises « dépassées » et provoquent une destruction d'emplois ; la fameuse « destruction créatrice » (1942). Au cœur du système capitaliste se trouve, pour J. Schumpeter, l'entrepreneur, qui réalise des innovations de produits, de procédés, de marchés. Dans la continuité, P. Drucker (1985) considère que « *l'entreprise a deux fonctions essentielles, et deux seulement : le marketing et l'innovation. Le marketing et l'innovation produisent des résultats, le reste n'est que dépenses* ». Il s'agit là d'une vision positive et ambitieuse de l'entrepreneuriat, qui tire l'économie et la société, malgré quelques soubresauts dommageables. Cette vision économique, fonctionnelle, est toujours actuelle (Julien P.A. et Marchesnay M., 1996 ; rapports GEM), qui met sur le devant de la scène Steve Jobs, Bill Gates, et les légendaires garages américains d'HP ou Dell, où naissent les innovations qui bouleversent régulièrement la société de consommation.

Cependant, l'entrepreneuriat par nécessité ne peut se lire aisément dans ce paradigme, lui qui est quasiment exclusivement concerné par des activités conventionnelles, donc peu innovantes. Il ne semble pas avoir sa place dans ce courant de recherche, toujours dominant. En effet, les externalités positives créées, en terme d'emplois et d'innovations économiquement profitables, sont très réduites : selon Acs Z. (2005, 2006), la création d'entreprise par nécessité n'a pas d'effet sur le développement économique, tandis que la création par opportunité a un effet significativement positif. Pour McMullen J. et al. (2008), les entrepreneurs par opportunité expriment des ambitions bien plus importantes concernant leur contribution à l'économie, en termes de création d'emplois, d'exportation et d'exploitation des niches de marché. Les travaux de Giacomini O., Guyot F., Janssen J. (2011) estiment que *"les entrepreneurs contraints et volontaires ne s'inscrivent pas dans la même logique entrepreneuriale en termes de croissance, d'innovation, d'emplois, d'exportations ou de choix sectoriel"* que les entrepreneurs par opportunité. Hessels J., Van Gelderen M. et Thurik R. (2008) confirment que les aspirations des entrepreneurs par nécessité sont moins élevées, compte-tenu de leurs contraintes et de leur motivation initiale de survie. Ils contribueront donc peu à l'innovation, à la croissance économique, à l'exportation et à la création d'emploi. Les auteurs en concluent qu'il faut décourager ce type de créateurs. Ainsi, les entrepreneurs par nécessité sont beaucoup plus éloignés du modèle schumpétérien de l'innovation, se retrouvent plutôt dans les pays dits en développement, et contribuent beaucoup moins à l'expansion économique. Cependant, Shane S. (2009) ne valide pas le terme d'entrepreneuriat par nécessité pour désigner les firmes qui ne sont pas innovantes, ne créent pas d'emplois et génèrent peu de valeur : selon lui, il s'agit de la majorité des start-ups, et la nécessité peut parfois être un bon moteur.

1.2.2 La poursuite d'opportunités d'affaires

Israel Kirzner (1973) est à l'origine de la théorie de la découverte des opportunités entrepreneuriales : *« Je vois l'entrepreneur non pas comme une source d'idées innovantes ex nihilo, mais comme quelqu'un d'alerte aux opportunités qui existent déjà et qui attendent d'être remarquées »*. L'approche d'Israel Kirzner comme celle de Frank Knight, de Joseph Schumpeter et des autres principaux contributeurs à la théorie économique de l'esprit d'entreprise, considère l'entrepreneuriat comme une fonction économique, visant à équilibrer le marché, en y supprimant les "poches d'ignorance". L'entrepreneuriat apparaît comme l'organisation nouvelle des ressources dans le but de mieux satisfaire une demande solvable. Pour Paturel R. (2007), il *« revient à organiser de façon originale, nouvelle, si possible difficilement imitable et peu substituable, des ressources possédées, en vue de saisir une opportunité d'affaires »*.

Ce paradigme de l'opportunité d'affaires, repris par Shane S. et Venkataraman S. (2000), Hofer W.D. et Bygrave C.W., (1991,1992), Stevenson D. (1990), centre son intérêt sur la découverte, l'évaluation, et l'exploitation d'opportunités par des individus « compétents », ce qui nous fait d'ores et déjà songer à l'approche controversée dite « par les traits ».

Une alternative consiste, à l'instar de Long W. et McMullan W. (1984), à considérer que l'opportunité n'est pas un objet préexistant, attendant d'être découvert, mais qu'elle est créée par l'entrepreneur, au fil de son parcours particulier, ce qui renvoie à la posture constructiviste de l'effectuation que nous aborderons ultérieurement. Il semble que les chercheurs s'accordent aujourd'hui sur la possibilité de percevoir ou de créer les opportunités (Sarasvathy S. et Venkataraman S., 2010), ces « opportunités » restant le construit fondamental de la recherche en entrepreneuriat. L'entrepreneuriat serait alors érigé au niveau d'une méthode scientifique, chemin que nous emprunterons ultérieurement ; pour envisager d'y former les entrepreneurs par nécessité par exemple.

Concernant l'entrepreneuriat de nécessité, nous mentionnerons simplement à ce stade qu'il a été construit en pure et simple opposition à la notion d'entrepreneuriat par opportunités. Un entrepreneur par nécessité crée son propre emploi parce qu'il ne perçoit aucune autre alternative valable sur le marché du travail, tandis que l'entrepreneur par opportunité, dans la tradition économique schumpétérienne, contribue au développement économique en poursuivant et exploitant une opportunité d'affaire lucrative. Est-ce à dire que l'entrepreneur par nécessité ne développe aucune opportunité ? Cela est-il tenable ? La dichotomie est-elle trompeuse ? Pour Amit R. et Muller E. (1995), il est clair que les entrepreneurs par nécessité créent « *sans avoir d'idée de création* ». De récentes études se sont intéressées au lien entre motivation du créateur et capacité à percevoir, créer et exploiter des opportunités à forte valeur ajoutée. En particulier, Shane S. et al. (2003) démontrent que des individus faiblement et/ou négativement motivés, poussés à la création d'entreprise, sont moins « aptes » à profiter des opportunités du marché. Les conclusions de Fayolle A. et Pereira B. (2012) sont identiques. Une fois de plus, les entrepreneurs par nécessité se dessinent en creux, en opposition, *a minima*, aux concepts fondateurs de l'entrepreneuriat. Ils en sont apparemment une sous-catégorie présentant peu de dispositions à la réussite.

1.2.3 La création de valeur

Ronstadt R. (1984) fonde le troisième paradigme accepté (Verstraete T., Fayolle A., 2005) en entrepreneuriat : la création de valeur. « *L'entrepreneuriat est un processus dynamique de création de valeur incrémentale. Cette richesse est créée par les individus qui assument les principaux risques en termes de capitaux, de temps et/ou d'investissement professionnel pour produire de la valeur via un bien ou un service. La valeur est générée par l'entrepreneur en dégageant et en allouant les ressources et les compétences nécessaires.* » Au sens strict, résident toujours au cœur de cette conception, l'innovation et ses impacts économiques. Cette affirmation est reprise et élargie par Bruyat (1993), puis Bruyat et Julien (2000) : la création de valeur est d'abord d'ordre économique, mais elle suppose aussi la création de toute forme de richesse (argent, réalisation de soi) pour les parties prenantes dans l'organisation et principalement pour l'entrepreneur.

Une approche par la captation de valeur nouvelle ou existante s'est ensuite développée (Paturel, 2005), qui correspond aux deux pratiques que sont la création ex nihilo et la reprise. Le porteur de projet met en évidence sa capacité, liée à une innovation, à capter de la valeur nouvelle ou bien à économiser de la valeur existante, à éviter son gaspillage. Elle met en relation l'entrepreneur, son entreprise et son environnement. Gianfaldoni et alii (2002) ont également souligné les difficultés à définir la création de valeur en proposant une définition socio-économique de la valeur intégrant à la fois des éléments tangibles et économiques (la valeur ajoutée) et des éléments écologiques et sociaux qu'ils caractérisent comme « plus-value sociale ». La vision de MJ Bernard (2008), reprise par M Brasseur (2010) nous éloigne encore plus de la notion première de valeur ajoutée économique, pour nous ouvrir à la notion de résilience, et à l'intérêt que le processus entrepreneurial peut avoir pour des individus « en reconstruction », exclus du système économique. Il permet à des individus « abîmés » par la vie, de se reconstruire en empruntant le chemin de l'entrepreneuriat.

On notera que tout processus de création de valeur ne relève pas de l'entrepreneuriat (cf. toutes les théories de management, de Peter Drucker à Mintzberg), mais que tout processus entrepreneurial est censé créer de la valeur.

S'ensuit que l'entrepreneuriat de nécessité ne se rattache donc que de façon très lointaine à ce paradigme : Levy-Tadjine (2004) observe de nombreux cas pour lesquels on ne peut pas parler de création de valeur (l'affaire n'est pas viable) mais, seulement, de changement assez fort pour le créateur et d'une forte création de valeur sociale (la création permet au créateur de s'insérer dans la société).

1.2.4 Le processus de création d'une organisation

L'article de William B. Gartner parut en 1985 dans l'*Academy of Management Review* propose une synthèse des recherches antérieures. Celles-ci tentent surtout de prouver en quoi les entrepreneurs diffèrent des non-entrepreneurs, afin d'isoler les variables discriminant les situations entrepreneuriales ou non. Pour identifier aisément les entrepreneurs à « fort potentiel » sur lesquels « miser », Gartner propose une perspective innovante, en changeant l'angle d'analyse, afin de montrer en quoi les entrepreneurs ne sont absolument pas une catégorie uniforme : le phénomène de la création d'entreprise est complexe et multidimensionnel. L'entrepreneur n'est pas une « homo *entrepreneurius* » homogène, chaque firme créée est unique, les processus de création varient eux-mêmes grandement, et les environnements de création diffèrent. Gartner, dans ce contexte polymorphe, propose un cadre d'analyse permettant de conceptualiser les variations et la complexité des aventures entrepreneuriales, afin d'en tirer des résultats significatifs et opérationnels.

Le cadre de Gartner est le premier à combiner les quatre dimensions de l'entrepreneuriat, que sont l'individu-entrepreneur, l'environnement, les processus et l'organisation créée, pour mesurer les interactions des différentes variables entre elles, à partir d'une synthèse très complète de la littérature. Selon Gartner, en effet, les règles générales, théories et modèles de recherche ne peuvent se construire qu'à partir d'une observation attentive et d'une description précise de réalités contrastées, pour en tirer des catégories homogènes, selon les contrastes observés dans les comparaisons opérées. En particulier, Gartner suggère la plus grande attention dans la définition des échantillons de recherche : est-ce l'environnement, la personnalité du créateur, le secteur d'activités, les processus de création, qui influent le plus les résultats ?

Pour Gartner (1988), « *l'entrepreneuriat est un processus qui conduit à la création d'une nouvelle organisation* », autre courant dominant dans le monde anglo-saxon, qui permet d'inclure des formes d'entrepreneuriat collectif (création en équipe, création d'activité intra-organisationnelle ou intra-

institutionnelle), pour créer et organiser de nouvelles activités. Selon Bygrave et Hofer (1991), “le processus entrepreneurial implique toutes les fonctions, activités et actions associées à la perception d’opportunités et à la création d’organisation pour les exploiter ». Cette approche concrétisée par l’article de Gartner publié en 1989, dans *Entrepreneurship Theory and Practice* (« *Who is the entrepreneur ? Is the wrong question* »), a marqué un tournant dans la recherche en entrepreneuriat, en proposant de s’intéresser au comportement de l’entrepreneur, à son environnement et aux résultats (« outputs »). Elle court cependant le risque de retourner à une forme d’approche par les traits, qui viserait à définir des comportements à succès, que les banques et les business angels recherchent avec ferveur à modéliser.

Nous restons ainsi dans une vision très schumpétérienne de la création d’entreprise, dont le mérite principal est d’ouvrir la voie à la prise en compte du processus global, de l’acte d’entreprendre, où interviennent à la fois la notion de dialogique entrepreneur/projet, telle que décrite par Bruyat (1993) dans la perspective constructiviste d’Edgar Morin (1989), la relation symbiotique entre organisation et entrepreneur mentionnée par Verstraete (2003), ou encore l’approche situationnelle proposée par Fayolle (2001). Ces courants permettent une vision plus globale du créateur dans son environnement, à un moment donné, selon une dynamique complexe et multidimensionnelle.

Pour ce qui est de cette vision classique de l’entrepreneuriat comme création d’organisation, notons là encore que l’entrepreneuriat par nécessité est loin de ce paradigme : les résultats d’une étude exploratoire (Fayolle A. et Nakara W., 2010) montrent « *la précarité et l’instabilité des organisations* » créées par les entrepreneurs par nécessité. Pour Andersson P. et Wadensjö E. (2007), les personnes préalablement sans emploi, et *a fortiori* les inactifs, sont surreprésentées dans la catégorie des « entrepreneurs en solo », ceux qui créent une structure d’emploi pour eux-mêmes uniquement. Ainsi, plus la situation antérieure sur le marché de l’emploi est « faible », précaire, moins la réussite économique des structures créées est au rendez-vous. Blackburn A. et Ram M. (2006) démontrent que les entreprises créées par les « exclus » avec le support des pouvoirs publics sont de petite taille, dans des secteurs très concurrentiels, et ne se développent pas dans le long terme (MacDonald F., 1991 et 1996).

Pour conclure cette première étape de la revue de littérature, notons que le courant « classique » de l’entrepreneuriat repose sur des paradigmes donnant de celui-ci une vision positive, proactive, créatrice de valeur pour l’économie, et dans lesquels la dimension sociale est peu développée.

L'entrepreneuriat de nécessité n'apparaît dans cette littérature que par opposition, en creux, à la marge, et il est dès lors bien mal aisé de s'y fondre pour mieux appréhender ce phénomène.

Poursuivons donc notre quête en analysant le statut de l'entrepreneur dans d'autres littératures scientifiques : nous évoquerons successivement l'approche par les traits, par les motivations et enfin par les processus, pour en décrire les intérêts et les limites, dans le cadre de notre étude de l'entrepreneuriat de nécessité.

1.3. Un entrepreneur super-héros

Les théories décrites ci-après invitent à une vision uniforme d'un entrepreneur au profil singulier et victorieux, volontaire et positivement motivé. Elles ont montré leurs limites et invitent à un déplacement de perspectives, de la description des individus à l'observation des processus et des situations entrepreneuriales, plus complexes et moins limitatives.

1.3.1 La description par les traits

Certes, l'approche dite « par les traits », issue des courants de structuration en sociologie, s'est avérée une impasse théorique (Gartner W., 1985 ; Brockhaus R.H. et Horowitz P.S., 1986 ; Low et MacMillan, 1988). Elle n'en demeure pas moins omniprésente dans la littérature et mérite à ce titre que nous la présentions. Par ailleurs, elle est présente en filigrane dans de nombreuses théories modernes, qui ne peuvent s'empêcher de dresser le portrait de l'entrepreneur idéal. L'approche par les traits, ou fondamentalisme, propose d'intéressantes conclusions sur la psychologie, la personnalité, l'orientation entrepreneuriale des individus. Elle a généré de nombreuses taxonomies (classification à partir de constats empiriques), mais a échoué à identifier des traits distinctifs qui permettraient de prédire quel profil d'entrepreneur réussira, ce qui aurait permis d'orienter les fonds et les aides.

Pour Schumpeter A. (1943), « *L'entrepreneur est un homme dont les horizons économiques sont vastes et dont l'énergie est suffisante pour bousculer la propension à la routine et réaliser des innovations* ». L'entrepreneur, ne doit pas être confondu avec le chef d'entreprise, simple administrateur gestionnaire ou le rentier-capitaliste, simple propriétaire des moyens de production. Il est un véritable aventurier qui n'hésite pas à sortir des sentiers battus, pour innover et entraîner les autres hommes à faire autre chose que ce que la raison, la crainte ou l'habitude leur dictent de faire.

Il doit vaincre les résistances qui s'opposent à toute nouveauté risquant de remettre en cause le conformisme ambiant. Le profit est la juste rémunération des risques personnels qu'il prend dans cette œuvre de « *destruction créatrice* ».

Selon Cole A. (1959), il y a quatre types d'entrepreneurs : l'innovateur, l'inventeur qui calcule, le promoteur très optimiste et le constructeur d'organisations. Pour McClelland D. (1961), l'entrepreneur est avant tout motivé par un besoin débordant de réalisations. Il est mu par « *la nécessité de construire* ». Collins J. et Moore D. (1970) ont étudié 150 entrepreneurs. Leurs travaux ont montré qu'ils étaient durs, pragmatiques et conduits par le besoin d'indépendance et de réalisation. Ils sont peu enclins à se plier à l'autorité. Pour Robert B. Reich (1987), les qualités essentielles de l'entrepreneur sont ses capacités en termes de management, de gestion des équipes et de « leadership ». Bird B. (1992) voit les entrepreneurs comme imprévisibles, sujets à des intuitions, à des activités cérébrales intenses, et à des déceptions ; ils sont ingénieux, pleins de ressources, malins, opportunistes, créatifs, et sentimentaux. Busenitz et Barney (1997) défendent le fait que les entrepreneurs sont susceptibles d'être trop confiants en eux-mêmes et en l'environnement.

Marchesnay M. (1992) parle d'entrepreneurs « PIC » ou « CAP ». Le « PIC » cherche en priorité à Pérenniser son affaire (P), à être Indépendant (I) dans la gestion de son patrimoine et à privilégier la Croissance (C), uniquement si elle permet la réalisation de ses objectifs patrimoniaux. Ce sont des entrepreneurs ayant une forte aversion au risque, qui privilégient des activités existantes, plutôt que de se lancer dans des opérations nouvelles et déstabilisantes. L'expertise et le métier reposent largement sur l'expérience et la connaissance directe du milieu. A cette première catégorie s'opposent les entrepreneurs de type CAP. Il s'agit de ceux qualifiés « d'opportunistes » qui sont des personnages recherchant surtout des occasions de profit offertes sur les marchés en pleine expansion, instables, favorisant l'innovation. Ainsi l'entrepreneur « CAP » recherche des marchés en Croissance (C). Il souhaite une Autonomie dans la prise de décision (A). Enfin il ne fait pas de la Pérennité (P) de son affaire une fin en soi, mais il la perçoit plutôt comme un moyen de développement et d'accroissement de ses revenus à travers un surcroît de notoriété et d'intégration dans l'environnement. L'entrepreneur PIC à la différence de l'entrepreneur CAP s'appuie surtout sur des discontinuités personnelles et familiales.

Les définitions de l'entrepreneur sont donc loin d'être cohérentes, même si on peut considérer qu'elles se complètent en se focalisant sur des critères différents et cependant indispensables à des

entrepreneurs : confiance en soi (sentiment d'efficacité personnelle, renvoyant au concept de self-efficacy développé par le psychologue Bandura A. en 1977), forte implication et volonté d'épanouissement dans sa vie professionnelle, capacités relationnelles, goût du risque, volonté d'indépendance, capacité à prendre des décisions, à percevoir et exploiter des opportunités du marché, désir de « créer ». Ainsi, dans les études qui comparent statistiquement les entrepreneurs au reste de la population, ainsi que les entrepreneurs aux managers, on trouve les traits de personnalité suivants comme caractéristiques (en moyenne) aux entrepreneurs : extraversion, intuition et perception (selon le test Myers Briggs Type Indicator, 1962, basé sur les travaux de Carl Jung), lieu de contrôle interne, besoin d'accomplissement élevé (échelle de McClelland D., 1961), propension à prendre des risques élevée, ouverture psychologique élevée (selon le test du Big five, qui détermine cinq traits centraux de la personnalité empiriquement mis en évidence par Goldberg L.R., 1990), optimisme élevé (d'où des biais possibles), endurance psychologique et physique élevée.

Par exemple, le degré d'autonomie a été particulièrement étudié sur la base des conclusions et des tests développés par Witkin H.A. (1948), qui permettent de mesurer les « *styles cognitifs* » : ce sont des ensembles de caractéristiques individuelles qui concernent autant le domaine cognitif (ou de conduite) que le domaine conatif (personnalité, émotions, affectif). Il définit les notions d'indépendance (préférence pour les informations internes) ou de dépendance (préférence pour les informations externes) et parlera de styles cognitifs différents. En particulier, il différencie les individus selon leur facilité à percevoir des éléments séparés de leur contexte, à distinguer l'information pertinente de la non pertinente, à organiser un champ qui ne l'est pas au départ, toute faculté très utiles dans le domaine entrepreneuriale.

Les entrepreneurs par nécessité sont dès lors décrits dans la littérature comme des « *héros tragiques* ». Yaniv E. et Brock D. (2012) montrent par exemple que ce critère d'autonomie est très faible chez les entrepreneurs par nécessité. Wagner M. (2005) explique que les entrepreneurs contraints ont deux fois plus peur que les entrepreneurs par opportunité, d'essayer un échec. Ils ont une aversion au risque plus élevée (Block J. et Kollinger P., 2008). Bref, là encore, nous ne sommes toujours pas dans le modèle canonique, même s'il faut bien admettre, comme nous le montrerons, que **peu de recherches se sont penchées sur les caractéristiques intrinsèques des créateurs par nécessité.**

Enfin, l'entrepreneur est loin de l'homo oeconomicus rationnel : il a plus de charge de travail, prend plus de risques, perçoit, au début tout au moins, moins de revenus qu'un salarié. L'entrepreneur

privilégie ainsi souvent l'épanouissement dans le processus entrepreneurial, plus que les seuls résultats attendus. Il est admis aujourd'hui que l'entrepreneur n'est pas un être différent du manager de part des caractéristiques qui lui seraient intrinsèques. Il se trouve en revanche dans une situation managériale particulière: la création d'une entreprise *ex-nihilo* le met en situation de devoir décider très rapidement dans un environnement complexe qui ne lui est pas familier et où les enjeux personnels sont élevés. L'approche par les traits a échoué en ce qu'elle tente de décrire des individus différents, pour en prédire la réussite, alors que l'entrepreneuriat est un phénomène de masse. Par ailleurs, elle omet totalement le rôle de l'apprentissage, de l'expérience, du contexte. Il n'y a pas dualité inné-acquis, mais construction des compétences entrepreneuriales au fur et à mesure que se construisent les expériences. Ainsi, pour Bruyat, l'entrepreneur est qualifié par ce qu'il fait et comment il le fait, ce qui correspond à une approche situationnelle et processuelle, qui nous conviendra mieux.

D'où une autre vision de l'entrepreneur, celle de ses motivations : les experts qui se sont intéressés aux facteurs psychologiques poussant à l'acte d'entreprendre ont achoppé sur les caractéristiques liées à la personnalité de l'entrepreneur. Ils ont alors mis l'accent sur les motivations comme moteur de l'engagement. Nous allons nous y arrêter, cet axe étant le point de départ de la définition de l'entrepreneur par nécessité.

1.3.2 Les motivations entrepreneuriales

Les premiers chercheurs en entrepreneuriat ne s'interrogeaient guère sur les motivations des entrepreneurs. *A priori*, le consensus était évident : depuis Schumpeter A. et jusqu'à l'émergence de l'entrepreneuriat dit social, que nous présenterons ultérieurement, les motivations des entrepreneurs étaient purement d'ordre économique, principalement concrétisées sous forme pécuniaire : gagner de l'argent, obtenir du prestige social, du pouvoir. Mais lorsque les psychologues se sont penchés au chevet de l'entrepreneur, ils scrutèrent ses motivations.

Les travaux d'Ajzen I. (1991) ont tout d'abord permis de remettre en cause la validité prédictive des modèles basés uniquement sur l'explication des comportements par les attitudes ou les traits de personnalité. En revanche, ils tendent à confirmer une théorie éprouvée, selon laquelle la réussite d'une entreprise dépend largement de l'intention entrepreneuriale, elle-même articulée autour des trois axes que sont l'attitude, les normes subjectives (i.e. la pression sociale) et la capacité perçue à contrôler la situation (ou contrôle comportemental perçu, « *perceived behavioral control* ») par l'individu concerné, soit un lieu de contrôle interne. L'approche psychologique a été profondément

enrichie par la théorie des attentes de Vroom V.H. (1964). Alors que la plupart des théories expliquent par quoi les individus sont motivés, Vroom cherche à expliquer le processus comportemental qui conduit à la motivation, c'est-à-dire comprendre « Pourquoi ? » les individus sont motivés ou non. L'idée de base est qu'un individu ne fournira un effort que s'il lui permet d'obtenir une récompense et que cette dernière soit valorisante à ses yeux. Tout comportement motivé est donc un choix, bâti selon certaines probabilités d'atteindre des récompenses souhaitées. Chaque individu aura tendance à entreprendre une action à partir du moment où il la perçoit comme susceptible de lui permettre d'atteindre les objectifs qu'il s'est fixés et, notamment, les récompenses qu'il attend. Plus tard, Bandura A. (1977), expliquera dans cette lignée que le comportement des individus est largement influencé par la confiance en soi qu'ils ont, dans leur capacité à réaliser une tâche. Dans cette lignée, de nombreux travaux considèrent que la création d'entreprise est un comportement planifié et intentionnel (Ajzen I., 1991 ; Krueger N.F. et Carsrud A.L., 1993), et une faible motivation déclarée peut laisser craindre des taux de réussite faibles : cette vision reste relativement réductrice car très « mécanique ».

Les travaux de Mc Clelland D. (1961) ont essayé de faire comprendre le système de valeurs et les motivations de l'entrepreneur. Mc Clelland a révélé deux dimensions essentielles qui détermineraient un comportement d'entrepreneur : le besoin d'accomplissement et le besoin de puissance. Le besoin d'accomplissement pousse un individu à être responsable de la solution de ses problèmes et, par conséquent, à se fixer lui-même les objectifs aptes à l'épanouir. Le besoin de puissance, moins étudié, passerait par une volonté plus ou moins explicite d'occuper une place prédominante dans un système.

Shapero A. (1975) démontre que la décision d'entreprendre est corrélée au contexte dans lequel l'entrepreneur se situe. Shapero observe que la plupart des entrepreneurs ont subi un « accident » dans leur vie personnelle et professionnelle, il parle de « déplacement » : licenciement, insatisfaction dans le travail, divorce, deuil, maladie, créant chez l'individu ce « *déplacement* » qui le conduit à entreprendre. Cette notion de déplacement issue de l'approche psychanalytique, se rapproche de la notion de résilience, déjà évoquée. Elle ouvre la porte à une vision non plus uniquement fonctionnelle, mais contingente, de l'entrepreneur.

Les motivations entrepreneuriales ont aussi été étudiées (Shapero A. et Sokol L., 1982) sous l'angle de la catégorisation pression-attraction (« push-pull ») : en ce qui concerne le profil du créateur, il est probable que celui-ci dépende, du moins en partie, des circonstances initiatrices de la création.

Comme Shapero A. (1982-1984) le souligne, ces circonstances peuvent être des éléments négatifs ou positifs. Cette vision de la création entrepreneuriale est présentée par Bhola R. et al. (2006), comme pouvant être dictée par deux types de motivations, *push* ou *pull*. Depuis les travaux de Reynolds P.D. et al. (2001), ces motivations ont donné naissance aux concepts d'entrepreneuriat de *nécessité* (motivations de création *push*) et d'entrepreneuriat d'*opportunité* (motivations de création *pull*). Le groupe pression (« *push* ») implique des éléments de nécessité (ex : un revenu familial faible ou insuffisant ou la perte d'un emploi suite à la relocalisation d'une entreprise), de frustration (ex : de l'insatisfaction liée à un emploi offrant peu de possibilités d'avancement) ou encore à un besoin de flexibilité dû à des responsabilités familiales plus importantes. Le groupe attraction (« *pull* ») regroupe plutôt des besoins d'indépendance et d'autonomie, d'accomplissement personnel, de défi et la possibilité de gains financiers plus importants. Ainsi, selon Uhlaner L.M. et Thurik A.R. (2007), les entrepreneurs par nécessité sont plus « poussés » à la création (facteurs *push*), qu'attirés par ce projet (facteurs *pull*).

Ces différents facteurs ont été synthétisés par Bellanca S. et Colot O. (2014), ce qui illustre l'intérêt toujours prééminent de ce courant.

Les facteurs « *pull* » puis « *push* » répertoriés dans l'article sont les suivants :

<i>Facteurs de motivation</i>	<i>Auteurs</i>
Nécessité économique, contextuelle, impossibilité de trouver un emploi, chômage, etc.	A. Shapero (1975); R.A. Blais, J-M. Toulouse (1990); P-A. Julien, M. Marchesnay (1996); P. Chu (2000); Y. Robichaud et al. (2001); A. Fayolle (2003); J. Kirkwood (2009); C. Benzing, H.M. Chu (2009)
Insatisfaction au travail	P.R. Liles (1974); A. Shapero (1975); R.H. Brockhaus (1980); W.B. Gartner (1985); J. Kirkwood (2009); S. Cromie, J. Hayes (1991); P. Chu (2000); A. Fayolle (2003); M. Turan, A. Kara (2007); L. Schjoedt, K.G. Shaver (2007); J. Kirkwood, S. Walton (2010)
Exigences familiales	P. Chu (2000); J. Kirkwood (2009)
Discrimination à l'emploi des populations immigrées	J. Willsdon (2005); A. Butcher et al. (2006); E. Pio (2007); O. Wahlbeck (2007); J. Kirkwood (2009)

Facteurs de motivation	Auteurs
Indépendance, autonomie, être son propre patron	J.A. Hornaday (1982); R. Goffee, R. Scase (1985); S. Scheinberg, I.C. MacMillan (1988); P.D. Reynolds, B. Miller (1988); A.C. Cooper et al. (1989); S. Birley (1989); R.A. Blais, J.-M. Toulouse (1990); P. Chu (2000); Y. Robichaud et al. (2001) A. Fayolle (2003); E. Baccari (2006); Giacomini et al. (2006); M. Turan, A. Kara (2007); J. Kirkwood (2009); J. Kirkwood, S. Walton (2010)
Accomplissement, réalisation personnelle	D.C. McClelland (1961, 1965, 1969); J.A. Hornaday (1982); R. Goffee, R. Scase (1985); W.B. Gartner (1985); S. Scheinberg, I.C. MacMillan (1988); S. Birley (1989); R.A. Blais, J.-M. Toulouse (1990); P. Chu (2000); Y. Robichaud et al. (2001) E. Baccari (2006)
Richesse	S. Scheinberg, I.C. MacMillan (1988); P.D. Reynolds, B. Miller (1988); A.C. Cooper et al. (1989); A. Fayolle (2003); E. Baccari (2006); Giacomini et al. (2006); M. Turan, A. Kara (2007); J. Kirkwood (2009); J. Kirkwood, S. Walton (2010)
Challenge, défi personnel, ambition	P.D. Reynolds, B. Miller (1988), A.C. Cooper et al. (1989); P.-A. Julien, M. Marchesnay (1996); A. Fayolle (2003); M. Turan, A. Kara (2007)
Reconnaissance	S. Scheinberg, I.C. MacMillan (1988); R.A. Blais, J.-M. Toulouse (1990); P.-A. Julien, M. Marchesnay (1996); A. Fayolle (2003); M. Turan, A. Kara (2007)
Pouvoir	R.A. Blais, J.-M. Toulouse (1990); A. Fayolle (2003)
Besoin d'évasion	S. Scheinberg, I.C. MacMillan (1988); R.A. Blais, J.-M. Toulouse (1990)
Jeu intellectuel	P.-A. Julien, M. Marchesnay (1996); A. Fayolle (2003)
Créer de l'emploi, contribuer au développement économique, etc.	P.-A. Julien, M. Marchesnay (1996); E. Baccari (2006)
Opportunité	A. Belley (1989); R.A. Blais, J.-M. Toulouse (1990); A. Fayolle (2003); H.H. Frederick (2004); S.R. Shinnar, C.A. Young (2008)
Tradition familiale et désir de travailler en famille	A. Shapero, L. Sokol (1982); W.B. Gartner (1985); H.E. Aldrich, J.E. Cliff (2003); M. Turan, A. Kara (2007)

Pour Amit R. et Muller E. (1995), les capital-risqueurs peinent à identifier les « forts potentiels » : cette asymétrie d'information augmente le coût de détection d'un entrepreneur performant, et est finalement contre-productive.

Dans une vision schumpétérienne de l'entrepreneur, Amit et Muller proposent une dichotomie entre des motivations « push », qui poussent des entrepreneurs « par défaut », insatisfaits de leurs activités professionnelles, à créer leur entreprise ; et des motivations « pull », qui permettent à des individus poursuivant volontairement une opportunité, de mieux réussir en affaires.

De récentes théories s'intéressent à des motivations différentes, en particulier la théorie des choix occupationnels, qui met en valeur non la finalité (le profit), mais le chemin (l'intérêt du processus, de l'aventure entrepreneurial *per se*). Ainsi, Evans D.S. and Leighton L.S. (1990) et Taylor M. (1996) montrent l'intérêt de l'autonomie pour le créateur.

Ce dernier point débouche sur un autre angle d'analyse des entrepreneurs, à savoir une vision plus holistique, englobant créateur et projet de création.

1.3.3 L'approche processuelle

L'approche processuelle en entrepreneuriat, est représentée par le modèle proposé par Hofer C. et Bygrave W. (1992), qui ont repéré neuf principaux facteurs spécifiques, dans le processus de création d'une entreprise : il est initié par un acte humain volontaire ; survient au niveau de la firme individuelle ; implique un changement d'état et une discontinuité ; est un processus holistique, dynamique et unique ; implique de nombreuses variables préalables ; engendre des conséquences qui sont extrêmement sensibles aux conditions initiales de ces variables. Elle est également représentée par le modèle stratégique d'entrepreneuriat d'Hernandez E.M. (2001).

L'entrepreneur n'existe que par la démarche d'entreprendre : « *l'entrepreneur est une condition nécessaire pour l'apparition du résultat, mais elle n'est pas suffisante* » (Bruyat C., 1993, p.27). L'approche processuelle qu'il décrit, valide une dialogique individu/projet, l'un et l'autre se créant mutuellement. La création d'une entreprise est un processus complexe et long qui a des répercussions sur la dialogique individu/création de valeur (Bruyat C., 1993, p. 56) : « *l'entrepreneur ne peut se définir qu'en référence à un objet (création de valeur), objet dont il fait partie, dont il est lui-même la source ou le créateur et dont il est également le résultat. Nous avons affaire à une dialogique sujet/objet qui résiste à toute tentative disjonctive* ». Pour Bruyat, la Configuration Stratégique Instantanée Perçue (C.S.I.P) est définie comme suit : « *dans l'instant, le créateur (doté de caractéristiques qui lui sont propres), s'informe/décide/agit, et forme un (des) projets (particuliers, plus ou moins clairs et formalisés) dont la matrice est la représentation qu'il a de sa configuration stratégique (buts, compétences et ressources, caractéristiques de ses environnements)* » (axiome 5, p. 195). Ce qui résonne, une fois encore, avec la notion de bilan effectuel développée dix ans plus tard par Sarasvathy et que nous détaillerons dans les pages suivantes.

Ce processus n'est pas linéaire, il se traduit par de fréquents allers-retours ou arrêts et ne débouche pas automatiquement sur la création d'une entreprise. La complexité du processus est souvent mise en avant, « *c'est-à-dire qu'il ne peut pas être réduit à quelques étapes suivant un déroulement linéaire et déterminé* » (Fayolle A., 2004, p. 41). Il ne s'agit pas d'une chaîne de type cause-conséquence, mais d'un mouvement circulaire. Là encore, les cycles d'évolution d'une création d'entreprise de Sarasvathy viennent à l'esprit.

Il est important de mentionner à ce titre les théories que nous retiendrons ultérieurement, qui s'intéressent à ces processus entrepreneuriaux, pour les décrire dans leurs spécificités, que ce soient par les recherches sur la stratégie émergente (Mintzberg H. et Waters J., 1985), la contingence (Lawrence P.R. et Lorsch J.W., 1967), le bricolage (Garud R. et Karnoe P., 2003 ; Baker T. et Nelson R.E., 2005), l'effectuation (Sarasvathy S., 2001, Wiltbank R. et al., 2006), l'improvisation (Miner A. et al., 2001, Crossan M. et al., 2005), et qui offrent un modèle pragmatique de l'entrepreneuriat (Rescher N., 2005).

Cette approche contextuelle, situationnelle, s'intéressant au processus de création et à la dialogique individu/projet, dans un environnement donné, à un temps donné, nous paraît particulièrement pertinente pour observer les entrepreneurs « en devenir ». Elle rejoint par de nombreuses dimensions ce que nous retiendrons de la théorie effectuale.

La construction de ce tableau classique a fait partie de mon cheminement et de ma quête de connaissances, afin de contextualiser ma question de recherche et de l'ancrer dans les savoirs existants. Même si nous allons montrer en quoi la recherche sur l'entrepreneuriat de nécessité s'inscrit dans une nouvelle mouvance, moins libérale et plus sociale, il n'en reste pas moins que les concepts de base ci-avant présentés, en particulier l'analyse de Gartner, les motivations et la dialogique individu-projet, restent des structurants forts de toute analyse, et que nous les réemploierons ultérieurement. Enfin, il était important de montrer le chemin parcouru dans l'évolution de la pensée dans notre champ de recherche, de marquer les limites des théories « orthodoxes » pour analyser le phénomène qui nous préoccupe, et de chercher ensuite de nouvelles grilles de lecture.

2. Évolution vers une vision réaliste et polymorphe de l'entrepreneuriat et de l'entrepreneur

Nous sommes passés, cette dernière décennie, en entrant dans le XXI^e siècle, d'une vision traditionnelle libérale très majoritaire, héritière de la pensée économique classique du XVII^e siècle, à une vision plus réaliste et pragmatique, sociale et nuancée, voire très critique, de l'entrepreneuriat. Cette évolution s'est produite en parallèle de la vision économique orthodoxe, remise en cause par la longue et profonde crise que le monde subit. Nous citerons par exemple « les économistes atterrés », dont André Orléan, qui font une présentation critique de dix postulats d'économie

classique, inspirant les décisions des pouvoirs publics partout en Europe, malgré les cinglants démentis apportés par la crise financière et ses suites. Les changements de cap récents dans les travaux de recherche sur l'entrepreneur et l'esprit d'entreprise s'articulent bien avec les problématiques renouvelées de la théorie économique, qu'il s'agisse des analyses de la croissance endogène, des approches en termes de coûts de transaction, de la théorie de l'agence. La recherche en entrepreneuriat intègre également les approches néo institutionnalistes, à l'intérieur desquelles s'opèrent des glissements analytiques entre le *qui*, le *pourquoi* et le *comment faire*.

2.1 Déconstruction du mythe de l'entrepreneur

Il y eut d'abord des écrits remettant en cause à la fois le statut de « super héros » de l'entrepreneur et le mythe de l'entrepreneuriat fondateur du développement économique.

Dès 1982, Hebert R.F. et Link A.N. admettent que l'entrepreneur demeure une figure mystérieuse, créature mythologique telle l'« *Heffalump* »³ introuvable des contes pour enfants.

Ainsi Shane S. (2008) dans *The illusion of entrepreneurship* assène que 70% des entreprises nouvelles disparaissent en dix ans, que le bilan global d'une création d'entreprise est négatif, le plus souvent, pour l'individu (les emplois paient moins, offrent moins d'avantages, et sont plus susceptibles de disparaître que dans une firme établie), et que deux tiers des entreprises pérennes ne créent pas d'emploi les dix premières années de leur existence ; que la croissance et la création de valeur restent très concentrées au sein de quelques entreprises particulièrement florissantes. Shane ajoute : « *Nous n'avons aucune preuve que la création d'entreprise génère de la croissance économique, mais plutôt que la croissance économique encourage probablement les individus à créer des entreprises* ».

De rares auteurs, tels Armstrong P. (2005) ont mis en lumière la dimension idéologique et politique du discours sur l'entrepreneuriat, permettant d'utiliser cette rhétorique à des fins de politiques sociales détournant le concept pour en faire un habit « prêt à porter » dans le cadre de programmes d'inclusion sociale. Williams C. et Nadin S. (2013) mettent en garde de ne pas traiter l'entrepreneur comme un objet de désir mais comme un sujet descriptif.

³ Un Heffalump est un éléphant imaginaire dans les rêves du petit cochon du livre *Winnie l'ourson*. En 1971, Kilby écrit : « La recherche de la performance entrepreneuriale ressemble à la chasse à l'Heffalump...Personne n'a réussi jusqu'à présent à le capturer. »

De même, Jones C. et Spicer A. (2009), sociologues, offrent un miroir cruel aux cinglants échecs dont les chercheurs en entrepreneuriat eux-mêmes se font l'écho concernant leurs travaux, l'absence de définitions claires du sujet d'étude, la multiplicité des paradigmes, l'inféodation trop fréquente aux politiques gouvernementales et à la logique économique capitaliste. Les auteurs décrivent l'entrepreneur et l'entrepreneuriat comme des concepts fantasmagoriques, vides de sens et chargés de valeurs sociales et morales infondées. Ils reprochent l'instrumentalisation de la recherche, son manque de recul critique. Cependant, leur vision radicale d'un entrepreneur principalement accumulateur de capital, égoïste et vénal, bras armé du grand capitalisme aidant à l'oppression des classes laborieuses reste quelque peu caricaturale et partielle. Aucune mention n'est faite des théories du bricolage, de l'entrepreneuriat social, mais le mérite de ces écrits est de faire tomber un mythe.

Un numéro entier de la revue spécialisée *Organization* (sept. 2012) est consacré aux perspectives critiques de la recherche en entrepreneuriat. Dans un des articles, Kenny A. et Scriver R. développent la théorie de Jones C. et Spicer A. (2009) dans le contexte de la crise économique irlandaise de 2007 à 2010, afin de démontrer comment le gouvernement légitime la pérennité de la logique de marché, et le *statu quo* politique, en utilisant le mythe de l'entrepreneuriat comme outil de reproduction de la logique libérale. Surtout, dans leur introduction, *Critical perspectives in entrepreneurship research*, Tedmanson D., Verduyn K., Essers C. et Gartner W., critiquent vivement la continuité de la logique entrepreneuriale actuelle, dans un contexte de profonde crise économique globale, appelant à la refonte de modèles dont les limites, les dysfonctionnements, les aberrations ont largement été prouvés et éprouvés. Ils mentionnent les travaux de Calás M.B. et al. (2009), recourant aux perspectives théoriques féministes pour ouvrir le champ de la réflexion sur ce qu'ils ont nommé : *Critical Entrepreneurship Studies* (CES). Les travaux de Steyaert C. (2007, 2011), Nodoushani O. et Nodoushani P.A. (1999), Ogbor J.O. (2000), Nightingale P. et Coad A. (2013) peuvent également être mentionnés, même si leur revue détaillée sort du propos de cette introduction. Radu et Redien-Collot (2008) soulignent également le rôle de la presse française, dans laquelle l'entrepreneur « *n'est pas seulement un agent économique et social clef, mais aussi une « alternative miraculeuse » aux difficultés dues à la mondialisation et au chômage* ».

L'entrepreneuriat social, qui consiste à créer une activité économique viable pour répondre aux besoins sociaux et environnementaux est ainsi un mouvement de fond mondial qui participe au renouvellement des modèles économiques dominants ayant montré leurs limites – économie de marché financiarisée ou bien prédominance de l'État – en créant une troisième voie émancipatrice à

mi-chemin entre ces deux pôles. Il cherche à mettre l'efficacité économique au service de l'intérêt général. Nous y reviendrons.

L'approche de Schmitt C. (2007), toujours axée sur les images et les représentations sociales de l'entrepreneuriat, explique la nécessité, pour développer l'esprit d'entreprendre en France, d'opposer au modèle du salariat, un modèle crédible de l'entrepreneuriat, loin du « self-made man », mais représentant un individu en interaction avec son environnement, dans un processus de création méthodique. En effet, la France sort de la société salariale avec difficulté, car le changement remet en cause les valeurs considérées en leur temps comme « progressistes, dont auront bénéficié les baby-boomers – au risque d'ailleurs de sacrifier la génération suivante » (Ricard, 2001). « Les nouvelles générations pénètrent à une stupéfiante vitesse dans une société que des essayistes qualifient d'«hypermoderne», avec toutes ses tensions contradictoires, voire dialectiques (qui bousculent les structures mêmes de pensée), pour déboucher sur un nouveau système de valeurs ». Dans cet esprit, « il apparaît de plus en plus clairement que les emplois et surtout les emplois « intéressants » seront de moins en moins salariaux et pérennes et se fonderont de plus en plus sur des relations interindividuelles, contractualisées, dont la petite et toute petite entreprise constitueront un réceptacle naturel » (Marchesnay M., 2008).

Nombre de travaux insistent par ailleurs sur le fait que l'entreprise créée ne provient pas d'un unique créateur, mais d'un groupe de personnes. On parlera d' «équipreneuriat » (Paturel R., 2005). Par ailleurs, le caractère social de la création d'entreprise est souligné par des travaux de recherche qui abordent l'entrepreneur sous l'angle de l'encastrement social (Verstraete T., 2000), ou encore du capital social (Julien P.A., 2005), qui aide l'entrepreneur à se relier à des réseaux, offrant de l'information, identifiant les opportunités à saisir, et proposant des ressources pour les exploiter.

2.2 La création d'entreprise comme processus d'apprentissage : réussir au-delà du succès de l'entreprise

A la suite d'auteurs issus de la psychologie sociale, Martine Brasseur (2010) évoque l'**entrepreneuriat**, comme un processus de **résilience**, faculté à rebondir en surmontant les chocs de la vie. La résilience, concept largement développé en France par le psychiatre Boris Cyrulnik, (1993, 1997, 1999, 2001, 2004, 2006), est issu des travaux de la psychologue américaine Emmy Werner dans les années 1950, sur des enfants en Haïti. Il est particulièrement intéressant que

l'apport de cette science pénètre la sphère de l'entrepreneuriat et la bouscule pour en donner une vision renouvelée. Pour Cyrulnik, la résilience est engendrée par un traumatisme, événement négatif répété, humiliant, déstructurant. En mobilisant des capacités de détachement, d'humour, de créativité et de « *compensation combative* », l'individu parvient à « rebondir » pour se reconstruire de façon positive et cohérente. Il s'agit aussi d'un « *effort permettant de réinventer les interactions, pour construire un rapport supportable à soi-même et aux autres* » (Alter N., 2013).

Marie-Josée Bernard (2008) explique qu'« *entreprendre du point de vue de l'individu, c'est souvent se prouver à soi-même que l'on est créateur d'initiatives, de démarches, de choix, d'objectifs, de décisions-clefs. Entreprendre, c'est se créer des opportunités de victoire sur soi, pour se donner un nouveau cap dans sa vie professionnelle et bien souvent personnelle* ». Le processus entrepreneurial est considéré ici comme un support de résilience, par lequel un individu abîmé par son histoire se reconstruit, par lequel un demandeur d'emploi se réinsère, sort de l'exclusion, en adoptant des comportements dynamiques, en retrouvant une image positive de soi. Il rejoint la notion de déplacement de Shapero, mais s'intéresse non à la motivation initiale, au processus déclencheur, mais à la démarche de l'individu, à sa capacité à sortir du renoncement, au « *cheminement de reconquête de (son) intégrité* ». Il s'agit de « *créer des acteurs plus que des spectateurs* », pour permettre aux « *individus de rebondir* ». Car entreprendre, c'est littéralement prendre en main, saisir et finalement maîtriser.

M.J. Bernard évoque le rôle des changements de structures du marché du travail, le renforcement de la concurrence, le développement des technologies, le management par la performance, etc. Les individus cherchent alors des « alternatives pour survivre » professionnellement, retrouver l'estime de soi et des repères d'identité sociale, par un processus de résilience.

Pour Fleischmann F. (2006), l'entrepreneuriat est une forme d'émancipation. Il passe en revue, à travers les âges et les continents, depuis la démocratie athénienne jusqu'à la Grameen Bank indienne, le rôle émancipateur de l'entrepreneuriat pour les femmes, les esclaves, les citoyens en général, et tente de démontrer comment l'aventure entrepreneuriale crée de la valeur, y compris sociale, pour l'individu et son environnement, libérant le potentiel créatif et jouant un rôle moteur dans l'intégration sociale et le développement personnel.

De Clercq D. et Honig B. (2011) s'intéressent aux personnes désavantagées, qui ont des difficultés à s'insérer dans le monde du travail en raison de caractéristiques intrinsèques ou exogènes. Ils

étudient dans quelle mesure l'entrepreneuriat est un facteur d'intégration et d'ascension sociale, dans la mesure où les multiples spécificités de ces publics sont correctement prises en compte.

Folta T.B. et al. (2010) abordent ce thème de la résilience sous l'angle des entrepreneurs hybrides : de nombreux entrepreneurs créent leur entreprise alors qu'ils sont encore en emploi. Ils entrent graduellement en auto-emploi. Selon le coût de transition, l'incertitude du contexte entrepreneurial et la qualité du capital humain, une transition partielle au statut d'entrepreneur est une solution. Ainsi, pour les personnes moins enclines au risque, ce statut peut être profitable. En général, ils souhaitent ensuite retrouver un emploi. Cette approche incrémentale est très avantageuse et devrait être favorisée.

Cependant, l'ensemble de ces travaux restent éminemment théoriques. Ils ont le mérite d'aider à contredire une vision pessimiste, un regard déterministe et un jugement biaisé sur les entrepreneurs « marginalisés ». Un adulte résilient a besoin de retrouver la confiance en lui et dans ses ressources, et l'entrepreneuriat peut permettre de mobiliser des mécanismes tels l'imagination, la créativité, l'investissement affectif, l'engagement, qui lui redonneront des atouts pour l'avenir.

Bien entendu, ces concepts seraient à valider empiriquement concernant en particulier les entrepreneurs par nécessité, des études prouvant au contraire un faible niveau de satisfaction et une faible utilité procédurale (Block J. et Köellinger P., 2008).

2.3 L'effectuation, concept mettant fin au créateur super-héros

Partant d'une question de recherche aussi simple que cruciale, « quel est le processus de décision et d'action des entrepreneurs ayant réussi ? », Saras Sarasvathy déconstruit le mythe de l'entrepreneur super-héros, visionnaire à l'idée géniale, qui lève des millions de dollars grâce à un solide business plan, crée son entreprise puis la cote en bourse et se retire, tels Bill Gates ou Steve Jobs.

L'auteure a rencontré 27 entrepreneurs ayant réussi leur création d'entreprise (à l'aune de leur cotation en bourse : de 200 millions à 6.5 milliards de dollars) et a étudié sur la base d'un exercice de résolution de problèmes auxquels des entrepreneurs sont traditionnellement confrontés, leur cheminement, leur processus, leur démarche.

Elle en a tiré diverses conclusions, certaines déconstruisant le mythe de l'entrepreneur. En particulier, les créateurs d'entreprise qui ont eu du succès ne procèdent pas par projection déterministe d'une réalité future, n'ont pas de démarche planifiée, mais agissent plutôt en fonction des ressources dont ils disposent. Ils ne poursuivent pas une opportunité préexistante, qui leur serait à eux seuls apparue, mais font émerger une idée, qui évolue sur la base de leurs ressources, expérience, réseau et personnalité. Ensuite, ils tentent de construire des partenariats et se focalisent peu sur une analyse détaillée de la concurrence. Ils pensent en termes de pertes acceptables et non de retours sur investissement attendus. Enfin, il ne s'agit plus de planifier, de prévoir, d'éviter les surprises, mais au contraire de les exploiter.

On passe d'une logique individuelle et victorieuse, à un processus social émergent. Cette théorie décrit en effet de façon novatrice la démarche sociocognitive de l'entrepreneur, comme « *processus itératif basé sur une succession de moyens et d'effets en relation avec des parties prenantes* » (Silberzahn P., 2014).

2.4 Genèse du concept d'entrepreneur par nécessité

Dans la lignée du développement d'une vision réaliste et polymorphe de l'entrepreneuriat, est apparue une nouvelle forme d'entrepreneuriat, dit de « nécessité », dans la littérature anglophone (rapport GEM 2001). L'entrepreneuriat de nécessité qualifie initialement la création de petites entreprises, en particulier par les femmes, dans les pays en voie de développement, comme moyen d'améliorer le niveau de vie et de sortir de la pauvreté. Ce concept a été développé, en lien avec les résultats de l'étude démontrant un niveau très élevé, et théoriquement inexplicable, de création d'entreprises dans les pays en voie de développement. Ces taux d'entrepreneuriat importants allaient à l'encontre du modèle dominant, corrélant taux de création d'entreprises et développement économique. La théorie proposée (Reynolds P. et al, 2001 p.56) a donc été, dans le cadre du paradigme de création de valeur, que, dans les pays pauvres, les individus sont poussés à la création par la pauvreté et la nécessité de survivre, tandis que dans les pays développés, la création d'entreprise est tirée par la recherche d'opportunités et l'innovation. Les analyses du programme de recherche GEM sur l'entrepreneuriat par nécessité s'attachent à montrer la dimension prédictive et discriminante attachée aux statistiques concernant le taux d'entrepreneuriat par nécessité, opposé à l'entrepreneuriat d'opportunité : différences de profil (sexe, âge, expérience) des créateurs, de

motivation, de réussite, de contribution au développement économique d'un pays. Or, toutes ces études s'appuient sur une simple perception énoncée par le créateur à un moment précis.

Cependant, cette dichotomie a été déclinée puis étendue, dans les pays dits développés, calquant celle des motivations « push » et « pull » : *« Deux grands types de motivations peuvent conduire un individu à créer son entreprise. On parle d'entrepreneuriat d'opportunité lorsque la création résulte d'aspirations professionnelles fortes pouvant avoir comme origine l'identification d'une opportunité de marché. Par contre, on parle d'entrepreneuriat de nécessité quand la création découle d'une réaction défensive face à l'état du marché du travail et/ou aux difficultés personnelles de l'entrepreneur. Ce second type d'entrepreneuriat prime (par exemple) chez les allocataires sociaux âgés. »* (Giacomin O. et al., 2006).

Dans les pays en développement (Chine, Amérique du Sud, Afrique) ou les pays de l'ex-bloc de l'Est (modifications structurelles de fond), on mesure bien la nécessité primaire, alimentaire, de survie. D'ailleurs, les taux les plus élevés d'entrepreneurs par nécessité se retrouvent dans ces pays, dépassant 40% selon le rapport GEM 2013 pour la Jamaïque, le Malawi, les Philippines, la Pologne, la Slovaquie et la Bosnie Herzégovine. Mais dans nos pays développés, où les structures d'aide et d'assistance sont très développées, où le chômage est indemnisé, où des formations de reconversion sont proposées, quelles contraintes imposeraient à un individu de se lancer dans l'aventure hasardeuse de l'entrepreneuriat contre son libre-arbitre, plutôt que de travailler dans un fast-food, comme auxiliaire de vie, serveur ou agent de sécurité ?

Selon le rapport GEM 2009, la proportion d'entrepreneurs par nécessité, *« individus qui créent une entreprise parce qu'ils ont le sentiment de ne pas avoir d'autre alternative »*, augmente en période de crise, mais reste relativement faible dans les pays à forte innovation, comme la France (taux de 14% du total des entrepreneurs en moyenne). Ce taux est faible également dans les pays où le filet sécuritaire social (indemnités chômage, retraites) est finement maillé, comme en France. La culture française d'aversion aux risques tendrait à gonfler artificiellement cette catégorie, tandis que le système de protection devrait largement en diminuer la proportion. Combien de personnes en France sont concernées par l'entrepreneuriat de nécessité, poussées à créer leur propre emploi pour retrouver des revenus, vivant en dessous du seuil de pauvreté, dans une grande précarité et/ou avec le revenu de solidarité active (RSA) ?

Les réformes successives qui réduisent le niveau des retraites, le fort taux de chômage des jeunes (dont le capital humain est réputé faible), l'augmentation constante du nombre de chômeurs de longue durée, la baisse des barrières à l'entrée de la création d'entreprise par les politiques publiques, sont des facteurs de développement avérés de l'entrepreneuriat par nécessité (Cowling M. et Mitchell P., 1997). Mais chacun peut-il se transformer en entrepreneur ? Ainsi, selon un rapport de l'université du Missouri, le taux d'entrepreneuriat par nécessité est passé de 16% en 2007 à 28% en 2010 aux États-Unis, en raison de la crise systémique (Figuerola-Armijos M., Dabson B, Johnson T., 2012).

Se développe donc la littérature critique de l'entrepreneuriat, proposant des analyses sur cet entrepreneuriat de nécessité, en déduisant des propositions de politiques publiques dans les pays développés, émergents, industrialisés, en crise. Ces travaux tracent également à grand trait le profil de ces entrepreneurs, au prix parfois de la caricature. Les travaux sont le plus souvent empiriques, basés principalement sur les données de GEM, ou exploratoires, recensant par interview des trajectoires de vie. Ils s'intéressent à la création de valeur, à l'accompagnement, au degré de satisfaction des entrepreneurs. Les travaux sont donc très divers. Ils utilisent les perceptions, les motivations exprimées par les entrepreneurs, ou choisissent de s'intéresser aux caractéristiques socio-économiques de ces personnes.

L'enjeu est ici de taille, car les recherches issues des rapports GEM tendent à prouver que l'impact de l'entrepreneuriat par nécessité est plutôt négatif sur le développement économique d'un pays, contrairement à l'entrepreneuriat d'opportunité.

En tout état de cause, l'enjeu économique, social et politique de ce concept étant majeur, il nous semble indispensable de réaliser, pour la première fois, une revue exhaustive des travaux dans ce domaine, afin de dresser un état de l'art aussi complet que possible de l'entrepreneuriat de nécessité pour identifier les pistes de recherche pertinentes et valider les travaux futurs susceptibles de faire avancer la connaissance.

Nous verrons ainsi que les définitions sont multiples, les conclusions parfois divergentes, les recommandations critiquables et les champs à explorer encore très vastes.

2.5 Digression philosophique sur les concepts de nécessité et d'opportunité

2.5.1 Le concept d'opportunité

Le célèbre Gaffiot, dictionnaire de latin référence de tous les latinistes émérites, nous éclaire sur l'origine du mot « opportunité » : il est emprunté au latin « *opportunitas* », qui signifie « opportunité, condition favorable, convenance ; commodité, avantage ». Quelque chose d'opportun est un événement qui se produit au bon moment.

Le sens de « circonstances favorables, occasion » est issu de l'anglicisme créé à partir d'« opportunity », qui veut dire en anglais « possibilité de progrès, de développement, de profit ». C'est ce dernier sens qui doit être ici retenu, même s'il est critiqué par les linguistes, car il dérive dans l'analyse du contexte de création d'entreprise, du terme « opportunity » utilisé dans le modèle SWOT (strengths, weaknesses, opportunities and threats). Ce modèle d'analyse a été proposé par Learned E.P., Christensen C.R., Andrews K.R. et Guth W.D., quatre enseignants d'Harvard, dans les années 1960, et permet d'étudier le micro et le macro environnement pour en dégager les menaces et les occasions favorables, en parallèle du diagnostic interne de l'entreprise en termes de forces et faiblesses. En ce sens, les opportunités sont donc des facteurs positifs d'origine externe. On y oppose les menaces, facteurs négatifs d'origine externe, eux aussi communs aux acteurs en présence.

On retiendra donc d'abord ce sens de **conditions externes favorables**.

Le paradigme de l'opportunité d'affaires vu précédent est lui aussi issu du courant de pensée américain. Pour Shane S. et Venkataraman S. (2000), les opportunités entrepreneuriales sont les « *situations dans lesquelles de nouveaux biens, services, matières premières et méthodes d'organisation, peuvent être revendues plus cher que leur coût de production* ». Le champ de recherche en la matière propose lui aussi de nombreuses opportunités de recherche : les opportunités sont-elles immanentes ou contingentes, créées ou préexistantes. Quelle en est la source ? Comment les découvre-t-on, les exploite-t-on ?

En conclusion, une opportunité est donc une situation avec un potentiel d'évolution positive, de progrès, de développement. On voit bien que cela concerne aussi les entrepreneurs créant

par nécessité. Le contraire, l'opposé, serait donc la malchance, la mauvaise fortune, situation avec une forte probabilité de dégradation, de perte. Chaque situation, donc, due à des conditions externes favorables ou défavorables, sera exploitée plus ou moins correctement par tout individu entreprenant, pour en tirer partie ou non.

2.5.2 Le concept de nécessité

Un petit détour philosophique paraît indispensable, pour revenir aux sources de la nécessité, afin de percevoir le sens profond et multiple de ce concept central.

La Nécessité, en Grec Ananké, est la mère des trois Moires mythologiques, les divinités du Destin implacable. Elles sont assimilées aux Parques dans la mythologie romaine. Ananke est donc la personnification de la destinée, la nécessité inaltérable, la fatalité. Dans la mythologie romaine, elle s'appelle Necessitas.

La nécessité, d'un point de vue philosophique, caractérise ce qui ne peut pas être autre chose que ce qu'il est. Ce concept, introduit en philosophie par Parménide d'Elée, puis repris par Aristote, est opposé à la contingence (possibilité qu'une chose arrive ou n'arrive pas). La nécessité est d'abord formelle, liée aux raisonnements logiques et à leur validité. Les Stoïciens introduisent ensuite la nécessité ontologique, absolue, qui gouverne toute chose, l'univers, les destinées individuelles, de façon rigoureuse et statique : tout est nécessaire et peut être justifié (jusqu'à la puce qui empêche l'homme de dormir trop longtemps !). Ce qui ne doit pas confiner au fatalisme, mais à une **forme d'acceptation volontaire et réfléchie de « l'inévitable » pour se concentrer sur ce qui est de notre ressort** (ce qui nous renvoie à une forme de résilience). Pour Kant (Billier J.C., 2009), « *la nécessité naturelle exclue la liberté requise pour l'acte moral : il n'y a aucun mérite à accomplir une détermination naturelle. De même, l'obligation morale doit être distinguée en second lieu de la contrainte : agir par contrainte n'est jamais agir par devoir, ce qui faisait déjà dire à Rousseau qu'un peuple soumis à la contrainte d'un tyran n'a aucun devoir à son égard. Le devoir moral ne peut donc avoir de sens qu'entre la nécessité du monde physique et la contrainte éventuelle du monde social : autant dire que ce qui le fonde, c'est la liberté. Agir par devoir, ce sera donc agir par liberté. Telle est l'essence paradoxale du devoir, et celle de la morale qui s'y recèle : le devoir doit m'obliger absolument sans pour autant me contraindre en rien* ». Mais ces concepts sont limitatifs, car liés à un univers abstrait et immobile. Or, le monde « bouge », il a une histoire. Apparaît alors la notion de nécessité dialectique, une nécessité qui se fait, se pense.

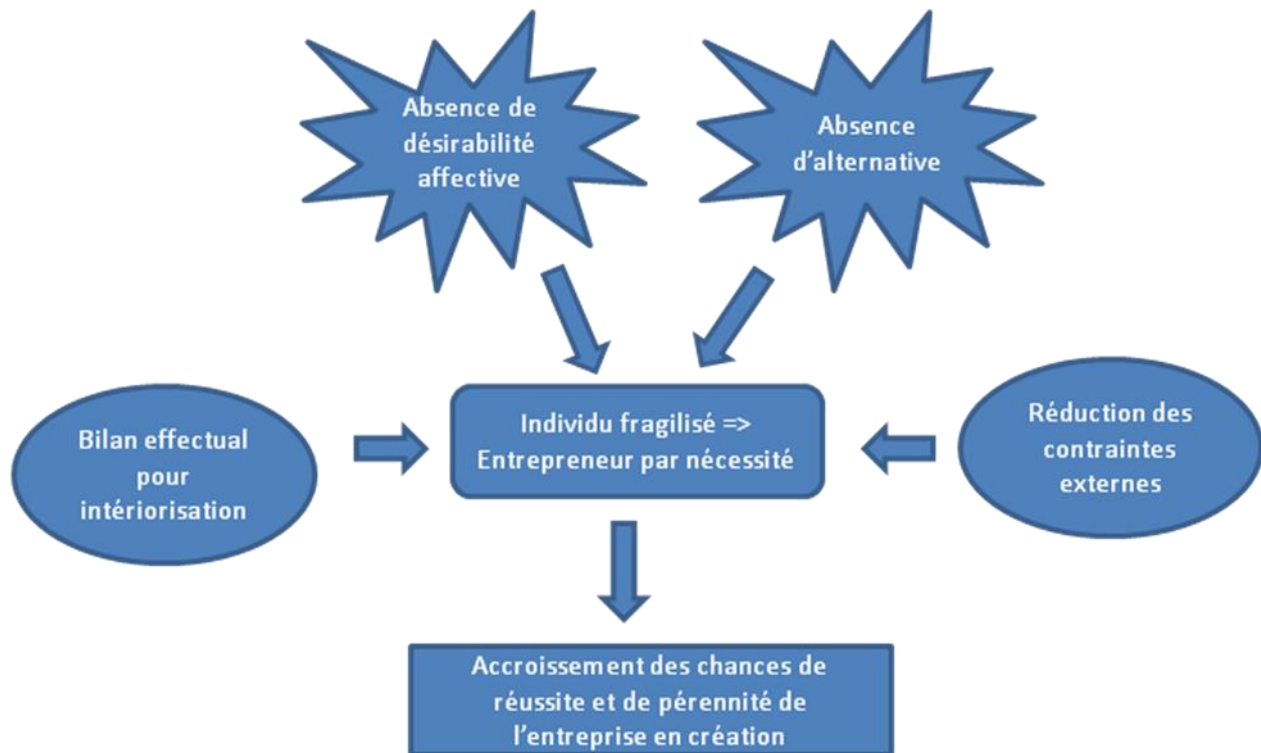
La nécessité peut alors devenir une justification ou une excuse pour enfreindre des lois. En particulier les lois divines. Et le concept de liberté émerge ici, action sans contrainte, qui implique l'exercice de leur volonté par les individus. Cette volonté est celle du choix, mais aussi de sa réalisation, qui doit être possible. Métaphysiquement (recherche des causes, des principes premiers), la liberté, définie comme libre arbitre chez Spinoza, s'oppose à l'idée de nécessité et de déterminisme. La liberté est le contraire de la contrainte, c'est-à-dire du processus qui pousse un individu à agir suite à une nécessité extérieure, non intériorisée. Mais le lien nécessité-liberté n'est pas si évident. Ainsi, dans L'Éthique, Spinoza écrit-il : « *telle est cette liberté humaine que tous les hommes se vantent d'avoir et qui consiste en cela seul que les hommes sont conscients de leurs désirs et ignorants des causes qui les déterminent* » (III, 2).

Actuellement, la notion de nécessité est reprise comme un mot valise dans de nombreux domaines : « suicide par nécessité » pour parler de l'euthanasie, « monnaie de nécessité » à propos des monnaies qui circulent sans cours légal dans divers pays à toute époque, « état de nécessité juridique » qui propose des dérogations à la responsabilité pénale dans des situations de détresse exceptionnelle.

De façon plus contemporaine, la nécessité a été assimilée aux besoins humains, par définition illimités, dont se sont emparés les économistes et hommes de marketing, pour démontrer qu'ils sont inhérents à la condition humaine, toujours renouvelés, donc insatisfaits. Certains chercheurs les ont hiérarchisé : le psychologue américain A. Maslow (1943) les a classé de façon pyramidale en nécessités physiologiques (nourriture, eau, vêtements, logement) ; de sécurité (protection et soin), nécessités d'appartenance, d'affection, d'amour et d'amitié ; nécessités d'estime de soi, de se valoriser, de réussite et de prestige ; et nécessité de concrétisation personnelle. Ces besoins peuvent être innés ou acquis, exprimés ou latents.

Pour conclure, nous souhaiterions retenir de ce bref aparté que la nécessité est une notion évolutive, qui implique cependant dans tous les cas une **contrainte externe, mais une liberté de répondre à cette contrainte subie. Il ne peut y avoir absence de motivation interne pour exécuter l'action. La nécessité dépend de l'intériorisation de cette contrainte externe comme impératif personnel.** Elle correspond donc tout à fait à la situation des entrepreneurs « malgré eux ». Toute l'histoire philosophique tend à démontrer en quoi l'intervention du libre arbitre en situation contrainte est le moyen nécessaire pour vivre finalement libre, en accord avec soi-même. Réflexion qui nous fait franchir un pas vers la psychologie, qui implique une harmonie intérieure, un accord

avec les choix pris, une conviction intérieure, un auto-respect de ses choix, une grande confiance en soi. Ne serait-ce pas le nœud gordien des entrepreneurs par nécessité : une contrainte imposée de l'extérieure, dans une situation de « déplacement » subie, qui intervient sur des personnalités fragilisées, divisées, pas toutes capables de la résilience souhaitée ? Dans ce cas, un bilan (de type effectual), ne serait-il pas une démarche permettant de reprendre confiance en ses capacités et en ses compétences, en mettant la personne en mouvement, que l'issue soit ou non une création d'entreprise? L'autre axe, bien sûr, est la connaissance puis la réduction de la contrainte externe.



3. De l'intérêt d'une revue de littérature

En commençant à nous intéresser au thème de l'entrepreneuriat de nécessité, il nous est apparu que la littérature était disparate, dans le temps, l'espace et la terminologie, les conclusions et recommandations formulées perdant par là-même de leur force.

En l'absence de revue de littérature exhaustive pour décrire l'état de l'art du domaine, les repères manquent pour guider chercheurs, praticiens et pouvoirs publics. Une mise en perspective des travaux relatifs à l'entrepreneuriat de nécessité semble donc indispensable, étape nécessaire à la structuration de ce champ de recherche émergent. Par ailleurs, exercice incontournable de tout travail doctoral (Thorpe R. et al., *Management Research*, 2012 ; Meredith J., *Theory building*

through conceptual modeling, 1993), cet effort de structuration est d'autant plus requis que les travaux et écrits sur le thème de l'entrepreneuriat de nécessité se sont considérablement développés ces dix dernières années, comme le montreront nos statistiques. La recherche sur l'entrepreneuriat de nécessité semble être entrée dans l'adolescence, au sein d'un champ, l'entrepreneuriat, lui-même qualifié de pré-paradigmatique.

Notre objectif principal est d'identifier les principaux travaux dans ce domaine, de faire le bilan des connaissances acquises à ce jour, d'analyser les opportunités de recherche, les problèmes, les « zones d'ombre », pour orienter notre travail doctoral et les études ultérieures.

De fait, bien que le concept d'entrepreneur par nécessité soit aujourd'hui largement accepté et utilisé par la communauté des chercheurs, praticiens et hommes politiques, la notion n'a bénéficié d'aucune étude critique approfondie. Les entrepreneurs par nécessité, ceux qui créent car ils ne perçoivent aucune autre alternative valable d'emploi et donc de revenus, font l'objet de nombreux articles, dans la presse généraliste comme dans les revues académiques, depuis une quinzaine d'années : néanmoins, la richesse et la diversité des études ne permettent que peu de conclusions actionnables.

Nous avons donc décidé, avant d'entreprendre un travail empirique de catégorisation de ces entrepreneurs et d'analyse de leurs processus de création, de réaliser une revue exhaustive de la littérature, en étudiant de façon approfondie les articles académiques reconnus en sciences de gestion, les ouvrages de référence, mais aussi tous les matériaux contemporains traitant de ce sujet dans les magazines économiques généralistes ou spécialisés et sur internet. Par ailleurs, nous avons mesuré rapidement l'absolue nécessité, pour accomplir une recherche pertinente, de ne pas négliger les résultats de sciences complémentaires aux sciences de gestion dans ce domaine, telles la micro-économie, la sociologie, le droit, la psychologie, l'approche psychanalytique et les sciences cognitives, l'économie politique.

Deux questions fondamentales s'imposent et seront adressées : quel est l'état de l'art des connaissances concernant l'entrepreneuriat de nécessité, et quelles sont les connaissances manquantes ?

La forme d'entrepreneuriat au cœur de cette recherche, la création d'entreprise par nécessité, présente des profils d'acteurs et des situations très peu étudiés et documentés. Nous pensons avoir

montré l'intérêt de produire des connaissances nouvelles dans ce domaine, non seulement pour contribuer aux avancées de la recherche, mais également pour éclairer l'action publique et pour mieux former et doter d'outils efficaces les professionnels de l'entrepreneuriat (consultants, chargés de dossiers dans les CCI et les collectivités, enseignants).

Dans un premier temps, nous présenterons notre méthode de sélection de documents. Ensuite, nous aborderons la revue de la littérature concernant l'entrepreneuriat de nécessité.

Enfin, nous conclurons par les limites des savoirs existants, en proposant des perspectives de recherche.

La première contribution de ce travail doctoral est donc une revue de la littérature exhaustive et opérationnelle.

Chapitre 2 : Revue de la littérature concernant l'entrepreneuriat de nécessité

1. Méthode de revue de la littérature

Nous avons souhaité réaliser une revue de la littérature approfondie, puisqu'aucun travail de ce type n'existe à notre connaissance dans le champ de l'entrepreneuriat de nécessité.

La première étape a été de déterminer une liste de mots-clefs permettant de couvrir le thème de l'entrepreneuriat de nécessité de façon la plus exhaustive possible. Pour ce faire, nous sommes partis d'une liste de mots issus des recherches préalables et des connaissances de notre directeur de thèse, très impliqué dans cette thématique (Fayolle A., Hernandez E.M., Sénicourt P., 2004 ; Fayolle A., Toutain O., 2009 ; Fayolle A., 2010 ; Fayolle A., Nakara W., 2010 ; Fayolle A., Cajaiba-Santana G., 2010 ; Fayolle A., 2011 ; Nakara W., Fayolle A., 2012), puis nous avons enrichi cette liste à chaque apport bibliographique.

Diverses procédures ont été adoptées pour constituer le corpus étudié : a) nous avons interrogé Google Scholar et les bases de données pertinentes (Business Source Complete, Proquest, Ebsco, Winley library, Cairn info, Emerald, Science Direct, etc.) sur les mots-clefs, en français et en anglais, d'entrepreneur/entrepreneuriat par nécessité, entrepreneuriat subi/contraint/forcé, entrepreneurs malgré-eux, entrepreneuriat populaire, entreprise/entrepreneurs en solo, travailleur indépendant, création par nécessité, auto-entrepreneuriat et précarité/pauvreté, necessity entrepreneur(ship), unemployment and entrepreneurship, self-employment and necessity or constraint, self-employment and precarity, reluctant entrepreneur(ship), involuntary entrepreneur(ship), forced entrepreneur(ship), SOHO, constrained entrepreneurship ; b) nous avons mis en place une stratégie de veille, sur Google Scholar et les différentes bases de données, permettant d'interroger les différentes revues concernant l'entrepreneuriat, ainsi que les sites internet spécialisés, c) nous avons utilisé les outils et méthodes suggérés par Dumez H. (2011) et Chamaret C. (2011), en complétant nos interrogations de bases de données par des cartes heuristiques et sémantiques, des outils de *clustering*, d) nous avons effectué des recherches

systématiques dans les principaux journaux classés en entrepreneuriat : Academy of Management Journal, Journal of Applied Psychology, Journal of Business Venturing, Entrepreneurship Theory & Practice, Journal of Small Business Management, Small Business Economics and Strategic Management Journal, e) nous avons revu les papiers des principales conférences en entrepreneuriat : Academy of Management (AoM), Babson College-Kaufman Foundation Entrepreneurship Research Conference, Research in Entrepreneurship and Small Business of the European Institute for Advanced Studies in Management (RENT), International Family Enterprise Research Academy (IFERA), and International Council of Small Business (ICSB), f) nous avons contacté la communauté des chercheurs travaillant dans le domaine de l'entrepreneuriat de nécessité, afin d'obtenir d'éventuelles études et résultats non encore publiés, g) enfin nous avons fait une recherche bibliographique approfondie pour les auteurs particulièrement pertinents pour ce champ de recherche, tels Palmroos J., Wagner M. ou Rosa P..

Il est à noter que le sujet est relativement contemporain et inexploré : les mots clefs ne permettent pas de constituer une « roue magique »⁴ dans Google, il n'y a aucune donnée exploitable dans Soovle⁵, pas de carte sémantique dans KwMap⁶.

Il faut souligner que nous avons adopté une **démarche transdisciplinaire et multilingue** : a) nous avons interrogé les bases de données de management et gestion, psychologie, sociologie, anthropologie économique et culturelle, droit, économie politique, stratégie, marketing, finance, géographie, histoire, à l'aide des mêmes mots clés, b) nous avons exploré systématiquement les sommaires des revues internationales spécialisées en entrepreneuriat ; c) nous avons « remonté » la littérature à partir des références citées dans les publications les plus récentes ; d) nous avons consulté les manuels de références (handbook). Nous avons lu les **sources disponibles en français, anglais, allemand et espagnol**.

⁴ La roue magique est l'une des options d'affichage de Google. Elle permet de faire des recherches sur des termes associés. En cliquant sur un terme, la roue se déploie de proche en proche, avec de nouvelles ramifications. Les résultats s'affichent en colonne à droite de la roue magique. Cette fonction aide à la fois à structurer et à enrichir la recherche. (source *Eduscol*)

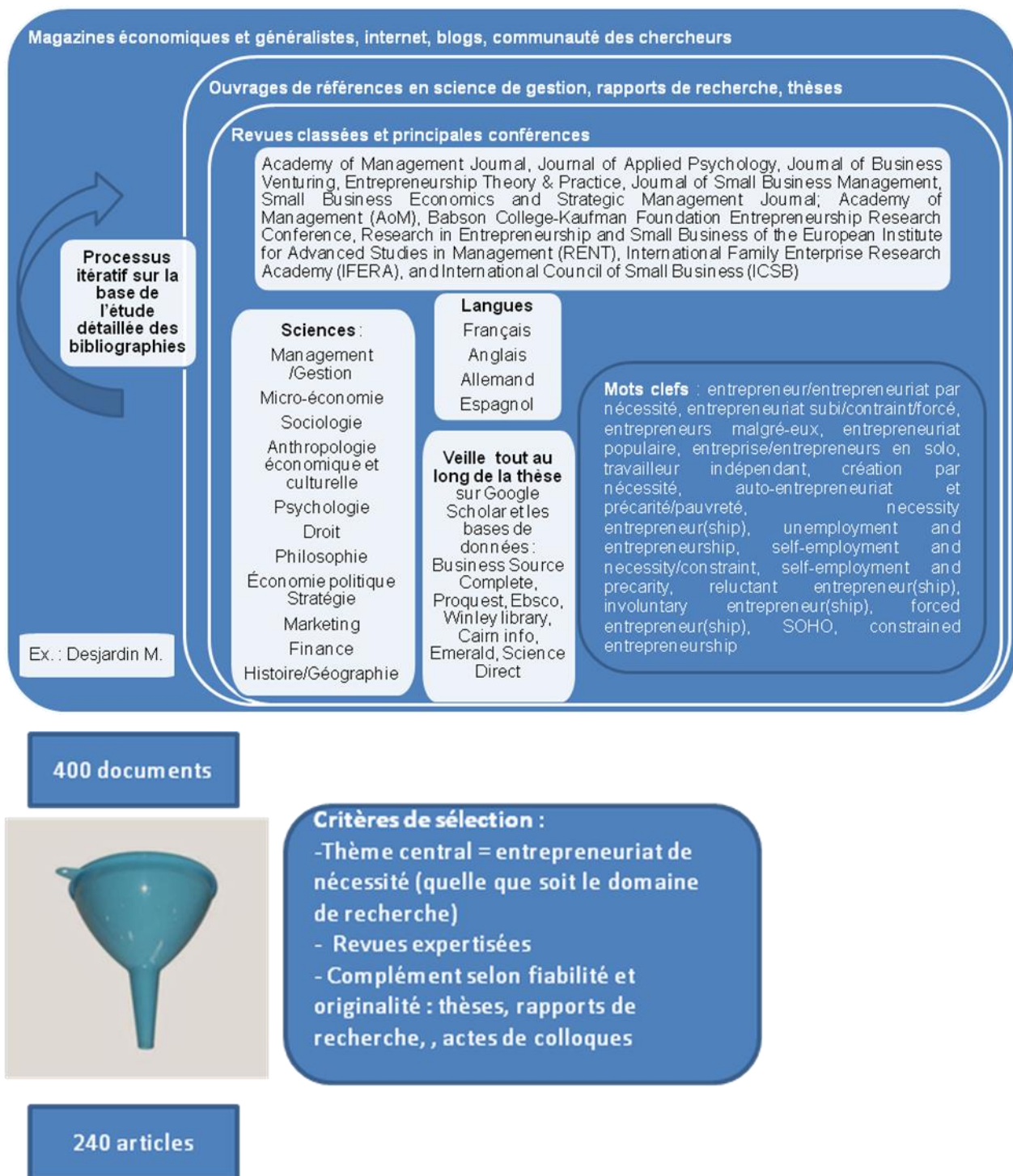
⁵ Soovle est un métamoteur personnalisable qui permet de choisir plusieurs moteurs dans une liste, et de sauvegarder ses préférences en créant un lien permanent. L'originalité de ce moteur tient au fait que des suggestions s'affichent en cours de frappe, que des mots clés sont suggérés. Ce n'est pas un outil révolutionnaire mais simplement pratique en phase "sémantique" d'une recherche sur internet, afin de compléter une liste de mots-clés, synonymes ou expressions plus larges.

⁶ KwMap est un outil web permettant d'identifier des mots-clés autour d'une notion particulière, pour découvrir de nouvelles expressions par rapport à une recherche initiale, à partir d'une importante base de données. L'outil établit des relations entre mots-clés : le rendu graphique est intéressant.

Trois critères ont permis de sélectionner les publications dont il est rendu compte (Searcy D.L. et Mentzer J.T., 2003). Nous avons retenu sur le thème de l'entrepreneuriat de nécessité : a) les publications expertisées issues de revues ou d'ouvrages individuels ou collectifs, b) les actes de colloques ou conférences, ainsi que les rapports de recherche et les thèses de doctorat non publiées ont été conservés pour complément dans la mesure de leur originalité et de leur fiabilité, compte tenu de la contemporanéité du sujet, c) les articles de revues classées et les ouvrages référencés dans des sciences connexes, dont les thématiques étaient transverses à notre sujet, ont également été retenus. Nous avons analysé au préalable de nombreux articles de la revue *International Journal of Management Reviews*, afin de définir et appliquer les meilleures pratiques, en matière de revue de littérature, ainsi que des revues de littérature publiées dans *l'International Small Business Journal* et un chapitre de livre de Hermann F. et Hatak I. sur ce sujet (*How to get published in the best entrepreneurship journals*, Fayolle A. et Wright M., 2014).

Bien entendu, les bibliographies des articles sélectionnés ont été exploitées, et tous les référencements croisés ont été explorés.

Nous avons recensé au niveau international, plus de 350 articles académiques, ainsi qu'une cinquantaine d'articles de presse spécialisée, manuels de références, working papers et présentations de conférence au cours des recherches préliminaires, sur des thèmes connexes ou traitant de l'entrepreneuriat de nécessité en « périphérie » – effectuation, résilience, vides institutionnels, auto-perception - ou sur notre domaine précis. Après tri et analyse plus approfondie des documents, **un corpus de 240 références académiques a été obtenu** : seuls les articles dont le cœur de la réflexion portait sur l'entrepreneuriat de nécessité ont été conservés. En particulier, les articles sur d'autres thèmes (entrepreneuriat par les immigrés, entrepreneuriat social, etc.) ne citant que de façon anecdotique des pourcentages d'entrepreneurs par nécessité issus des rapports GEM, ont été écartés. Après lecture et résumé, les résultats des recherches ont été regroupés et classés par thème.



Chaque article étudié a fait l'objet d'une classification et d'un résumé détaillé dans un fichier Excel reprenant les dates de publication, classement des revues, l'approche (conceptuelle, exploratoire, empirique), les niveaux d'analyse (institution, organisation, individu), le cadre théorique choisi, la science concernée (psychologie, droit, économie, management), la localisation de l'étude, le type

d'échantillon si pertinent, ainsi que la durée de l'étude, et la méthode d'échantillonnage ou d'investigation retenue.

La problématique, les contributions, les limites et axes de recherches futures ont été résumés pour chacun des 240 articles retenus, formant une importante base de données, comme le montre l'extrait en annexe 2.

En fonction des éléments jugés pertinents dans les articles lus, nous avons considéré une pluralité de regards théoriques pour comprendre en profondeur, mais aussi de façon large, le sujet de l'entrepreneuriat de nécessité. La biographie des lectures complémentaires en fin de document reflète cette ouverture, comme autant de pistes de fertilisation transverse. Nous nous sommes familiarisés avec les théories suivantes, pour en mesurer les apports et enrichir nos réflexions. Nous pensons d'ailleurs qu'il serait très pertinent d'en mobiliser certaines à l'occasion de recherches ultérieures : théories institutionnalistes ; théorie de Bandura A. (1977) sur l'auto-efficacité et l'auto-conscience ; théories de la construction de l'identité ; des choix de carrière ; théorie occupationnelle ; théorie de la contrainte ; de la résilience ; théorie des perspectives, de la rationalité procédurale ; théorie de l'engagement (Beauvois R.V. et Joule J.L., 2002) ; théorie de la dissonance cognitive (Festinger L., 1957) ; théorie de l'escalade de l'engagement et de l'autojustification (Staw B., 1976) ; théorie des réseaux sociaux (liens forts et faibles, analyse structurale et théorie des graphes) ; théorie du chaos, des processus de cognition ; théorie des facteurs de contingence (Lawrence P.R. et Lorsch J.W.) et théorie de l'émergence (Gartner W.).

Ensuite, nous avons défini une ligne des temps des articles clefs, en annexe 3. Les principales avancées, conclusions et interprétations ont été résumées et regroupées, voire confrontées dans certains cas. Cette synthèse est présentée ci-après. Enfin, nous avons dressé un tableau des différentes définitions de l'entrepreneuriat de nécessité, tant les divergences le requéraient, pour ce construit si difficile à cerner, qui est elle aussi incluse dans la suite de la thèse.

Jusqu'au dernier jour, notre travail doctoral a été enrichi des plus récentes publications.

Cette revue de la littérature représente donc un apport majeur de ce travail de thèse, en ce qu'il est le premier à atteindre ce degré de récence, pertinence, fiabilité et exhaustivité. Il a permis de dégager l'état de l'art des connaissances à ce jour en entrepreneuriat de nécessité, les questions qui doivent être adressées, ainsi qu'une importante clarification des définitions.

Dans le chapitre suivant, nous présentons une analyse quantitative des articles étudiés, puis nous établissons un état des lieux détaillé des nombreuses et diverses définitions de l'entrepreneuriat de nécessité.

2. Premier bilan

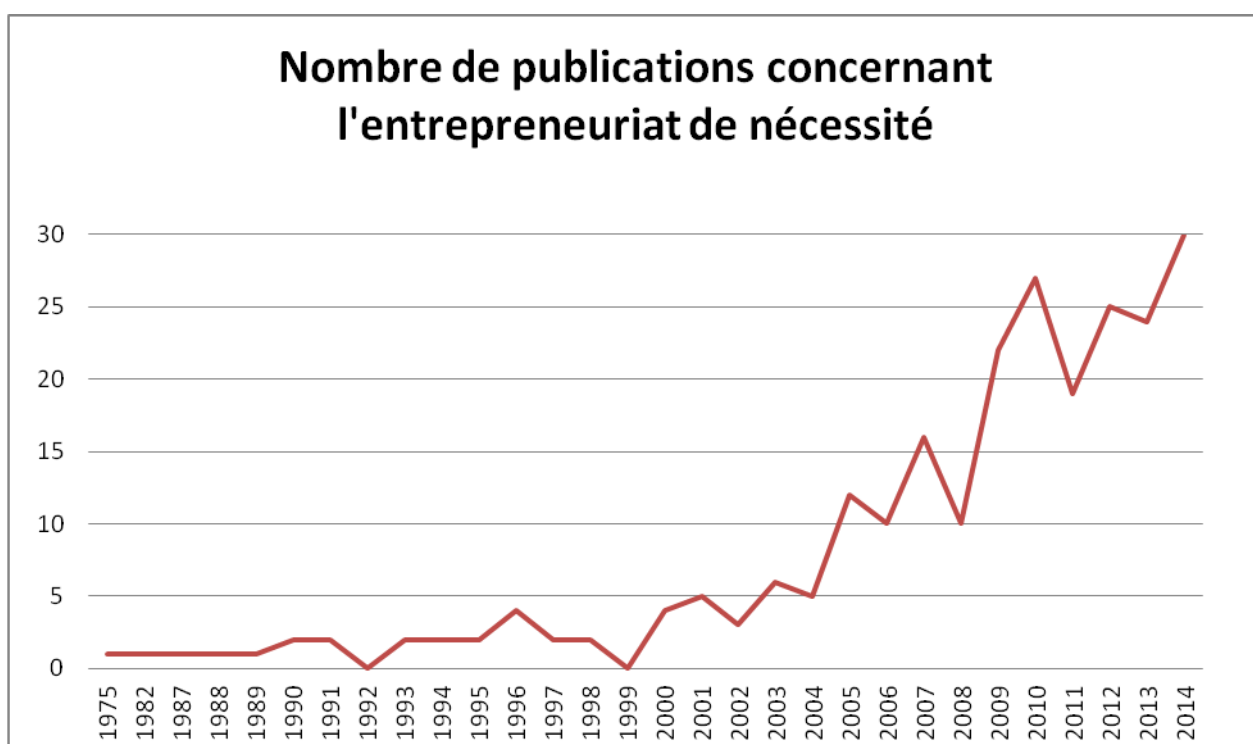
2.1. Analyse des articles répertoriés

Le premier article concernant le thème des motivations entrepreneuriales retenu est celui d'Albert Shapero, écrit en 1975, car, à notre connaissance, il est le premier à proposer un modèle plus complexe que l'approche par les traits pour analyser le processus entrepreneurial, en décrivant la création d'entreprise comme un phénomène multidimensionnel associant des caractéristiques psychologiques et des facteurs contextuels. Il initie, sous l'angle de la psychologie, la notion de « déplacement, discontinuité » pour expliquer que la plupart des entrepreneurs sont des personnes ayant subi une rupture, un déplacement, un déracinement d'une situation confortable, au sens propre, tels les réfugiés politiques, ou plus fréquemment des personnes ayant perdu leur emploi, ou ne progressant plus dans leur carrière. Shapero A. (1984) considère en effet que le comportement humain se caractérise par une forme de « léthargie », d'immobilisme, et qu'une personne ne décide de créer une entreprise que sur la base d'un événement modificateur du cours de son existence, un « déplacement », d'ordre positif ou négatif, qu'on généralisera plus tard en management par le terme de « burning platform ». En particulier, la décision de créer son propre emploi est généralement consécutive à un événement négatif, « push », la perte d'un emploi salarié, une forte insatisfaction dans le travail, un divorce (Shapero A. et Sokol L., 1982 ; Bygrave W.D., 1997). Les situations positives, « pull », sont plus rares, estimées à un cas sur trois : découverte d'un nouveau produit ou marché, rencontre d'un partenaire, nouvelle possibilité de financement. Les facteurs push et pull ne sont pas exclusifs, mais se renforcent mutuellement.

Par ailleurs, Shapero se penche sur la notion de « locus of control », c'est-à-dire la propension qu'ont les individus à se penser acteur des situations qu'ils vivent, plutôt que spectateur/victime : pour lui, certaines personnes sont « externes », et s'en remettent aux forces extérieures pour régir leur vie, tandis que d'autres sont « internes » et pensent influencer sur le cours des événements, ce qui représente un avantage certain pour réussir une création d'entreprise.

Depuis cette date, les articles concernant l'entrepreneuriat de nécessité se sont multipliés, d'à peine une quarantaine d'articles en 30 ans, entre 1975 et 2004, à près de dix chaque année, de 2005 à 2008, puis vingt par an de 2009 à 2012, avec un pic en 2013 à 30 articles recensés, prouvant un intérêt accru pour ce domaine de recherche, en particulier en temps de crise. Cependant, notons que ces chiffres restent bien en deçà de tous les articles, ouvrages, conférences, papiers de recherche, publiés sur des thématiques classiques comme la recherche d'opportunités ou l'évaluation de la performance entrepreneuriale.

Le graphique ci-dessous résume le nombre de publications annuel sur le thème de l'entrepreneuriat de nécessité : notons que l'infléchissement de la courbe de 2011 à 2013 peut marquer une lassitude vis-à-vis de ce thème, peut-être due comme nous le verrons ultérieurement aux impasses dans lequel il a été mené par le concept même d'entrepreneuriat de nécessité, limitant et flou.



Avant 2003, nous avons considéré 30 articles seulement comme pertinents par rapport au champ de l'entrepreneuriat de nécessité soit 210 articles pour la décade suivante.

8 articles ont été publiés dans des revues de rang A+, 20 dans des revues de rang A, et 25 dans des revues de rang B, soit à peine un tiers des 160 publications, les autres travaux étant des livres, des abstracts de conférence, des papiers de recherche. A noter que les articles les plus

récents font plutôt l'objet de publication dans des revues moins prestigieuses (rang B ou non classées) : il y a certainement un effet mécanique de la profusion de publications, mais sans doute également un engouement qui ne permet pas toujours un travail de fond digne des grandes revues, ou peut-être le concept reste-t-il encore trop flou pour être validé.

57 articles, plus d'un tiers, sont de type conceptuel, dont deux revues littéraires datées de 2012, ce qui représente un peu plus d'un tiers des recherches : ces articles proposent des pistes intéressantes, des débats d'idées riches, des croisements de théorie prometteurs, mais ne permettent pas de tirer des conclusions généralisables ou de définir des propositions d'actions. On dénombre 102 articles empiriques, dont 40 sont de type exploratoires. Là encore, les pistes ouvertes par les recherches de type exploratoire ne sont pas exploitées pour une généralisation par le biais de travaux de type quantitatif. Le champ reste donc très largement à structurer et à explorer. De fait, seuls 60 papiers sont de type quantitatif, s'appuyant pour moitié sur des statistiques nationales ou internationales (PSID, flasheurobarometer, OCDE), desquelles d'ailleurs la notion d'entrepreneur par nécessité est absente. Vingt études utilisent d'autres données secondaires, à savoir les résultats des rapports GEM, dont nous avons vu qu'ils sont à manipuler avec précautions : en effet, ils imposent aux créateurs de répondre à la question fermée (entrepreneur par nécessité ou par opportunité). Seules 13 études incluent la construction d'une base de données spécifique et pertinente pour le traitement de l'entrepreneuriat de nécessité et des questions de recherche envisagées. La diversité et la rigueur méthodologique dans ce champ reste donc grandement à atteindre.

Trois articles concernent le droit, 13 l'économie, 15 la psychosociologie et 128 le management, soit 80% des travaux.

80% des articles traitent de problématiques individuelles, dont 87 articles qui se placent uniquement sur ce plan, tandis qu'un peu plus de 10% des articles croisent les trois niveaux d'analyse que sont l'individu, les organisations et les institutions.

De nombreux courants théoriques sont sollicités, le regard « orthodoxe » de la création de valeur représentant un tiers des travaux, et les études sur les motivations la moitié des articles. On peut mentionner aussi le recours aux théories occupationnelle et institutionnelle, concernant au total une dizaine de recherches. La notion de résilience est abordée dans quatre articles. **Cependant, nombre d'articles ne se réfèrent clairement à aucun cadre théorique particulier.**

Il faut également noter que, même si chacune des études retenues dans cette revue propose des résultats consistants, les différents travaux mènent à des conclusions contradictoires sur de nombreuses questions de gestion, telles l'impact économique de l'entrepreneuriat de nécessité par exemple.

Par ailleurs, **la théorie de la dichotomie entrepreneuriat de nécessité / entrepreneuriat d'opportunité est critiquée dans plus d'une quinzaine d'articles** : cette conceptualisation duale semble erronée à ces auteurs. Ces articles démontrent les inconsistances significatives de ce concept, incapable d'expliquer le phénomène complexe et divers de l'entrepreneuriat de nécessité. Ils appellent à un changement fondamental du mode de pensée.

Concernant la couverture géographique des travaux, environ 21% des travaux concernent les USA/Royaume-Uni/Canada/Australie/Nouvelle-Zélande, 13% les données GEM internationales, 13% la France, 5% l'Allemagne, 10% les autres pays européens (8 articles sur la Scandinavie, 8 autres sur les pays de l'Est). Trois articles portent sur des pays asiatiques et trois autres seulement sur des pays africains. Il est donc intéressant de noter que **le concept d'entrepreneuriat de nécessité, alors qu'il a été créé pour analyser un phénomène dans les pays en développement, est finalement plus étudié dans les pays où il a le moins de raison *a priori* d'exister**, les pays développés, peu corrompus, avec un important filet sécuritaire et un esprit entrepreneurial développé.

L'année 2014, toujours féconde concernant la recherche sur l'entrepreneuriat de nécessité, avec une trentaine de références bibliographiques, reprend les axes déjà mentionnés, avec une prédilection pour l'analyse portant sur les pays développés, européens particulièrement, et des thématiques classiques : un article sur les femmes, un sur les chômeurs, deux sur les jeunes peu qualifiés, un sur les seniors, trois articles sur les motivations et le niveau de satisfaction, un sur l'accompagnement, un sur la typologie et un seul sur l'analyse des processus, sous forme narrative. Trois articles s'intéressent à l'impact économique et cinq portent sur l'entrepreneuriat de survie intrinsèquement. A souligner, sept articles adoptent un ton plus critique et analysent le rôle de l'environnement, de la culture, des infrastructures, des réseaux ou encore des politiques publiques de lutte contre le chômage.

Suite à cette brève délimitation du champ des recherches, entrons plus précisément dans le contenu des travaux, et tout d'abord dans l'analyse des diverses définitions qui se font jour pour le concept d'entrepreneuriat de nécessité.

2.2. Des définitions plurielles de l'entrepreneuriat de nécessité

La première tâche fut en effet de recenser dans l'ensemble des travaux, les différentes définitions de l'entrepreneuriat de nécessité, 134 au total, pour mieux le circonscrire, en regroupant les diverses expressions du concept dans des catégories homogènes : les facteurs de nécessité externes et les facteurs de nécessité internes (Mandjak et al., 2011). Cette première dichotomie est complétée par des sous-catégories, reprenant les différents thèmes évoqués dans les travaux.

Pour les facteurs externes :

- Survie : l'individu crée son entreprise comme ultime moyen de subsistance, pour lui et sa famille,
- Conditions économiques défavorables : l'individu crée son entreprise, car l'environnement économique défavorable ne lui permet pas de conserver ou d'obtenir un emploi salarié satisfaisant,
- Chômage : l'individu crée son entreprise car il a perdu son emploi et ne parvient pas à en retrouver un,
- Corruption : le niveau élevé de corruption dans le pays, au niveau institutionnel et économique, ne permet pas à l'individu d'obtenir un emploi salarié ou un poste dans la fonction publique, en particulier s'il fait partie de minorités discriminées, et le pousse donc à créer son propre emploi,
- Employeurs demandant la sous-traitance : l'individu est poussé par son employeur à prendre un statut indépendant, pour que ce dernier ne supporte plus les charges liées au salariat,
- Contraintes familiales : l'individu est poussé à la création d'entreprise compte-tenu de contraintes personnelles comme un divorce, le coût ou le lieu de l'éducation des enfants, la reprise forcée de l'entreprise familiale,
- Statut d'immigrants : l'individu est discriminé car immigré, ne possède pas de capital financier, humain et social, ne parle pas la langue du pays, n'a parfois pas de papiers en règle, et est donc contraint de créer son entreprise pour subvenir aux besoins de son foyer, car il est difficilement employable,

- Traitement économique discriminant des femmes : elles souffrent de l'effet « plafond de verre », de la charge des enfants, de harcèlement, et doivent parfois créer leur emploi pour progresser professionnellement, fuir les conditions de travail trop contraignantes, concilier vie privée et professionnelle,
- Discrimination des jeunes : leur capital humain est réputé faible, ils sont sans expérience, parfois peu diplômés et qualifiés, sans réseau, et occupent plus souvent des emplois précaires, toutes raisons pour lesquelles ils peuvent être contraints de créer leur emploi,
- Appauvrissement des seniors : les réformes des retraites, l'allongement de la durée de la vie, les modifications du marché du travail, le coût plus élevé des seniors pour les entreprises, leur moins grande adaptabilité, en font la catégorie dont le niveau et la durée de chômage augmentent le plus. Pour éviter le déclassement, voire les *minima* sociaux, ils peuvent être contraints de recourir à la création d'entreprise ;

Pour les facteurs internes :

- Absence de motivation interne : la création d'entreprise est faite sans plaisir ni intérêt personnel, mais en raison de motivations extrinsèques, c'est-à-dire externes à l'individu,
- Insatisfaction au travail : parce qu'il n'est pas reconnu, ne progresse pas professionnellement, travaille dans des conditions difficiles ou dévalorisantes, un individu peut être poussé à créer son entreprise,
- Résilience : l'individu cherche à rebondir après des épreuves personnelles ou professionnelles, en créant son entreprise.

Enfin, un dernier groupe de définitions plus « critiques » vis-à-vis du concept a été créé, pour rendre compte d'une forme de désaccord sur l'existence et les contours de l'entrepreneuriat de nécessité.

Ces facteurs relevés dans la littérature servent ensuite à classer les différentes définitions trouvées selon leur contenu. La catégorisation obtenue est cohérente au regard de la dichotomie initiale push-pull/nécessité-opportunité, de la catégorisation faite par Palmroos J. (2013) dans sa revue de littérature (facteurs d'influence, individus, conséquences et critiques) et de la proposition de Mandják T., Bárdos C., Neuman-Bódi E., Németh S., Simon J. (2011) de différencier la création par nécessité "dure", engendrée par des facteurs externes tels le chômage, de la création par nécessité "molle", due à des facteurs internes comme l'insatisfaction au travail.

Facteurs	Catégorie	Nombre d'occurrences (%)
Critique du concept (12%)		16 (12%)
Facteurs externes durs (66%)	Chômage dont :	67 (50%)
	Chômage+autres	2 (1,5%)
	Chômage+employeurs	1 (0,7%)
	Conditions économiques	3 (2%)
	Survie	11 (8%)
	Employeurs	4 (3%)
Facteurs internes durs (7%)	Femmes	4 (3%)
	Immigrants	3 (2%)
	Seniors	2 (1,5%)
	Jeunes	1 (0,7%)
Facteurs externes+ internes (10%)	Généralistes	1 (0,7%)
	Généralistes	12 (9%)
Facteurs internes mous (5%)	Insatisfaction	1 (0,7%)
	Absence motivations	2 (1,5%)
	Résilience	4 (3%)

Le détail est présenté en annexe 4. Cette analyse des définitions de l'entrepreneuriat de nécessité fait apparaître différents axes, que nous détaillerons ci-après. Un premier bilan permet de conclure que :

- 74%, près des trois quarts donc, des définitions axent la nécessité par rapport à des facteurs externes, en particulier le chômage (52%) et la survie (8%). La nécessité survient de la conjugaison de conditions externes hostiles. L'envie de l'entrepreneur, sa motivation, n'interviennent pas. Il n'y a pas de choix, pas de libre-arbitre. La contrainte est totale et externe.
- 12% des définitions sont critiques, rejetant cette dichotomie nécessité/opportunité, plaidant plutôt pour un continuum plus complexe et subtile entre les deux notions.
- Près de 10% des définitions sont extrêmement généralistes, voire floues. De fait, elles sont critiquables, car ne cernant pas distinctement le concept.

- Seules 5% des définitions s'appuient sur des facteurs internes, insatisfaction ou absence de motivation, dont 3% sur le thème de la résilience, axe positif de la création par nécessité.

2.2.1 Conception principale : l'entrepreneuriat de nécessité dû à l'absence d'alternative économique

Plus des deux tiers des définitions (92 sur 134 exactement, les 26 articles supplémentaires ne donnant pas de définition du concept précis d'entrepreneur par nécessité) expriment l'entrepreneuriat de nécessité conformément à **la définition de GEM, à savoir, une création d'entreprise par défaut, sans projet préalable, pour répondre à une nécessité purement économique, d'obtenir un revenu, faute d'alternative professionnelle**. Il s'agit pour ces entrepreneurs d'échapper au chômage, à une situation devenue précaire, où aucun emploi salarié n'est accessible, et de créer son propre emploi, faute de mieux. C'est un choix par défaut, auquel les individus se sentent acculés par des facteurs extérieurs, plus généralement considérés comme une motivation « push ». Le contexte économique, en tant que facteur externe « push » est particulièrement contraignant : suite à des faillites, des licenciements, des plans sociaux, des restructurations, du chômage de longue durée, les personnes se retrouvant sans emploi préféreraient toujours retrouver un poste salarié, mais n'ont d'autre choix que de créer leur propre moyen de subvenir à leurs besoins. En termes de profil, les travaux s'intéressent particulièrement aux jeunes, minorités, pauvres, retraités ou femmes.

Certaines définitions sont élargies ou précisées, pour inclure des contraintes familiales, ou la contrainte externe imposée par un employeur à son employé, afin qu'il devienne sous-traitant.

Il est intéressant alors de faire un détour pour éclairer le concept de **chômage**. En application de la définition internationale adoptée en 1982 par le Bureau international du travail (BIT), un chômeur en France est une personne en âge de travailler (plus de 15 ans) qui répond simultanément à trois conditions :

- être sans emploi, c'est à dire ne pas avoir travaillé, ne serait-ce qu'une heure, durant une semaine de référence ;
- être disponible pour prendre un emploi dans les 15 jours ;
- avoir cherché activement un emploi dans le mois précédent ou en avoir trouvé un qui commence dans moins de trois mois.

Cependant, de nombreux chercheurs, en sociologie du travail en particulier, remettent en cause ce concept monolithique de « chômage ». Ainsi, Demazière D. (2013) démontre la forte hétérogénéité de perception du chômage selon les pays, et son éclatement en tant que catégorie univoque :

Quelques traits saillants de la condition de chômeur dans les trois contextes métropolitains.

	Paris	São Paulo	Tokyo
Propriétés de la norme d'emploi de référence	Contrat à durée indéterminée Généralisation	Registrado na carteira de trabalho Symbolisation	Shūshinkoyō (emploi à vie) Segmentation
Variétés des formes d'emploi	Contrats salariaux très variés, dits atypiques Protection sociale	Travail informel, indépendant, externalisé Absence de protection	Contrats temporaires et spécialisés ou ciblés Moindre protection
Marquage historique du chômage	Ancien et résistant Risque d'exclusion ou de précarisation	Résurgent et indistinct Composante des mobilités	Récant et brutal Rupture du système de sécurité professionnelle
Encadrement par les politiques publiques	Fort et hétérogène Institutions publiques Accompagnement	Faible et inégal Institutions lointaines Initiatives dispersées	Limité et ponctuel Institutions dévalorisées Auto-assistance
Le chômage (en tension)	Une condition institutionnalisée, mais fragilisée	Une condition visibilisée, mais labile	Une condition émergente, mais discriminée

En France, par exemple, le chômage est fortement institutionnalisé, et cet encadrement modèle largement les conduites individuelles. Cependant, de façon générale, et comme pour l'entrepreneuriat de nécessité, au-delà de la définition dichotomique officielle permettant les mesures et comparaisons, une définition plus complexe, « en creux », apparaît dans le récit des chômeurs à travers le monde, faite de découragement, de débrouillardise, et de compétition.

Dans le sillage des recherches sur le chômage s'est développée toute une série de travaux autour de la notion d'employabilité, c'est-à-dire l'ensemble des compétences et des conditions de gestion des ressources humaines nécessaires et suffisantes pour permettre à un individu de retrouver à tout moment un emploi, dans des délais et des conditions raisonnables (Finot A., 2000 ; Hategekimana R. et Roger A., 2002). Selon le Ministère français chargé de l'emploi, l'**employabilité** est « la capacité d'évoluer de façon autonome à l'intérieur du marché du travail, de façon à réaliser, de manière durable, par l'emploi, le potentiel qu'on a en soi... L'employabilité dépend des connaissances, des qualifications et des comportements qu'on a, de la façon dont on s'en sert et dont on les présente à l'employeur ». La boucle est bouclée et mériterait une étude psychosociologique en parallèle des deux concepts qui se font écho : il est de la responsabilité de chacun de trouver ou de créer son propre emploi, à partir des outils, des opportunités, des structures

fournies par l'État ou la sphère privée, l'objectif étant de permettre une équité entre les individus à chaque étape, en écho au concept de « capacités » ou « libertés substantielles » développé par le prix Nobel Sen A..

Nous constatons finalement que l'entrepreneuriat de nécessité tel que décrit dans les travaux GEM et les recherches qui s'en inspirent, est plus un processus lié à une situation, variable selon les contextes socio-économico-culturels, que la seule description des traits d'un type d'entrepreneur, si ce n'est l'absence initiale de motivation à la création d'entreprise. Cette activité entrepreneuriale, peut contribuer comme toute autre, à l'essor économique d'un pays.

Enfin, il faut souligner que **ces définitions**, comme nous le verrons ultérieurement, **sont critiquées, car elles reposent sur une auto-déclaration subjective de la part des entrepreneurs. En effet, les mesures de l'entrepreneuriat de nécessité par le consortium GEM reposent sur une question posée aux entrepreneurs et ainsi formulée : « Are you involved in this start-up (this firm) to take advantage of a business opportunity or because you have no better choices of work », c'est-à-dire : « Etes-vous impliqué dans cette (création d') entreprise pour profiter d'une opportunité d'affaires ou parce que vous n'avez pas d'autre alternative d'emploi ? ».**

Seuls les travaux de Fossen F.M., T.J.M. Bütner (2011) s'appuient sur des critères objectifs mais très partiels : sont entrepreneurs par nécessité tous les créateurs d'entreprise en solo qui étaient chômeurs auparavant. Aussi claire et rationnelle que soit cette classification, elle n'en demeure pas moins hautement réductrice et donc critiquable. Les travaux de Giacomini O., Guyot J.L., Janssen F., Lo O., (2006) et de Couteret P., (2010) démontrent qu'il ne faut pas systématiquement associer chômage et entrepreneuriat de nécessité. Ainsi, les travaux existants et les cas rencontrés dans l'étude exploratoire montrent qu'être au chômage n'empêche nullement de créer « par opportunité », loin s'en faut. Nous développerons en partie 4 des exemples en ce sens.

2.2.2 Conception extrême : l'entrepreneuriat de nécessité comme mode de survie

Une dizaine de définitions seulement décrivent la création d'entreprise par nécessité comme une nécessité de survie, afin de répondre aux besoins primaires, physiologiques et de sécurité. Ces travaux portent sur les pays en voie de développement, sur le continent africain particulièrement, où le filet sécuritaire est inexistant, où les systèmes sociaux ne couvrent pas l'assurance chômage, où les niveaux de chômage et de corruption sont élevés.

Le projet Source (<http://www.projetsource.com/>, 2013) initié par l'EM Lyon porte sur ces populations. L'intérêt de l'étude est que « *l'entrepreneur par nécessité africain se retrouve seul face à son projet. Aucune subvention institutionnelle, aucun réseau associatif disponible, aucun moyen de communication développé ne lui permettent d'avancer dans son projet : il navigue à vue et entreprend par instinct* ». C'est également la définition que retiennent Carlsrud A. et Brännback M. (2011) dans leur revue de littérature portant sur les motivations entrepreneuriales.

2.2.3 Conception positive : l'entrepreneuriat de nécessité comme mode de résilience

Quatre définitions évoquent l'entrepreneuriat de nécessité comme un mode d'insertion professionnelle alternatif au recrutement classique, voire comme un cursus permettant aux plus démunis de sortir de l'exclusion. Cette vision positive, d'un « rebondissement » pour se reconstruire après une épreuve offre l'unique perspective positive.

2.2.4 Conception élargie : l'entrepreneuriat de nécessité comme réponse à diverses contraintes externes et internes

Une douzaine de définitions sont plus élargies, et décrivent, dans la logique de la dichotomie « push-pull », différents facteurs internes et externes contraignant les individus, les poussant à envisager, par nécessité, la création d'entreprise. Les facteurs externes envisagés sont variés : absence de promotion, détérioration des conditions de travail, stress, salaire insuffisant, horaires contraignants, absence d'équilibre entre vie privée et professionnelle, précarité du contrat de travail, pression de l'employeur pour externaliser les postes de travail, reprise de l'entreprise familiale, discrimination des minorités (immigrants, femmes, seniors, jeunes, handicapés), « plafond de verre » à la promotion des femmes et recherche d'indépendance financière, pensions de retraite trop faibles, contraintes personnelles ou familiales (santé, divorce). Les individus concernés ont le plus souvent un faible capital humain et social. Les facteurs internes les plus cités sont l'absence de motivations et l'insatisfaction au travail.

Le premier facteur externe est la survie dans les pays en développement, sans filet sécuritaire, et le chômage de façon générale. Le point commun est que tous ces créateurs n'avaient jamais songé à créer leur entreprise avant cette situation, à leurs yeux sans issue. Ils n'ont aucune motivation

(facteur interne) à poursuivre cet objectif, imposé par des contraintes extérieures. Ces entrepreneurs ont, au moins au départ, une préférence pour l'emploi salarié.

2.2.5 Conception critique : l'entrepreneuriat de nécessité comme construit non valide

La première critique porte sur la classification des individus en entrepreneurs par nécessité, sur la base de leur déclaration. En effet, ainsi que l'indique Bruyat C. (1993), *" la recherche et la pratique d'accompagnement montrent que les créateurs d'entreprise ont de grandes difficultés à énoncer des motivations au regard de leur "décision" de créer. Mais n'en est-il pas de même pour tous les actes majeurs de la vie d'un être humain, pour lesquels nécessité et opportunité (et hasard) se mêlent. Imaginons, un instant, ce que pourrait être notre embarras, si un chercheur nous demandait ce qui nous a conduit à nous marier, en nous laissant un choix unique entre des réponses du type : par amour, pour ne plus être seul, pour avoir des enfants, pour fonder une famille, pour payer moins d'impôts... !"* Dans notre cas, qui plus est, le concept reste souvent très flou pour les répondants (Reynolds P.D. et al., 2002), et la place laissée à l'interprétation est grande, variant qui plus est selon la culture entrepreneuriale des pays. De même, certaines variables doivent être clarifiées pour être opérationnalisées correctement, comme l'indépendance, qui peut avoir différentes significations, positives ou négatives, selon les individus. Par ailleurs, ainsi que le soulignent Bergmann H. et Sternberg R. (2007), les individus peuvent se montrer réticents à admettre qu'ils ont choisi la création d'entreprise en l'absence de toute autre option : le **principe d'auto-déclaration est critiquable**. Ils peuvent déguiser les vraies raisons de leur choix, en déclarant de « fausses » motivations positives par exemple...ou l'inverse. Pour Dawson C., Henley A., (2012), la fourchette est grande, ainsi que l'incertitude, concernant les motivations push : de 13 à 48%. Selon lui, **la distinction « pull »-« push » est ambiguë dans de nombreux cas, et l'interprétation varie selon les individus interrogés : par exemple, fuient-ils de mauvaises conditions de travail, ce qui serait une motivation push, ou aspirent-ils à de meilleures conditions de travail, plus de flexibilité et d'autonomie par exemple, ce qui serait une motivation pull ?** De plus, comme l'ont souligné Giacomini O., Guyot J.L., Janssen F., Lo O., (2006), les motivations pull des uns sont les motivations push des autres. Tous ces auteurs appellent à des travaux de clarification du concept.

Le concept d'entrepreneuriat de nécessité est également critiqué par certains auteurs, car la **création d'entreprise dépend du libre-arbitre** de l'individu, et personne ne peut y être réellement forcé (Rosa P. et al. 2006 ; Smallbone D. et Welter F., 2003). En particulier, dans les pays ayant des

systèmes sociaux efficaces, des subsides et *minima* sociaux alloués, des plans de reconversion et des fonds de formation publics, les garanties de choix et de subsistance sont assurées pour tout individu. Mais on rejoint ici la notion de nécessité philosophique, choix par défaut intériorisé par l'individu. Shane S. (2009), Smallborne D., Welter F. (2003) et Vorley T., Rodgers P. (2014) introduisent une intéressante **perspective situationnelle** : ce n'est pas l'entrepreneur qui est « par nécessité », mais son projet, à un moment donné et dans un contexte précis. Il donc est indispensable (Vorley T., Rodgers P., 2014) de faire le lien entre les motivations entrepreneuriales et le déroulement de la vie/les situations de vie des individus. La dichotomie push/pull est trop simpliste. Les incidents dans la vie personnelle des individus (déplacements de Shapiro) qui les poussent à créer ne sont pas classifiables en push/pull : ils sont aussi le résultat de caractéristiques socio-économiques, de l'âge, de l'expérience, de l'éducation, et sont généralement intimement imbriquées.

Les entrepreneurs sont fréquemment mus par des motivations à la fois du ressort de la nécessité et du ressort de l'opportunité. Vouloir artificiellement classer les motivations dans une catégorie plutôt qu'une autre simplifie dangereusement la compréhension de leur rationalité.

Pour Tervo H. et Nittykangas H. (1994), les facteurs « pull » et « push » agissent simultanément, mais Block J. et Wagner M. (2010) soulignent la nécessité de délimiter clairement la différence entre l'entrepreneuriat push et pull. Leur étude révèle effectivement que les facteurs clefs de succès diffèrent entre ces deux types d'entrepreneurs, qui font face à des environnements socio-économiques différents, et créent des entreprises différentes (moins profitables pour les premiers que les seconds selon ces travaux).

Cependant, la **coprésence de motivations diverses** est plus que probable.

Par ailleurs, surtout, ces **motivations peuvent évoluer dans le temps, au cours du processus entrepreneurial**. En particulier, les très nombreuses études basées sur les données GEM ne tiennent pas compte de l'hyper simplification du phénomène, dans la dichotomie nécessité-opportunité choisie par GEM, qui plus est via une auto-déclaration en tout début de processus, sans suivi longitudinal. Williams N. et Williams C. (2001) montrent ainsi que les motivations changent au cours du temps, en particulier en cas de succès de l'entreprise.

En pratique, il ne s'agit pas seulement d'un mix opportunité-nécessité, mais également d'un **processus de glissement lent de motivations de type plutôt nécessité vers, généralement, des**

motivations plutôt d'opportunité, jusque dans deux tiers des cas (Williams N. et Williams C., 2001 ; Cassar G., 2007; Estrin S., Korosteleva J., Mickiewicz T., 2013).

La dichotomie nécessité/opportunité se révèle donc trompeuse, qui veut catégoriser les entrepreneurs en fonction de la perception initiale qu'ils ont de leur condition, non seulement parce qu'en général les motivations sont mixtes, mais aussi car elles évoluent dans le temps. Il faut donc aller au-delà de cette dichotomie simpliste, vers une appréciation plus riche, nuancée et dynamique des motivations entrepreneuriales. La motivation originelle est rarement la seule cause de création. Celle-ci est plutôt le produit d'un contexte, économique, social et spatial dans lequel baigne l'entrepreneur, ainsi que du type d'entrepreneuriat envisageable pour lui. Or, **compte-tenu de cette dichotomie, il a pu sembler inutile, voire néfaste, d'encourager l'entrepreneuriat de nécessité**. L'étude de Williams N. et Williams C. (2001) prouve néanmoins que les créateurs des zones urbaines défavorisées sont en fait des entrepreneurs par opportunité, et le deviennent de plus en plus à mesure que leur entreprise s'établit. Le réel ne correspond pas ici à la théorie, et celle-ci produit des conclusions économiques erronées et aboutit à de mauvaises politiques publiques, car elle ne prend pas en compte la modification dans le temps et la complémentarité des motivations "nécessité/opportunité" chez un même individu.

Il faut donc se méfier des raccourcis, caricatures, et *a priori*. Ainsi, par exemple, Williams C. (2007) ébranle nos certitudes concernant l'économie informelle, regroupant le travail non déclaré et le produit des activités illicites, comme le trafic de drogue et la prostitution : la nécessité n'est absolument pas la motivation principale des entrepreneurs de l'économie informelle ; les ratios sont équivalents à ceux qu'on trouve dans l'économie classique. Les motivations des entrepreneurs sont complexes, et les cantonner dans cette dichotomie simpliste est réducteur, en particulier dans l'économie souterraine. Williams rejette ainsi la « *thèse de la marginalisation* », qui **modélise de façon simpliste une réalité plus complexe**. Williams C., Round J., Rogers P. (2010) démontrent certes que **90% des entrepreneurs par nécessité exercent dans le secteur informel**. Mais toutes les entreprises du secteur informel ne sont pas, loin s'en faut, des créations par nécessité. Enfin, plus les firmes perdurent et se développent, plus les entrepreneurs par nécessité deviennent motivés par les opportunités. Ainsi, le projet européen ELIE (Employability: Learning through International Entrepreneurship, elie-project.eu), qui étudie les immigrants européens qui, ne trouvant pas de travail dans leur pays d'accueil, créent leur propre emploi, constate qu'ils réussissent, indépendamment d'une motivation initiale négative, de nécessité, de la même façon que les

entrepreneurs par opportunité. De plus, indépendamment de ce succès, certains voudraient retrouver un emploi salarié tandis que d'autres souhaitent poursuivre l'aventure.

Nous constatons donc que le chemin est long avant d'arriver à un accord sur la définition même de ce concept, et donc de ses enjeux. Nous reviendrons sur ce point dans la phase exploratoire, afin de proposer la définition que nous retiendrons comme la plus pertinente, en exprimant clairement ses avantages et limites.

3. État des connaissances concernant l'entrepreneuriat de nécessité

3.1. Choix d'un cadre d'analyse

Pour organiser les connaissances existant sur le thème de l'entrepreneuriat de nécessité, il est apparu pertinent, au fil des lectures, d'utiliser le modèle à « quatre tiroirs », déjà évoqué, de Gartner W. (1985), qui propose comme catégories d'analyse, l'individu, l'environnement, les processus et l'organisation. Nous décrirons brièvement ce cadre et justifierons notre choix ci-après.

L'article de William B. Gartner parut en 1985 dans l'*Academy of Management Review* propose une synthèse des recherches antérieures. Celles-ci tentent surtout de prouver en quoi les entrepreneurs diffèrent des non-entrepreneurs, afin d'isoler les variables discriminant les situations entrepreneuriales ou non. Il a été explicité en partie 1.2.4 de ce travail.

Ce regard nous paraît particulièrement pertinent concernant les entrepreneurs par nécessité : se déclarent-ils tels en raison d'un environnement particulier, ou de leur personnalité ? Par exemple, les entrepreneurs par nécessité sont-ils plus souvent des femmes en raison de traits de caractère et de psychologie particuliers, de critères sociodémographiques liés au genre, ou parce que les pouvoirs publics, la société, la législation, « poussent » plus les femmes à endosser ce profil. Le secteur d'activité, la taille de l'organisation, les processus de création varient-ils et sont-ils dans ce cas intégrés à l'analyse ?

Gartner nous permet d'embrasser et de classer de façon pertinente l'ensemble des savoirs, afin de les confronter, de les rendre actionnables, d'en saisir les failles.

Ce modèle nous permettra de réunir et de synthétiser la littérature sur les entrepreneurs par nécessité, en déterminant le cas échéant les incohérences, les manques, les questions en suspens.

Pour confirmer notre choix, nous avons par ailleurs analysé les différents articles de notre bibliographie, ainsi que les deux autres revues de la littérature recensées (Tipu S., 2012 ; Palmroos J., 2012). Celles-ci étudient respectivement 96 articles liés de près ou de loin à l'entrepreneuriat de nécessité et 24 articles traitant exactement de cette thématique. Les savoirs sont ordonnés, dans le premier cas, selon les facteurs motivationnels uniquement –économiques, traits, critères sociodémographiques et professionnels, motivation-, à savoir des caractéristiques liées à l'individu. Dans la seconde revue, les articles sont analysés et regroupés selon la nature de l'entrepreneuriat de nécessité, la création et la gestion des organisations ainsi créées, l'environnement, et la performance de ces entreprises. Cette organisation revient donc à aborder la définition de l'entrepreneuriat de nécessité et les caractéristiques individuelles, l'organisation et les processus, ainsi que l'environnement. Par ailleurs, un des articles recensés (Fayolle A., 2011) recourt explicitement à ce cadre conceptuel.

Nous allons donc maintenant proposer un état de l'art des connaissances recensées dans les 240 documents, dans le cadre d'une analyse dans les quatre dimensions de Gartner que sont les processus, l'environnement, l'organisation, et les individus.

Nous allons dans un premier temps dresser les constats relevés dans la littérature concernant les caractéristiques des ces entrepreneurs par nécessité, et les catégories concernées.

3.2. Les entrepreneurs par nécessité, des individus spécifiques?

Les chercheurs partageant la vision d'un « homo entrepreneurius » s'attardent sur la description de ses motivations (Shapero A., 1984), de ses traits (caractéristiques, psychologie, personnalité), de sa dimension sociale et statutaire (Schumpeter J.A., 1935).

Selon Reynolds P.D. et al. (GEM Report, 2002), 97% des entrepreneurs peuvent être classés dans la catégorie « par opportunité » ou « par nécessité ». Nous avons vu précédemment que cette hypothèse était discutée. Néanmoins, commençons par analyser les études portant sur ces groupes d'individus auto-déclarés pour en tracer un « portrait ».

3.2.1 Les traits

Les traits communément reconnus aux entrepreneurs, malgré les limites que nous avons déjà mentionnées, sont : la capacité à supporter l'incertitude et l'ambiguïté, le besoin de réalisation et d'indépendance (Shapero A., 1975), la propension à la prise de risque, le contrôle interne, la curiosité (Schumpeter J.A., 1911). Qu'en est-il des entrepreneurs par nécessité ?

Rien d'étonnant à ce que la plupart des travaux présente cette catégorie de créateurs comme moins bien « dotés ».

Ainsi, pour Bhola R., Verheul I. et al., (2006), la perception qu'ont les individus de leurs propres capacités entrepreneuriales est importante, car la décision de créer son propre emploi est faite au niveau individuel, et celle-ci est faible chez les entrepreneurs par nécessité.

La prise de risque est par ailleurs une dimension importante, et les études convergent : **les entrepreneurs par nécessité ont une plus grande aversion aux risques** (Singh G. et Denoble A., 2003). Pour Block J. et Sandner P. (2010), les entrepreneurs par nécessité sont moins tolérants au risque, de part leurs expériences négatives et les contraintes extérieures qui les amènent à créer. Ils n'ont pas les mêmes caractéristiques que les autres entrepreneurs en terme de prise de risque, et il faut donc les traiter différemment. Quoi qu'il en soit, Verheul I. et al., (2010) expliquent que la tolérance au risque réduit le risque d'échec, selon son étude, pour les entrepreneurs par opportunité ou mixtes, mais pas pour ceux par nécessité. Cependant les entrepreneurs par nécessité prennent aussi des risques chaque jour, non par choix mais parce que cela est inhérent à la situation. Disposant de moins de capital économique, social, humain, que leurs homologues dits « par opportunité », ils ont peu à perdre à s'engager dans des actions incertaines, « *ne pouvant inverser leur destin qu'en prenant des risques* » (Alter N., 2012).

Tyszka T., Cieslik J., et al. (2011) avancent que **le besoin d'indépendance et de réalisation de soi sont plus importants pour les entrepreneurs par opportunité que pour les non-entrepreneurs ou les entrepreneurs par nécessité**. La sécurité de l'emploi compte plus pour ces deux derniers groupes. De fait, ainsi que suggère Valeau P. (2006), ceux qui créent par nécessité plus que par défi, ont plus de doutes, plus besoin d'un accompagnateur. Le doute est certes nécessaire, mais l'accompagnant doit permettre de le transformer positivement, de le canaliser et l'analyser.

Seule vision divergente, pour Galbraith C. et Latham D. (1996), l'entrepreneur réticent accepte le même niveau de risque que l'entrepreneur par opportunité, mais a un besoin plus fort de réalisation. Son goût de l'indépendance et de l'innovation équivaut à celui des managers, plutôt que des entrepreneurs par opportunité. L'entrepreneur réticent développe plus souvent des franchises et la corrélation "perception du succès-satisfaction au travail" est très marquée. Il est souvent difficile pour lui de jouer son rôle de décideur, car il regrette son intégration salariée dans une équipe. Pour l'aider à "prendre en charge", il faut bien lui faire comprendre la nature hybride de sa personnalité.

Yanniv E, Brock D. (2012) synthétisent cependant bien le point de vue général, d'un entrepreneur par nécessité « anti-entrepreneur », au sens où il ne présente aucune des caractéristiques normalement attachées à ce statut. Pour ce faire, ils utilisent le modèle des "5 traits de l'entrepreneur" (Vecchio R.P., 2003), que sont **le besoin d'autonomie, le contrôle interne, le besoin de réalisation, la propension à prendre des risques et l'auto-efficacité**, pour conclure qu'un **niveau faible** de ces cinq caractéristiques est associé avec un degré élevé de réticence à devenir ou rester entrepreneur, même en cas de réussite financière. Il faut donc influencer sur ces traits, par exemple avec des formations concernant l'auto-efficacité, pour aider à rendre les entrepreneurs réticents non seulement performants mais aussi enthousiastes. Car mieux vaut démarrer une affaire qu'être au chômage, quand on n'a pas le choix, selon eux.

Les auteurs du projet Source soulignent eux que les entrepreneurs par nécessité qui réussissent dans les pays en développement sont ceux qui font preuve de la curiosité décrite par Schumpeter, qui savent utiliser leurs contraintes comme ressources, qui savent considérer autrement leur environnement pour y développer des opportunités invisibles aux autres, quand la majorité des entrepreneurs par nécessité sont dans la pure réplique, sans inventivité, sans mise à profit de leurs ressources propres, sans vision à terme.

Kantola J. (2014) développe le concept de stigmatisation associé au statut maintenant établi d'entrepreneur par nécessité dans les pays développés : une certaine honte est ressentie et ils se sentent victime de la cruauté du marché du travail.

Mui A. (2011) propose une vision par les traits et comportementale originale : il fait le lien entre entrepreneuriat et sciences sociales, entre pyramide de Maslow A. (1943) et types d'entrepreneurs. Il dégage trois niveaux d'entrepreneuriat : par nécessité, d'indépendance et d'autoréalisation. L'entrepreneuriat de nécessité est moins innovant et contribue moins à la société en générale, car il

veut seulement réaliser les niveaux 1 à 3 de la pyramide de Maslow. Cependant, il préférera toujours le faire avec un emploi salarié si possible. Le fait de vouloir être indépendant est aussi une forme de nécessité. **Un individu peut progresser au fur et à mesure du développement de son entreprise et donc de la satisfaction de ses besoins, de l'entrepreneuriat de nécessité à celui d'autoréalisation.**

Cette dernière vision, dynamique, fait bien écho, non à un profil figé d'entrepreneur, mais à un processus et une dialogique projet/individu, qui nous semble plus pertinente.

3.2.2 Locus of control

Le concept de "locus of control" (lieu de contrôle), proposé par Julian Rotter (1954) est issu des théories de l'apprentissage social et est important dans la psychologie de la motivation. Le lieu de contrôle est un trait de personnalité qui reflète la croyance selon laquelle les conséquences de nos actions sont contingentes de ce que nous faisons (contrôle interne) ou de facteurs environnementaux (les autres, la chance, etc.). Les études montrent que généralement, les Catégories Socio-Professionnelles supérieures ont un locus interne, les personnes de milieu défavorisé un locus externe, ce dernier profil étant bien sûr plus favorable à la création d'entreprise.

Shapero A. (1975) décrit ainsi comme un facteur motivant le comportement entrepreneurial, la perception qu'a l'individu de ne pas avoir de futur, de ne pas vouloir poursuivre son occupation actuelle pour le restant de ses jours, en particulier dans la tranche des 40-50 ans.

Nous ne savons pourtant rien du « locus of control » des entrepreneurs par nécessité. Par ailleurs, une CSP inférieure influencerait-elle sur le locus of control, impliquant des échecs plus nombreux ?

Or, cette notion est cruciale, car la définition de l'entrepreneur par nécessité se limite pour GEM à une auto-déclaration, à une perception de la part des entrepreneurs interrogés, sans autre critère objectivable. La dimension psychologique est donc fondamentale ici, et peut rendre invalide une partie des conclusions des travaux s'appuyant sur ces résultats pour tirer des conclusions non pas dans le domaine psychologique ou comportemental, liés à la motivation, à l'auto-perception, mais dans les domaines économiques ou politiques, qui sont sans rapport. Un entrepreneur qui déclare qu'il n'a pas d'autre choix que l'aventure entrepreneuriale, a-t-il le même niveau de motivation, les mêmes capacités, la même persévérance et donc la même probabilité de succès qu'un entrepreneur

qui poursuit avec un grand volontarisme et une grande confiance en soi une opportunité identifiée ? Et pourtant, peut-on en tirer des conclusions en termes de rôle de l'environnement, de politiques publiques, de croissance économique ? Dans quelle mesure cette déclaration repose-t-elle sur un environnement contraignant objectivement, plutôt que sur des caractéristiques psychologiques de l'ordre du « locus of control » en particulier ? Un autre individu dans le même processus de création, mais avec un « locus of control » différent réagirait-il de la même façon ou non ? Le locus of control défini par la psychologie indique la capacité d'un individu à se remettre en cause quelle que soit l'adversité. Cette attitude nécessite une bonne confiance en soi pour permettre de chercher à agir sur la situation. L'instance à qui l'individu attribue la responsabilité de ce qui lui arrive n'est pas l'autre à tout coup, mais il a la capacité de réfléchir, de se tenir en partie responsable et d'influer sur la situation pour l'infléchir. Il est donc crucial, nous y reviendrons, d'étudier ce point.

Par ailleurs, il est certain que la méthodologie de GEM, reposant sur une déclaration faite au téléphone, implique un biais très important, et une probable sous-évaluation de la proportion d'entrepreneurs par nécessité, les individus interrogés préférant spontanément et logiquement se présenter sous « leur meilleur jour ». On peut donc en conclure **qu'il existe des entrepreneurs par nécessité plus nombreux, à identifier sur la base d'un autre panel de caractéristiques que la seule auto-déclaration.**

3.2.3 Les motivations

Les travaux sur les motivations sont plus nombreux. En particulier, **la thèse des facteurs « push » a très rapidement été légitimée** : Oxenfeldt, A., (1943), dans *New Firms and Free Enterprise*, décrit déjà les facteurs push liés à l'environnement (chômage) comme à la personnalité, comme motivant la création d'entreprise. Gilad B., Levine P. (1986) dans *A Behavioral Model of Entrepreneurial Supply* valident la théorie des facteurs push et pull : certains sont poussés et d'autres tirés pour créer leur entreprise. Pour Brenner R. (1987), les entrepreneurs le deviennent généralement dans l'adversité, et c'est aussi l'adversité qui fait les grands entrepreneurs. La thèse «push», qui définit plutôt la création d'entreprises en solo comme une décision forcée, et de nécessité est aussi reprise par Hakim C. (1989) et Aronson R. (1991). Pour Mallon M. (1998), dans la majorité des cas, les individus qui créent leur propre emploi portfolio (emploi en solo avec plusieurs clients) sont poussés à le faire par leur organisation, et sans préméditation aucune. C'est leur perception de ce qui se déroule dans leur organisation (restructuration, "mise au placard") qui les pousse à agir ainsi. Mais ce "push" ne suffit pas à expliquer ces évolutions de carrière. S'y

ajoute leur perception négative des possibilités pour eux de trouver une place sur le marché du travail, de façon ou non justifiée. Cependant, Mallon note que peu souhaitent ensuite retourner à un emploi salarié, même s'ils ont au départ été contraints de créer. Hechavaria D.M. (2009) indique que les entrepreneurs par nécessité perçoivent l'environnement social, politique et économique comme négatif, ce qui a un impact sur leur comportement. Il s'agit de la **motivation contextuelle**, qui influence notablement le devenir de l'entreprise créée. Peterson R. et Valliere D. (2009) confirment ce propos : en raison des différences culturelles, sociales, économiques, politiques, les formes et l'influence de l'entrepreneuriat varient entre les pays émergents et développés. Les entrepreneurs par nécessité contribuent peu à la croissance économique : dans les pays en développement, ils cherchent à obtenir des revenus de subsistance (agricoles, petites entreprises familiales, remplacements). Dans les pays développés, il s'agit plus d'un objectif d'autoréalisation. Carlsrud A. et Brännback M. (2011) concluent également que les entrepreneurs par nécessité sont guidés par une nécessité de survie. Ils veulent éviter les risques, qui pourraient signifier la famine. La motivation principale est financière, afin d'assurer la survie immédiate du foyer, ce qui peut inciter à être court-termiste plutôt que de se concentrer sur des opportunités plus rentables à long terme. **L'entrepreneuriat de nécessité inhiberait donc plutôt l'entrepreneuriat d'opportunité, en raison de la nécessité de survie à court terme.**

Amit R. et Mueller E. (1995) analysent les forces « pull » et « push » agissant lors de la création d'entreprise. Les facteurs « push » sont : la frustration face à un employeur qui ne « faisait pas correctement les choses » (i.e. l'insatisfaction au travail) ; le manque de stimulation et d'intérêt pour le travail. Les facteurs « pull » sont la recherche du profit et la poursuite d'une opportunité d'affaires. Assez logiquement, l'étude quantitative montre que les entrepreneurs « pull », c'est-à-dire ceux qui ont identifié une opportunité, ont plus de « succès » professionnel (chiffre d'affaires) et personnels (revenus) que les entrepreneurs « push », qui n'avaient pas forcément d'idée de création. Les limites de cette étude sont d'une part le biais méthodologique : les individus s'auto-déclarent, sous le regard de l'enquêteur. D'autre part, l'échantillon est constitué d'innovateurs et de diplômés de gestion, tous en emploi et qui ne sont pas forcés de quitter leur travail : il y a dans cette vision une notion de choix entre différents possibles qui sont hiérarchisés, avec l'action d'une volonté autonome et non contrainte (de démissionner par exemple). Ces entrepreneurs « push » ou « pull » ont des perspectives, des alternatives. Leur choix de créer une entreprise ne relève pas d'une nécessité impérative. Cependant, Vivarelli M. (2004) confirme que les entrepreneurs "poussés" par la peur de perdre un job sont moins performants ensuite. Si la motivation initiale à la création est explicitement liée à un projet innovant, alors les performances après création seront

meilleures que pour une entreprise créée pour des raisons purement défensives, comme la peur de perdre son emploi. **Il y a donc une partie des travaux de recherche qui tend à prouver que des motivations initiales négatives, de type push, contribuent à l'insuccès de l'entreprise, tandis que d'autres écrits évoquent plutôt l'évolution des motivations de façon plus positive, en particulier si l'entreprise connaît du succès.** Ainsi, la Kaufmann Fondation montre qu'un nombre croissant d'entrepreneurs par nécessité poursuit son activité, pour les mêmes raisons que les entrepreneurs par opportunité : intérêt pour l'activité, indépendance, équilibre vie professionnelle/vie privée.

Caliendo M. et Kritikos A.S. (2009) décrivent trois catégories d'entrepreneurs : les « push », les « pull », les « push-pull ». Les « pull » sont plus jeunes, mieux éduqués, ont subi le chômage moins longtemps, sont plus expérimentés dans le domaine où ils créent. Le taux de survie des entreprises est aussi plus élevé de 22% après 2,5 ans. Ils créent plus d'emplois, ont un investissement de départ plus élevé et restent plus longtemps en activité. Même si les « push » et les « push-pull » ont des caractéristiques sociodémographiques et des traits proches, leur taux de réussite est très différent. La motivation a donc un rôle capital : il faut aider ces derniers à développer leur entreprise.

Nous avons vu que **les motivations évoluent dans le temps et selon le contexte : elles sont aussi très intriquées.** Par exemple, Orhan M. et Scott D. (2001) proposent un modèle des motivations de l'entrepreneuriat féminin : elles sont intriquées et multiples. Les facteurs push et pull (environnement, rôle des hommes, identité et évolution de la femme, attachement ou non au rôle traditionnel dévolu aux femmes) se complètent et se mêlent. L'entrepreneuriat forcé, ou de nécessité existe cependant, pour des motivations internes d'insatisfaction, ou externes, de perte ou d'arrêt prolongé d'emploi, pour les enfants, pour suivre un mari.

Beaucage A., Laplante N., Légarée R. (2004) montrent dans leur modèle que le passage au travail autonome découle le plus souvent d'une décision motivée à la fois par des aspirations personnelles et professionnelles spécifiques et par des conditions d'emploi précaires et insatisfaisantes : il y a influence combinée des facteurs pull et push.

Jayawarna D. et al. (2013) expliquent que les entrepreneurs réticents (30% de l'échantillon) sont des entrepreneurs par nécessité. Ils ne présentent aucune des motivations classiques des entrepreneurs (autoréalisation, indépendance, etc.), ce qui laisse supposer qu'ils manquent de motivation ou qu'elle est non identifiée. Ils expriment un intérêt pour la flexibilité, le bien-être matériel (sécurité de la

famille, fin de la dépendance aux aides sociales et réalisation de ses rêves), et pour la contribution à la communauté, qui sont des motivations pull, dirait-on.

Pour certains chercheurs, la motivation est moins situationnelle que culturelle : il s'agit d'une **attitude à l'égard de l'entrepreneuriat**. *« C'est certain que, lorsqu'on se lance en affaires, on réussit aussi bien qu'ailleurs, mais il semble que ce choix se fasse plutôt en dernier recours. On a un entrepreneuriat de nécessité : quand le marché de l'emploi se porte bien, on choisit un bon emploi plutôt que de courir le risque de créer une entreprise ». « Dès qu'une personne trouve un emploi salarié, elle se met à investir davantage dans l'éducation de ses enfants, dans leur santé à tous...Parce qu'il y a une certaine sécurité et une stabilité qui leur permet de se projeter dans l'avenir », décrit Duflo E. (2012).*

En résumé, les motivations sont d'ordre culturel, situationnel, psychologique : elles évoluent dans le temps et sont très imbriquées. Cependant, si les facteurs push l'emportent durablement, ils semblent avoir un impact négatif sur le développement de l'entreprise.

Nous allons maintenant nous intéresser aux caractéristiques socio-démographiques des entrepreneurs par nécessité.

3.2.4 Caractéristiques démographiques, sociales et capital humain

3.2.4.1 Généralités

Shapero A. (1975) rappelait que la plupart des entrepreneurs sont des DP, Displaced Persons, personnes "déplacées", qui ont été délogées d'une situation confortable et sûre. Certains sont des DP au sens propre, tels les réfugiés politiques, mais plus généralement ils ont été licenciés, ou sans possibilité de développement de carrière.

Gordon S. et Steffens P. (2009) nous rappellent que les entrepreneurs par nécessité sont rares cependant, et encore plus rares parmi les entrepreneurs habituels : ce sont surtout des entrepreneurs novices.

Les études sont nombreuses, et les divergences moindres sur ce thème. La plupart des travaux convergent pour conclure à : **un âge plus élevé (45% >45 ans) et un niveau d'études inférieur**

(58% ont fait des études secondaires), des femmes en majorité (Robichaud Y., LeBrasseur R., Nagarajan K.V., 2010 ; Tervo H., 2014), une expérience de travail moins grande, une moindre capacité à identifier et exploiter les opportunités entrepreneuriales, un réseau entrepreneurial limité voire inexistant (pas ou peu d'entrepreneurs au sein de la famille ou dans le réseau personnel) (Hernandez E.M. et al., 2012), ce qui influe sur le développement ultérieur des firmes.

Bergmann H. et Sternberg R. (2007) considèrent que la palette des entrepreneurs par nécessité est très large, en termes d'âge, de genre, de niveau d'éducation, et de situation professionnelle. Les déterminants de la création d'entreprise par nécessité sont difficiles à identifier. Pour Niitikangas H. (1998), il existe des stratégies d'entrepreneuriat forcé, et l'entrepreneuriat de nécessité est une caractéristique de certains entrepreneurs. Mais les différences avec les autres entrepreneurs (éducation, caractéristiques, expérience professionnelle) sont minimes. Verheul I. (2010) affirme lui que les entrepreneurs par nécessité, opportunité, et aux motivations mixtes, ont des profils très différents. Les facteurs qui les font poursuivre ou arrêter le processus entrepreneurial varient aussi. Par exemple, l'éducation, des parents entrepreneurs, la perception du manque de moyens financiers, le milieu de vie urbain, sont des facteurs moins explicatifs pour les entrepreneurs par nécessité de créer une entreprise et de réussir. Contrairement aux études antérieures (Amit R. and Muller E., 1995; Wagner M., 2005) cette recherche montre que les individus dont les parents sont auto-employés, sont plus susceptibles d'être des entrepreneurs par nécessité ou mixtes.

La pauvreté, la mauvaise santé, la marginalisation, la discrimination, poussent aussi certaines population à l'entrepreneuriat de survie. Serviere L. (2010) décrit ainsi ces individus qui créent en ultime ressort : leur niveau d'insatisfaction est élevé. Ils ont un faible niveau d'étude, sont au chômage, ont des revenus faibles, sont socialement marginalisés et supportent la frustration d'entraîner leur famille dans ce mal-être, d'où la création d'entreprise en dernier recours. A ces catégories viennent s'ajouter les personnes handicapées, dont la plupart créent également par nécessité (Zamore S., 2014).

3.2.4.2 Niveau de diplôme et situation professionnelle

Le rapport GEM 2003 prouve que les individus peu diplômés se reconnaissent à 50% comme des entrepreneurs subis, contre 25% pour les diplômés du supérieur (Reynolds P.D. et al, 2003 ; Bhola R., Verheul I., 2006). Cependant, selon Beaucage A. et al. (2004), les niveaux de scolarité les plus

élevés et les plus faibles, de même qu'une expérience plus longue du marché du travail, sont plutôt associés à des passages involontaires au travail autonome.

Startiene G. (2009) confirme la corrélation forte entre le nombre de nouvelles entreprises créées, la durée moyenne du **chômage**, et le faible niveau d'éducation : ces facteurs corrélés ont un fort effet "push". Moore C. et Muller M. (2002) concluent que des durées de chômage élevées favorisent l'auto-emploi. Cependant, au Canada, la décision de devenir travailleur indépendant est indépendante de l'état du marché de l'emploi (mesuré par le taux de chômage). Bhola R. et Verheul I. (2006) concluent eux que les entrepreneurs par nécessité ont passé plus de temps au chômage, ainsi que Block J. et Wagner M. (2006). Tipu S. (2012) poursuit en expliquant que, plus longue a été la période de chômage, moins importantes sont les compétences dans le domaine de création (capital humain), plus le risque d'échec est grand. Les travailleurs qui bénéficient d'allocations chômage sont moins susceptibles de devenir des travailleurs indépendants que ceux qui n'en bénéficient pas. Les travailleurs qui ont dû abandonner contre leur volonté leur travail salarié précédent, en raison de licenciements, ont une plus grande probabilité de devenir travailleur indépendant que ceux qui ont volontairement quitté leur emploi salarié, mais moins que les individus déclarant des raisons personnelles de quitter leur emploi salarié.

3.2.4.3 Les femmes

Les hommes attachent plus d'importance à la croissance de leur entreprise. **Les femmes créent plus par nécessité, surtout dans les pays en développement** (Bhola R., Verheul I., 2006 ; Allen E. et al., 2008). Il y a effectivement plus de femmes parmi les entrepreneurs contraints (Arenius P., Minniti M., 2005; Wagner M., 2005 ; Bergmann H. et Sternberg R., 2007, Saumik V. et Vengadeshvaran S., 2013), alors qu'elles entreprennent moins que les hommes en général, mais pour des facteurs d'influence plutôt exogènes. Smeaton D. (2003) et Debroux P. (2010) affirment également que les femmes font ce choix par défaut, pour s'occuper de leurs enfants. Fairlie R.W. (2005) démontre que les hommes entrepreneurs en solo issus de familles défavorisés gagnent plus que les mêmes jeunes gens salariés, alors que c'est le contraire pour les femmes. Malach Pines A., Lerner M., Schwarz D. (2010) confirment que l'entrepreneuriat des femmes est inférieur à celui des hommes ; par contre, le pourcentage des femmes entrepreneurs est plus élevé dans les pays où le revenu par habitant est faible, et où les femmes n'ont pas d'autres options de survie. Ainsi, Hernandez E.M. et al. (2012) montrent que les femmes chinoises sont poussées à l'entrepreneuriat dans le secteur informel. Elles sont plus que les hommes des entrepreneurs par nécessité.

L'entrepreneuriat des femmes n'est donc pas facteur d'égalité ou d'insertion. Tipu S. (2012) confirme que les femmes sont plus influencées par des facteurs push : elles sont plus nombreuses à être entrepreneurs par nécessité dans les pays pauvres. Hugues K. (2003) expliquent que les femmes créent pour des motivations pull (indépendance, flexibilité) et push ("plafond de verre", restructurations, fermetures, précarité, stress au travail), ces dernières étant sous-estimées, même si elles ne sont pas principales dans la prise de décision. Les femmes créent principalement par souhait de challenge, pour être dans un environnement de travail positif, et donner du sens à leur engagement. Cependant, pour certaines, les contraintes économiques sont déterminantes. **Pour elles comme pour tous, certains facteurs pull sont en fait des push, et sont en tous cas intimement mêlés (exemple : recherche d'indépendance ou environnement de travail contraignant).** Les femmes forcées d'entreprendre ont des revenus inférieurs et sont moins satisfaites de leur travail, de leur capacité d'épargne pour la retraite et de la sécurité de leur emploi. Pour ce qui est de l'indépendance, de la créativité, de la prise de responsabilité, le niveau de satisfaction est élevé et équivalent à celui des femmes qui créent "par opportunité" : malgré le faible retour sur investissement, les entrepreneuses contraintes semblent donc être satisfaites de leur choix. Elles sont un tiers à être converties, c'est-à-dire à avoir créé par nécessité mais à ne pas vouloir retourner ensuite vers un emploi salarié.

3.2.4.4 Les seniors

Block J. et Wagner M. (2006) affirment que les entrepreneurs par nécessité sont plus âgés. Guérin S. (2011) explique que les octogénaires sont obligés de reprendre une activité professionnelle pour faire face à une augmentation du coût de la vie et à la baisse des retraites. Weber P. (2004) et Bell D. et Rutherford A. (2013) confirment que la catégorie des entrepreneurs "réticents" semble particulièrement adaptée pour les entrepreneurs seniors : le licenciement est la cause principale de création d'entreprise pour un senior, et le chômage de longue durée pousse également les seniors à l'auto-emploi. Cependant, beaucoup reste à étudier sur les seniors. Smeaton D. (2003) conclut également qu'il y a de plus en plus de seniors parmi les "travailleurs en solo", poussés dans ce statut par les restructurations dans le monde de l'emploi salarié : ils sont trop âgés et n'ont pas les compétences recherchées pour trouver un emploi salarié, c'est pourquoi ils fondent leur entreprise, même s'ils n'en ont pas le goût. C'est ce que Smeaton nomme le modèle de la marginalisation par l'auto-emploi. Singh G. et Denoble A. (2003) démontrent également comment de nombreux préretraités choisissent un emploi de transition avant l'âge légal de la retraite, à 65 ans. Il s'agit le plus souvent d'un auto-emploi. Trois catégories de personnes sont décrites : contraintes (ceux qui

ont toujours voulu être entrepreneur mais n'ont pas encore pu), rationnelles (ceux pour qui il s'agit de l'option économique la plus intéressante) et réticentes (ceux qui font ce choix car ils n'ont pas de meilleure option possible). Ces dernières sont poussées par des difficultés financières, la discrimination et des facteurs macro-économiques négatifs tels un taux de chômage élevé. Ces entrepreneurs réticents investissent peu et retournent à l'emploi salarié s'ils le peuvent. Une étude récente de van Solinge H. (2013) tend cependant à contraster cette vision : d'après ces travaux, les entrepreneurs seniors le sont principalement par opportunité. Ce sont des individus avec un capital humain, financier et entrepreneurial élevé.

3.2.4.5 Les jeunes

Selon Smeaton (2003), les entreprises en solo créées par les jeunes ont un fort taux d'échec. Nous avons déjà démontré combien les politiques publiques internationales encouragent ce phénomène, malgré son échec relatif. La France est alors portée en exemple en terme de politique entrepreneuriale : *« L'entrepreneuriat est à n'en pas douter un formidable levier de politique publique pour promouvoir une reprise riche en emploi, solidaire, soucieuse de l'environnement et qui contribue à réduire le chômage des jeunes. Mais il ne s'agit pas pour autant de nourrir une vision naïve de la création d'entreprises par de jeunes entrepreneurs. Ces derniers manquent souvent d'une expérience professionnelle suffisamment solide. Nos travaux montrent que l'expérience est un facteur déterminant de l'échec ou du succès d'une création d'entreprise. Ils ont peu d'épargne personnelle et un accès difficile au crédit. Ils manquent du réseau et de l'entregent qui leur permettrait de développer leur affaire, qu'il s'agisse d'investisseurs, d'autres entrepreneurs ou encore de clients potentiels. Leur font également défaut les connaissances techniques de base – en gestion, marketing, droit – qui leur permettrait de faire mûrir et de concrétiser une bonne idée. Beaucoup d'obstacles donc. Mais en contrepartie un spectre très large d'interventions possibles pour les pouvoirs publics. Et heureusement, les choses bougent, comme en témoigne le succès du statut de l'auto-entrepreneur en France »*. (Discours du secrétaire général de l'OCDE, 2011). Nous reviendrons en 3.3.1 sur cet intéressant processus de résilience.

3.2.4.6 Les minorités

Clark K. et Drinkwater S. (2000) expliquent que les barrières à l'entrée (discrimination à l'embauche) et la discrimination salariale dans le secteur salarié poussent les minorités vers l'auto-emploi, grâce auquel elles peuvent se rémunérer plus équitablement. Ip D. (1993) explique

comment les politiques publiques australienne (système de points) ont favorisé l'arrivée massive d'immigrants asiatiques (indiens, chinois) très diplômés. Face aux blocages institutionnels et à la discrimination, peu de ces immigrants peuvent exercer les métiers pour lesquels ils sont qualifiés. La majorité, armée de ses ressources d'immigrants, de sa détermination et de son optimisme, est devenue entrepreneurs par nécessité. Jungsawat S. (2010) confirme que les immigrés thaïlandais entreprenant en Suède qu'elle a interrogé pour ses travaux de recherche, se déclarent en majorité par nécessité, et recourent à des processus de type effectuaux principalement. Hammarstedt M. (2001) et Startiene G. (2010) confirment avec la théorie du désavantage, que les barrières subies par les immigrants, telles que la méconnaissance de la langue, la pauvreté, la discrimination, peuvent pousser à la création d'entreprise pour échapper au chômage. L'immigration est aussi considérée comme un contributeur potentiel au taux d'entrepreneuriat par nécessité, même s'il est peu élevé, en Nouvelle Zélande (Maritz A., 2004). Chrysostome E. (2010) élabore un profil de ces immigrants créateurs par nécessité : ils dépendent beaucoup de leur communauté pour lever des fonds et de la solidarité de leurs employés « co-ethniques », ainsi que de ce marché de niche qu'est leur groupe ethnique. Leur réseau social est donc un atout majeur. La majorité est constituée d'hommes d'âge moyen, issus des pays en développement, mariés, monogames, leur femme aidant à leur projet entrepreneurial. Ils ont reçu une éducation courte dans leur pays d'origine et possèdent peu d'expérience professionnelle, en particulier dans le secteur d'activité où ils créent. Ils sont mal intégrés dans le pays d'accueil et en maîtrisent mal la langue, au contraire des créateurs d'entreprise immigrants qui créent par opportunité.

3.2.4.7 *Les ruraux*

Figuerola M. et al. (2012) analysent comment la récession marque un tournant dans les motivations des ruraux pour créer leur propre emploi aux États-Unis. On note un net déclin de l'entrepreneuriat d'opportunité au profit de l'entrepreneuriat de nécessité. En milieu rural, le niveau d'éducation impacte l'entrepreneuriat d'opportunité, tandis que les individus avec des revenus annuels inférieurs à 50.000\$ ou travaillant à temps partiel sont plus des créateurs par nécessité. Markley D. et Low S. (2012) montrent quant à eux comment l'entrepreneuriat de nécessité s'est développé en zones rurales durant la "grande dépression" (passant de 16 à 25% de 2007 à 2009 aux USA), contribuant néanmoins à la reprise économique. Il est important selon eux, de comprendre quelle forme de capital est nécessaire à ce développement, puis d'aider les entrepreneurs par nécessité à se transformer en entrepreneurs par opportunité.

Après avoir recensé les connaissances relevées dans la littérature concernant les individus créant par nécessité, intéressons-nous maintenant aux spécificités de leurs processus entrepreneuriaux.

3.3 La création d'entreprise par nécessité, un processus particulier ?

Christian Bruyat (1993) et maints autres chercheurs le confirment : l'entrepreneur n'existe que par la démarche d'entreprendre. Pourtant, très peu de travaux portent sur le processus entrepreneurial des entrepreneurs par nécessité. Aucun ne l'étudie réellement. Ceux qui s'y penchent constatent les difficultés, et décrivent une démarche le plus souvent mal construite, insatisfaisante, vouée à l'échec.

Mandják T. et al. (2011) décrivent ainsi les entrepreneurs par nécessité comme des **héros tragiques**: mus par des "déplacements" (échec scolaire, divorce, licenciement), ils sont forcés de faire quelque chose pour lequel ils ne sont ni préparés ni motivés. Et malgré tout, ils mettent toute leur énergie à accomplir cette tâche, sachant qu'ils sont, en raison des circonstances, **quasiment voués à l'échec**. Leur posture réduit l'efficacité de leur réseau tout entier. Hernandez E.M. et al. (2012) affirment que **la dimension « décision » est le plus souvent absente du processus entrepreneurial**. *"L'individu devient entrepreneur mais sans véritablement l'avoir décidé. Il apparaît plus souvent comme un agent pris dans un contexte qui le pousse vers l'entrepreneuriat que réellement comme un acteur décidant en toute connaissance de cause de créer sa propre organisation"*.

Andersson A.R. (2005), Johanson L. (2007), et Taylor M. (1996) ont prouvé tous trois que **les chômeurs et inactifs qui créent leur entreprise changent généralement de statut pour retrouver le chômage et l'inactivité**, plutôt que pour partir vers des emplois salariés, ce qui est un marqueur d'échec valable.

Les travaux de l'ADIE montrent que nombreux sont ceux qui investissent temps et efforts dans un restaurant, un spa, une boutique, pour des raisons fallacieuses, parce qu'ils aiment le shopping, la cuisine ou l'aromathérapie, sans tenir compte des opportunités du marché, de la concurrence, des attentes des consommateurs. Les aspirations personnelles et familiales qui influent sur les décisions ne sont pas clairement identifiées.

Pour Block J. et Wagner M. (2010), les opportunités poursuivies par les entrepreneurs par nécessité sont généralement moins rémunératrices que celles des entrepreneurs par opportunité. Il faut suivre différemment ces deux groupes en théorie et en pratique. Les entrepreneurs par nécessité ont un **capital social et humain inférieur**. Par ailleurs, le coût de poursuite des opportunités est plus élevé pour ces derniers. C'est pourquoi ils poursuivent généralement des opportunités moins profitables. Si l'entreprise est créée dans un domaine de compétence de l'entrepreneur par nécessité, sa probabilité de succès est nettement améliorée, ce qui devrait guider les politiques publiques.

Lewis K. et Walker E. (2011) démontrent que proposer à des seniors la création d'entreprise comme moyen de subsistance peut conduire à des cohortes de personnes âgées qui ont **pris des risques inconsidérés** pour démarrer une entreprise sans intérêt économique. Il s'agit simplement d'encourager les seniors à "s'acheter un job" afin de rester actifs plus longtemps. L'auto-emploi n'est pas la meilleure voie à encourager. Quand l'inexpérience en entrepreneuriat s'ajoute aux caractéristiques liées à l'âge, par exemple une plus grande résistance aux changements, une moins grande capacité à la résilience, alors on pousse ces individus vers la **"face obscure" de l'emploi en solo**. La résultante devient alors négative en termes de qualité de vie globale, de santé et de bien-être. Les travaux de Fayolle A. et Nakara W. (2012) vont également dans ce sens.

La ressource manquant cruellement aux entrepreneurs par nécessité est la légitimité (Sarason Y. et al., 2006). La pauvreté n'est pas qu'économique, c'est aussi de ne peut pas participer à l'activité sociale. Il y a donc plus de risques lorsque cet individu, en situation de fragilité, crée, dans une démarche de rationalité limitée (urgence).

Quand des individus se tournent vers l'(auto-)emploi de nécessité, ils perdent leur libre-arbitre, leur agentivité (ou agency, capacité à agir sur le monde, les choses, les êtres, à les transformer ou les influencer), leur faculté d'action et d'influence sur le monde professionnel qui les entoure. Ce renoncement peut créer une perte subjective de bien-être (Gries T. et Naudé W.A., 2010). Des individus perdent de la satisfaction dans ce processus, et préféreraient être dans une structure et un lien de dépendance hiérarchique traditionnel. Chacun n'attache pas la même utilité à une plus grande autonomie et des responsabilités plus importantes.

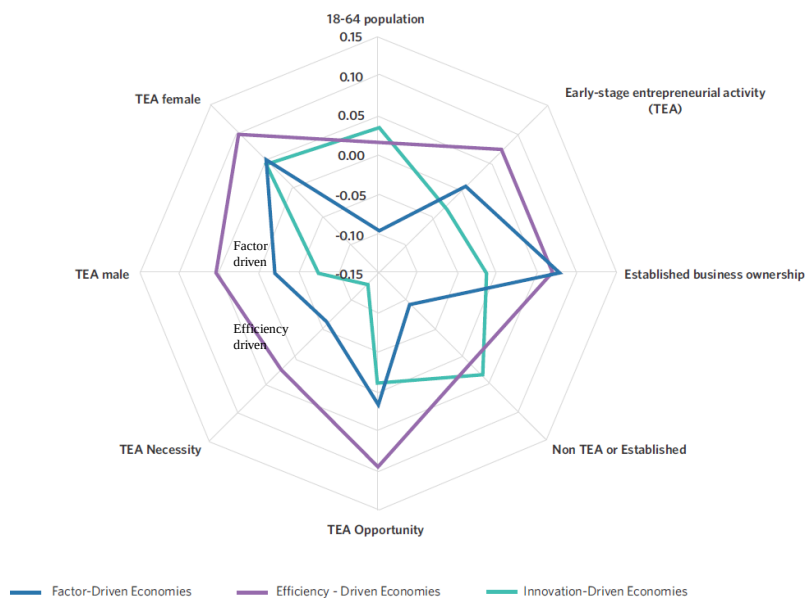
Kodithuwakku S., Rosa P. (2002) démontrent que les processus entrepreneuriaux sont déterminants dans la réussite des entrepreneurs développant leur entreprise dans des environnements peu prometteurs et extrêmement contraints, avec de faibles ressources. Les entrepreneurs par nécessité

rencontrant le succès dans ces conditions difficiles ne sont pas plus innovants pour identifier les opportunités d'affaires : par contre, ils sont plus créatifs et persévérants pour identifier et mobiliser des ressources rares. Ils exploitent plus efficacement leur réseau social et leurs contacts pour accumuler du capital, et possèdent de bonnes capacités de gestion, ce que confirme le projet Source (2013).

Block J. et Wagner M. (2006) démontrent d'ailleurs que **les entrepreneurs par nécessité sont significativement moins satisfaits par leur choix occupationnel que les entrepreneurs par opportunité**, ce que confirment les données du rapport GEM 2013 (p.64) en particulier dans les pays dits développés, économies d'innovation et de croissance. Une étude de Zbierowsky P. (2014) confirme ce point en s'appuyant lui aussi sur les données GEM 2013. Gérer sa société au quotidien, trouver les ressources pour la pérenniser est souvent source de désenchantement.

Le diagramme suivant, issu du rapport GEM 2013, montre le degré d'équilibre entre vie privée et professionnel pour les entrepreneurs interrogés.

FIGURE 5.3 SATISFACTION WITH BALANCE BETWEEN PERSONAL AND PROFESSIONAL LIFE, AND ENTREPRENEURSHIP INDICATORS, BY STAGES OF ECONOMIC DEVELOPMENT



Il confirme, qu'en particulier dans les économies dites développées mais aussi de façon générale, le degré de satisfaction des entrepreneurs par nécessité est nettement plus faible que pour les entrepreneurs par opportunité. Il reste néanmoins plus élevé que celui de l'ensemble de la population.

Peut-être n'apprécient-ils pas certains aspects de la création d'entreprise, telle que la charge de travail conséquente, l'incertitude, la prise de responsabilité et de risques. Il s'agirait de préférences individuelles, qui seraient accentuées par le fait que les entrepreneurs n'ont pas choisi de créer leur structure, ils n'ont pas exercé leur libre-arbitre : le concept d'utilité procédurale est évoqué, représentant le bien-être associé au processus de décision lui-même (Benz M., 2005). Ainsi, l'utilité procédurale décrit les gains/pertes non matériels liés à un processus, tandis que la vue classique de l'utilité économique ne s'intéresse qu'aux résultats matériels, en particulier financiers et marchands. Les entrepreneurs les plus insatisfaits sont ceux qui n'ont pas choisi de devenir entrepreneurs, qui l'ont fait par nécessité, car ils n'avaient pas de meilleure alternative. Les circonstances négatives qui amènent à une décision influencent négativement l'utilité. Il faudrait plutôt créer un climat pro-entrepreneuriat. Les chômeurs poussés à la création de leur propre emploi sont significativement moins satisfaits du processus, ce qui semble logique compte-tenu de la contrainte subie (45% de satisfaits pour les entrepreneurs par opportunité, 17% pour les entrepreneurs par nécessité, 38% pour les "mixtes"). Une longue période de chômage est corrélée négativement à la satisfaction de créer une entreprise. Binder et Coad montrent eux que les individus qui créent leur propre emploi pour fuir le chômage, par nécessité, ne sont pas plus satisfaits que ceux qui passent du chômage à un emploi salarié. Cependant, Kautonen T., Palmroos J. et Vaino P. (2009) pondèrent cette vision : le degré de satisfaction des entrepreneurs par nécessité est inférieur à celui des créateurs par opportunité, mais de façon non significative. Récemment, Cortés Aguilar A., García Muñoz T., Moro-Egido A., (2013) invalident même le lien satisfaction au travail-crédation par opportunité. Il n'y a pas, selon leur étude, de différence significative, du moins en Amérique Latine. De plus, la satisfaction est bonne si les revenus générés par l'activité sont satisfaisants. Il reste néanmoins une forme "d'insatisfaction latente" chez les entrepreneurs contraints. Cette insatisfaction est sans rapport avec le genre des créateurs, ni avec la durée d'existence de leur entreprise.

Jayawarna D. et al. (2013) sont les premiers à adopter, dans le contexte de nécessité, une vision holistique et processuelle, indiquant qu'il faut tenir compte des étapes de vie personnelle (enfants, mariage, maladie), professionnelle (chômage, reprise de l'entreprise familiale) et entrepreneuriale (ressources, idée, attitude).

Seul le Centre d'Analyse Stratégique (rapport 2012) propose une vision optimiste du processus entrepreneurial par nécessité. Même si les créateurs par "nécessité" sont essentiellement pénalisés par leur faible connaissance de leur environnement (absence d'expérience de la création

d'entreprise et de l'activité dans laquelle ils se lancent) et que leur principale motivation est la création de leur propre emploi, ils sont non seulement les plus optimistes en termes de développement de l'entreprise créée, mais aussi les plus dynamiques en termes de création d'emplois, d'innovation et d'actions commerciales. Leur situation de départ particulièrement défavorable (chômage essentiellement) semble ainsi les inciter à prendre davantage de risques que les autres types de créateurs. Ils bénéficient de nombreuses aides publiques. Ils ne font pas le choix de la « transition » : ils ont généralement une activité professionnelle unique, dans le cadre de l'entreprise nouvellement créée. Au regard de ces deux critères, les créateurs par “nécessité” se révèlent être les plus dynamiques : durant leurs deux dernières années d'activité, la moitié d'entre eux a développé au moins une innovation et près des deux tiers ont mis en œuvre au moins une action commerciale d'envergure. **Le comportement innovant au sens large des créateurs par “nécessité” est confirmé par l'étude des “secteurs innovants”, tels qu'ils sont définis par l'INSEE (enquête SINE 2012) : les créateurs par “nécessité” y sont effectivement surreprésentés (40 % contre 36 % tous secteurs confondus).**

Deux aspects du processus entrepreneurial ont été traités de façon assez approfondie : il s'agit du phénomène de résilience et de l'accompagnement.

3.3.1 La résilience

Pour un certain nombre d'auteurs, tels Bernard M.J. (2008), l'entrepreneuriat peut être un véritable enjeu de société : par le phénomène de résilience, l'individu-entrepreneur développe une capacité à reprendre un développement malgré les difficultés, l'adversité, la violence, à assurer sa pérennité, en modifiant ses comportements et ses représentations de soi. Cette vision optimiste contredit tout regard déterministe. Les individus plus acteurs que spectateurs peuvent rebondir. **Se lancer dans un projet est une façon de redonner à sa vie, à partir de soi, une vraie cohérence.**

La résilience (Vanistandael S., 1996) est la capacité à réussir à vivre et à se développer positivement de manière socialement acceptable, en dépit du stress ou d'une adversité qui comporte normalement le risque grave d'une issue négative. Alter N. (2012) démontre comment, pour les patrons atypiques, handicapés, issus de l'immigration, homosexuels, auto-didactes, « *entreprendre dans la vie des affaires représente le moyen de s'entreprendre, d'échapper aux circonstances qui encadrent leur vie, d'inverser leur destin* ». Ils « *structurent une identité fondée sur le passage, la marge et la distance, l'inclusion toujours imparfaite* ». Il y a accroissement des capacités individuelles dans

cette expérience. Dans son ouvrage commun, Brasseur M. (2010) montre que ce qui alimente les résistances défensives de l'individu, c'est d'être définis à partir d'un manque (emploi, logement, papiers). Cette identification des exclus par le manque est accentuée par les politiques d'aide à l'insertion. Elle concourt à la continuité d'une perte de l'image positive de soi, déjà compromise par les échecs successifs et le sentiment d'exclusion. Avec le projet de création d'entreprise, la personne devient sujet de son parcours de vie. Il faut aider ces personnes fragilisées à "développer un mode de pensée projectif pour se préparer à l'action". **Chacun doit se trouver un projet et agir par lui-même pour ne pas être exclu du lien social, quelle que soit la faiblesse des ressources culturelles, économiques et sociales dont il dispose : cela alimente estime de soi et confiance en soi.** Glée C. (2008) confirme que la création d'entreprise peut représenter un processus de reconstruction pour des chômeurs fragilisés dans leur parcours de vie.

Kantola J. (2014) confirme ce renforcement de la confiance en soi dans le processus de création d'entreprise. Le créateur ressent de la fierté, se sent plus capable de se confronter aux difficultés, et se renforce.

Les études empiriques confirment ce processus constructif. Rebzani M. explique (2000) : « *certaines jeunes **victimes de l'exclusion** recourent à des solutions plus innovantes. Ils se prennent en charge et créent leur propre activité, voire leur propre entreprise* ». C'est le cas, entre autres, de Djamil D., universitaire, qui, après maints refus, parfois à la suite d'une promesse d'emploi, a pris la ferme décision de créer sa propre entreprise à Villeneuve d'Ascq : « *Dès que je me suis lancée dans cette entreprise, j'ai eu l'impression que tout mon dynamisme revenait. (...). Surtout, j'ai envie de ne pas me contenter de créer mon propre emploi. Je veux en créer d'autres. J'ai envie de donner un peu l'exemple, de montrer qu'on peut y arriver* » (Nord Éclair, 23/10/98)." De même, les créations d'entreprise par les immigrants peuvent être débutées par nécessité, mais au cours du processus, les entrepreneurs acquièrent le goût et les capacités à développer leur entreprise (Ip D., 1993). D'autres auteurs, tels Bergmann H. et Sternberg R. (2006), soulignent que des individus aux profils très divers (âge, sexe, industrie, niveau d'études, expérience professionnelle) créent, par ce processus de nécessité, des entreprises, ce qui n'était pas le cas auparavant. Ce phénomène ne peut que contribuer à renforcer l'expérience et la culture entrepreneuriale des pays, ce qui devrait avoir à terme un impact positif sur l'entrepreneuriat et l'économie de ces zones.

Palmroos J. (2009) nous offre une synthèse sur les **caractéristiques de ce processus : assimilation très forte de l'entrepreneur par nécessité à ce "groupe d'appartenance distinctif", bataille**

constante pour la recherche de nouvelles opportunités, responsabilité face aux clients et à la famille, première étape de réinsertion.

3.3.2 L'accompagnement

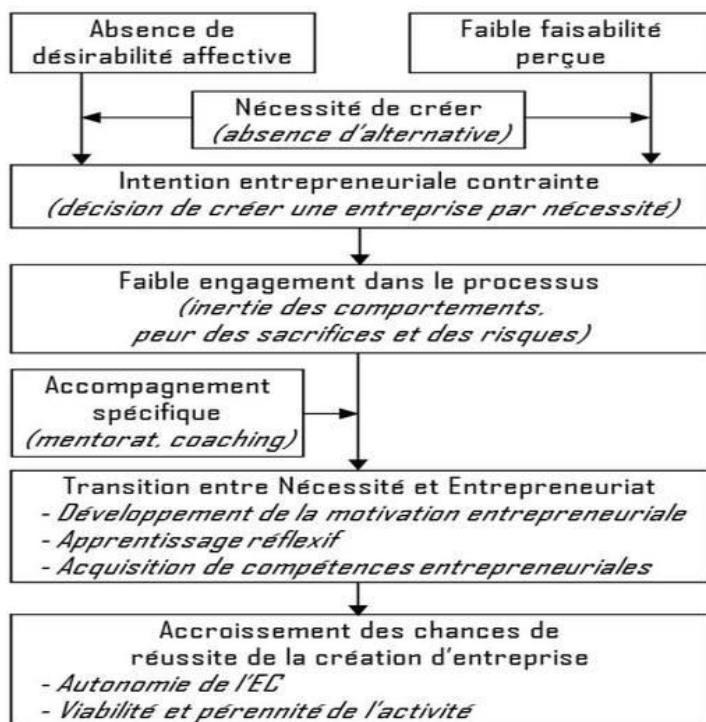
Block J. et Sandner P. (2009), Couteret P. (2010), Fayolle A. et Nakara W. (2012), Duquenne L. (2007) se sont penchés sur les modes d'accompagnement des entrepreneurs par nécessité.

Il est clair que, dans tous les contextes, les structures d'accompagnement réduisent l'asymétrie d'information.

Duquenne explique que *"les contraintes politiques conduisant à obtenir notamment des résultats attendus à court terme, et en particulier sur les chiffres du chômage, ont influencé de façon non négligeable la nature des dispositifs d'encouragement à la création de petites entreprises en France, et que les conclusions très mitigées sur les résultats de ces politiques enregistrés par les différents rapports d'évaluation sont dues en partie à la confusion des objectifs poursuivis. La remise en valeur de méthodologies d'accompagnement basées sur les **apprentissages des compétences liées à l'entrepreneuriat** permettrait de contribuer efficacement à l'amélioration de ces résultats."*

Pour Couteret, et cela rejoint tout à fait nos précédents propos, **il faut plutôt tenir compte du contexte que des traits de l'individu et s'intéresser au processus entrepreneurial.** Il faut se concentrer sur l'aspect psychologique et le développement ou le maintien de l'engagement des EC (entrepreneurs contraints) dans le processus et l'acquisition de compétences actionnables en autonomie. Le mentorat ou le coaching paraissent particulièrement adaptés. En se référant à Ajzen I. (1991), Couteret note chez les EC une faible désirabilité affective et une faible faisabilité perçue pour le projet. Les EC montrent une plus grande résistance au changement, une plus grande aversion aux risques et aux longues heures de travail, ils regrettent l'absence de reconnaissance sociale de leur statut. Il faut aider l'EC à modifier ses représentations, pour devenir un entrepreneur "classique" et s'engager dans le processus. **Il faut les aider à développer leur motivation entrepreneuriale, l'apprentissage réflexif et acquérir les compétences entrepreneuriales.**

Le schéma ci-après résume l'article de Couteret P., en montrant les spécificités des entrepreneurs par nécessité et le rôle à jouer par l'accompagnement :



Lucas W., Cooper S. et MacFarlane S. (2008) confirment : les accompagnants doivent veiller au **développement de la perception positive de soi et de ses capacités par l'entrepreneur**, et développer des programmes de formation adéquats.

Pour Block J. et Wagner M. (2010), il faut suivre différemment les différents groupes d'entrepreneur, en théorie et en pratique. **Si l'entreprise est créée dans un domaine de compétence de l'entrepreneur par nécessité, sa probabilité de succès est nettement améliorée.**

Filion L.J. confirme que tous les travailleurs autonomes qui réussissent ont dans leur entourage une personne en affaires (un conjoint ou un parent immédiat) qui, non seulement sert de modèle, mais permet aussi d'échanger et d'apprendre et, par là même, de créer une culture de la pratique des affaires. Les travailleurs autonomes involontaires vivent la création comme une étape avant le retour à l'emploi salarié : **ils ont un fort besoin d'affiliation et de soutien**, ce que nous confirmerons dans l'analyse du microenvironnement.

3.4 L'environnement de la création par nécessité, un contexte identifiable ?

L'environnement, dans les travaux de recherche, est considéré généralement dans ses dimensions réglementaires et concurrentielles (Drucker P., 1977), lieu de menaces et d'opportunités stratégiques sur les plans politique, économique, social, technologique, environnemental et légal (modèle PESTEL, Johnson G., Whittington R., Scholes K., Fréry F., *Stratégie*, 9^e édition, Pearson, 2011). Le microenvironnement personnel de l'entrepreneur est également crucial, pour puiser ressources, soutien et crédibilité.

Peu de travaux se penchent cependant sur l'environnement, le contexte, les parties prenantes de la création d'entreprise par nécessité : ils s'intéressent principalement au contexte économique, au rôle des politiques publiques et à la dimension culturelle. Les variables liées à l'environnement et influençant l'entrepreneuriat de nécessité semblent faire consensus dans le monde de la recherche : chômage élevé, faible culture entrepreneuriale, politiques publiques à destination des populations défavorisées. Aucune recherche ne porte sur les parties prenantes, en particulier le financement des projets, le rôle des infrastructures, de la concurrence, des innovations technologiques, du protectionnisme ou de la mondialisation.

3.4.1 Contexte économique

Il est probable que le contexte économique ait un impact sur la formation de l'intention entrepreneuriale, mais les études divergent.

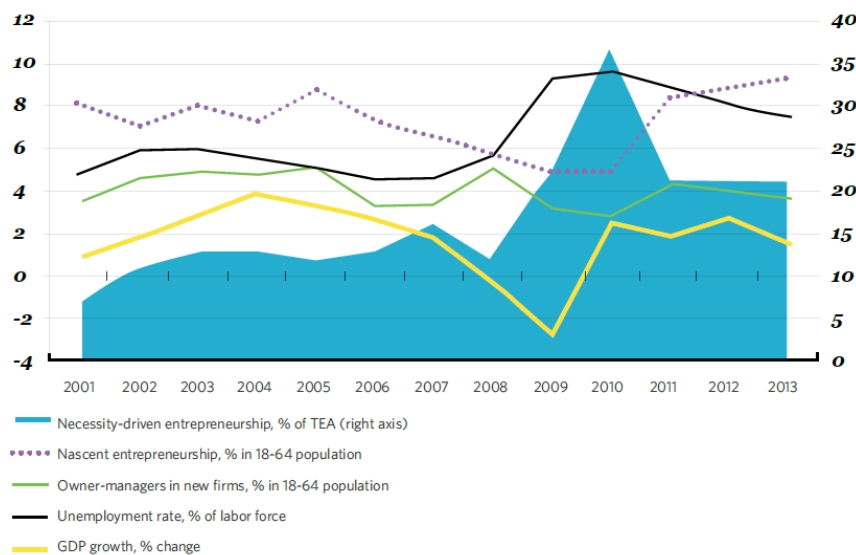
Storey D. (1991) considère que le lien établi entre chômage élevé et augmentation du nombre de créations d'entreprises est critiquable. Tervo H. (1994) conclut lui que la création d'entreprise est effectivement corrélée au chômage, ce qui est confirmé par des chiffres : 1/3 dans les études de Niitykangas H. en Finlande, 25% chez Storey D. aux USA et Littunen évalue à 39% le pourcentage d'entreprises créées en raison d'un chômage élevé. Pour Taylor M. (1996), un taux de chômage élevé ne semble pas engendrer plus d'auto-emploi. Cowling M. et Bygrave W. (2003) concluent eux que le niveau d'activité entrepreneuriale varie énormément dans le temps et selon les pays. Il est beaucoup plus versatile que le taux de chômage. L'augmentation de l'entrepreneuriat de nécessité semble corrélée avec un niveau de chômage élevé, mais en régression, et un fort taux de chômage des jeunes, qui ont un faible capital humain. Pour Welter F. (2007), les conditions économiques,

avec la montée du chômage et l'allongement de sa durée contribuent au développement de l'entrepreneuriat de nécessité. Startiene G. (2010) estime lui aussi, concernant les facteurs "push", que l'environnement économique est un facteur prépondérant (récession, chômage élevé). Deli F. (2011) avance qu'un taux de chômage élevé est un facteur externe poussant les entrepreneurs par nécessité, ayant des capacités faibles, à créer leur propre emploi. Le manque d'opportunité d'emploi conduit à l'auto-emploi (Bouchikhi H. & Kimberly J., 1994), et ceci est interprété comme être « poussé par le chômage », où la création d'entreprise en solo serait une décision « subie ». L'auto-emploi est alors un statut hybride regroupant des travailleurs dont le statut est divers et peu clair : il y a un continuum de situations entre les positions de décision subie et de choix. Pour Bergmann H. et Sternberg R. (2007), **le niveau de chômage joue un rôle indéterminé sur la création d'entreprise : les études empiriques sont contradictoires**. Thurik R. et al. (2008) décrivent eux deux relations distinctes entre chômage et auto-emploi : l'effet refuge et l'effet entrepreneuriat, le premier étant bien plus faible que le second. L'effet Schumpeter, entrepreneurial, c'est-à-dire "l'entrepreneuriat d'aujourd'hui réduit le chômage de demain", est plus fort que l'effet refuge, c'est-à-dire "le fort taux de chômage d'aujourd'hui pousse à la création d'entreprise de demain". Un chômage élevé peut cependant conduire à des créations d'entreprises (effet refuge) : il vaudrait donc mieux repérer les firmes à fort potentiel que d'avoir des politiques publiques poussant les chômeurs à créer des entreprises peu viables. Venancio A. (2013) montre qu'au Portugal, le chômage est un déclencheur important de la création d'entreprise par nécessité, en particulier chez les hommes de 35 à 39 ans moins éduqués. Tang Y. (2013), confirme les études antérieures en Chine (Yanfu et al., 2003 ; Hernandez E.M. et al., 2012), valables dans d'autres pays émergents : 96% des entrepreneurs chinois le sont par nécessité, en particulier quand il s'agit d'auto-emploi ou d'entrepreneuriat féminin, en lien avec le processus d'urbanisation de la Chine. Enfin, Pijnenburg K. (2013) définit le concept de taux d'équilibre de l'auto-emploi : si le taux dans une région est supérieur à ce taux d'équilibre, il s'agit d'auto-emploi par nécessité. Abdesselam R., Bonnet J. et Renou-Maissant P. (2013) avancent que la création d'entreprise en France a été majoritairement par nécessité de 2001 à 2011, en raison du fort taux de chômage.

Kelley D.J., Bosma N. et Amoros J.E. (2011) concluent eux que **l'entrepreneuriat de nécessité, en particulier dans les pays moins développés ou dans les pays connaissant un fort taux de chômage, peut permettre à une économie de bénéficier de l'auto-emploi pour retrouver le chemin de la croissance**, en l'absence d'autre alternative.

Car même si le phasage entre les pics de chômage et d'entrepreneuriat par nécessité varie selon les pays, il n'en reste pas moins que les rapports GEM soulignent une forte corrélation entre ces deux facteurs, comme le montre le schéma ci-dessous, extrait du rapport GEM 2013, concernant par exemple les États-Unis :

FIGURE 4.4 GEM INDICATORS AND ECONOMIC INDICATORS FOR THE UNITED STATES, 2001-2013



Sur ce diagramme, on constate que, de façon prévisible, le pic d'entrepreneuriat par nécessité coïncide avec le pic de chômage, et les chutes de PIB.

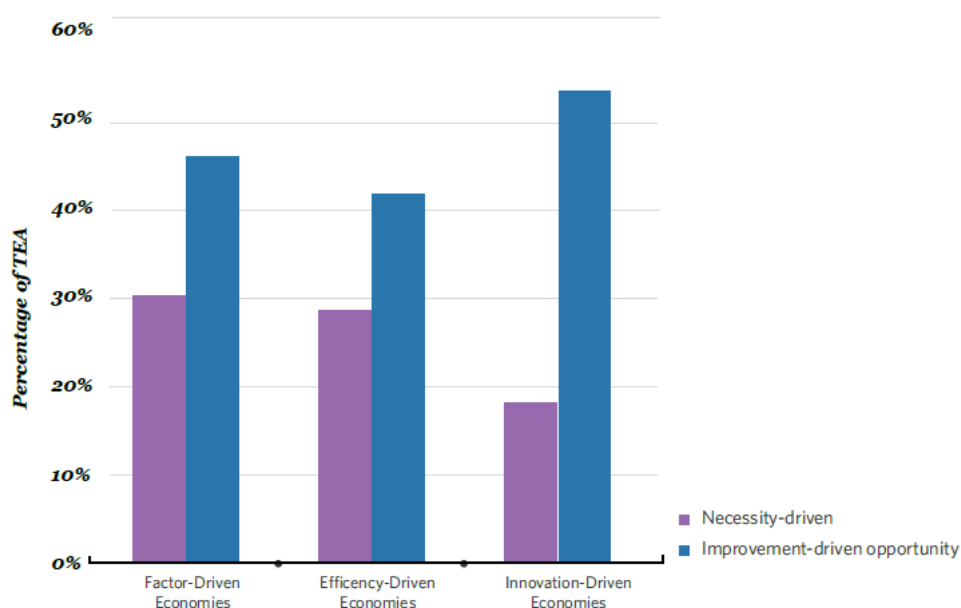
Cowling M. et Bygrave W. (2003) démontrent que, **plus le système de protection sociale et de retraite est généreux, moins il y a d'entrepreneurs par nécessité** : c'est un choix rationnel des individus, qui restent chez eux. Puis, ils tempèrent leurs résultats par une étude ultérieure (2007) qui minimise l'impact du système social. Par ailleurs, ils démontrent également que, **quand les barrières à l'entrée d'un marché sont élevées, le taux d'entrepreneuriat par nécessité est plus faible**. A l'inverse, van Stel A. et al. (2007) nuancent : de faibles barrières à l'entrée ont un rôle incitatif au démarrage, mais pas d'impact sur le développement de l'entreprise.

Wenneker R.M. (2001 et 2005) exprime une **corrélation négative entre PIB par habitant et entrepreneuriat de nécessité**. Serviere L. (2010) analyse que, dans les régions en difficulté, la décision de créer une entreprise est le résultat de l'absence de croissance économique et de la présence d'opportunités de marché. Les individus sont alors "forcés" ou "poussés" à créer pour survivre. Les facteurs déclenchant diffèrent entre les pays développés et en développement, mais de

faibles revenus et un chômage élevé sont décisifs. Reynolds P.D., Camp S.M. et al. (2001), Acs Z. (2006) et Acs Z. et Amoros J.E. (2008) affirment que **les pays avec le plus fort taux d'entrepreneuriat de nécessité sont aussi les moins développés économiquement**. Les données GEM démontrent que l'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité sont donc des phénomènes disparates. Les pays bien intégrés dans le commerce mondial ont des taux d'entrepreneuriat par nécessité bien inférieurs aux économies fondées sur les facteurs (Porter M. : stade 1 du développement économique). Oliveira et al. (2015) estiment que les inégalités économiques promeuvent plus encore l'entrepreneuriat de nécessité que d'opportunité.

Le diagramme ci-dessous, issu du rapport GEM 2013, illustre ces points⁷ :

FIGURE 2.3 PERCENTAGE OF ENTREPRENEURS MOTIVATED BY NECESSITY AND OPPORTUNITY, BY PHASE OF ECONOMIC DEVELOPMENT, 2013



Par ailleurs, à niveau de développement économique équivalent, des disparités géographiques existent. Par exemple, Venancio A. (2011) rappelle que, selon les données GEM, les entrepreneurs par nécessité représentent 17.8% de l'ensemble des entrepreneurs portugais, 25.9% en Espagne et 25.4% en Grèce, ce qui contraste fortement avec les faibles pourcentages des pays scandinaves, par exemple 4.3% en Norvège et 6.1% en Suède, en 2013. Le lien à la culture entrepreneuriale du pays n'est cependant pas établi.

⁷ GEM classe les pays par zone géographique, mais aussi selon les critères fixés par le Forum Economique Mondial dans son rapport de compétitivité mondiale. Cette classification sépare trois catégories : les économies dont la compétitivité est assurée par les ressources en facteurs de production (stade 1), celles dont la compétitivité est assurée par l'efficacité des marchés (stade 2), et celles dont la compétitivité est assurée par l'innovation (stade 3). Un certain nombre de critiques peuvent être émises sur cette classification (<http://www.melchior.fr/Mesurer-la-competitivite.11043.0.html>).

Ensuite, il y a une corrélation positive entre la main-d'œuvre employée dans le secteur agricole et le taux d'entrepreneuriat par nécessité. Pour Wennekens S. (2005), il existe une relation en U entre développement économique et entrepreneuriat naissant, ce qui implique que, dans les pays développés, les politiques publiques doivent favoriser l'exploitation commerciale des innovations et des structures incitatives à l'entrepreneuriat, tandis que dans les pays en développement, où l'entrepreneuriat par nécessité est plus développé, il s'agit d'aider à l'investissement direct de l'étranger et de développer les infrastructures et les économies d'échelle.

Welter F. et al. (2007) analysent eux le rôle **des changements structurels du marché du travail**. Depuis les années 1980, des recherches se développent sur l'entrepreneuriat involontaire, suite aux changements structurels du marché du travail (externalisation, juste à temps, précarisation de l'emploi). La création d'entreprise pour répondre au chômage est envisagée, même si elle ne peut résoudre le chômage de masse, mais les nouvelles formes d'emplois précaires sont peu discutées. Van Stel A. et al. (2007) poursuivent plus précisément : l'auto-emploi involontaire, celui qui naît de la volonté d'un employeur d'avoir plus de flexibilité et d'économies en externalisant ses compétences, se développe en Europe, comme statut d'emploi précaire. Le phénomène est certes marginal, mais important dans certains secteurs. Il ne contribue en aucun cas au développement économique d'un pays (coût social supérieur au bénéfice économique de l'entreprise). Hollon J. (2009) explique lui comment l'auto-emploi augmente énormément aux USA, de même que l'emploi "freelance", car de nombreux employés sont contraints d'adopter ces statuts par leurs anciens employeurs, précarisant leur situation, et transformant le marché et les relations du travail.

Enfin, Van Stel A. et al. (2007) confirme que les entrepreneurs par nécessité ne sont pas influencés par la demande : ils créent même en récession, probablement car ils n'ont pas d'autre choix.

En conclusion, on peut souligner que, sans doute compte-tenu de l'imprécision, du manque de fiabilité et de la variabilité des analyses, les conclusions en termes économiques restent sujettes à caution et divergentes.

3.4.2 Dimension culturelle

Pour Cowling M. et Bygrave W. (2003), **la culture entrepreneuriale d'un pays est un accélérateur, y compris pour l'entrepreneuriat par nécessité.**

Wenneker S. (2001) affirmait déjà que, dans les cultures où le refus de l'incertitude est fort, les salariés choisissent moins volontiers l'auto-emploi et restent salariés plus longtemps. Ce qui n'est pas le cas aux États-Unis par exemple. Derek Thompson (2008): *« Ce qui paraissait risqué hier, semble presque prudent dans l'environnement économique actuel. Entreprendre chez soi est tendance : soins aux animaux domestiques, bijoux fantaisie, coach personnel, restauration et autres services à la personnel. Un passe-temps devient une vocation. Les jeunes générations sont nomades, elles zappent. Et elles savent aussi que le monde est dur et qu'elles doivent faire face, seules. L'état d'esprit de la génération Y est renforcé par la crise actuelle »*. Et les réussites font la une de la presse économique américaine. Pour Paul Reynolds, *« avant d'atteindre l'âge de la retraite, la moitié de la population active des USA aura probablement exercé une activité d'entrepreneur. Une personne sur quatre pendant plus de six ans. Participer à une création d'entreprise est une activité courante aux États-Unis »*. En France, l'expérience entrepreneuriale n'est toujours pas positivée. Torres O. et Servais I. insistent (2003) : *« Un élément revient fortement depuis cinq ans dans les propos de pratiquement tous les experts, c'est cette attitude défavorable de la société française vis-à-vis du risque que l'on retrouve à tous les niveaux (niveau bancaire, niveau individuel.) Lorsqu'un individu a le choix entre être salarié ou entrepreneur, très souvent il va occuper une position salariée (théorie du choix occupationnel) parce qu'il refuse de prendre des risques. La culture vis-à-vis du risque est un élément déterminant de la culture entrepreneuriale. Il est très difficile de changer cette attitude dans les politiques publiques et c'est un élément important. »*

Par ailleurs, Liñán F., Serrano JF., Romero I. (2013) présentent un intéressant travail sur le rôle des valeurs culturelles d'un pays pour expliquer le ratio opportunité/nécessité chez les entrepreneurs. Il semble que seul le « principe d'égalité » explique un ratio opportunité/nécessité plus élevé, encore plus prononcé dans les pays dits « riches ». Cette valeur promeut en effet l'égalité des chances, la responsabilité individuelle et collective, et le soutien des populations fragiles. Baccari Jamoussi E. (2013) évoque également, comme facteurs push à l'entrepreneuriat des jeunes tunisiens, le choc culturel éprouvé après des études supérieures à l'étranger.

On le voit, la culture entrepreneuriale du pays joue un rôle capital pour favoriser le succès des créations d'entreprise, même par nécessité.

3.4.3 Rôle politique et législatif de l'État

Nombreux sont les articles, à l'image de celui d'Armstrong P. (2005), critiquant le culte de l'entrepreneur et du soutien par les politiques publiques de l'entrepreneuriat pour tous comme vecteur de croissance économique, grâce à ses figures héroïques.

Les études du GEM (2006) distinguent parmi les nouveaux entrepreneurs ceux qui entreprennent par nécessité ou par opportunité : en France mais aussi en Allemagne, les créations d'entreprises par nécessité représentent une part beaucoup plus importante des créations d'entreprises que dans d'autres pays tels les USA, le Royaume-Uni, l'Australie mais aussi la Norvège ou les Pays-Bas. **L'analyse proposée est qu'une économie qui crée insuffisamment d'emplois** (taux de croissance faible) et connaît un mauvais fonctionnement du marché du travail – par exemple une durée moyenne du chômage élevée – **renforce la création d'entreprises pour des motifs plutôt négatifs et surtout décourage l'aventure entrepreneuriale pour des motifs positifs**. La proportion dans la population des nouveaux entrepreneurs mus par des motifs de nécessité est d'autant plus importante que le taux de chômage est élevé et lorsque cette proportion croît, elle engendre une externalité négative à travers l'accroissement des coûts de création. Les deux motifs ne sont donc pas indépendants.

Cependant, pour assurer l'intégration des individus dans la société et la continuité de l'État Providence, l'entrepreneuriat est devenu en cinquante ans une clef de voûte des politiques publiques, à travers le monde. L'entrepreneuriat est censé avoir un impact positif sur la création d'emploi (Henrekson M., 2005) et représenter un outil de lutte contre l'exclusion sociale, en particulier pour les personnes discriminées, défavorisées, handicapées (Commission Européenne, 2007). On peut ainsi lire dans le rapport de la Commission Européenne, que « *l'entrepreneuriat est un moyen de développement personnel. Il peut renforcer la cohésion sociale, quand l'occasion est offerte à chaque individu de créer sa propre entreprise, sans discrimination de lieu ou d'origine* ». Sont en particulier visées les populations « fragilisées » : personnes au chômage, sans qualification, à faibles revenus, dans un environnement à forte criminalité, en mauvaise santé, en rupture familiale, dans un habitat précaire, mais aussi les femmes, les jeunes et les seniors, les minorités ethniques les communautés rurales, les handicapés ; bref, les populations qui impactent fortement les comptes sociaux, fort mal en point de nos jours. Dans tous les États européens sont ainsi mis en place des projets visant à promouvoir l'entrepreneuriat en « zones sensibles » (projet Créa jeunes développé par l'Agence pour le Développement de l'Initiative Économique, par exemple).

La plupart des travaux confirment pourtant que **les politiques publiques « push », réduisant les allocations chômage, obligeant à prendre des emplois, mêmes précaires ou mal rémunérés, sont des facteurs forts contribuant à l'augmentation des entrepreneurs par nécessité.** Ainsi, l'article d'Audretsch D.B. et al. (2008) confirme l'entrepreneuriat comme levier pour faire baisser le chômage et l'augmentation des entreprises en « solo » en cas de chômage important. Pour Bravo Bouyssy K. (2010), l'entrepreneur de proximité est l'émanation du désordre économique actuel et des mesures gouvernementales prises face au chômage et à la précarité. Fayolle A. (2011) explique : *« Les politiques publiques passées et présentes françaises incitent les demandeurs d'emploi et les personnes en situation précaire à créer leur propre emploi afin de résorber ainsi le chômage. Ces politiques encouragent donc une forme d'entrepreneuriat forcé, qui peut avoir des conséquences dramatiques sur les individus et la société en général. Elles doivent être interrogées, car le climat de crise actuelle ne peut qu'aggraver ce contexte. Ces individus sont déjà vulnérables (situation personnelle). Leurs projets sont peu structurés, le processus de création est sous grande pression, l'environnement est contraignant, les individus n'ont pas toutes les compétences ni la motivation requise »*. Les politiques publiques «push», en faveur de la création d'entreprise, et en particulier les initiatives controversées poussant les chômeurs à créer leur entreprise pour retourner à l'emploi, telles les aides à la création d'entreprise pour les chômeurs (PARE, etc.) et le statut d'auto-entrepreneur en France ou celui de « Ich-AG » lancé en janvier 2003 en Allemagne, influent sur la proportion d'entrepreneurs par nécessité. Plus de la moitié des nouvelles entreprises allemandes (environ 320.000) ont été soutenues par le Ministère du Travail (Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, 2006; Niefert and Tchouvakhina, 2006 ; Sandner et al. 2007). Pour Acs Z. et Szerb L. (2007), il n'est pas certain que les politiques publiques d'encouragement à la création d'entreprise par les chômeurs aient un impact social positif, sauf dans le cas d'une volonté long terme de faire évoluer la culture entrepreneuriale. Garcia-Lorenzo L., Sell-Trujillo L., Donnelly P. (2014) ont eu recours aux récits de vie pour montrer combien les cadres structurels et le soutien des institutions faisaient défaut aux entrepreneurs par nécessité. Leurs récits dépeignent une lutte sans protection dans un environnement extrêmement incertain, sous la contrainte et dans la marginalisation, sans réel statut d'entrepreneur aux yeux de la société. Bergmann H. et Sternberg R. (2007) confirment que les outils institutionnels de soutien à la création d'entreprise en solo en cas de chômage, et leur couverture médiatique, contribuent à ce que le nombre de créations d'entreprise augmente en corrélation avec l'augmentation du chômage, ce qui n'était pas le cas avant (2001 vs 2003/2004). Cette augmentation peut cependant être intéressante, car elle développe l'expérience et donc la culture entrepreneuriale, même si c'est par nécessité. Serviere L. (2010) confirme que les institutions peuvent aider à faire percevoir ce choix plus positivement. En cas de marginalisation,

l'intégration sociale peut venir de la création d'entreprise. Harbi S.E. et Anderson A.R. (2010) vont plus loin : l'entrepreneuriat de nécessité est en fait constitué par les auto-entrepreneurs, souvent dans un contexte économique et institutionnel de corruption. Une politique libérale, dans le cadre d'une économie possédant de bonnes infrastructures et des capacités d'innovation, peut permettre de passer de l'entrepreneuriat de nécessité à celui d'opportunité. Dans le cas contraire, ces politiques favoriseront le chômage. Schoar A. (2009) confirme : on aurait tort de ne pas faire la différence entre les entrepreneurs « *transformationnels* », ceux qui créent de grandes entreprises innovantes, fournissent des emplois et de la croissance économique, et les entrepreneurs qui ne créent que pour assurer leur subsistance. Les politiques publiques se trompent : il faut prêter aux entrepreneurs transformationnels plus qu'aux entrepreneurs de subsistance pour développer l'économie.

A l'inverse, même si, selon Bygrave M. et Cowling W. (2007), les barrières institutionnelles ne sont pas réellement un frein, quelques travaux reconnus se sont penchés sur les **vides institutionnels**, mais le champ reste largement à exploiter (Ashta A. et Raimbault S., 2009).

Même si les politiques publiques tentent de réduire le chômage en incitant à l'entrepreneuriat de nécessité, il n'en reste pas moins que des lacunes existent. Par exemple, une problématique connexe concerne les charges liées à la création d'entreprise : « *il faut que les auto entrepreneurs puissent avoir, comme les salariés, les prestations sociales pour accompagner leurs revenus professionnels, et le plus rapidement possible. Beaucoup de gens nous ont expliqué que, pendant les premiers mois de création de leur petite entreprise, ils se trouvaient dans une situation dans laquelle ils devaient dépenser davantage en payant les différentes charges sociales et fiscales que ce qu'ils gagnaient* » (Martin Hirsch, 2010). Quand l'activité n'est pas un simple complément de revenus (retraite de gendarme, emploi salarié, femme au foyer), cette absence de protection sociale et ces charges sont un véritable obstacle. Par ailleurs, le public-cible des structures d'accompagnement ne dispose pas toujours des outils d'information nécessaires pour connaître l'existence des services qui lui sont offerts. Plus fondamentalement, « *les créateurs "nécessiteux" n'ont souvent pas les connaissances utiles pour pérenniser leurs activités. Ce manque de connaissances conduit d'ailleurs fréquemment à la faillite. De ce fait, l'effet positif de réduction du chômage pourrait n'être que passager* » (Giacomin et Janssen, 2007).

Pour Acs Z. et Szerb L. (2007), les pays en développement devraient effectuer des progrès structurels avec le soutien des politiques publiques : contribuer à accroître le capital humain par l'éducation, promouvoir le développement des entreprises, des technologies et des infrastructures.

Les économies développées devraient réduire les réglementations financières et sur le marché du travail pour accompagner le développement des firmes à haut potentiel. Mitchell D.T. et Campbell N.D. (2009) évoquent la corruption, qui contribue à la création d'entreprises par certains individus aux États-Unis, par nécessité, comme dans les pays sous-développés, où les grandes entreprises n'emploient que peu de salariés, les autres devant créer leur entreprise pour survivre, par défaillance des institutions, elles aussi corrompues. Henrekson M. (2005) est sans appel : les institutions sociales de l'État Providence réduisent l'attractivité économique de l'entrepreneuriat pour les citoyens. Cependant, l'État ne semble pas favoriser l'entrepreneuriat de nécessité dans les régions à fort taux de chômage. Par contre, comme le filet sécuritaire permet d'offrir un niveau de revenus élevé, il décourage les deux types de création d'entreprise. Pour Blackburn R.A. et Ram M. (2006), le constat est dur en ce qui concerne les personnes victimes du chômage, sans expérience ou qualification, aux revenus faibles, vivant dans un environnement empreint de forte délinquance, souffrant de problèmes de santé, en rupture familiale, ayant des difficultés de logement, en particulier les femmes, les jeunes et les seniors, les minorités ethniques, les ruraux, les handicapés : l'environnement néolibéral, en période de crise, ne souhaite pas augmenter les couvertures sociales ou s'attaquer réellement au problème. Au Royaume-Uni, les institutions considèrent que les citoyens doivent assurer eux-mêmes la subsistance de leur foyer. Ainsi, des politiques publiques visent à développer l'entrepreneuriat au cœur des quartiers déshérités du centre ville, dans les banlieues défavorisées et à destination des minorités, ce qui a fonctionné dans une certaine mesure pour la communauté indienne. Mais les petites entreprises contribuent peu à l'inclusion sociale : revenus faibles, horaires de travail plus conséquents, conditions de travail précaires, plus d'accidents du travail, pas de prestations sociales. Les jeunes gens peu qualifiés poussés par les institutions à créer leurs entreprises dans les années 1990 ont créé des emplois précaires et risqués dans des secteurs où les barrières à l'entrée sont faibles, les revenus bas et la concurrence exacerbée. Il n'y a pas eu de développement de ces firmes dans le long terme (Mac Donald F., 1996) : restent des dettes et des désillusions, ce qui accentue la dépendance aux systèmes sociaux au final. Les institutions gouvernementales échouent donc dans leur rôle social en ne créant pas d'emplois, même si la littérature des années 80-90 met l'accent sur la réussite des programmes d'aide à l'entrepreneuriat dans les zones défavorisées. Il est vrai que **les entrepreneurs par nécessité accordent plus d'importance au soutien institutionnel que les entrepreneurs par opportunité.**

Hechavavarria D.M. et Reynolds P.D. (2009) démontrent l'impact des facteurs institutionnels sur la variation des motivations à entreprendre, et Rupasinghe L. et al. (2014) portent en exemple le système des castes au Sri Lanka comme structure institutionnelle limitative, affaiblissant l'auto-

perception des individus. De même une culture sexiste influe sur les attributions des charges familiales et limite l'entrepreneuriat féminin d'opportunité. Dans un registre plus militant, Abdelnour S. et Lambert A. (2014) reviennent sur la transformation des modes de domination des classes populaires, par l'étude des politiques visant le « tous entrepreneurs » transformant les individus les plus fragiles en « entrepreneurs d'eux-mêmes ». L'analyse socio-historique de ce dispositif révèle son extension progressive vers les fractions inférieures de l'espace social : l'auto-emploi s'impose comme une assurance privée et une nécessité morale face à la « crise ». L'injonction à l'autonomie déplace alors les lieux d'exercice de la domination économique vers la sphère privée, participant de son invisibilisation.

Au contraire, **l'économie solidaire joue un rôle positif** : ces organisations communautaires à but non lucratif ont des objectifs économiques et apportent en même temps des solutions innovantes au problème du chômage et de l'exclusion sociale. Toutes les analyses semblent aller à l'encontre du *motto* actuel consistant à assurer que les petites entreprises et l'entrepreneuriat sont des solutions généralisables pour le développement économique et social, sur le plan individuel et global. Mair J. et Marti I. (2009) développent ce concept de vides institutionnels, non comblés par les institutions existantes, comme opportunités pour des entrepreneurs institutionnels ou solidaires : l'entrepreneur social est acteur du développement, entre les micros et les macros-structures.

3.4.4 Le Microenvironnement

Nous avons déjà décrit **l'importance, et l'absence dans le cas des entrepreneurs par nécessité, du réseau professionnel et familial**. Bhola R. et Verheul I. (2005) démontrent que le réseau familial a un impact positif sur l'entrepreneuriat de nécessité, mais moindre que pour l'entrepreneuriat d'opportunité. Wagner M. (2005) montre que les entrepreneurs contraints ont deux fois plus peur que les entrepreneurs par opportunité, d'essayer un échec. Ils ne perçoivent pas cette création comme une opportunité et ne sont pas encouragés dans ce projet par leur famille. Ils ont l'impression de manquer de soutien financier. Serviere L. (2010) confirme ce point.

Les entrepreneurs n'existent pas hors de leur contexte structurel et de leur environnement social (Sarason Y. et al, 2006). Même s'il n'est pas isolé, l'entrepreneur par nécessité perçoit fortement sa solitude. Il y a un manque de réseaux, l'absence ou la pauvreté des contacts sociaux.

Les entrepreneurs par nécessité, faisant face à un manque de ressources et à une forte aversion aux risques, doivent trouver des ressources complémentaires peu onéreuses, et des validations de leur démarche pour se rassurer : leur environnement social est donc crucial (Urban B., 2011; Kloosterman R., 2010), pour l'accès au capital, aux informations, et à la confiance.

D'après une enquête de l'APCE (2004, reprise par Girard B., 2007), **60 % de ces entrepreneurs par défaut se sont lancés seuls.** *« Cette solitude est caractéristique du chômeur qui, toutes les études le montrent, rompt rapidement les relations avec son environnement professionnel, s'enferme dans l'anomie et développe des illusions sur sa carrière et ses capacités. Or, des réseaux professionnels de qualité sont déterminants dans les périodes de démarrage. Ils rendent tout plus facile : recherche de locaux, négociations avec des fournisseurs ou des banquiers, contacts commerciaux. Ils sont une formidable aide au début, lorsque l'entreprise est trop jeune pour avoir des compétences dans tous les domaines, des outils de communication et cette bonne réputation qui accélère les procédures et facilite les choses. Les chômeurs isolés partent sans ce capital de confiance initial que donne un bon carnet d'adresses. C'est un handicap sérieux ».*

3.5 Les organisations créées par nécessité, des structures particulières ?

Si l'on s'intéresse aux processus, notons qu'il peut y avoir entrepreneuriat, création de valeur, sans création d'organisation.

D'un point de vue des recherches classiques, l'organisation est observée en mettant en évidence les caractéristiques et l'évaluation de la performance associée, les problèmes clefs, les besoins de gestion différenciés selon les étapes.

Il est un lieu commun académique, économique et politique de considérer l'activité entrepreneuriale comme positive pour la croissance économique d'un pays. Que nous apprennent les travaux sur les organisations créées par nécessité : créent-elles moins d'emploi, survivent-elles moins longtemps, contribuent-elles moins que les autres à la croissance économique d'un pays, et enfin, émergent-elles dans des secteurs particuliers?

3.5.1 Des organisations souvent très concurrencées

Les recherches soulignent que **les entrepreneurs contraints développent moins souvent des activités dans un secteur où ils bénéficient d'une expérience**, contrairement aux entrepreneurs volontaires, (Block J. et Sandner P., 2009).

Niitykangas H. et al. (1998) expliquent que l'entrepreneuriat forcé induit des **entreprises de taille plus petite, une forte concurrence avec les firmes plus grandes du voisinage, la recherche de clients, sans expérience préalable de produits similaires, et la spécialisation.**

Reynolds P.D. et al. (2001) expliquent que l'entrepreneuriat de nécessité est **surtout présent dans le secteur des services à la personne, secteur moins complexe, réclamant moins d'investissements, plus immédiatement accessible.** Giacomini O. et al. (2011) confirment que les secteurs du commerce, de l'Horeca (hôtellerie / restauration / café) et des services, correspondent davantage à un entrepreneuriat contraint car ils ont de faibles barrières à l'entrée. Même si ces secteurs sont saturés, les entrepreneurs par nécessité s'y installent, car ils sont faciles d'accès, demandent peu de capitaux, de formation, et génèrent rapidement du profit. **Les entrepreneurs contraints et volontaires ne s'inscrivent pas dans la même logique entrepreneuriale en termes de croissance, d'innovation, d'emplois, d'exportations ou de choix sectoriel que les entrepreneurs par opportunité : l'accompagnement doit donc être spécifique à chaque catégorie, tout comme les politiques publiques.**

Pour Boutillier S. (2005), l'entrepreneuriat par nécessité peut aussi, grâce à une expérience professionnelle et un réseau, s'insérer sur un marché local et exploiter une niche particulière.

3.5.2 Une forte présence dans le secteur informel

Van Stel A. et al. (2007) concluent que beaucoup d'entrepreneurs par nécessité, dans les pays en développement, contournent le droit des affaires et le code du travail en créant une entreprise dans le secteur informel.

Naude W. et Van der Walt L. (2006) confirment un point abordé précédemment : l'entrepreneuriat en Afrique du Sud est principalement par nécessité (échapper au chômage). Les chômeurs de milieu rural migrent vers les villes, où ils rejoignent le **secteur informel**. Sur le continent africain, explique Maldonado C. (1995), deux tiers des citoyens gagnent leur vie grâce à ce « *secteur de survie* » qu'est l'économie informelle, qui était officiellement supposée créer jusqu'à 93% d'emplois supplémentaires en ville dans les années 1990 (rapport du Bureau International du Travail, 1992), et ce avec le support des politiques publiques locales. Selon Bhowmik S.K. (2007), « *le secteur informel est le seul moyen de survie* » pour les populations marginalisées. Williams C. et Youssef Y. (2014) recensent l'ensemble des travaux qui se basent sur l'hypothèse que l'économie informelle est une sphère qu'intègrent les individus créant par nécessité, dans une stratégie de survie pure. A l'inverse, ils prouvent cependant aussi que plus de la moitié des entrepreneurs du secteur informel ont des motivations pull, de l'ordre de l'opportunité, et non push : il peut souvent s'agir d'un choix et non d'une nécessité subie, ce que confirmera ultérieurement une catégorie de notre typologie.

3.5.3 Des organisations avec de faibles moyens et donc un faible développement

Banerjee A. et Duflo E. (2012) soulignent le paradoxe suivant : les pauvres sont très nombreux parmi les entrepreneurs, alors que le contexte économique leur est défavorable (pas d'assurance, peu de prêts). De fait, les entreprises des pauvres sont souvent très petites, et n'ont pas un rendement global très élevé. Seul leur rendement marginal est élevé, ce qui signifie qu'elles gagneraient beaucoup à grossir. Le problème est alors d'atteindre le seuil au-delà duquel le rendement global de l'entreprise s'améliore considérablement au point de « changer la vie » des pauvres, ce qui ne se produit guère.

Pour Block J. et Wagner M. (2010), **les opportunités poursuivies par les entrepreneurs par nécessité sont généralement moins rémunératrices** que celles des entrepreneurs par opportunité. Block J. et al. (2014) démontrent également que **les entrepreneurs par nécessité poursuivent** plus souvent que les entrepreneurs par opportunité, une **stratégie de domination par les coûts**, plutôt qu'une stratégie de différenciation. Leurs entreprises ont moins besoin de main d'œuvre, recrutent moins et sont rarement fondées par une équipe. Caliendo et al. (2015) soulignent les difficultés pour les entrepreneurs par nécessité, généralement auto-employés et issus du chômage, à mobiliser des ressources et à obtenir des prêts bancaires pour faire croître leurs entreprises.

3.5.4 Des organisations nées de la dérégulation du marché du travail

MacDonald F. (1996) fustige les discours actuels sur une "*sous-classe assistée*", impliquant qu'une portion significative des chômeurs de longue durée préfère dépendre des aides sociales que de travailler pour assurer sa subsistance. L'alternative à cette "*culture de la dépendance*" serait une culture de l'entreprise, comme en témoigne le développement rapide de l'auto-emploi. La réalité de l'auto-emploi de survie qui se développe dans un contexte de taux de chômage élevé, correspond en fait plutôt à une culture grandissante d'emplois informels et risqués.

Levratto N., Serverin E. (2012) poursuivent sur ce thème du statut juridique et de l'emploi hybride, des changements structurels du marché du travail, et donc de l'émergence de firmes atypiques et précaires. Le statut de l'auto-entrepreneur, par exemple, est celui de travailleurs pauvres, non d'entreprises performantes. Il renvoie à la notion de « **marchés transitionnels du travail** », **qui prend appui sur la porosité des frontières entre les différents états représentés par l'emploi, le chômage et l'inactivité et sur la discontinuité croissante des carrières**. À terme, la concurrence entre des entreprises embauchant des salariés et des combinaisons de prestataires de services formellement indépendants, déjà dénoncée au plan national, risque de se diffuser à l'échelle européenne. Grüner H. (2010) évoque également le rôle du statut juridique de la « Ich-AG », identique à l'auto-entrepreneuriat français, dans le boom des créations d'entreprises allemandes. Perulli A. (2003) parle lui de "zone grise" entre auto-emploi, emploi contractuel et sous-traitance. Il est difficile de mesurer l'auto-emploi par nécessité. Par exemple la "3ème génération" d'auto-emploi en Allemagne (Selbständige dritten Generation) décrit les ex-allemands de l'Est contraints de créer leur emploi après la réunification et la désindustrialisation des Länder de l'Est. Dans les formes hybrides, le portage salarial français fait incontestablement partie des innovations les plus abouties, mais il existe aussi le « payrolling » aux Pays Bas et en Belgique, les « umbrella companies » au Royaume Uni et les « egenanställning » en Suède, les coopératives en Espagne...Concernant le "portage salarial" en France, les seniors sont les plus touchés : ils prennent tous les risques et coûts à leur charge (recherche de la clientèle, faillite, protection sociale, etc.). Les situations étant très variées, il est difficile de les quantifier, mais cette forme de dépendance économique et d'indépendance relative de statut se développe. Depuis le début des années 2000, les travailleurs autonomes représentent plus de 15% des travailleurs européens et 4% de la population active française, et le nombre de ceux qui ont recours à ces formes hybrides d'emploi n'a cessé de progresser (Itg groupe, 2014). La brouille entre emploi, activité d'insertion hors contrat, statut

précaire et chômage était déjà soulignée par Merle V. (1989), qui appelait à un plus grand contrôle social des nouvelles formes d'emploi.

3.5.5 Des organisations peu pérennes, dont l'impact économique est controversé mais dont la contribution sociale est reconnue

Van der Zwan P. et Hessels J. (2013) aboutissent à la conclusion que **les entrepreneurs par nécessité échouent plus fréquemment** que les entrepreneurs aux motivations mixtes. Selon eux, ces échecs sont dus à l'absence de capacités entrepreneuriales chez les entrepreneurs par nécessité, dont les entreprises sont de moins bonne qualité et sont difficiles à revendre. Par exemple, **ils mobilisent moins leurs différents réseaux, et le potentiel qu'il représente est largement sous-utilisé.**

Girard B. (2007) confirme, via une enquête de l'APCE (2004) que *« les chômeurs pensent plus à la création d'entreprise que la moyenne des Français. Ils sont 65 % à envisager de créer une entreprise ou de se mettre à leur compte, contre 55 % de ceux qui ont un emploi. Et pour beaucoup ce désir devient réalité puisque 30 % des créateurs (ou repreneurs) d'entreprises sont d'anciens chômeurs. Le taux d'échec de ces entreprises est considérable, pour des motifs que l'on conçoit aisément : ils sont souvent mal préparés, ils manquent de soutien financier et leurs projets sont plus conçus sous la contrainte que vraiment pensés dans une perspective de croissance : il s'agit de se trouver une activité plus que d'en développer une. Mais même lorsqu'elles ne meurent pas rapidement, ces entreprises végètent et ne contribuent pas à la création d'emplois ».*

Comme vu précédemment, l'environnement a un impact discuté sur l'entrepreneuriat de nécessité. Concernant maintenant **l'impact de l'entrepreneuriat de nécessité sur l'économie, les avis sont là aussi divergents.** Les travaux issus des statistiques GEM (Acs Z. et Varga A., 2005; Wennekers S. et al., 2005; Wong P.K. et al., 2005) ne présentent généralement pas l'entrepreneuriat de nécessité comme un facteur positif de croissance et de développement. Ces entreprises par nécessité créent généralement un seul emploi et contribuent de façon insignifiante à la croissance économique (Van Stel A. et al., de Vries N. et al., 2013). Par manque de capital humain, compte-tenu de circonstances adverses, les entreprises par nécessité se développent généralement peu et ne peuvent donc pas avoir un impact économique positif. Sedlacek P. et Sterkz V. (2013) affirment eux que la cyclicité dans la taille des entreprises créées n'est pas influencée par l'entrepreneuriat de nécessité,

qui ne créerait que des micro-entreprises en périodes de récession. En 2006, Acs explique que **la création d'entreprise par nécessité n'a pas d'effet sur le développement économique d'un pays**, contrairement à l'effet d'entraînement et de croissance positif engendré par l'entrepreneuriat dit d'opportunité. Selon ces recherches, basées sur les résultats du consortium GEM, l'entrepreneuriat de nécessité se traduit par de très petites structures, des créations en solo ou d'auto-emploi, dont le potentiel de développement est inexistant. Ces organisations ne sont pas issues de la poursuite d'opportunités d'affaires, mais de dysfonctionnements du marché de l'emploi (barrières administratives à la création d'entreprise et/ou marché de l'emploi saturé : deux données de l'environnement). Les conditions de cet entrepreneuriat de nécessité et l'amalgame rapide entre auto-emploi et entrepreneuriat de nécessité nécessiteraient cependant d'être mieux démontrés, surtout qu'Acs déduit de ses travaux des orientations de politiques publiques différentes pour les pays développés et en développement (définition basée sur le classement des pays selon le PIB/habitant). Des recherches supplémentaires sont nécessaires pour déterminer si la corrélation entre proportion d'entrepreneurs par nécessité et croissance du pays est directe ou fortuite, et identifier quelle variable détermine l'autre. En effet, Acs conclut que, logiquement, plus l'économie d'un pays se développe, plus les firmes de grandes tailles sont privilégiées, dans tous les sens du terme. Il faudrait assurer un financement au lancement des entreprises, et un transfert de technologie efficace. Maritz A. (2004), lui, confirme avec les mêmes données GEM qu'il y a un lien positif entre entrepreneuriat de nécessité et croissance. Wong P.K. et al. (2005) concluent qu'il n'y a **pas de différence en termes d'impact sur la croissance économique entre entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité**. Pour Sternberg R. (2011), les entrepreneurs par nécessité, même s'ils sont minoritaires et qu'ils réussissent globalement moins bien que les entrepreneurs par opportunité, ont une contribution économique positive. Ils créent des emplois, innovent, exportent : il faut donc s'y intéresser. Thompson P. (2011) applique le modèle issu de la théorie du choix occupationnel en cas de chômage involontaire. Les personnes avec de fortes capacités choisissent de créer une entreprise indépendamment de leur statut d'emploi, tandis que les agents avec de faibles capacités sont plutôt des entrepreneurs par nécessité, dont le nombre augmente en période de récession. Ils ont des revenus de départ inférieurs, une croissance plus faible, et mettent plus souvent fin à leur entreprise. Cependant, suffisamment d'entrepreneurs par nécessité survivent pendant de longues périodes, pour créer un effet économique persistant, même suite à de courtes récessions : les entreprises créées sont de "moins bonne qualité", survivent moins que les autres, génèrent moins de profit et croissent moins, mais contribuent tout de même positivement, et sous divers aspects, au développement du pays.

Se pose la question des chances de succès d'une entreprise créée à défaut d'autre chose. L'entrepreneuriat peut-il être une solution de dernier recours, envisagée uniquement comme une alternative au salariat, une « décision par défaut » (Bouchiki H., Kimberly J., 1994)? **Pour ce qui est de la pérennité des entreprises créées par nécessité, les conclusions sont là encore peu décisives.** Les visions positives et pessimistes se répondent sans conclure.

Selon la Kaufman Foundation, beaucoup de compagnies dont la capitalisation boursière est de plusieurs milliards de dollars ont été créées en période de récession, telles Starbucks ou Petsmart, par des entrepreneurs « par nécessité ». Block J. et Sandner P. (2009) concluent que les entrepreneurs par nécessité ont la même probabilité que les entrepreneurs par opportunité de rester en activité. Si l'entreprise est créée dans un domaine de compétence de l'entrepreneur par nécessité, sa probabilité de survie est nettement améliorée. Olomi D. (2001) concède que l'entreprise créée par nécessité économique déclenche peu de motivation chez l'individu. Cependant, l'entrepreneur par nécessité, grâce à ce projet, peut améliorer ses conditions économiques et stabiliser sa vie personnelle. A ce stade, il va développer de l'intérêt pour la croissance et le développement de son entreprise et s'engager. Ceci est d'autant plus probable que l'environnement est favorable, les ressources financières disponibles, ainsi que le réseau et les compétences requises. Sa firme stabilisée, il pourra se projeter dans le développement de sa carrière, en faisant prospérer l'entreprise, si des opportunités externes plus attirantes ne se présentent pas. Pour Solymossy E. (1997), il n'existe pas de lien entre motivations initiales et succès de l'entreprise : 6 entrepreneurs sur 10 se déclarent par nécessité en Hongrie, et réussissent de la même façon que les entrepreneurs par opportunité. Ce sont les capacités et la persévérance du créateur d'entreprise qui feront la différence.

La survie des auto-entreprises et la pérennisation des emplois créés seraient d'autant plus problématiques que les motivations relèvent de facteurs exclusivement « push ». Kellar K. et al. (2002) considèrent que, dans le cas des entreprises push, les projets de développement sont très réduits, il s'agit simplement d'un moyen de subsistance. On ne peut donc pas parler d'un échec si la durée de vie de l'entreprise en solo est courte, puisque l'objectif est le retour à un emploi salarié. Furdas M. et Kohn K. (2011) confirment que le motif de création d'entreprise a un impact sur la durée d'auto-emploi, les entreprises créées par opportunité survivant largement plus souvent que les entreprises créées par nécessité. Ils soulignent qu'il faudrait étudier les raisons de la fermeture de l'entreprise : s'il s'agit d'un retour à l'emploi salarié, alors ce n'est pas un échec. Sternberg R. et Bergman H. (2013) avancent également que les entreprises par opportunité ont des taux de survie et

de croissance plus élevés : ce sont les "bons entrepreneurs", qui profiteront à long terme au développement économique régional et national. L'étude de Zali M. et al. (2013) montrent que la corrélation entre entrepreneuriat de nécessité et croissance présente et future de l'entreprise est fortement négative, au contraire de l'entrepreneuriat par opportunité. Pour Andersson P. et Wadensjö E. (2007), plus la situation antérieure sur le marché de l'emploi est « faible », précaire, moins la réussite économique des structures créées est au rendez-vous. Les ex-salariés ont des revenus plus élevés et emploient plus de salariés quand ils ont créé leur entreprise, que les chômeurs et inactifs. Cependant, l'étude soulève qu'il serait pertinent de suivre l'évolution intrinsèque des seuls chômeurs et inactifs : sont-ils dans une meilleure position économique et sociale après avoir créé leur entreprise qu'avant ? Ont-ils finalement créé de la valeur, non relativement aux autres, mais à eux-mêmes, ce qui en soit serait d'un intérêt individuel et sociétal important. Seuls Caliendo M. et Kritikos A.S. (2009) concluent à un taux de survie assez proche entre entrepreneurs par opportunité et par nécessité.

3.6 Synthèse des connaissances

A ce jour, peu de certitudes se dégagent donc des travaux analysés. Nous pouvons les résumer en quelques paragraphes, avant d'aborder les questionnements, pistes de recherche futures et problématiques soulevés par les études, qui sont finalement bien plus nombreux.

Au niveau des individus :

Les entrepreneurs par nécessité ont une plus grande aversion aux risques. Ils ont plus de doutes et plus besoin d'un accompagnement. Ils espèrent retrouver un statut de salarié : le degré de réticence à devenir ou rester entrepreneur est très élevé. Le besoin d'autonomie et de réalisation, le contrôle interne, la propension à prendre des risques et l'auto-efficacité sont faibles. Cependant, les motivations évoluent dans le temps, en particulier avec le succès du projet et selon le contexte, et sont très intriquées : d'ordre culturel, situationnel, psychologique. Si les facteurs « push » l'emportent durablement, ils ont un impact négatif sur le développement de l'entreprise.

La plupart des travaux convergent pour conclure à : un âge plus élevé, un niveau d'études inférieur, une expérience de travail moins grande, une moindre capacité à identifier et exploiter les opportunités entrepreneuriales, un réseau entrepreneurial limité voire inexistant (pas ou peu

d'entrepreneurs au sein de la famille ou dans le réseau personnel, peu de soutien). Les principaux profils concernés sont les femmes, les seniors, les immigrants, les ruraux, les individus peu diplômés et en particulier jeunes, dont le capital social et humain est réputé inférieur, généralement au chômage précédemment. La pauvreté, la mauvaise santé, la marginalisation, la discrimination, poussent ainsi certaines population à l'entrepreneuriat de survie.

Concernant les processus :

La dimension « décision » est absente de ce processus entrepreneurial. L'entrepreneur par nécessité perçoit fortement sa solitude et manque effectivement de réseaux. Il est significativement moins satisfait par ce choix occupationnel que les entrepreneurs par opportunité et retourne généralement au chômage ou à l'inactivité, ce qui est une preuve patente d'échec de ce processus. Néanmoins, il ne faut pas sous-estimer le rôle positif de la résilience : se lancer dans un projet est une façon de redonner à sa vie, à partir de soi, une vraie cohérence ; cela alimente estime de soi et confiance en soi surtout pour les victimes de l'exclusion (seniors, immigrants, etc.).

Les entrepreneurs par nécessité rencontrant le succès dans ces conditions difficiles ne sont pas plus innovants pour identifier les opportunités d'affaires : par contre, ils sont plus créatifs et persévérants pour identifier et mobiliser des ressources rares et créent dans un de leurs domaines de compétences. Ils exploitent plus efficacement leur réseau social et leurs contacts pour accumuler du capital, et possèdent de bonnes capacités de gestion. Compte-tenu de leur profil, ce sont les compétences entrepreneuriales qui doivent être le plus développées par l'accompagnement, ainsi qu'un travail sur les motivations, l'estime de soi, l'auto-efficacité, bref, les savoirs-être, les capacités psychologiques plus que techniques. Ce soutien est crucial, et doit s'effectuer dans la durée.

Au sujet de l'environnement :

Sur ce point, les données restent contradictoires et non concluantes. Le niveau de chômage, par exemple, joue un rôle indéterminé sur la création par nécessité. Cependant, les pays avec le plus fort taux d'entrepreneuriat de nécessité sont aussi les moins développés économiquement, et ayant de forts taux de chômage. Les changements structurels du marché du travail jouent également un rôle prépondérant sur l'accroissement de la création par nécessité (précarisation, sous-traitance, dérégulation). De même, la culture entrepreneuriale du pays joue un rôle capital pour favoriser le

succès des créations d'entreprise, même par nécessité. Enfin et surtout, les politiques publiques « push », réduisant les allocations chômage, obligeant à prendre des emplois, mêmes précaires ou mal rémunérés, sont des facteurs forts contribuant à l'augmentation des entrepreneurs par nécessité. La corruption est également un facteur contributeur. Les vides institutionnels sont enfin mentionnés, pour mettre en avant le rôle de l'économie solidaire.

Le tableau ci-après offre une synthèse des conclusions divergentes des différents travaux sur cette thématique de l'impact de l'environnement et des politiques publiques sur l'entrepreneuriat de nécessité :

Synthèse : un état des lieux contradictoires des liens entre politiques publiques, situation économique et entrepreneuriat de nécessité.

Pays peu développé économiquement => fort entrepreneuriat de nécessité Reynolds P. et al.(2001), Wennekers S. (2005), Acs Z. (2006), Acs Z. et Amorós J. (2008)	Lien chômage élevé => entrepreneuriat de nécessité non validé	Lien chômage élevé/marché du travail dérégulé => entrepreneuriat de nécessité validé
PIB/hab bas => entrepreneuriat par nécessité élevé Wenneker S. (2001 et 2005)	Storey D. (1991)	Rapports GEM (2006, 2013)
Faibles barrières à l'entrée => fort entrepreneuriat de nécessité Oui : Cowling M. et Bygrave W. (2003) Non : Van Stel A. (2007)	Taylor M. (1996)	Tervo H. (1994)
Système de protection sociale généreux => peu d'entrepreneurs par nécessité Oui : Cowling M. et Bygrave W. (2003), Henrekson M. (2005) Puis non : Cowling M. et Bygrave W. (2007)	Bergmann H., Sternberg R. (2007)	Niitykangas H., Littunen H., Kinnunen U. (1998)
Intérêt des politiques publiques push Oui : Henrekson M. (2005), Audretsch D. (2008), Serviere L. (2010) Très critiqueable : Mac Donald F. (1991, 1996), Henrekson M. (2005), Blackburn R.A. et Ram M. (2006), Sandner P. et al. (2007), Giacomini O. et Janssen F. (2007), Acs Z. et Szerb L. (2007), Bergmann H. et Sternberg R. (2007), Schoar A. (2009), Harbi S.E. et Anderson A.R. (2010), Bravo Bouyssi K. (2010), Fayolle A. (2011)	Thurik I. (2008)	Cowling M. et Bygrave W. (2003)
		Welter F. (2007)
		Van Stel A. (2007)
		Hollon J. (2009)
		Startiene G. (2010)
		Serviere L. (2010)
		Deli F. (2011)
		Bouchiki H. & Kimberly J. (1994)
		Kelley D.J. et al. (2011) mais positif
		Hernandez E.M. (2012)
		Tang Y. (2013)
		Abdesselam R. et al. (2013)
		Venancio A. (2013)
		Pijnenburg K. (2013)

Sur le thème des organisations :

Les entrepreneurs contraints développent moins souvent des activités dans un secteur où ils bénéficient d'une expérience, contrairement aux entrepreneurs volontaires. Cet entrepreneuriat est surtout présent dans les secteurs moins complexes, avec peu de barrières à l'entrée, comme les services à la personne ou le secteur informel, réclamant moins d'investissement, plus immédiatement accessible. Les entreprises créées sont de petite taille, subissant une forte concurrence des firmes plus grandes et expérimentées du voisinage. Les opportunités poursuivies sont peu rémunératrices.

Les organisations créées sont aussi le signe d'une hybridité nouvelle des entrepreneurs, fruit de la précarisation du marché du travail, avec la porosité des frontières entre les différents états représentés par l'emploi, le chômage et l'inactivité.

Cependant, les avis divergent quant à l'impact économique de l'entrepreneuriat de nécessité et à la pérennité des entreprises créées par nécessité.

Chapitre 3 - Des multiples questions de recherche recensées à l'émergence d'une problématique centrale

Ce chapitre va nous permettre :

- dans un premier temps, de mentionner la vision critique du concept d'entrepreneuriat de nécessité évoquée dans les travaux,
- ensuite, de présenter les différentes pistes de recherches recensées dans les études,
- puis, d'expliquer la problématique choisie, les raisons de ce choix et la démarche adoptée pour y répondre,
- enfin de proposer une définition synthétique et personnelle de l'entrepreneuriat de nécessité.

1. Vision critique de l'entrepreneuriat de nécessité

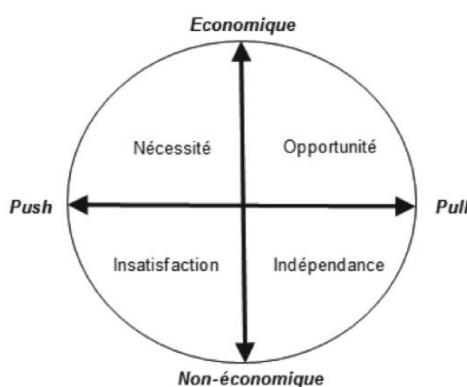
Nous avons déjà mentionné les nombreuses critiques qui portent sur la définition même de l'entrepreneuriat de nécessité, et des entrepreneurs ainsi « étiquetés ». Ce propos est récemment repris par Baket T. et Welter F. (2015), qui réfutent les théories et classifications simplistes concernant l'entrepreneuriat, halo complexe et évolutif d'individus, de contextes et de situations diverses : «...*Cela pose un énorme point d'interrogation sur les dichotomies que les chercheurs en entrepreneuriat aiment appliquer, en particulier parce que cela leur rend la vie plus simple face au désordre (« messiness ») des comportements entrepreneuriaux, ou de la réalité, qu'il est si délicat d'appréhender* » : entrepreneuriat de nécessité versus d'opportunité, entreprise créée par style de vie ou loisir versus affaire « entrepreneuriale », entrepreneuriat social ou standard, etc.

Nous reprendrons uniquement ici les conclusions des principaux auteurs qui ont travaillé sur cet axe critique.

Selon Shane S. (2009), les gouvernements, en particulier des économies dites développées, doivent, et sont en mesure d'identifier les créations d'entreprises qui présentent une faible probabilité de créer des emplois et de générer de la croissance économique. La distinction entrepreneuriat de

nécessité/par opportunité ne fonctionne pas cependant : des individus peuvent créer des entreprises à fort développement et très créatrices d'emplois, même si leur motivation initiale était la nécessité. Ceci rappelle l'aspect figé du concept, tandis que le processus évalué est dynamique, inclut dans une réalité spatio-temporelle, sociale, économique, politique, culturelle et individuelle. **Il s'agit donc d'étudier une situation évolutive**, ce qui est beaucoup plus complexe, mais proche de la réalité.

Par ailleurs, les résultats des études de Smallbone D. et al. (2003), Williams C.C. et Youssef Y. (2014) et Stephan U., Hart M., Drews C. (2015) suggèrent que **les concepts de nécessité et d'opportunité sont des classifications trop simplistes**, en particulier dans les économies en transition⁸. Les facteurs externes peuvent expliquer que des individus avec un bon niveau d'éducation ont des opportunités limitées d'emploi correspondant à leur qualification et leurs attentes. Ceci dit, l'expérience peut faire évoluer les motivations et les comportements des individus vis-à-vis de l'entrepreneuriat. Même dans les pays en transition, dans lesquels les institutions et autres facteurs externes sont peu favorables à la création d'entreprise, les motivations des individus se révèlent variées, incluant des facteurs pull aussi bien que push. Ces motivations, objectifs et orientations des individus évoluent au cours du processus, selon les opportunités qui apparaissent et l'amélioration des capacités entrepreneuriales des individus. Il s'agit donc d'un processus à étudier dans sa dynamique, avec **des motivations ancrées dans l'individu et d'autres naissantes, pour des raisons personnelles, psychologiques, mais aussi externes, économiques, sociales et dépendant du contexte**. Gabarret I. et Vedel B., (2012) proposent d'interpréter la motivation entrepreneuriale à la lumière de deux continuums : push/pull et économique/non-économique.



Rosa P. et al. (2009) sont extrêmement critiques également. La recherche, selon eux, ne supporte pas l'hypothèse classique de l'entrepreneuriat par nécessité, à savoir que les individus des pays en

⁸ Les économies en transition sont des économies anciennement [planifiées](#) ayant amorcé un passage vers une organisation où domine l'[économie de marché](#), dans un système [capitaliste](#). Les travaux cités portent par exemple sur la Russie, la Moldavie, l'Ukraine, la Biélorussie et l'Ouzbékistan. La plupart des entrepreneurs y ont rejoint le secteur informel.

développement créeraient principalement par manque d'alternative. Les individus avec de faibles revenus approchés dans leurs travaux sont beaucoup moins sujets à créer leur entreprise, souvent parce qu'ils sont « coincés » dans des travaux qui leur demandent toute la journée pour gagner seulement de quoi survivre : ils n'ont pas le "loisir" de créer leur entreprise. De plus, ils sont endettés et n'ont aucune épargne disponible. Par ailleurs, la notion d'emploi ou d'inactivité est différente dans les pays développés et en développement : ce qui est valorisé dans les pays en développement est le fonctionnariat ou l'emploi dans les grandes firmes, le reste est considéré comme du non emploi, ce qui fausse totalement les résultats des enquêtes telles que celle du GEM. Les motivations autres que de nécessité sont très importantes pour les entrepreneurs locaux : progression sociale, statut, développement économique. Beaucoup d'Ougandais pauvres, par exemple, connaissent une vie économique complexe, possédant une micro-entreprise en ville pour lisser les revenus erratiques de la petite ferme dans leur tribu, ce qui est bien plus sophistiqué que de la simple nécessité. Certes, les résultats qualitatifs et quantitatifs prouvent cependant que plus les créateurs sont pauvres, plus faible est leur chance de démarrer une activité rentable. Ils sont plus dans la surconsommation temporaire quand ils ont quelques économies. Les véritables entrepreneurs sont donc tirés par des opportunités. Cependant, ils démontrent que l'hypothèse d'un entrepreneuriat de nécessité dans les pays en développement et d'un entrepreneuriat d'opportunité dans les pays développés est incorrecte. Surtout, comme d'autres auteurs cités précédemment l'ont également avancé, les données GEM sont par essence erronées.

De même, Dawson C. et Henley A. (2012) critiquent clairement les méthodes utilisées : compte-tenu de l'auto déclaration, des interprétations individuelles quant à la dimension push ou pull des différentes motivations, des biais de mémoire possible, il faut des recherches qualitatives sur l'interprétation des questions, afin de développer des questionnaires plus solides sur la dichotomie entrepreneuriat d'opportunité / par nécessité. Ainsi, 10 à 15% des entrepreneurs expriment un mix de motivations push et pull dans les rapports GEM, selon Stephan U. et al. (2015), catégorie « intermédiaire » qui n'est jamais étudiée. La distinction entre push et pull est ambiguë, et pas toujours claire pour les créateurs eux-mêmes, qui doivent répondre aux questionnaires construits par les chercheurs (exemple : la question financière est-elle un push dû à une situation économique critique, ou un pull, en raison de l'attrait financier d'une opportunité à développer ?). Il faudrait également des données *ex ante* sur les intentions, pour les comparer aux motivations *ex post*.

Nous le voyons, les critiques portent sur la définition même du concept, les méthodes de recherche, et les conclusions qui peuvent induire des politiques publiques peu pertinentes, comme nous l'avons décrit dans le chapitre traitant du rôle de l'État.

2. Pistes de recherche

2.1 L'imperfection du concept d'entrepreneuriat de nécessité

2.1.1 Constat d'un concept partiel et partial

Une première question évoquée en conclusion de nombreuses recherches concerne la dimension individuelle, et la définition même du concept d'entrepreneur par nécessité, ainsi que la méthode d'identification de ces individus.

Nombre de travaux le confirment, un important **travail de clarification du concept d'entrepreneuriat de nécessité** reste indispensable (Hugues K., 2003 ; Smallbone D. et Welter F., 2003 ; Couteret P., 2010 ; Palmroos J., 2012 ; Tipu S., 2012 ; Dawson C. et Henley A., 2012).

Tout d'abord le repérage des entrepreneurs de nécessité pose un problème méthodologique, nous l'avons vu : les individus s'auto-déclarent, sous le regard de l'enquêteur. Il est alors très difficile d'identifier et de quantifier les entrepreneurs par nécessité. Il faut préciser le vocable, faire plus attention au choix des échantillons pour éviter la surreprésentation de certains profils sur d'autres (Davidsson P. et Gordon S., 2009) : par exemple, s'intéresse-t-on aux firmes ou aux entrepreneurs naissants ?

Par ailleurs, la question se pose de savoir s'il s'agit ou non d'un individu créant pour la première fois une entreprise : du point de vue des données GEM et selon la formulation de la question, rien ne s'oppose à ce que l'entrepreneur ait déjà une expérience entrepreneuriale antérieure. Aucune étude relevée n'utilise d'ailleurs ce critère comme discriminant, si ce n'est dans le cadre du projet Source, où seuls des « primo-créateurs » ont été interviewés, ainsi que les cinq personnes interrogées dans le cadre de l'étude exploratoire de Couteret P. (2010). Même si Block J. et Köllinger P. (2008) mentionnent qu'il n'y avait pas d'intention entrepreneuriale préalable, le critère de « première fois » n'est pas testé. De même, Maritz A. (2004) précise qu'il s'agit de créateurs qui n'avaient jamais envisagé cette perspective, mais s'appuie sur les données de GEM, qui ne retient pas ce critère. Donc, nous notons qu'il serait intéressant dans les études futures, de repérer cette caractéristique, pour en mesurer l'impact, sur la réussite ultérieure de l'entreprise par

exemple. En effet, **nombre de créateurs d'entreprise par nécessité, qui se déclarent comme tels dans les études, ou que nous avons rencontré, sont des « multirécidivistes », forcés plusieurs fois dans leur parcours professionnel chaotique à la création d'entreprise, avec le plus souvent toujours aussi peu de succès et de motivation.**

Comme nous l'avons vu, une **typologie plus précise** que la seule dichotomie nécessité/opportunité est nécessaire, ces catégories étant très hétérogènes. Les **motivations, multidimensionnelles, doivent être approfondies** (Block J. et Sandner P., 2009 ; Folta T.B. et al., 2010 ; Williams N. et Williams C., 2011 ; Gabaret I. et Vedel B., 2012) ; il s'agirait d'étudier les schémas mentaux spécifiques à ces entrepreneurs. Leur **profil doit être plus précis**, afin également de déterminer son influence potentielle sur le succès ou l'échec des entreprises créées. Bhola R. et al., (2006) proposent ainsi d'introduire des variables telles l'expérience professionnelle, l'éducation, le capital social et humain, le choix du secteur d'activités, les professions et revenus initiaux, le régime de sécurité sociale, la législation sur les faillites, les structures de soutien aux créateurs. Des études doivent porter sur les facteurs exogènes qui peuvent pousser à ce choix (exemple : le plafond de verre existe-t-il aussi pour les hommes ?). Il faudrait également étudier des caractéristiques sur le comportement entrepreneurial, la propension aux risques, l'innovation, le réseau, la confiance en soi, le « locus of control », la capacité à repérer les opportunités, ainsi que les **critères sociodémographiques** (âge, genre, immigration, handicap), dans la description des entrepreneurs par nécessité/opportunité. Mesurer l'impact des valeurs et normes culturelles est une autre piste (Hechavarria D.M. et Reynolds P.D., 2009). L'idée serait de déterminer des **facteurs spécifiques de succès** (Tervo H., Niittykangas H., 1994 ; Taylor M., 1996 ; Weber P., Schaper M., 2004 ; Ashta A., Raimbault S., 2009 ; Block J., Sandner P., 2009 ; Block J. et Wagner M., 2010 ; Bravo-Bouyssy K., 2010 ; Tipu S., 2012), comme une nouvelle quête à l'Heffalump ?

Parmi cet ensemble de critiques et de sujets d'étude indispensables, nous retenons une proposition pour améliorer la pertinence du concept de nécessité : Mandják T. et al., (2011) proposent de **différencier la création par nécessité "dure", engendrée par des facteurs externes tels le chômage, de la création par nécessité "molle", due à des facteurs internes comme l'insatisfaction au travail.** Nous exploiterons cette piste dans notre proposition de typologie.

2.1.2 Ponts possibles avec un cadre théorique compatible : le capital social de l'entrepreneur

Davidson P. et Honig B. (2003) puis De Carolis D.M. et Saporito P. (2006), s'inspirant de la théorie sociale cognitive de Bandura, suggèrent que la capacité des individus à identifier et faire fructifier des opportunités dépend de facteurs multiples qui interagissent, liés aux traits de l'individu, mais aussi à son environnement, son réseau social et enfin à son capital social. Cependant, ces « prédispositions » n'interfèrent pas sur la réussite ultérieure de l'entreprise. Drakopoulou D.S. et Anderson A.R. (2007) ré-expriment l'importance de considérer l'entrepreneur dans son environnement social, et non comme un individu isolé, hors contexte. Pour « faire tomber le mythe », ils suggèrent de recourir aux théories institutionnelles et de l'agence en entrepreneuriat.

Il serait donc intéressant, dans des travaux ultérieurs, de « contextualiser » l'entrepreneuriat de nécessité. Nous entamerons d'ailleurs cette démarche dans les chapitres suivants.

Intéressons nous maintenant aux questions de recherche recensées concernant les processus liés à l'entrepreneuriat de nécessité.

2.2 Les processus

2.2.1 Les processus des entrepreneurs par nécessité, un champ mal connu et crucial

Plusieurs recherches (Davidsson P. et Gordon S., 2009 ; Carlsrud A. et Brännback M., 2011 ; Palmroos J., 2012 ; Tipu S., 2012) concluent que le domaine dans lequel les travaux doivent être le plus approfondis est celui de l'analyse des processus, avec des études longitudinales en particulier.

Plus d'une dizaine de recherches mentionnent la nécessité de travaux longitudinaux, portant sur **les résultats et le devenir de ces entreprises**, sur les processus, sur la satisfaction des entrepreneurs, leur bien-être et leur santé, l'impact économique, social et psychologique de leurs entreprises. Par exemple, Hugues K. (2003) suggère de distinguer entre les entrepreneurs par nécessité "*réfugiés*" qui retournent à l'emploi salarié et les "*convertis*", nombreux, qui développent leur entreprise. Pour mesurer l'intérêt du processus entrepreneurial et son évolution, en particulier, il serait nécessaire de choisir un échantillon de créateurs naissants au tout début du processus et de les suivre dans le temps (Smallbone D. et Welter F., 2003, Davidsson P. et Gordon S., 2009). De même, il serait intéressant d'étudier la situation des créateurs chômeurs avant et après cette expérience (Andersson P. et Wadensjö E., 2007).

Observer en profondeur plusieurs cas d'entrepreneurs par nécessité dans leur décision de création jusqu'à plusieurs mois après le démarrage de leur activité serait ainsi précieux, pour étudier entre autres le rôle des réseaux, des technologies, le choix du secteur d'activités.

Par ailleurs, les **modes spécifiques d'accompagnement** doivent être déterminés, en faisant une analyse de l'efficacité des principaux programmes d'accompagnement existants, par le suivi longitudinal de plusieurs cas d'entrepreneurs par nécessité aidés par différentes structures, dans le cadre de la dyade entrepreneur-accompagnateur (Valeau P., 2006 ; Couteret P., 2010). L'étude de l'accès à l'information est également critique.

Il conviendrait également de donner à la **résilience entrepreneuriale** des références théoriques solides, car ce concept permettrait de travailler sur l'accompagnement des entrepreneurs par nécessité, et la transformation d'une situation vécue négativement, en une expérience enrichissante, ce indépendamment de son issue.

Enfin des études interdisciplinaires sont nécessaires, ainsi que des investigations multi-niveaux (micro à macro et nécessité à opportunité). Le Centre d'Analyse Stratégique (2012) suggère également de lier des travaux aux théories de la décision dans l'incertain, ce qui fait écho à l'effectuation.

2.2.2 Les théories actuelles mobilisables : bricolage, improvisation et effectuation

Comme nous l'avons vu, les théories actuelles de l'entrepreneuriat reprennent pour la plupart la conception classique du « mythe » de l'entrepreneur rentable, rationnel, acceptant la prise de risques, capable de repérer des opportunités d'affaires et de les exploiter profitablement, selon un modèle téléologique (qui explique le fonctionnement selon la finalité), linéaire et immuable, en adoptant des stratégies basées sur l'organisation de ressources adaptées. Néanmoins, les perspectives et modèles hétérodoxes se multiplient : le bricolage (Garud R. et Karnoe P., 2003 ; Baker T., Miner A. et Eesley D., 2003 ; Baker T. et Nelson R.E., 2005 ; Mair J. et Marti I., 2009), l'effectuation (Sarasvathy S., 2001 ; Wiltbank R. et al., 2006 ; Read S. et al., 2009), et l'improvisation (Miner A. et al., 2001 ; Crossan M. et al., 2005 ; Hmieleskia K., Corbett A., 2008) sont les concepts centraux de ces nouveaux courants, que certains chercheurs ont tenté d'intégrer

dans une théorie « alternative » du succès entrepreneurial (Archer G., Baker T. et Mauer R., 2009). Il s'agirait peut-être d'un nouveau paradigme de notre domaine. Ils proposent tous une vision d'un entrepreneur cherchant à minimiser sa prise de risques par un processus de développement circulaire de son entreprise, non plus en se fixant un but ex-nihilo, mais en progressant par ajustements permanents en fonction des ressources à sa disposition, adaptant son plan d'affaires, selon une logique de rationalité limitée (Simon H., 1982). Nous les présentons ci-après rapidement. Un article de Fisher G. (2012) évoque en détail les différences et similitudes entre ces théories.

2.2.2.1 Le bricolage

La notion de bricolage a été empruntée à l'anthropologie, utilisée en premier lieu par Claude Lévi-Strauss en 1966 dans *La Pensée sauvage*, afin de décrire la manière dont se conçoivent les mythes. Le bricoleur s'oppose à l'ingénieur, en ce qu'il a recours à des objets existants, qu'il peut agencer de façon innovante, par tâtonnements, pour parvenir à un but qu'il adaptera en fonctions des moyens finis qu'il possède, tandis que l'ingénieur cherchera plutôt à développer de nouveaux outils pour atteindre l'objectif tel qu'il est défini. Le bricoleur incarne la « *pensée sauvage* », tandis que l'ingénieur est le représentant de la pensée scientifique. L'univers du bricoleur est fini, et il doit composer avec ce qu'il a “sous la main”, tandis que l'univers de l'ingénieur est ouvert et innovant.

Cette analyse a pénétré différents champs de recherche, dont l'entrepreneuriat. Dans une vision constructiviste, Baker T. et Nelson R.E., en 2005, dressent un panorama des études sur le bricolage dans les différentes disciplines, et le définissent comme « faire avec les moyens du bord », en combinant les ressources (compétences, main d'œuvre, matériel) disponibles pour résoudre de nouveaux problèmes ou poursuivre de nouvelles opportunités, même si la méthode n'est pas optimale. Deux étapes se succèdent : l'accumulation de ressources potentiellement utiles mais sans objectif précis, puis l'utilisation de ces ressources, selon le problème émergent et la solution imaginée par le bricoleur, ce qu'illustrent à leur façon les « *Hunger Games* ». Les auteurs ont étudiés 29 entreprises, afin de démontrer qu'une utilisation ciblée et raisonnée du bricolage dans le temps et l'espace améliore la croissance de l'entreprise. Suivant les théories de Penrose R. dans *The Theory of the Growth of the Firm* (1995), l'accent est donc mis sur l'utilisation des ressources dans la création de valeur, plus que sur les ressources elles-mêmes. Ce qui est bien sûr intéressant dans les environnements particulièrement contraints, raison pour laquelle Mair J. et Marti I. ont démontré l'utilité de ce concept dans le cadre de l'entrepreneuriat institutionnel dans les pays en développement (2009).

2.2.2.2 L'improvisation

Le courant de recherche sur l'improvisation organisationnelle est également récent (Miner A. et al., 2001) : il tente, par une approche dialectique, de réconcilier dispositifs de contrôle et adaptation à l'imprévu, dans un objectif d'optimisation des projets d'entreprise. L'improvisation est une forme d'apprentissage en temps réel : c'est le fait d'accomplir une action sans s'y être préparé, d'abord dans les arts – musique jazz, théâtre, danse, sculpture, cinéma-, mais aussi en ingénierie, comme nous le rappelle le sauvetage de la mission Apollo 13. Nous soulignerons néanmoins que les acteurs de l'improvisation ne sont certes pas préparés à la situation émergente, mais possèdent par ailleurs une importante expérience, une longue pratique, de grandes connaissances, dans le domaine dans lequel ils interviennent et improvisent. Ce concept a également été repris par Weick K. (2001) sous le terme de « juste-à-temps » : les stratégies d'entreprises de ce type se distinguent par un investissement initial plus faible - on ne tente plus d'anticiper les ressources nécessaires ou les événements -, un investissement plus important dans un éventail de connaissances et de ressources variées pour faire face au scénario émergent, une capacité d'analyse rapide des situations et de prise de décision immédiate, une confiance en l'intuition du management, et la sophistication des méthodes de réduction des pertes. Même si le contexte est plutôt celui du développement de nouveaux produits ou les situations de crises en entreprise, cette analyse fait écho à la théorie suivante, de l'effectuation, la première intervenant parfois dans la seconde. Une fois encore, cette théorie semble pertinente dans le contexte très contraint, en termes de temps, d'argent et de connaissances, de l'entrepreneuriat de nécessité.

2.2.2.3 L'effectuation

Nous reviendrons ultérieurement sur le détail de cette théorie, qui réalise une sorte de synthèse élargie, et appliquée spécifiquement à l'entrepreneuriat, des deux précédentes, puisque nous avons choisi de la mobiliser comme grille de lecture.

Mentionnons simplement le concept d'innovation *jugaad*, ou frugale, développé par Navi Radjou, d'origine indienne comme Sarasvathi et qui prône une innovation faite d'improvisation et de débrouillardise pour mieux se jouer des contraintes et répondre aux nouveaux besoins des consommateurs. Comme le disait si poétiquement Tournier, la débrouillardise, c'est le « combat contre le brouillard » ; en anglais « resourcefulness », ou « improvisation » ; en hindi, c'est le « jugaad » ; la « bricole », moyen détourné, habile, d'aller par-ci par là, en zigzag ; une capacité à

analyser rapidement des situations pour prendre une décision immédiate, une confiance en l'intuition. La débrouillardise, c'est encore « se dépatouiller » autrement lorsque les ressources nécessaires pour faire face à une situation viennent à manquer, la capacité ingénieuse d'improviser une solution efficace dans des conditions difficiles. Cette qualité est à nouveau valorisée par les managers : « *réparer au lieu de remplacer, réfléchir plutôt que recourir uniquement aux technologies* ». Radjou N. (2014) explique : « Jugaad, c'est un mot hindi, qui veut dire *«débrouillardise ou capacité ingénieuse d'improviser une solution efficace dans des conditions difficiles* ». Appliquée à l'économie, c'est une pratique très courante dans les pays émergents, comme l'Inde, la Chine, le Brésil ou les pays africains. Ces pays se caractérisent par d'énormes contraintes et une rareté des ressources. Pourtant les entrepreneurs y sont capables de concevoir des solutions tout à fait abordables et durables avec très peu de moyens. **L'innovateur jugaad, converti l'adversité en opportunité et fait mieux avec moins.** Cette méthode, inspirée de l'observation des entrepreneurs dans les pays émergents et utilisée par des grands groupes comme Renault ou General Electrics, est selon lui particulièrement appropriée pour ceux que nous qualifions d'entrepreneurs par nécessité. Les principes en sont l'externalisation, la réutilisation de nouvelle manière de technologies existantes, la production de masse appliquée à de nouveaux domaines, le recours à des réseaux sociaux flexibles, ou encore la reconnaissance de l'ingéniosité des « bandits contrefacteurs ». Il produit des solutions qui amènent plus de valeur aux consommateurs tout en utilisant moins de ressources. Et souvent, il pense aux populations économiquement marginalisées.

Après cette brève incursion dans les théories qui permettraient d'étudier les processus entrepreneuriaux des entrepreneurs par nécessité, dont nous retiendrons particulièrement l'effectuation pour son effort de synthèse, intéressons-nous maintenant aux questions de recherche portant sur l'environnement de l'entrepreneuriat de nécessité.

2.3 Environnement, politiques publiques et vides institutionnels

2.3.1 Rappel sur la théorie des vides institutionnels

Dès la fin du XIXe siècle, les sociologues étudient les institutions, structures d'origine coutumière ou légale, faites d'un ensemble de règles tournées vers une fin, qui participe à l'organisation de la société ou de l'État. L'économiste et sociologue allemand Max Weber s'intéresse ainsi aux

processus par lesquels bureaucratie et institutions sont devenues dominantes dans la société. Il qualifie ces processus de « *cage de fer* » (*iron cage*, 1904) qui est créée par l'institutionnalisation.

Après-guerre, les travaux de Selznick P. (1949) et Commons J. (1957) s'intéressent à l'impact des institutions sur l'économie et le fonctionnement du marché. À la fin des années 1970, les néo-institutionnalistes travaillent sur le caractère répétitif de l'action dans les organisations. Ils prétendent qu'au fil du temps les organisations tendent à devenir de plus en plus homogènes, sans nécessairement être plus performantes au niveau économique.

Le néo-institutionnalisme étudie les organisations, en ce qu'elles opèrent dans un environnement constitué entre autres d'institutions, dit « environnement institutionnel » : dans cette approche, les institutions ont un rôle fondamental dans la compréhension des phénomènes sociaux, économiques, politiques, culturels et pour la construction du rapport complexe entre les individus et la sphère supra-individuelle. Les différents courants s'accordent sur le fait que les institutions rendent l'environnement plus prévisible et contribuent ainsi à la définition de régularités dans le comportement des individus.

Trois courants principaux structurent le domaine. L'approche régulatrice, dans laquelle les institutions produisent des normes, établissent des règles, exercent des contrôles afin que les individus s'y conforment, est plutôt issu du champ de l'économie (North D., 1990), et peut être reliée aux théories utilitaristes sur les coûts de transactions (que réduisent les institutions).

L'approche normative porte son attention sur l'ensemble des règles qui introduisent dans la vie sociale des prescriptions et des obligations sociales ; croyances et normes qui régissent les rapports sociaux, mais aussi politiques et économiques. Ainsi, Bowen H.P. et De Clercq D. (2008) démontrent empiriquement que les caractéristiques institutionnelles d'un pays influencent de façon significative le développement économique par le biais de l'effort entrepreneurial : celui-ci est orienté vers des activités à forte valeur ajoutée en proportion du niveau des institutions financières et d'éducation, et de façon inversement proportionnelle au niveau de corruption.

Enfin, certains chercheurs, comme Di Maggio P.J. et Powell W.W. (1983) développent une approche cognitiviste, concevant les institutions comme des organisations supra-individuelles, tendanciuellement stables qui structurent et canalisent l'action individuelle en fournissant aux acteurs des ressources mais aussi des freins. Les institutions représentent alors des « *schémas de référence légitimes liés à l'incorporation de routines qui orientent l'action* ». Dans leur article "The Iron

Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Field” (1983), ils introduisent cette approche en management des organisations et décrivent l’isomorphisme des firmes, c’est-à-dire leur propension à se ressembler. Cette perspective permet, au lieu d’agir uniquement selon des règles ou des obligations, que les individus agissent aussi selon leurs convictions. Ils développent aussi la notion d’«entrepreneur institutionnel », acteur qui possède les ressources nécessaires au changement ou à la création d’institutions, au-delà des pressions inertielles, par la poursuite d’une opportunité, et ce avec l’aide d’un réseau à qui l’ordre établi n’est pas favorable. Battilana J. et al. (2009) décrivent en détail le processus de création institutionnelle.

De cette vision émergent différentes ramifications : celle sur les changements institutionnels s’intéresse ainsi particulièrement à la désinstitutionalisation, processus par lequel les institutions s’affaiblissent et disparaissent (Scott, 2001). D’autres considèrent les dysfonctionnements des institutions et les « vides institutionnels ».

Le terme de « vides institutionnels » (institutional voids) est utilisé pour la première fois par deux chercheurs d’Harvard, Khanna T. et Palepu K., dans leur article “Why Focused Strategies may be wrong in Emerging Markets” (1997). Ils reprennent ce thème treize ans plus tard, dans l’ouvrage de vulgarisation *Winning in Emerging Markets*, dans lequel ils proposent un cadre pratique pour développer des stratégies sur les marchés émergents, non en fonction de critères figés comme la géographie, mais basé sur la compréhension des structures de ces marchés et du contexte institutionnel spécifique. Les vides institutionnels, par exemple l’absence d’instituts de sondage, de bureaux de certification, l’inexistence de systèmes de paiement par carte de crédit, la faiblesse des infrastructures telles les autoroutes, les aéroports, l’absence de système de santé efficient, de structures judiciaires, de système éducatif, l’ampleur de la corruption, sont des obstacles à l’implantation et au succès des entreprises dans les marchés émergents. Ces vides institutionnels se retrouvent dans l’écosystème du marché, que ce soit le marché du travail, des biens et services, ou encore le marché financier. Or, les organisations dépendent de cet écosystème, constitué entre autres d’institutions déficientes ou inexistantes. Charge à ces nouvelles entreprises de combler, y compris pour leur développement sur ces marchés émergents, ces vides institutionnels. C’est ce que font des entreprises comme Nestlé, premier producteur mondial d’eau minérale, très implanté dans les pays émergents pour fournir de l’eau potable en bouteilles, à une population dont les gouvernements pauvres et corrompus d’États comme le Pakistan ou le Bangladesh, sont incapables de gérer des infrastructures de distribution d’eau opérationnelles. Ils suppléent, pour leur plus grand

profit, aux carences des structures locales. De même Tata Motors fournit des véhicules adaptés au réseau routier délabré d'Inde ; Coca-Cola offre à ses revendeurs indiens de petits frigos alimentés par l'énergie solaire, puisque les réseaux de distribution d'électricité sont déficients. Nous faisons ici une incursion intéressante dans le monde du « bricolage », que nous venons d'aborder, les deux concepts étant étroitement liés.

Certains noteront le cynisme avec lequel les firmes multinationales s'emparent de ces vides institutionnels très profitables, en les transformant en de lucratives opportunités d'affaires et en n'opérant qu'une redistribution de façade aux communautés locales. Ils montreront alors le rôle d'entrepreneurs sociaux issus de ces populations, tels que nous les avons précédemment décrits, pour combler ces vides ou rendre ces institutions efficaces, en créant des infrastructures telles les écoles, les universités, les hôpitaux, les logements sociaux, les banques. Cependant, nous ne sommes pas loin alors de Battaville, cité ouvrière issue d'une vision paternaliste de l'économie, « utopie patronale » qui devrait être oubliée après tant de faillites et de dysfonctionnements.

2.3.2 Vides institutionnels et entrepreneuriat de nécessité

Les travaux sont rares, qui portent sur des modèles théoriques aboutis permettant une analyse d'impact des interactions entre entrepreneuriat et institutions ou politiques publiques. Par exemple, quelles sont les interactions entre entrepreneuriat, qui plus est de nécessité, et les institutions, lois, normes, qui sont fructueuses ? Comment l'entrepreneuriat de nécessité affecte le développement industriel d'un pays, sa croissance et son bien-être ? Quels sont ses effets sur le marché de l'emploi et le chômage ? A l'inverse, quels impacts ont réellement les politiques de l'emploi sur l'entrepreneuriat de nécessité ? Enfin, relativement peu de recherches portent sur le rôle de l'entrepreneuriat social, à la croisée des réflexions sur le bien-être d'une société et l'entrepreneuriat.

Plusieurs études soulignent la nécessité d'adapter les politiques existantes et d'en créer de nouvelles pour les rendre plus pertinentes et efficaces. D'autres institutions doivent être créées ou mobilisées, comme les établissements consulaires, les universités et grandes écoles afin de combler les « vides institutionnels » (Fayolle A., 2011), et de nouveaux acteurs doivent émerger (Mair J. et Marti I., 2009), tel l'entrepreneur social.

Mair J. et Marti I. (2009) étendent la notion de vides institutionnels en la reliant justement à celle de bricolage, pour questionner dans une étude de cas, le rôle des entrepreneurs institutionnels. Ils

s'intéressent au fait que ces vides ou dysfonctionnements institutionnels empêchent l'accès et la participation au marché, des plus désavantagés en particulier. Ils analysent également les raisons pour lesquelles apparaissent des vides ou des dysfonctionnements institutionnels, et déduisent que l'origine en est souvent l'interaction entre les structures de pouvoirs existantes, les instances juridiques, et les pratiques institutionnelles récentes. Enfin, ils font explicitement le lien avec les théories du bricolage, et la nécessité de ne pas concevoir l'entrepreneur institutionnel comme un « héros », mais plutôt comme un bricoleur.

Pour mettre en relation cette démarche avec les entrepreneurs par nécessité, mentionnons que la réalité est de ce point de vue complexe et nuancée. Certes, les vides institutionnels sont nombreux, que ce soit au niveau de l'orientation, de l'accompagnement, ou de la formation des entrepreneurs par nécessité (Couteret P., 2010 ; Fayolle A., 2010). Néanmoins, on peut aussi parfois craindre un « trop plein » institutionnel, cette thématique étant particulièrement sensible, comme nous l'avons vu, concernant les pouvoirs publics. Les acteurs, les services, les offres se multiplient, bridant, enfermant plus qu'elles ne libèrent et supportent les créateurs. Là encore, des études empiriques seraient nécessaires, pour comprendre en détail les impacts de ces institutions pléthoriques mais pas toujours efficaces. Pour pallier ces manques, d'ailleurs, en rejoignant les notions d'entrepreneur social (ces entrepreneurs pour lesquels la valeur ajoutée sociale est le premier objectif, le gain financier étant un levier simplement nécessaire) ou institutionnel, on notera que les individus créent parfois eux-mêmes leurs structures, associations solidaires, comme dans les marchés émergents. N'y aurait-il pas, ici comme là-bas, un intérêt pour les firmes à se préoccuper de ces « marchés », de proposer des tutorats, des partenariats ? Les travaux sur l'insertion professionnelle répondant à une demande sociale, cherchant des solutions contre le chômage, l'exclusion, pour l'adaptation du système éducatif, se penchent également sur ces « vides » ou « trop plein » institutionnels, et pourraient être convoqués de façon pertinente.

Pour ce faire, des travaux doivent se pencher sur ces **vides institutionnels**, en mobilisant les théories néo-institutionnelles (Hessels J., Van Gelderen M. et Thurik R., 2008; Ashta A. et Raimbault S., 2009). En particulier, l'entrepreneuriat de nécessité pourrait être étudié en lien avec le concept d'exclusion sociale, dans l'objectif de déterminer le rôle des changements dans le marché du travail et le système d'éducation. Quelles sont les meilleures institutions, les meilleures politiques de soutien à la création d'entreprise, les mécanismes (par exemple la micro finance) et les processus ? Ces études doivent être impartiales et permettre de disposer d'outils fiables de mesure

financière des politiques publiques d'emploi par l'entrepreneuriat (Bergmann H. et Sternberg R., 2007 ; Brasseur M., 2010 ; Tipu S., 2012), pour déterminer sur le long terme les résultats des programmes publics d'aide aux personnes défavorisées, par la création d'entreprise. Des recherches sont aussi nécessaires sur les autres facteurs institutionnels : prélèvements, impôts et taxes, rôle de l'épargne, des subventions et aides de l'État, du code du travail et du système éducatif (Storey D., 1991 ; Hessels J. et al., 2008).

2.3.3 L'entrepreneuriat social

L'entrepreneuriat dit social, champ émergeant de la recherche (Cukier W. et al, 2011), qui se développe rapidement depuis dix ans, peut également apporter des cadres de recherche intéressants.

Il n'y a pas de définition univoque du concept d'entrepreneur social, mais un halo de caractéristiques reconnues (Brooks A., 2009). Selon Barthélémy A. et Slitine R. (2011) : *"l'entrepreneuriat social recouvre l'ensemble des initiatives économiques dont la finalité principale est sociale ou environnementale et qui réinvestissent la majorité de leurs bénéfices au profit de cette mission."* L'entrepreneuriat social désigne toutes les initiatives privées dont la finalité sociale est supérieure à la finalité économique. Cependant, ce concept recouvre des voies de recherche et de développement très diverses.

Ce mouvement est concrètement né aux États-Unis : la « Social Enterprise Initiative » est lancée en 1993 par la Harvard Business School et de grandes fondations qui mettent sur pied des programmes de soutien aux entrepreneurs sociaux, dans la lignée de la « Venture Philanthropie » américaine, selon les méthodes du capital risque et du calcul de retour sur investissements. Cependant, il s'agit d'une vision très spécifique et libérale. L'approche américaine attache une grande importance au potentiel de transformation et d'innovation de l'entrepreneur. Les entrepreneurs sociaux sont des individus qui portent des solutions innovantes à des problèmes pressants de la société. Ils identifient des approches innovantes pour résoudre des problèmes qui apparaissaient souvent comme insolubles. Les entrepreneurs sociaux ont ou développent la capacité à apporter des solutions concrètes, et à concilier l'approche économique avec des objectifs sociaux.

En Inde, Mohamed Yunus (Prix Nobel d'économie et de la paix en 2005) développe la Grameen Bank et le microcrédit, afin d'aider les déshérités à développer des activités économiques et commerciales: *«Tout le monde espère gagner de l'argent en faisant des affaires. Mais l'homme peut*

réaliser tellement d'autres choses en faisant des affaires. Pourquoi ne pourrait-on pas se donner des objectifs sociaux, écologiques, humanistes ? Le problème central du capitalisme "unidimensionnel" est qu'il ne laisse place qu'à une seule manière de faire : rentrer des profits immédiats. Pourquoi n'intègre-t-on pas la dimension sociale dans la théorie économique ? Pourquoi ne pas construire des entreprises ayant pour objectif de payer décemment leurs salariés et d'améliorer la situation sociale plutôt que chercher à ce que dirigeants et actionnaires réalisent des bénéfices ? ». L'objectif est donc ici d'aider les pauvres à se prendre en charge, d'obtenir un effet de levier avec des investisseurs non uniquement intéressés par les dividendes immédiats, soucieux des conséquences sociales et environnementales de leurs investissements dans les créations d'entreprise.

Cette approche a donné lieu à une autre branche, l'approche *Bottom of the pyramid* (Prahalad C.K., Hart S.L., 2004), développant l'idée selon laquelle la subvention aux besoins du bas de la pyramide de Maslow est un immense marché que les entreprises devraient adresser pour s'enrichir tout en résolvant des problèmes de pauvreté. Cette approche est d'ailleurs critiquée (Arora S., Romijn H., 2012) pour son caractère ambigu.

L'approche européenne accorde une plus grande importance au projet social de l'entreprise, à sa gouvernance participative et à l'encadrement de ses profits. Des critères ont été définis par le réseau de chercheurs européens EMES (Emergence of Social Enterprises) et sont aujourd'hui employés par le Mouvement des entrepreneurs sociaux (Mouves). Ces critères économiques, sociaux et de gouvernance ancrent l'entreprise sociale dans une économie de ressources hybrides (publiques et marchandes).

La recherche a ébranlé les mythes fondateurs de l'entrepreneuriat libéral classique. Ainsi, Williams C. (2007) montre-t-il qu'un tiers des entrepreneurs au Royaume-Uni sont motivés principalement par des objectifs sociaux et non financiers ; et que les cultures d'entrepreneuriat varient selon les profils des entrepreneurs et leur implantation géographique, les populations rurales et marginalisées ayant une plus grande propension à s'engager dans l'entrepreneuriat social.

Cependant, la recherche en la matière reste récente et nécessite de plus amples travaux, en particulier empiriques (Cukier W., 2011).

2.4 Spécificités locales et comparaisons internationales

Plusieurs recherches concluent sur la nécessité d'études régionales plus détaillées et de comparaisons internationales. Les travaux mettent également à jour le **besoin de travaux plus centrés sur les pays en développement** : comme nous l'avons vu, compte-tenu de l'origine même du concept, il est surprenant que la majorité des articles portent sur les pays développés (Maritz A., 2004 ; Audretsch D.B., 2008 ; Serviere L., 2010 ; Tipu S., 2012).

Nous le voyons, les pistes de recherche sont nombreuses et variées, concernant les dimensions stratégiques et organisationnelles de ce processus de création d'entreprise, mais aussi la dimension psychologique ou encore politique. Nous allons maintenant présenter notre choix de recherche et le justifier.

3. Émergence de la problématique de recherche centrale

3.1 Problématique choisie

La revue de la littérature proposée ci-avant, la plus exhaustive à ce jour, a dans un premier temps permis de retranscrire l'état de l'art des savoirs et l'ensemble des pistes de recherche proposées. Nous avons ainsi évoqué les différents travaux nécessaires dans les domaines de la psychologie, de la politique, du management, du droit et de l'économie. Nous nous sommes interrogés ensuite sur la question prioritaire à traiter dans ce travail de recherche.

Il nous est apparu que le concept même d'entrepreneuriat de nécessité était si questionné, qu'un nouveau regard sur cette dichotomie s'imposait, par un travail d'identification de la diversité qui la compose. En effet, choisir de réaliser une analyse quantitative réutilisant par exemple les statistiques de GEM ou toute autre base de données aurait été incohérent avec notre conviction que les informations sont biaisées, pour toutes les raisons précédemment évoquées. De fait, un travail principalement qualitatif a été privilégié. De plus, l'interprétation même du sens des termes « opportunité » et « nécessité » par les entrepreneurs interrogés implique, comme nous l'avons vu, un biais important.

Dans le concept dichotomique d'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité, fondement de la comparaison internationale et de la plupart des travaux quantitatifs, l'hétérogénéité des cas reste inobservée et conduit à interroger le sens même de ces travaux.

Nous nous proposons donc de clarifier ce concept, dans un premier temps de notre recherche. Au lieu de considérer comme acquise et mesurable cette dichotomie, nous proposons d'en faire l'objet central de la recherche : **l'entrepreneuriat de nécessité peut-il être considéré comme une catégorie pertinente et équivalente, qui plus est dans des sociétés contrastées ?** Cette pertinence est-elle variable selon le cadre national ? Si le terme d'entrepreneuriat de nécessité est largement répandu, **est-il pour autant une catégorie d'identification, un concept solide, ou bien ses significations se diluent-elles dans l'espace, s'émiettent-elles selon les contextes individuels et socio-économiques ?**

Formuler ces questions, c'est considérer les conventions de définition de l'entrepreneuriat de nécessité, non comme des invariants permettant de mesurer un phénomène donné, mais comme des **processus interprétatifs pouvant varier selon la géographie, l'époque, les individus et la science concernés.**

En reprenant les analyses de Murray D.S. (1971), l'objectif de ce travail de recherche, qui se veut « intéressant » est de démontrer qu'un phénomène communément accepté, supposé jusqu'ici stable et non modifiable, à savoir le statut dichotomique d'entrepreneur par nécessité ou par opportunité, est en fait un phénomène instable et mouvant.

Notre objectif est donc d'identifier le nouveau chemin à suivre, puisque la route de la dichotomie nécessité/opportunité nous a fourvoyés dans une simplification stérile. Comment cette question peut-elle être posée différemment, de façon plus pertinente ? Certains chercheurs ont déjà pris cette question « à bras le corps », tels Peter Rosa, mais la littérature n'offre à ce stade que des pistes qui doivent être encore approfondies. Consciente que la problématique est ambitieuse, je souhaite néanmoins « remettre sur les rails » de la connaissance exploitable le concept d'entrepreneuriat de nécessité. Il s'agit donc de prouver qu'au-delà de la dichotomie simpliste push-pull/entrepreneuriat de nécessité-entrepreneuriat d'opportunité, telle que suggérée par Paul Reynolds et les statistiques GEM ou PSID, existe en réalité un **continuum complexe, une hybridation des profils** individuels, liée au contexte socio-économique, à la personnalité des individus, leur expérience, leur réseau, leur trajectoire de vie.

Pour reprendre la théorie de l'épistémologue Nassim Nicholas Taleb, nous ne croisons, de part les travaux de GEM et autres bases de données statistiques supports des travaux sur l'entrepreneuriat de nécessité, que des cygnes blancs. En identifiant un « cygne noir », nous mettons en exergue le biais cognitif dont souffre le concept. Ni entrepreneuriat de nécessité, ni entrepreneuriat d'opportunité, mais subtil continuum.

Car lorsqu'on rencontre et discute longuement avec les créateurs d'entreprise, nombre d'entre eux semblent ne pas se reconnaître dans cette dichotomie : ils se sentent à l'étroit dans ce cadre réducteur imposé par la classification des chercheurs. Il faut écouter ces personnes, nos « objets de recherche » : quel est leur vocabulaire, que nous disent-ils de leur vécu de l'entrepreneuriat de nécessité ? Le triangle motivation/intention/comportement n'évolue-t-il pas, la nécessité se transformant en opportunité, qui redevient nécessité, qui débouche sur des formes de succès polymorphes ? Il s'agira donc de considérer, certes, les individus dans un premier temps, mais surtout **les processus de création par nécessité, leur spécificité, leur évolution, dans la dialogique individu-projet.**

La problématique ici traitée sera donc double : qui sont réellement les entrepreneurs par nécessité dans toute leur diversité, et quels sont leurs processus de création d'entreprise ?

Quelle segmentation plus précise proposer pour être opérationnelle ? Quels processus complexes recouvre l'entrepreneuriat de nécessité ?

Pour traiter cette problématique bipolaire, nous opérerons en deux temps :

- tout d'abord la **proposition d'une typologie des entrepreneurs par nécessité**, pour en décrire la pluralité,
- puis l'**analyse des processus de la création d'entreprise par nécessité, pour un profil particulièrement représentatif des entrepreneurs par nécessité**. Pour ce faire, nous avons privilégié la **grille de lecture de l'effectuation**, comme la plus pertinente à analyser les processus de création des entrepreneurs par nécessité.

Nous proposons, avant d'entrer dans le détail de la description méthodologique, d'éclairer la logique du design de recherche, faisant appel à des outils différents selon les objectifs.

3.2 Logique du design de recherche retenu

Sans pluralisme méthodologique, il ne peut y avoir de progrès scientifique. Les études quantitatives cross-sectionnelles traditionnellement réalisées ne procurent qu'une vision limitée du processus d'entrepreneuriat par nécessité. Elles ne permettent pas en effet d'accéder aux activités entrepreneuriales, souvent invisibles, non divulguées, jamais discutées, qui ont trait à cette forme d'entrepreneuriat, qu'on aurait donc tendance à stigmatiser. Nous avons envisagé des méthodes permettant la construction de connaissances approfondies, basées sur la confiance et la proximité. Or, la méthode des questionnaires ne permet pas d'appréhender à elle seule les facteurs conceptuels complexes. C'est pourquoi nous avons eu recours à un design de recherche mobilisant des méthodes différentes et complémentaires.

Pour répondre à notre problématique de recherche, une **première étape** consiste en l'établissement d'une **typologie** reflétant la complexité du phénomène d'entrepreneuriat de nécessité et des caractéristiques s'y référant. Le détail de la méthodologie afférente est relaté dans la section concernée. Cependant, nous pouvons rappeler l'objectif de partition de cette population trop diverse pour être ainsi étudiée, que sont les entrepreneurs par nécessité. Nous cherchons à opérer une véritable segmentation des entrepreneurs par nécessité, c'est-à-dire un découpage en groupes homogènes (individus aux comportements proches) et distincts, sur la base de critères significatifs identifiés dans la littérature. Ces types devront être pertinents, c'est-à-dire utilisables, mesurables et accessibles, afin de les rendre opérationnels. Cette pratique de la segmentation met en relief de manière contrastée et mesurable le degré d'hétérogénéité pouvant exister - au delà d'une évidente homogénéité de façade souvent réductrice voire triviale - entre sous-ensembles. Le chercheur propose ainsi un tableau de l'existant, un modèle descriptif de la réalité sociale, plus riche et mieux documenté, permettant ensuite de détecter, qualifier et quantifier les opportunités d'action possible.

Dans un **second temps**, le protocole de recherche porte, par le recours à l'**expérience ethnographique**, c'est-à-dire un récit de vie, sur l'analyse d'un entrepreneur par nécessité extrêmement représentatif. Ainsi, nous entrons dans l'**extrême complexité du processus**, l'évolution de la trajectoire, la différence de vocabulaire entre la vision actuellement réductrice de ce champ de recherche, et la réalité exprimée par un entrepreneur de nécessité : les méthodes positivistes ne permettent pas de mettre en lumière la complexité et encore moins la subjectivité des phénomènes sociaux. Loin de singulariser les cas, la méthode du récit de vie, permet de situer le

réseau dans lequel le narrateur se positionne et d'inscrire les phénomènes sociaux dans un enchaînement de causes et d'effets. Le récit de vie permet de mettre en lumière les processus. Par ailleurs, concernant un sujet aussi sensible et intime que celui abordé, marqué par la confidentialité, les tabous, les difficultés d'expression, seule cette approche inscrite dans la durée, et une relation de confiance avec un sujet choisi avec grand soin, peut permettre d'accéder à des connaissances approfondies, sur la personnalité, mais aussi les processus, leurs déterminants, leur logique interne. Cette approche a été complétée par un questionnaire d'analyse ouvert, portant sur une réflexion en construction, rempli par le même répondant, permettant de supprimer en partie le biais lié à la restitution d'une expérience passée. La grille de lecture de l'effectuation s'est imposée d'elle-même : nous cherchons à savoir, ce qui, dans les processus, peut permettre ou non aux entrepreneurs par nécessité de créer des entreprises viables, d'enrichir leur parcours, de valoriser leur expérience, d'augmenter leur confiance en soi, dans un environnement hautement incertain, où les ressources sont rares. Comment faire de cette expérience d'entrepreneuriat par nécessité une expérience positive, de résilience ? Le choix de cette grille de lecture est due certes à sa pertinence, mais aussi, nous en avons conscience, à notre sensibilité, notre conception positive de l'entrepreneuriat, notre volonté de proposer des solutions actionnables pour ce champ spécifique.

4. D'une synthèse des définitions actuelles à l'ébauche d'une vision multifactorielle et temporelle de l'entrepreneur par nécessité

Une définition synthétique puis personnelle a émergé de ces travaux de recherche de la littérature, croisés avec une étude exploratoire sur le terrain. Elle représente le plus petit dénominateur commun des définitions rencontrées, mais s'élargit pour englober tous les cas complexes rencontrés. L'objectif est de clarifier le concept et de rendre de façon plus précise la réalité du terrain. Car la notion de nécessité est à géométrie très variable, même si **le terme d'entrepreneuriat par nécessité est entré dans les conventions d'usage**. Nous affinerons cette dénomination, issue de la littérature anglo-saxonne, en en soulignant néanmoins les imperfections et les limites. Il s'agit pour partie de nécessité réelle, objective, liée à des contraintes externes fortes (crise économique, institutions défaillantes, corruption, etc.), et de nécessité perçue, par rapport aux aspirations des individus, aux valeurs de la société, et au regard des attentes d'un individu (son diplôme, sa valorisation sur le marché du travail, ses responsabilités professionnelles, etc.). Les cas interrogés et la littérature nous ont prouvé la subjectivité du concept : **créateurs « ultra-**

contraints » d'une part et « négativement motivés » d'autre part, serait une dénomination plus pertinente.

4.1 Synthèse des définitions actuelles

Les termes pour recouvrir le phénomène dans la littérature sont très divers, ainsi que relevé en annexe 4 dans les définitions de l'entrepreneuriat de nécessité : entrepreneur poussé, forcé, insatisfait, réticent, faute de mieux, malgré lui, contraint, involontaire, de subsistance, de survie, par déplacement négatif, résilient.

L'entrepreneur par nécessité est un individu qui crée une entreprise en l'absence d'autre alternative professionnelle perçue, pour subvenir aux besoins de son foyer. Il n'avait pas envisagé à ce stade de se lancer dans la création d'entreprise et n'a aucune motivation pour ce faire : il y est contraint par des facteurs extérieurs multiples, en particulier des conditions économiques défavorables, de fortes discriminations à l'embauche, la dérèglementation du marché du travail et des conditions d'emploi jugées défavorables. Dans le cas où le système social est défaillant et le filet sécuritaire absent, il peut s'agir d'un moyen ultime de survie.

4.2 Aparté sur la stigmatisation

Nous proposons ici un aparté sur la stigmatisation, suite à la lecture éclairante de « *La force de la différence : itinéraires de patrons atypiques* » de Alter N. (2012).

Les facteurs poussant à la création d'entreprise par nécessité, en particulier dans les pays développés, sont en effet majoritairement externes, liés le plus souvent à une différence stigmatisée par le monde du travail - jeunes, seniors, immigrés, femmes, homosexuels, handicapés, parents isolés, sans diplôme, chômeurs -. Cette différence, physique, ethnique ou sociale écarte *de facto* ces individus de la vie « normale ». Goffman E. (1953,1975) décrit en détail ces trois types de stigmates des populations méritant opprobre, honte et exclusion : l'aspect physique (handicap), les traits de personnalité (homosexuel, chômeur, prisonnier), et l'ethnie. Cette stigmatisation génère de la culpabilité, qui peut être confiée pour être expiée, et un sentiment de honte, qui ne peut qu'être nié ou dissimulé, même du sujet, et qui devient donc difficile à atteindre. Ces sentiments

apparaissent chaque fois que le sujet est confronté à un regard extérieur remettant en question l'idée qu'il se fait de lui-même.

Kantola J. (2013) mentionne dans son étude que beaucoup d'entrepreneurs rencontrés expliquent que la dénomination même de « par nécessité » a un impact très négatif : ce terme ternit l'image de l'entrepreneuriat et ils ne souhaitent pas l'utiliser. Cette dénomination donne le sentiment d'individus profitant du système, et non de créateurs talentueux tentant de réussir malgré les difficultés économiques.

De Gaulejac V. (1996), évoque le sentiment d'illégitimité, d'infériorité, de déchéance privée ou publique, le non-dit qui restreint les capacités de symbolisation, et l'inhibition. La honte crée de l'exclusion sociale, car il y a là échec à jouer les rôles assignés par la société.

Pire, dans un cas « normal », une faute dévoilée publiquement engendre la honte, la culpabilité et enfin le châtimement. Mais dans les cas qui nous concernent, il semblerait que cet enchaînement s'inverse : c'est l'incapacité à incarner le mythe de l'entrepreneur, prenant la place du châtimement, qui entraîne le sentiment de honte, puis la culpabilité et le sentiment d'être un « criminel ». Ce sentiment de culpabilité dépend donc de la manière dont le stigmatisé pense être perçu par les autres. A la honte et à la culpabilité vont s'ajouter apathie, dépression, colère latente à l'égard de soi-même et de la société rendue responsable du handicap.

Le risque en stigmatisant ainsi les entrepreneurs par nécessité, plutôt que d'en souligner l'hétérogénéité et la « normalité » est donc de créer des croyances contre-productives, basées sur des stéréotypes : *« le stigmatisé est jugé non en fonction de ce qu'il est ou de ce qu'il fait mais en fonction des préjugés convenus qui le qualifient. L'entrepreneur par nécessité serait ainsi associé à des représentations, qui peuvent certes générer une forme d'accompagnement altruiste et ciblée, mais n'en demeurent pas moins extrêmement réductrices, entre commisération et méfiance »* (Alter N., 2012).

De plus, inversement à une réaction de résilience, cette stigmatisation peut engendrer une forme d'abandon, où l'individu se replie, sans effort ni prise de risque, dans un rôle d'exclu et d'assisté qui pourrait paraître plus confortable, car moins anxiogène et instable.

4.3 Ébauche d'une vision nouvelle

Il faut bien admettre qu'au-delà de la stigmatisation, donc, le seul trait de caractère spécifique aux entrepreneurs par nécessité tels que définis aujourd'hui par la seule perception est **l'absence totale de motivation à se lancer dans l'aventure entrepreneuriale, au moment où ils sont interrogés**. Même si ce critère de la motivation, les études le prouvent, est fondamental, nous pensons, aux vues de la littérature et du terrain, que les facteurs situationnels, sociaux et économiques, doivent entrer en ligne de compte dans le « repérage » des entrepreneurs par nécessité, justifiant de méthodes d'accompagnement et de politiques publiques spécifiques, au-delà de leur simple auto-déclaration. En effet, il y a une grande diversité d'entrepreneurs par nécessité, dont nous allons essayer de rendre compte dans notre typologie. Et à chaque type d'entrepreneurs par nécessité correspondent des besoins, des attentes, des difficultés différentes, dont il faut tenir compte pour améliorer l'intégration professionnelle de ces personnes. Et, de même qu'il n'y a pas un entrepreneur par nécessité, mais des entrepreneurs par nécessité, il serait tout aussi faux de dire « entrepreneur par nécessité un jour, entrepreneur par nécessité toujours ». Il s'agirait d'une stigmatisation réductrice et contre-productive.

Je voudrais ici recourir à la parabole déjà mentionnée de la « burning platform » : un soir de juillet 1988, une plate-forme pétrolière explose en pleine mer du Nord, au large de l'Ecosse. 166 employés et deux sauveteurs trouvent la mort dans ce tragique accident. L'un des 63 survivants est le superintendant de la plateforme, Andy Mochan. Réveillé par l'explosion et les alarmes, il court de son lit vers le bord de la plateforme et plonge dans l'eau glacée 50 mètres plus bas. Il sait à ce moment qu'à cause de la température de l'eau, il ne peut survivre que 20 minutes environ s'il n'est pas secouru. De plus, la mer est recouverte de nappes de pétrole en feu. Et pourtant il plonge de 50 mètres au beau milieu de la nuit dans l'océan en feu plein de débris. Lorsque, sur son lit d'hôpital, on lui demande pourquoi il a entrepris ce saut potentiellement fatal, il n'hésite pas. « *J'avais le choix entre sauter et frir* ». Il a choisi la mort probable contre la mort certaine... Quelques jours plus tard, Daryl Connor, consultant chercheur américain spécialisé dans la conduite de transformation, est frappé par le témoignage d'Andy Mochan, qui illustre parfaitement ses convictions sur l'impérative nécessité de garantir l'engagement des dirigeants dans les projets de transformation. Un projet de transformation d'entreprise ne peut aboutir, dit-il, que si les dirigeants et collaborateurs de l'entreprise sont absolument convaincus de la nécessité de le mettre en œuvre, faute de quoi l'entreprise court à sa perte. La métaphore de la « burning platform » venait de

s'imposer à lui. Il la popularisera avec talent dans ses conférences et publications, et en fera un « must » de la conduite de transformations, souvent convoqué (et parfois dévoyé) par les dirigeants d'entreprise et par les consultants en management : c'est dans ce cadre que j'ai découvert ce concept, dont le but est de mettre en exergue l'importance et l'urgence du changement, et de souligner la nécessité de l'engagement comme clé de réussite de la transformation.

Les dimensions situationnelles et temporelles sont, de fait, majeures : l'individu créant par nécessité se trouve, à un moment donné, contraint par différents facteurs exogènes, à créer son entreprise. Dans cette situation de « burning platform », d'entrée contrainte dans le processus entrepreneuriale, et à ce moment précis, sa motivation perçue et exprimée est principalement ou uniquement négative. Cependant, elle pourra évoluer au cours du processus entrepreneuriale, de façon positive.

L'entrepreneur par nécessité est contraint par la situation. Les critères qui entrent en ligne de compte sont multifactoriels et cumulatifs. Ils se lisent selon deux axes : celui des traits, des caractéristiques intrinsèques de l'entrepreneur. Ce sont des facteurs internes, ce que nous appelons la « nécessité molle ». Par ailleurs, la situation professionnelle, sociale, économique et familiale représente les facteurs externes, dits « durs ». Cependant, même du point de vue des traits ou du profil, on soulignera qu'il s'agit de la perception discriminante que la société, en particulier les employeurs, en a, qui rend l'insertion professionnelle salariée compliquée, voire impossible (exemple : discrimination des seniors, des femmes, des handicapés, des immigrés). **Cela ne tient pas aux capacités ou caractéristiques intrinsèques de l'individu face aux exigences de la création d'entreprise.**

Par ailleurs, les contraintes peuvent avoir un rôle positif : dans le cas de la fabrication des Liberty ships, les contraintes sociotechniques de la production en grande quantité, à faible coût et en un temps minimal (conditions de guerre), a conduit à la création de l'ingénierie systémique. « *Les contraintes ne sont ni des obstacles ni des barrières ou des entraves. Pour les sous-systèmes téléonomiques qu'elles contraignent – les organismes dans la nature, les personnes dans la société – elles sont les principes de créativité, les règles dont l'application rendent possibles la complexité de l'organisation.* » (Wilden A., 1983), ce qui rejoint là encore les théories du bricolage, de l'improvisation et de l'effectuation.

Il faut donc retenir 3 axes qui articulent en réalité ce concept d'entrepreneur par nécessité, en fait ultra contraint et/ou faiblement motivé au départ, car nous avons suffisamment prouvé que de nombreux entrepreneurs sont en réalité « à cheval » entre les deux catégories actuellement utilisées.

- Le premier est **la prédominance de motivations non positives à créer, énoncée à un stade précoce de la création de l'entreprise**. L'entrepreneur préférerait le plus souvent, s'il en avait la possibilité, prendre un emploi salarié, répondant à ses compétences, son niveau d'exigence salariale et de conditions de travail. Il peut également fuir le monde salarié en raison de ses difficultés d'adaptation, du harcèlement subi, des conditions de travail difficiles. Il s'agit d'un choix par défaut, non volontaire, en l'absence perçue d'autres possibilités, qui est peut-être corrélé, ou se traduit, par des « facteurs internes mous », aversion aux risques, faible locus of control et self efficacy. Ce critère implique effectivement un obstacle supplémentaire à la réussite du projet et doit faire l'objet d'un accompagnement adéquat. De nombreuses études prouvent cependant que la plupart des entrepreneurs passent par ces phases de doute (Valeau P., 2006, Couteret P., 2010). Cette caractéristique doit donc être détectée *per se* et prise en compte.
- Le second est un **ensemble de contraintes fortes pesant sur le créateur d'entreprise au moment de son projet** ; peu de ressources financières, peu de réseau, de soutien familial, forte stigmatisation par les parties prenantes, manque de compétences entrepreneuriales. Le contexte, la situation défavorisent *de facto* ces entrepreneurs, sur le plan social, économique, culturel, par autant de « facteurs externes durs ». Ces contraintes pèsent de la même façon sur un certain nombre d'entrepreneurs par opportunité, qu'il faudrait pouvoir quantifier, afin de proposer des politiques publiques ou des initiatives privées permettant de baisser ces barrières à l'entrée.
- Le troisième est la stigmatisation qui a poussé ou maintient le créateur hors du marché du travail « classique », auquel il aspire, c'est-à-dire un « facteur interne dur ». Cependant, en analysant avec pragmatisme ce troisième point, on notera surtout qu'en l'absence de plein emploi, en période de crise, quand l'offre est supérieure à la demande, et plus généralement sur un marché du travail dérégulé, où le principe est de maximiser le profit à court terme, ce troisième axe rejoint en fait une « contrainte externe dure » : les entreprises privées et publiques externalisent les charges, réduisent les coûts, maximisent la productivité, et tentent donc de réduire les personnels les moins efficaces. Ce principe n'est plus contrebalancé par des politiques publiques efficaces et se renforce donc. **Les entrepreneurs par nécessité seraient ainsi les**

premiers à devoir s'adapter à un nouveau modèle d'emploi, un nouveau rapport de force sur le marché du travail.

Il faut enfin souligner que **ces entrepreneurs ne peuvent pas tous être opposés aux entrepreneurs par opportunité**, au sens où tous ont, par définition, un projet de création, de développement d'opportunité d'affaires. Certes, leurs projets sont généralement modestes, mais ils génèrent pour certains d'entre eux de l'enthousiasme, sont issus d'une réelle réflexion et comportent ainsi toutes les caractéristiques des opportunités d'affaires. Il y a une idée qui les motive, une envie de devenir profitable, un choix qui a été fait pour « sortir par le haut ».

En résumé, les questionnaires GEM en particulier, et les études futures devraient s'articuler autour de l'approfondissement de ces trois axes, et de leur détection pour tous les entrepreneurs interrogés, à savoir certes une mesure de leur motivation à créer, du « locus of control », de l'aversion aux risques et du « self efficacy », mais aussi une étude du marché du travail local et de son fonctionnement, ainsi qu'une mesure des contraintes pesant là encore sur tous les entrepreneurs, ressources financières, capital humain, réseau. Seules ces données peuvent permettre de dresser un tableau réel du potentiel et du profil des projets entrepreneuriaux, et donc des actions à mettre en œuvre pour leur optimisation. D'où l'intérêt de la contribution suivante, à savoir une typologie des entrepreneurs par nécessité, première étape sur le chemin de la clarification du concept.

Chapitre 4 – Proposition de typologie des entrepreneurs par nécessité

1. Objectifs de la typologie et protocole de construction

1.1 Objectifs de la typologie

Comme nous l'avons mentionné, le concept même d'entrepreneuriat de nécessité ne nous semble pas, tel quel, un construit valide. Il est trop généralisant et, de fait, difficilement exploitable. En centrant l'analyse sur les individus classés officiellement comme entrepreneurs par nécessité, et donc conventionnellement équivalents de ce point de vue, l'objectif est d'explorer les différentes situations, pour examiner dans quelle mesure elles sont effectivement comparables, communes, ou alors réellement différenciées. L'objectif de ce travail est de caractériser l'entrepreneuriat de nécessité. Plus précisément, la question est la suivante : **peut-on identifier des types d'entrepreneurs significativement différents les uns des autres dans l'entrepreneuriat de nécessité?**

La multiplicité des résultats obtenus sur les typologies conduit à ne plus tenter d'identifier des typologies « générales » d'entrepreneurs. Dans les développements les plus récents, les recherches tentent de plus en plus d'établir des typologies d'entrepreneurs relatives à un secteur déterminé. Nous nous inscrivons clairement dans ce courant en abordant le cas des entrepreneurs par nécessité.

Toute classification vise à rendre le réel, complexe et hétérogène à l'origine, intelligible, afin de pouvoir agir dessus. La taxonomie, s'inscrit dans une approche inductive et empirique visant à déterminer les caractéristiques les plus significatives pour établir une classification compréhensible. La typologie est une approche déductive, identifiant des variables prédéterminées théoriquement, afin de constituer une classification explicative : c'est cette approche que nous avons privilégié. L'établissement du profil et des caractéristiques d'un type permet d'identifier avec plus de facilité et de précision les motivations, les sources d'énergie, les apprentissages qui sont les plus pertinents et cohérents avec chaque type, et donc d'en améliorer la performance. L'objectif est de regrouper les différents profils d'entrepreneurs par nécessité en sous-groupes homogènes, ayant des

caractéristiques communes, afin de différencier les approches, d'accompagnement par exemple, mais aussi les politiques publiques, de déterminer le potentiel à réussir, ou encore de gérer des processus entrepreneuriaux différents. Ces critères doivent être discriminants, fiables, repérables aisément, afin d'être opérationnels, pour permettre une segmentation efficace et des groupes de taille suffisamment significative.

1.2 Protocole de construction

Nous avons procédé en quatre étapes :

- Étape 1 : Tout d'abord, nous avons **relevé dans la littérature les différentes typologies existantes sur le sujet, en montrant leurs atouts et limites**,
- Étape 2 : Nous avons ensuite **recensé dans la littérature l'ensemble des caractéristiques individuelles et facteurs contextuels ou situationnels impliqués dans la notion d'entrepreneurs par nécessité**,
- Étape 3 : En parallèle de la revue de littérature, afin de nourrir et d'orienter notre réflexion, nous avons **réalisé une étude exploratoire complémentaire**.
- Étape 4 : Dans une dernière étape, **cette typologie théorique ainsi illustrée par l'étude exploratoire et la littérature, a pu être testée sur les données issues d'une enquête auprès de 1000 entrepreneurs**, interrogés au sein des couveuses d'entreprises entre 2008 et 2013 sur leurs motivations entrepreneuriales. Cette base de données issue de l'Union Française des Couveruses d'Entreprises a permis de mesurer la pertinence de la typologie proposée, et de quantifier les entrepreneurs par nécessité. Les couveuses permettent à des porteurs de projets de tester leur projet d'activité économique sur une période limitée dans le temps (6 à 36 mois), tout en conservant leur statut et droits antérieurs. Durant cette période, les « entrepreneurs à l'essai » bénéficient de formations et d'accompagnements réguliers pour vivre et apprendre leur métier de chef d'entreprise. Ils prospectent, communiquent, vendent leurs produits et services, et facturent leurs clients par l'intermédiaire de la couveuse. L'Union des Couveruses d'Entreprises fédère 55 structures en France et en

Europe. Ainsi en 2013, en France, 5 000 entrepreneurs dont 66% de femmes ont été accompagnés par une couveuse.

Les résultats détaillés de cette étude quantitative seront exposés ci-après. Il faut noter cependant un biais qui caractérise probablement ces informations, en ce que les réponses sont données par les entrepreneurs au moment de s'inscrire à la couveuse d'entreprises : il est probable que leur désir d'être accompagné par la structure les incite à répondre de façon plutôt positive et enthousiaste aux questions posées sur leur projet. Cependant, **très peu d'échantillons représentatifs sont disponibles, qui présentent des réponses ouvertes à la question des motivations à créer. Cet échantillon est certes national, et n'inclut que des créateurs et non des repreneurs d'entreprise, mais il représente tout de même une image assez fidèle des entrepreneurs**, avec une plus forte prédominance de femmes cependant, ce qui peut faire augmenter le taux d'auto-déclaration d'entrepreneuriat par nécessité, comme constaté dans les rapports GEM. En effet, le profil des entrepreneurs en couveuses sont à 60% des femmes (31% de l'ensemble des créateurs), dont la moyenne d'âge est équivalente à la moyenne nationale (39 ans), 60% ont un Bac+2 (contre 40% seulement des entrepreneurs en général). Le niveau d'études est donc généralement supérieur chez les créateurs accompagnés en couveuses, ce qui devrait biaiser cette fois le résultat à la baisse concernant les créateurs par nécessité. Par ailleurs, le pourcentage de demandeurs d'emploi est notablement plus élevé, à 70% contre 50% en moyenne. Concernant les secteurs d'activités, le commerce est important dans les deux populations (20%), mais l'artisanat et les services sont surreprésentés en couveuses, au détriment de la construction et des activités techniques. Au total, on peut anticiper des biais liés au profil des entrepreneurs, plus proches de la population des entrepreneurs par nécessité que de ceux par opportunité, et liés à l'auto-déclaration des motivations dans un contexte qui pousse les individus à « vendre » leur projet et donc à vouloir apparaître comme des entrepreneurs par opportunité, le premier biais compensant peut-être en partie le second.

1.3 Description détaillée de l'étude exploratoire

Nous avons interrogé des experts de l'accompagnement des créateurs d'entreprise, plus spécialisés sur les entrepreneurs dits « contraints », ainsi qu'une série de ces entrepreneurs, rencontrés à l'ADIE, Pôle Emploi, au Centre de Reconversion des Armées, aux Restaurants du Cœur, qui ont permis de nous familiariser avec notre « objet de recherche ». Dans le cadre de cette recherche exploratoire qualitative, nous avons identifié des déterminants socio-économiques précis concernant

l'individu et son projet (âge, genre, niveau d'études, compétences, expériences passées, branche d'activités, CSP, revenus - passés, présents, souhaités -, régime d'assurance et de retraite, durée du chômage, situation familiale, situation financière, secteur d'activités choisi, structure juridique envisagée, modes de financement, compétences entrepreneuriales, etc.), mais aussi pris en compte les dimensions culturelles et psychologiques (motivation, aversion au risque, satisfaction, confiance en la réussite du projet, création antérieure, réseau, accompagnement, auto-déclaration ou non). Une grande place a également été faite à la parole libre des personnes questionnées.

Les études de cas sont en effet « *recommandées lorsqu'on aborde des champs nouveaux, complexes, où les développements théoriques sont faibles et où la prise en compte du contexte est déterminante pour l'élaboration du processus de compréhension* » (Evrard Y. et al., 1993). La démarche qualitative, plus flexible, « *apparaît plus pertinente que l'approche quantitative dans l'étude des phénomènes organisationnels dynamiques et humains* » (Bryman A., 1984). L'analyse de chaque cas enclenche un processus itératif entre le modèle théorique, issu de l'étude de la littérature, et les données, ainsi qu'un ajustement de celui-ci au fur et à mesure de l'observation. L'étude de cas est ainsi un moyen pertinent pour confirmer une typologie.

Les critères de sélection des personnes interrogées pour cette étude exploratoire étaient les facteurs identifiés dans la littérature : fin de droit, ne retrouvant pas de travail garantissant un revenu au moins égal au revenu antérieur, « profils-types » (femmes 40-45 ans divorcées avec enfants à charge, jeunes peu ou pas diplômés au chômage, personnes proches de la retraite, militaires sous contrat en reconversion). Une question filtre permettait de s'assurer que ces entrepreneurs se déclaraient par nécessité. Compte-tenu de sa taille et du mode de sélection aléatoire, l'échantillon demeure non représentatif. La démarche est interprétative. L'étude empirique exploratoire est régionale.

L'enquête exploratoire comporte au total quinze entretiens semi-directifs de quarante cinq minutes environ, auprès de deux experts de Pôle emploi et de l'ADIE, et de treize créateurs, sur la base d'un guide d'entretien détaillé (en annexes 5 et 7). Ces résultats sont venus compléter la revue de littérature pour fournir, non de nouveaux critères de classement, mais la confirmation de leur validité, et des mini-cas illustratifs, donnant corps à la proposition théorique. Ils s'ajoutent d'ailleurs aux cas relevés dans la littérature.

Chaque catégorie de la typologie est ainsi illustré par des cas « significatifs », qui sont certes surtout représentatifs d’eux-mêmes : leur rattachement à un type est en soi problématique, puisque, dès lors que le cas a été « arrêté », daté, il néglige l’inéluctable « évolution créatrice ». Ainsi, lorsque l’on commente un cas, on doit d’abord avoir en permanence à l’esprit que l’entrepreneur observé ne rentre que fort imparfaitement dans une « boîte de type » – et ce, d’autant plus que l’on se heurte aux dissonances multiples liées aux discours, à leur interprétation, voire aux stratégies des différents protagonistes.

1.4 Limites de la démarche

La revue littéraire et l’étude exploratoire nous ont confirmé la nécessité d’établir cette typologie des entrepreneurs par nécessité, dits fortement contraints et négativement motivés, tant le champ est vaste et contrasté. Nous mesurons l’ambition et les limites d’une telle démarche à l’aune des nombreuses typologies déjà existantes et globalement insatisfaisantes. Néanmoins, aussi imparfait que soit le résultat, la démarche a le mérite de clarifier les notions et d’organiser le champ d’étude. Un des objectifs est en particulier de souligner la dichotomie entre entrepreneurs objectivement ou subjectivement, extérieurement ou intérieurement contraints.

Le choix des facteurs délimitant les catégories a été complexe. En effet, ainsi que l’avait constaté Filion L.J. (2000) concernant les typologies d’entrepreneur en général, *« il est intéressant d’observer que la grande majorité des critères utilisés pour l’établissement de typologies en entrepreneuriat sont des critères qui ont essentiellement rapport aux comportements des personnes. Pourtant, l’établissement d’une typologie est le plus souvent motivé par la recherche de types classiques qui puissent répondre à des lois sociologiques fondamentales. Il est inévitable que certains types servent à regrouper des constellations de profils comportementaux en grappes autour d’axes distinctifs. L’établissement d’un type devrait cependant aussi permettre de camper des catégories qui répondent à des logiques organisationnelles de conditions et d’actions. Les types que nous retrouvons dans les publications dites scientifiques en entrepreneuriat devraient pouvoir répondre à des lois universelles et pouvoir être reproduits tels quels dans la quasi totalité des contextes sociaux »*. Par ailleurs, les frontières entre les catégories identifiées sont parfois difficiles à établir. Cette vision, comme la plupart des typologies d’entrepreneurs, est certainement simplificatrice. On ne retrouvera que dans de rares exceptions les profils qui correspondent exactement à ceux décrits dans les typologies : la réalité est rarement en adéquation avec le modèle,

par définition simplificateur. La typologie se limite à impliquer que, plus l'entrepreneur « visé » se rapproche de l'un des types, plus il devrait être confronté à une certaine configuration de problèmes.

Il a été intéressant de revenir sur cette typologie pour exercer des tests statistiques de validité externe, même si la recherche d'une typologie est une démarche essentiellement descriptive et interprétative : les tests mis en œuvre ont simplement permis de vérifier que les interprétations ne sont pas déformées ou hasardeuses. En effet, cette typologie repose sur une approche pragmatiste, au sens des fondateurs : James W., Peirce C.S. et Dewey J. (2007). Elle constitue un pont entre la construction « théorique » et l'application « pratique » : les types n'ont de « sens » que confrontés à la « réalité ». Il s'agit de fournir des « principes » pour que réalité et concept s'ajustent. Chaque catégorie de la typologie renvoie à des figures sociales, plus ou moins endossées par les individus qui y sont rattachés.

Nous allons dans une première étape, faire le point sur les différentes typologies existantes pour en souligner les limites, avant de proposer les résultats de nos travaux.

2. Recensement des typologies existantes et limites

Nous signalerons en introduction que nous avons été frappés par le manque de robustesse méthodologique dans la construction de la plupart des objets nommés « typologie » par leurs auteurs, et qui du reste relèvent le plus souvent de taxonomies et non de réelles typologies.

L'article de Stephan U. et al. (2015) recensent pas moins de vingt sept articles incluant des tentatives de typologies plus détaillées, au-delà de la plus simple et répandue, à savoir la dichotomie nécessité/opportunité. Ces études reposent cependant le plus souvent sur des échantillons non représentatifs.

La typologie de référence s'appuie en effet sur la dichotomie push/pull : les entrepreneurs tirés par des motivations positives (opportunité, liberté, innovation, etc.) et ceux poussés par des motivations négatives (« ras-le-bol » du patron, manque de progression de carrière, chômage, conditions de travail, etc.). On a déjà souligné les limites de cette dichotomie simpliste : difficulté à classer certaines motivations, interprétation de l'entrepreneur et du chercheur dans la classification des motivations, biais déclaratif et culturel, intrication de motivations positives et négatives chez la

plupart des individus évolution dans le temps de ces motivations. Elle est présentée et discutée par Stoner C. et Fry F. (1984) dans le cas d'individus expérimentés quittant leur entreprise pour créer leur propre organisation : ils sont poussés par l'insatisfaction mais aussi attirés par le profit substantiel qu'ils peuvent tirer de l'expérience acquise.

La typologie créée par GEM, classant les entrepreneurs par opportunité et par nécessité, souffre des mêmes limites que précédemment. Qui plus est, elle n'entre pas dans le détail de possibles catégories reflétant la diversité des entrepreneurs dits par nécessité. A noter cependant que « *le schéma conceptuel du GEM fonctionne comme une entité dynamique qui est progressivement élaborée afin de pouvoir incorporer les progrès issus des efforts de compréhension du processus entrepreneurial et de rendre possible une plus grande exploration des éléments détectés dans les précédentes études* ». Le rapport exécutif du GEM de 2009 a notamment permis d'introduire une version révisée de son schéma, en reliant les « conditions cadres » aux phases du développement économique des pays (Bosma N. et Levie J., 2009 ; Rapport GEM France, 2012). De même, en 2013, a été introduite une distinction supplémentaire, entre entrepreneur agissant par nécessité (necessity-driven entrepreneurs) et entrepreneurs agissant pour poursuivre et développer une opportunité (improvement-driven opportunity entrepreneurs). Mais la dichotomie reste en usage. Elle a certes permis d'identifier par exemple une réponse simple à l'augmentation de l'auto-emploi. Néanmoins, elle ne dit rien ou presque des motivations entrepreneuriales des individus, de leurs objectifs de croissance, leur style de management, leur stratégies, leur portefeuille clients, l'impact de leur entreprise sur leur vie personnelle ou leur situation financière. Elle est subjective, basée sur une auto-déclaration biaisée par la perception de l'individu, la culture entrepreneuriale locale, le regard de l'intervieweur.

Stanworth C. et Stanworth J. (1997) décrivent quatre principaux types d'auto-emploi identifiés : *le réfugié*, qui reprendrait volontiers un emploi salarié ; *le missionnaire*, motivé par l'indépendance ; *le décidé*, qui crée son emploi pour convenance personnelle ; et *le converti*, qui a créé par nécessité économique (chômage) et qui est finalement "*motivé positivement et idéologiquement*". Les entrepreneurs par nécessité relèveraient donc du type *réfugié* et *converti*. Le premier demeure dans la nécessité, le second évolue vers un entrepreneuriat d'opportunité, au cours du processus entrepreneurial. Mais Stanworth et Stanworth ne disent rien de plus sur ces profils, leurs caractéristiques. On note cependant que l'enjeu réside bien dans le processus même, afin de faire évoluer la perception du créateur.

Singh G. et Denoble A. (2003) décrivent trois catégories de personnes: *contraintes* (ceux qui ont toujours voulu être entrepreneur mais n'ont pas encore pu), *rationnelles* (ceux pour qui il s'agit de l'option économique la plus intéressante) et *réticentes* (ceux qui font ce choix car ils n'ont pas de meilleure option possible).

Gerber M. (2004) explique qu'il faut faire une distinction entre les trois niveaux d'évolution d'un entrepreneur:

- *l'artisan*, qui fait une transition entre faire son métier comme employé et le faire comme travailleur autonome ou en micro-entreprise,
- *le gestionnaire*, qui engage des employés, mais dont le revenu d'entreprise est encore proportionnel aux heures facturées,
- *l'entrepreneur*, qui bâtit un système, qui crée, délivre et récolte de la valeur, un levier qui devient un générateur de richesse.

Selon lui, trop d'entrepreneurs sont des entrepreneurs de nécessité, se créant un emploi ou un couple d'emplois, basé sur ce qu'ils savent faire, donc avec une mentalité d'artisan. Ce genre d'entrepreneuriat de nécessité est certainement important pour l'économie locale d'un quartier ou d'une ville. Mais une économie prospère ne se bâtit pas uniquement sur le boulanger ou le tailleur. Il faut des entrepreneurs qui visent de grandes opportunités, qui veulent bâtir des entreprises qui créent des produits et des services innovateurs de grande valeur, exportant hors de la région immédiate et attirant des flux de revenus et d'investissement de l'extérieur.

En 2007, Girard B. propose une typologie tirée d'une démarche purement conceptuelle mais déjà très aboutie :

- *la gazelle*, qui échappe à la domination, dont les dirigeants ont un capital social (réseau, contacts...) élevé et un marché ouvert puisque négligé par les acteurs en place ;
- *le dominé*, performant, qui agit à l'ombre d'entreprises puissantes qui le protègent, lui assurent un chiffre d'affaires, lui apportent des services mais freinent aussi son développement ;
- *l'indépendant*, qui privilégie le confort d'une vie à l'abri des contraintes des grandes organisations et ne cherche ni à se développer ni à s'enrichir;
- *le salarié masqué*, qui accepte pour échapper à l'inactivité et au chômage de troquer le contrat de travail protecteur contre un contrat commercial ;
- *le stigmatisé*, qui profite de son capital social pour échapper aux discriminations dont il est victime du fait de son origine.

Les deux derniers types représentent une forme d'entrepreneuriat par nécessité.

Schoar A. (2009) différencie les *entrepreneurs transformationnels*, à potentiel, des *entrepreneurs pour la subsistance*. Selon lui, les premiers contribuent au développement économique, tandis que les seconds, assimilables aux entrepreneurs par nécessité, n'ont pas vocation à jouer un rôle positif dans l'économie. Il semblerait que le passage du second type au premier soit exclu.

Mandják T. et al., (2011) proposent de **différencier la création par nécessité "dure" (facteurs externes : chômage) de la création par nécessité "molle" (facteurs internes : insatisfaction au travail, etc.)**. Cette vision me semble présenter une avancée par rapport aux typologies précédentes, car offrant un classement de motivations plus fin, pas uniquement perceptuel mais aussi une perspective situationnelle. Cependant, la dimension temporelle est là aussi absente, ainsi que les critères sociaux démographiques.

Le Centre d'Analyse Stratégique français (CAS) (2012) a distingué, par une analyse factorielle des correspondances multiples, quatre grands profils de créateurs, décrits dans la taxonomie suivante : les créateurs par «*nécessité* » qui sont principalement d'anciens chômeurs cherchant à créer leur propre emploi, les créateurs par «*adaptation* » qui, en raison de leur très faible niveau de diplôme, sont à la recherche d'opportunités d'emploi ou de revenus, les créateurs par «*opportunité* » souvent salariés auparavant et qui choisissent de créer leur entreprise afin d'améliorer leur situation, les créateurs par «*vocation* » qui ont un très haut niveau d'éducation et dont l'exercice de la profession passe souvent par le statut d'indépendant (cas des professions libérales). Cette analyse permet de :

- caractériser les modalités de leur exposition au risque lors de la création de l'entreprise,
- déterminer leur propension à prendre des risques,
- identifier les risques effectivement supportés (fréquence et nature des problèmes de trésorerie).

Cette taxonomie des créateurs permet de mesurer les effets des différentes catégories sur les processus entrepreneuriaux et de proposer des politiques publiques différenciées. Les créateurs «*par adaptation* » et «*par nécessité* », qui sont initialement fortement exposés au risque et / ou adoptent des comportements risqués, sont fréquemment confrontés à une baisse de leur activité ou à des difficultés de financement. Les créateurs par "nécessité" sont essentiellement pénalisés par leur faible connaissance de leur environnement (absence d'expérience de la création d'entreprise et de l'activité dans laquelle ils se lancent). Ils ont plus de problèmes de trésorerie et réussissent mieux quand ils sont dans le domaine de leur expertise technique. Ils bénéficient de nombreuses aides

publiques. Bien que principalement motivés par la création de leur propre emploi, les créateurs par “nécessité” sont non seulement les plus optimistes en termes de développement de l’entreprise créée, mais aussi les plus dynamiques en termes de création d’emplois, d’innovation et d’actions commerciales. Leur situation de départ particulièrement défavorable (chômage essentiellement) semble ainsi les inciter à prendre davantage de risques que les autres types de créateurs. Le CAS conclut que, concernant les créateurs les plus fragiles car rencontrant plus fréquemment des problèmes de trésorerie (créateurs par “nécessité” et par “adaptation”), il faut les inciter à opter pour un régime fiscal plus exigeant en termes de comptabilité afin de les aider à mieux gérer leur développement et à faciliter leurs relations avec le secteur bancaire. Les entrepreneurs par nécessité sont donc ici réduits aux chômeurs et non diplômés. Même si les analyses proposées ultérieurement sont intéressantes, cette vision est restrictive.

Legrand L., Stervinou S., Lemaitre C., (2012) proposent une taxonomie des bénéficiaires du microcrédit intéressante, ces deux populations se recoupant en partie. « *L’étude révèle qu’en dépit d’une grande hétérogénéité des profils, certains parcours-types peuvent être identifiés à partir de la motivation du candidat à l’emprunt et de sa lucidité vis-à-vis des implications économiques et humaines de son projet. Le croisement de ces deux éléments a fait émerger sept parcours types : «parcours passion », « parcours passion utopique », « parcours indépendance », « parcours indépendance décalée », « parcours tremplin », « parcours tremplin décalé », « parcours rebondir» ».* Ceux qui entreprennent par nécessité le font pour entrer dans la vie active (jeunes sans expérience ni *minima* sociaux) ou pour y revenir (après des déconvenues longues et douloureuses) : cela correspond à deux étapes de la vie, deux situations de vie pourrait-on dire. Le parcours *tremplin* correspond à des jeunes plus ou moins lucides qui veulent se donner une première expérience pour entrer dans la vie active. Le parcours « *rebondir* » correspond à des gens plus mûrs qu’un accident de la vie (maladie, perte d’emploi) contraint finalement à tenter de créer leur entreprise dans des secteurs aux barrières à l’entrée faible (service à la personne). Le projet constitue un outil de résilience et de reprise de confiance en soi. Ces deux parcours nécessitent donc des accompagnements différents, en particulier pour assurer l’engagement à long terme des individus, car, de façon similaire aux entrepreneurs par nécessité, les « *rebondir* » et « *tremplin* » ont souvent une faible motivation. Cette typologie présente donc un intérêt quant aux catégories déduites et à la dimension situationnelle.

Le projet Source (2013), à l’initiative de l’EM Lyon, propose une taxonomie des entrepreneurs par nécessité de survie, rencontrés sur les continents africain, asiatique et sud-américain avec deux

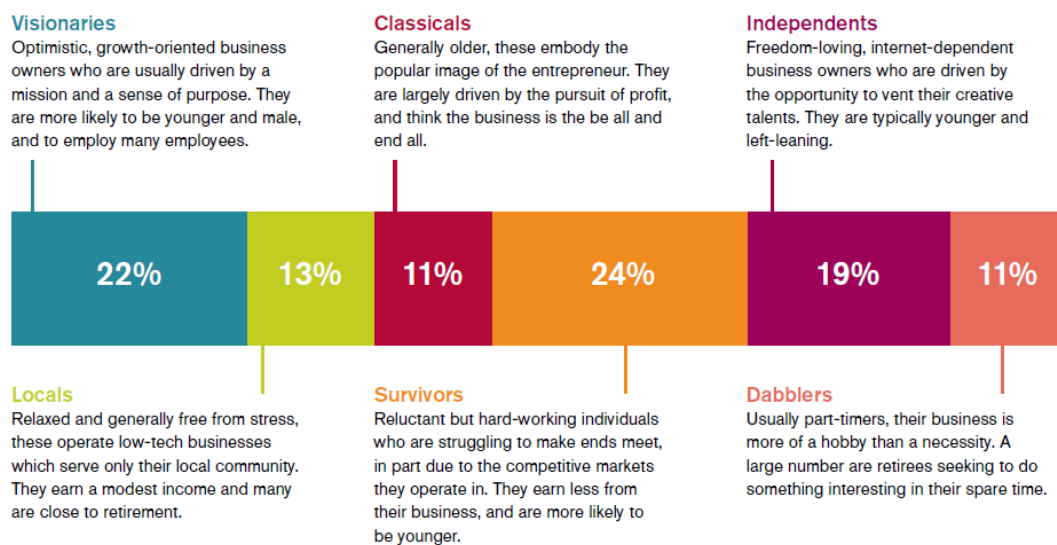
profils distincts, le « *rêveur* » et le « *duplicateur* ». Tous ces entrepreneurs par nécessité, vivent depuis toujours dans la région où ils entreprennent, sont intégrés dans leur communauté, peuvent être parrainés localement mais démarrent sans capital, pour subvenir à leurs besoins vitaux. Le *duplicateur* va recopier les idées d'un voisin, qui est parvenu à « gagner sa vie » avec son petit commerce, mais sans aucune vision à long-terme de son entreprise. Sans stratégie identifiée, sans investissement, ces structures provisoires stagnent ou déclinent, en l'absence de véritable dynamique entrepreneuriale. Le *rêveur*, lui, a su « *adapter une idée ou une faculté d'enfance à une situation actuelle et possède une véritable vision à long terme de son projet* ». Il a pratiqué ce qu'on pourrait rapprocher d'un bilan effectual. Les cas peuvent être les suivants : une passion pour la musique, pour la mécanique, pour la nature, qui vont se concrétiser en un studio d'enregistrement, un garage, une agence de tourisme. Ils n'hésitent pas à réinvestir leurs revenus afin de pérenniser leur activité et accordent une très grande importance à l'épargne. Les auteurs concluent qu'il « *faut donc rattacher le projet à des traits ou une histoire personnelle et non pas à une possible opportunité qu'une autre personne aura décelée. En effet, ces individus ne deviennent pas entrepreneurs par vocation ou opportunité mais par nécessité de survie : le succès de leur projet dépend de l'intérêt que celui-ci réveille chez eux et non pas des débouchés potentiels* ». L'objectif de cet entrepreneuriat n'est pas d'engendrer un nouvel Apple ou Facebook mais, d'abord, de créer des activités qui permettent aux entrepreneurs de subvenir à leurs besoins durablement, puis de recréer de la richesse économique et sociale dans leur entourage, quartier ou communauté.

Jaouen A. et Lasch F. (2013) proposent une taxonomie en quatre profils des micro-entrepreneurs, basée sur des entretiens semi-directifs, selon les comportements détectés : *succès, hédonisme, paternalisme et subsistance*, ce dernier se référant aux entrepreneurs par nécessité ou réticents. Ces entrepreneurs ont des points communs avec les « *entrepreneurs isolés* » décrits par Marchesnay M. (1998). Ils manquent de réseau et de support, considèrent leur environnement comme hostile, adoptent des stratégies réactives et manquent de vision, prennent peu d'initiative, ne parviennent pas à faire croître leur entreprise, ont des positions concurrentielles faibles, sans doute parce qu'ils manquent de compétences commerciales. L'issue est souvent la faillite ou un changement de statut.

Dans sa thèse, Kantola J. (2013) propose une taxonomie en quatre groupes des entrepreneurs par nécessité, basée sur l'interview de 16 entrepreneurs auto-déclarés par nécessité, en s'intéressant plus particulièrement à leur stratégie d'adaptation. La méthode biographique lui permet de définir quatre profils : *les noyés, les navigateurs, les descendus à terre et ceux à la dérive*. Elle décrit ces

individus globalement comme portant les stigmates de leurs différences avec les entrepreneurs par opportunité.

Dellot B. (2014) propose, à l'issue d'une étude empirique auprès de 1006 micro-entreprises anglaises, une taxonomie en six profils d'auto-entrepreneurs : les *visionnaires*, les *classiques*, les *indépendants*, les *locaux*, les *amateurs* et les *survivants*, qui représentent 24% de l'échantillon (en ligne avec les statistiques déjà évoquées), ces derniers seuls pouvant se rapprocher des entrepreneurs par nécessité. Ils sont travailleurs même si contraints, luttent pour devenir profitables, opèrent dans des secteurs fortement concurrentiels, gagnent moins que les autres et sont généralement plus jeunes.



L'enjeu est donc de s'éloigner de cette nécessité putative (qui est réputée être ce qu'elle n'est pas, normative, tentant d'orienter l'usage), qui fait glisser de la nécessité d'entreprendre pour tous à l'entreprise par nécessité, pour éclairer une réalité plus complexe. Ce terme d'entreprendre par nécessité est un oxymore qui mérite éclaircissement.

3. Construction d'une typologie des entrepreneurs par nécessité

3.1 Facteurs retenus et sources

Depuis les travaux de Gartner, nul ne doute de l'intérêt des typologies, pour avancer dans la compréhension de processus complexes. Or, à ce jour, les typologies concernant l'entrepreneuriat de nécessité, font plus état de la dichotomie push/pull ou opportunité/nécessité, sans réellement entrer dans la spécification des individus qui créent par nécessité. Un second apport majeur de cette thèse sera donc une proposition de typologie des entrepreneurs par nécessité, sur la base de la revue de littérature, et d'une étude exploratoire.

L'objectif de ce travail est de mieux comprendre la nature de la contrainte et de créer des catégories observables. En effet, toutes les contraintes ne peuvent être mises sur le même plan. En particulier, dans les pays aux structures sociales solides, on ne peut parler de nécessité de survie absolue : il ne s'agit pas d'entreprendre ou de mourir, comme dans certains pays pauvres aux infrastructures étatiques défaillantes ; ou d'entreprendre ou d'émigrer. Les pays proposant des *minima* sociaux, des couvertures maladies universelles impliquent de « relativiser » les notions de push. Il est aussi de l'ordre du « ras-le-bol » du patron, des tâches inintéressantes, des revenus médiocres. **Ce push se transforme donc en pull, pour plus d'autonomie, d'épanouissement, de revenus, de reconnaissance sociale, d'estime de soi.** Notre typologie intègre ce paramètre et reconnaît **se pencher principalement sur le cas de pays qui, comme la France, ne présentent que très peu d'entrepreneuriat de survie.**

Chacun possède un profil complexe et varié, mais chaque créateur par nécessité se retrouve dans un profil et une situation recensée ci-après. Ces caractéristiques peuvent être cumulatives, indiquant un « degré de criticité ». En effet, on note généralement une accumulation de ces modèles de rupture sociale sur une seule et même personne. Il est indispensable d'étudier ces différents cas, afin de comprendre le lien entre individu, environnement, processus et organisation.

Afin de construire une typologie des entrepreneurs par nécessité, il convient de relever les variables discriminantes utilisées dans la littérature. Ce sont les suivantes : le capital humain général, composé de variables comme l'âge, le sexe, la nationalité et la situation professionnelle du créateur avant de débiter son activité (Brüderl J. et al., 1992 ; Cooper A.C. et al., 1994 ; Wiklund J. et

Shepherd D., 2003 ; Wright M. et al., 2007). Ces caractéristiques de l'entrepreneur ont été très fréquemment utilisées par les auteurs des typologies existantes. Par exemple, dès les années 1960, Smith N.R. (1967) considère le niveau d'éducation et l'âge comme des déterminants importants des types d'entrepreneurs. De même, le genre et la nationalité sont aujourd'hui au cœur des développements les plus récents qui analysent, par exemple, le rôle de l'entrepreneuriat féminin ou, encore, les caractéristiques des entrepreneurs d'un même pays. L'expérience de l'entrepreneur est également une variable très fréquemment retenue (Agarwal R. et al., 2004 ; Fillion L.J., 1997 ; Schutjens V. et Wever E., 2000). Elle regroupe la qualification de l'entrepreneur (Cooper A.C., Gimeno-Gascon et Woo, 1994), ses expériences professionnelles antérieures (Brüderl, Preisendörfer et Ziegler, 1992), son expérience dans la branche d'activité au sein de laquelle il crée (Praag, 2003) et son passé entrepreneurial (Cooper, Gimeno-Gascon F.J. et Woo C.Y., 1994). L'enjeu lié à cette variable consiste à mettre en évidence le passé de l'entrepreneur et à le mettre en relation avec la réussite de l'entreprise. Déterminer si un entrepreneur expérimenté a plus de probabilité de réussir que les autres est une question cruciale, notamment pour les financeurs et les pouvoirs publics. Les activités préparatoires à la création, à savoir toutes les démarches entreprises par le créateur afin de lancer son projet, sont également cruciales (Brüderl J. et al., 1992 ; Castrogiovanni G, 1993 ; Hansen, 1995 ; Lussier R.N. et Pfeifer S., 2000). « *Que celui-ci réalise des études techniques ou financières, qu'il se fasse conseiller, qu'il se forme ou qu'il débute, le fait de se préparer semble être une des étapes nécessaire, voire indispensable, à sa réussite* » (Robert F. et al., 2003). La motivation de l'entrepreneur est une variable clef dans la littérature entrepreneuriale. Smith N.R. (1967) et Lafuente A. et Salas V. (1989) se sont, par exemple, appuyés sur l'engagement personnel du créateur pour construire leur typologie. La vision sociologique de l'entrepreneur, adoptée par de nombreux auteurs, recourt à des concepts proches de la pyramide de hiérarchisation des besoins de Maslow pour décrypter les besoins ressentis par les créateurs dans le cadre de leur projet entrepreneurial (Laufer J., 1975 ; Lumpkin G.T. et Dess G.G., 1996 ; Miles R.E., Snow C.C., 1978 ; Miner J.B., 1990 ; Sternberg R., 2004 ; Wicklund J., 1999). Les besoins de réalisation de soi ou de reconnaissance, par exemple, ont souvent été utilisés. Enfin, l'implantation territoriale semble une variable déterminante (Kangasharju A., 2000 ; Marchesnay M., 1998 ; Tödtling F. et Wanzenböck H., 2003). « *L'entrepreneur, souvent fortement ancré dans son territoire, semble réellement lié à la dynamique de création d'entreprises de la zone dans laquelle il s'implante* » (Robert F. et al., 2003).

La littérature sur l'entrepreneuriat de nécessité nous a ensuite fourni, selon cette trame, les critères spécifiques principaux, à partir desquels nous avons conçu notre typologie, qui peuvent être cumulatifs, et se regroupent selon quatre axes :

1/ Le premier axe décrit les différentes situations de vie contraignantes. Les facteurs externes, « durs », situationnels, objectifs et mesurables, liés à l'environnement ou une trajectoire de vie sont :

- le chômage (fin de droit ou chômage de longue durée, licenciement brutal suite à plan social ou restructuration),
- l'intérim à répétition et la précarité salariale,
- le travail au noir et la nécessité de prendre un statut juridique pour sortir de l'économie informelle et développer une activité,
- le bénéfice de *minima* sociaux,
- un nouveau lieu de vie sans opportunité professionnelle,
- une préretraite ou retraite proche/en deçà du seuil de pauvreté,
- la sous-traitance imposée par l'employeur,
- l'obligation de reprendre l'entreprise familiale ou de l'associé,
- des conditions de travail particulièrement difficiles et contraignantes.

2/ Le deuxième axe recense les profils « discriminants » des individus. Les facteurs internes « durs », intrinsèques, discriminants, là aussi objectifs et mesurables, sur lesquels on ne peut pas intervenir, à savoir appartenir à une ou plusieurs des catégories suivantes :

- femme,
- minorité ethnique, immigré, non maîtrise de la langue
- parent isolé,
- senior,
- jeune,
- handicapé, problème de santé,
- interdit bancaire,
- sans diplôme ou qualification.

3/ Un troisième axe est celui des facteurs internes « mous », modifiables, sur lesquels il serait possible d'intervenir. Ces facteurs sont subjectifs, difficilement mesurables, évolutifs. C'est sur eux uniquement, en particulier le premier, que repose la plupart des études quantitatives, à savoir une perception à un instant donné, recueillie auprès des entrepreneurs :

- absence de motivation positive à créer,
- « locus of control » externe,
- aversion forte au risque,
- absence de culture entrepreneuriale et de référent (réseau, tuteur, famille, accompagnement),
- faible estime de soi,
- peu de confiance en ses capacités propres.

Ces facteurs sont communs à la plupart des entrepreneurs par nécessité, de façon plus ou moins exacerbée. De fait, notons un questionnement que nous aborderons de nouveau ultérieurement, à savoir l'intérêt qu'il y aurait à travailler, de la part des accompagnants, non sur la motivation à créer, mais plutôt sur les paramètres situationnels améliorables, tels le niveau de qualification, et pour les pouvoirs publics, sur les problèmes de discrimination en particulier, qui permettraient de réinsérer ces personnes, selon leurs souhaits, dans le monde de l'emploi salarié, plutôt que de les inciter à créer leur entreprise.

Les perceptions ont un rôle majeur, car ces entrepreneurs par nécessité ne sont pas toujours moins aptes *per se*, mais ils ont une perception très négative de leurs capacités. Même si certaines études et statistiques (ADIE) prouvent qu'ils réussissent aussi bien que les autres entrepreneurs ; leur manque de confiance en eux ne leur permet pas toujours de pérenniser leur projet. Si les processus d'accompagnement et les politiques publiques s'attelaient à ce besoin spécifique, une forme bénéfique de résilience, des motivations push et, pourquoi pas, un vrai désir entrepreneurial pourraient être développés.

Les situations et profils mentionnés décrivent donc des contraintes variées - absence de diplôme et de qualification, non maîtrise de la langue, discrimination à l'embauche, manque d'expérience, etc.- impliquant ce qu'on pourrait nommer une stratégie émergente, adaptative, de création d'entreprise forcée. Il n'y a pas d'intention préalable, mais des contraintes liées à ce que Shapero nomme « déplacement » (licenciement, *minima* sociaux) dans une dynamique exogène de déclenchement. Ce qui nous amène, en référence aux travaux de Granovetter M. (1985, 2000) et à son concept

d'encastrement, ainsi qu'à la théorie des vides institutionnels déjà évoquée, à considérer qu'il faut prendre en compte les relations sociales et le contexte dans lesquels les individus sont placés ; le comportement humain ou les profils des individus seuls ne suffisent pas à expliquer l'entrepreneuriat de nécessité.

Ces différents axes devraient être étudiés simultanément, de façon croisée, pour mesurer la force de la contrainte subie.

4/ Un dernier axe à intégrer est celui du macro-environnement politique, économique, social, et légal, influant sur le degré de contrainte :

- maillage du filet sécuritaire (maladie, chômage, retraite, formation continue),
- niveau de corruption dans le pays,
- ampleur de l'économie informelle,
- structure du marché du travail (précarité, discrimination, « zone grise »),
- politique de l'emploi,
- conditions économiques (chômage, PIB/hab., intégration dans la mondialisation),
- culture entrepreneuriale du pays,
- niveau de ruralité et d'industrialisation.

L'environnement est un paramètre explicatif supplémentaire permettant de graduer le niveau de contrainte. Chaque pays pourrait ainsi être « noté », pour entrer dans une catégorie, par exemple vert/jaune/rouge. On notera « vert », les pays à faible corruption, filet sécuritaire solide, peu d'économie souterraine, marché du travail très règlementé, taux de chômage faible, économie dynamique, forte culture entrepreneuriale, forte industrialisation, comme l'Allemagne par exemple. En orange seront les pays « mixtes », selon les paramètres, comme la France, les États-Unis, et en rouge les pays où le contexte très défavorable peut pousser à l'entrepreneuriat de survie, comme la plupart des pays d'Afrique par exemple. A noter qu'il faudrait pondérer ces différents critères pour opérer un classement non discutable, qui resterait cependant susceptible d'évoluer dans le temps, comme il est fait dans les rapports GEM concernant les caractéristiques environnementales « classiques » (infrastructure, santé, institutions, etc.), dites éconditions cadres ».

3.2 Présentation de la typologie

La proposition de **typologie** faite ici pourrait être qualifiée de sociale et regroupe les individus de façon schématique mais dans un souci de clarté, en **huit catégories**, selon les facteurs « durs » internes ou externes évoqués ci-dessus :



Déclassés



Désabusés



Discriminés



Détachés



Démunis



De Lieu

- Les **entrepreneurs par nécessité** qu'on nommera « **déclassés** » (chômeurs de longue durée, intérim à répétition, cadres expérimentés mis à pied brutalement suite à la restructuration de leur entreprise ou mis en préretraite, précaires, jeunes diplômés qui ne trouvent pas d'emploi stable), tous expérimentés et maintenus contre leur volonté hors du marché du travail,
- Les « **discriminés** » (minorités ethniques, immigrés, jeunes sans diplôme, jeunes mères célibataires, femmes de plus de 40 ans divorcées avec enfants à charge), maintenus contre leur volonté, en raison de leurs stigmates, hors du marché du travail.

- Les « **détachés** » (sous-traitants contraints de différents secteurs d'activités tels le BTP, la création artistique, le journalisme, l'expertise comptable),
- Les « **démunis** » (retraités au minimum vieillesse, *minima* sociaux - Revenu de Solidarité Active, Allocation de Solidarité Spécifique-, soit plus de 3.5 millions de personnes en France, ainsi que 5 à 6 millions d'exclus bancaires -souvent chômeurs et *minima* sociaux-, Sans Domicile Fixe),
- Les « **de lieu** » (ceux qui ont dû déménager et qui ne retrouvent plus de poste dans leur nouveau lieu de vie, ou ceux qui, à l'inverse, veulent rester dans un cadre spécifique, rural par exemple, et n'y trouvent pas un poste à leur mesure),
- Les « **d'héritage** » (contraints à reprendre l'entreprise familiale),
- Les « **désabusés** » (ceux qui fuient le salariat, compte-tenu de conditions d'emploi difficiles, démotivantes ; harcèlement, emploi du temps contraignant, absence de perspectives de carrière, de responsabilisation, stress, etc.),
- Les « **déclarés** » (entrepreneurs opérant dans le secteur de l'économie informelle, qui se voient obliger d'adopter un statut juridique légal afin de faire prospérer leur entreprise).

Soulignons que la condition *sine qua non* est que ces entrepreneurs, en amont, se sont auto-déclarés « par nécessité », car ces critères sociodémographiques n'empêchent nullement un entrepreneur de se sentir tiré par des opportunités qu'il poursuit. Ainsi le rappelle Couteret P. (2010) : « *Tout chômeur-créateur ne peut (donc) pas être qualifié d'entrepreneur contraint. Il existe des entrepreneurs dont les motivations relèvent à la fois de l'envie et de la nécessité.* »

Le rôle des « facteurs internes mous » est difficilement mesurable, donc actionnable. Ils devraient être analysés dans un second temps, pour vérifier s'ils sont effectivement problématiques, afin d'en prendre la mesure par catégorie et de prévoir des accompagnements adaptés. Enfin, **le macro-environnement n'est pas inclus, en ce que cette variable contextuelle devrait être développée**

comme ci-avant proposé, afin d'affiner les travaux de recherche et les politiques publiques pertinentes.

Pour chaque type d'entrepreneur par nécessité, nous sommes allés sur le terrain, à la rencontre d'une quinzaine de créateurs et d'experts, et avons recherché dans la littérature, des exemples illustrant la pertinence de cette typologie. Il est à noter que les études qualitatives, récits de vie et études de cas sont relativement rares, alors qu'elles contribuent grandement à éclaircir les spécificités de ces entrepreneurs par nécessité.

4. Illustration de la typologie

4.1 Les « déclassés »

Voici quelques cas qui viennent mettre en lumière cette catégorie, certes encore hétérogène mais éclairante, incluant tous ceux qui, qualifiés et expérimentés, sont exclus du marché du travail.

Laura, 25 ans, surdiplômée (étude exploratoire qualitative) : Laura est titulaire d'un master2 et touche le RSA. Elle projette de créer une petite entreprise de vente de livres d'occasion sur les marchés, car aucun stage n'a débouché sur un emploi dans les librairies de sa région. Elle a cherché pendant plus de trois années un poste en CDI. Mais les librairies ferment, embauchent des jeunes sans qualification, ne proposent que des emplois précaires. L'ouverture de sa propre librairie lui semble impossible, tant ce secteur d'activités est complexe, et requiert des fonds. Pour continuer à vivre de sa passion, et en désespoir de cause, Laura s'est vue proposer cette solution par sa conseillère Pôle Emploi, qui l'a dirigée vers l'ADIE.

Amine, 45 ans, cadre expérimenté trop coûteux (étude exploratoire qualitative) : Amine est licencié à 45 ans de son poste de responsable de zone commerciale, pour ne pas avoir atteint ses objectifs de vente, malgré son salaire de cadre expérimenté. Compte-tenu de son âge et de ses exigences salariales, Amine ne retrouve pas d'emploi. Arrivé en fin de droit, il refuse de baisser les bras et considère la création d'entreprise comme sa dernière option. Il reprend donc une librairie papeterie au cœur de Grenoble, qui lui permet, après plusieurs années de « galère », de subvenir aux besoins de sa famille. Mais l'expérience est si douloureuse qu'Amine accepterait « *tout travail salarié justement rémunéré* », ce qu'il fit d'ailleurs ensuite.

Laurent, commando Marine en reconversion (étude exploratoire qualitative) : Laurent a 35 ans et d'importantes responsabilités de commando Marine quand son contrat avec la Marine Nationale n'est pas renouvelé. Après 10 ans de bons et loyaux services, et avec un simple BEP en poche, le retour à la vie civile est compliqué. De petits boulots en périodes de chômage, Laurent finit au RSA, voit partir sa femme avec ses deux enfants, et considère finalement l'ouverture d'un magasin de téléphonie mobile comme son unique planche de salut.

AC, senior qualifié sans emploi (Bruyat C., 1993) : Après avoir occupé des postes à responsabilités dans le domaine de la recherche et développement, AC qui se trouvait au chômage depuis un certain temps et sans perspective d'emploi, avait créé une petite entreprise dans un domaine de haute technologie. Il avait su, pendant les presque deux ans qui lui avaient été nécessaires pour monter son projet, bénéficier de soutiens financiers. Près de deux ans après son lancement, l'entreprise fut liquidée avec un passif peu important (le marché n'était sans doute pas encore prêt). Bien sûr, l'échec de l'entreprise fut ressenti comme un échec personnel par AC, mais ces quatre ans lui avaient aussi permis de conserver un statut social valorisant (créateur d'entreprise high-tech), une rémunération et une activité professionnelle intéressante. Ayant pris les précautions nécessaires d'un point de vue financier et relationnel (peu d'investissements personnels et sagesse d'arrêter l'expérience à temps), cette aventure ne fut pas une réussite, mais aussi pas tout à fait un échec pour AC qui avait alors 62 ans (quelle était l'alternative ?).

M.B., M.W. et autres seniors, expérimentés et chômeurs longue durée (rapport *Discrimination et création d'entreprise*, ALEXIS Alsace, 2008) : *"La création c'était une obligation pour continuer jusqu'à la retraite, sinon c'était l'ASS et ça ne me bottait pas. (...) Créer pour ne pas rentrer dans un système d'assisté, c'était la seule solution"* (M. W, plus de 50 ans, électricien). *"A moins d'avoir fait polytechnique ou l'ENA, il n'y a pas d'autre solution."* (M. F, plus de 50 ans, forage de puits). *" J'ai cherché un boulot pendant un an et demi. Au bout de 300 lettres, je me suis posé quelques questions. J'étais inscrit dans un cabinet de recrutement : tous les gars de moins de 47 ans trouvaient assez vite, alors que les autres restaient. Je me suis dit "y'a un truc""* (M. B, plus de 50 ans, entretien d'espace vert). M. W (58 ans, électricien) a créé son entreprise après 4 ans de recherche d'emploi *"J'ai eu des contacts qui ne se sont jamais concrétisés... "On vous recontactera", c'est comme ça que ça se terminait."* Il y a un cheminement plus ou moins long avant de s'orienter vers la création : *"vers 2003-2004, les usines viraient à tour de bras, on ne pouvait pas parler d'embauche dans le secteur de Mulhouse. J'ai fais ma croix la dessus, j'ai fait mon deuil de l'emploi traditionnel... Si personne ne veut me donner de salaire, il faut que je me le*

fasse" (M. B, plus de 50 ans, entretien d'espaces vert). Cette "déchéance" du statut social peut toutefois être sévère. C'est le cas pour M. B (plus de 50 ans, entretien d'espaces vert) : ancien ingénieur, celui-ci n'avait pas prévu de se tourner vers la création, mais après plusieurs années de chômage, il doit se rendre à l'évidence : le monde du travail est fermé pour lui, la seule manière de travailler jusqu'à sa retraite est de créer son propre emploi. Celui-ci envisage le nettoyage de tombes ou l'aide à domicile, et se tourne finalement vers l'entretien d'espaces vert pour les entreprises. « *Je n'ai pas été formé à dire "ma formation ne sert à rien, il faut faire autre chose" -« Il faut beaucoup d'humilité pour accepter cette situation. Même si les personnes interviewées se plaignent peu, il y a néanmoins des blessures, un sentiment d'injustice, de l'amertume ».*

SB, licencié à 45 ans avec 20 ans d'ancienneté (Bruyat C., 1993) : Issu d'une famille modeste, SB avait gravi peu à peu les échelons de la hiérarchie, pour devenir, à 45 ans, technicien dans une entreprise industrielle de taille moyenne fabriquant des équipements pour l'automobile. La famille (deux enfants et une épouse enseignante dans un lycée technique) avait fait construire une villa dans un village proche d'une petite ville ayant une activité économique chaotique. En 1986, son entreprise ayant rencontré des difficultés importantes, SB avait été victime d'un licenciement après plus de 20 ans d'ancienneté. Pendant près de trois ans, il chercha activement un emploi équivalent. Durant ce laps de temps, se sont succédées des périodes de chômage et des périodes où il occupa divers emplois salariés, certains à caractère temporaire, proches du domicile de la famille mais qu'il considérait comme une déqualification, et d'autres auxquels il avait renoncé du fait de la longueur des déplacements journaliers nécessaires et, donc, des coûts et de la fatigue engendrés. En 1989, un ami attira son attention sur la possibilité de créer sa propre entreprise et sur le fait qu'un programme d'appui à la création d'entreprise existait sur place, programme lui permettant de se former et d'étudier la possibilité de se mettre à son compte, tout en lui assurant une rémunération. Successivement plusieurs projets de création ou de reprise d'entreprise furent envisagés sans succès. Finalement, après 18 mois de recherche active et une alternance d'enthousiasme et de découragement, SB créa une entreprise de service de nettoyage qui se développa de manière satisfaisante. Elle emploie aujourd'hui une vingtaine de salariés et assure à son propriétaire-dirigeant des revenus confortables.

Laurence, 55 ans, cadre au chômage depuis quatre ans (*La Croix*, 27/02/2014) : En 2014, Laurence, 55 ans, espère en finir avec Pôle emploi. Depuis deux ans, cette cadre d'Aix-en-Provence, spécialisée dans les métiers du tourisme et de l'événementiel, mûrit un projet de création d'entreprise, qu'elle préfère garder secret pour l'instant. L'étude de marché est faite, les dossiers

administratifs sont remplis, le site Internet marchand est en cours. Ne reste plus qu'à trouver un local adapté. Quatre ans après son entrée dans le tunnel du chômage, seulement interrompu durant un an par un emploi aidé, cette quinquagénaire est parvenue à une conclusion implacable: « à mon âge, si je veux retrouver un emploi, il faut que je me le crée moi-même. »

Catherine, licenciée avec 12 ans d'expérience, s'achète une librairie avec sa prime de départ : (Classe moyenne, des vies sur le fil, documentaire d'Arte) : « Une perte d'emploi stigmatise. Les membres d'un couple cherchent le responsable, se défont, accusent, se déchirent. Le capital social d'une famille soudée est un véritable atout. Même si aller voir ses parents, à 40 ans, c'est une claque en pleine figure. Catherine, la libraire du 14^{ème} a travaillé chez Mark et Spencer pendant 12 ans. Après son licenciement social, elle utilise ses indemnités pour racheter sa boutique. Elle vit en HLM avec son mari Gilles, qui travaille à la poste et qui gagne 1800 euros par mois. Ils ont trois grands enfants. Des aides sociales, ils en ont un peu et des impôts, ils en payent, toujours plus. Ces invisibles représentent près d'un tiers de la population française. Le coup de grâce, c'est cette crise dont ils ne voient pas la fin. Catherine ouvre sa librairie tôt le matin. Malgré ses efforts, son chiffre d'affaire s'effondre au fil des ans. Elle gagne entre 500 et 600 euros par mois. Surtout, ne lui parlez pas de "commerce de proximité" ou de "lien social". Son commerce, c'est une affaire bien gérée. Elle en est fière. C'est pour cela qu'elle attend de la reconnaissance. Sa place dans le quartier, elle l'a déjà gagnée à côté des incontournables, la boulangerie, le tabac, mais ça ne suffit plus pour vivre. En France, en 2013, plus de 1000 boutiques de presse comme celle de Catherine mettent la clé sous la porte. 80 heures de travail par semaine, ça laisse peu de temps pour le recul, l'introspection ou un nouveau choix de vie. »

L'étude exploratoire quantitative (Adije) et les travaux de Kantola J. (2013) nous ont fourni des verbatims intéressants :

Source du verbatim	Citation	Commentaire
Adije 310	« Ne pas rester inactif et vivre avec mes indemnités Assedic jusqu'à la retraite. »	Senior licencié, refusant l'assistanat
Adije 653	« J'ai trop de compétences et pas assez de diplômes pour être crédible pour un employeur. »	Expérimenté mais peu diplômé
Adije 221	« Pour avoir un projet mobilisateur en parallèle d'une recherche d'emploi classique dans un secteur quelque peu sinistré actuellement et par souci d'indépendance. »	Au chômage dans un secteur peu dynamique

Adije 516	« Pour me réinsérer de manière durable dans le monde économique, en devenant acteur de ma propre insertion. »	Chômeur après des emplois précaires
Adije 978	« Fin de chômage : pas de travail dans ma formation première. Je voudrais avoir au moins le même salaire que celui perdu à mon licenciement. »	Licencié dans un secteur peu dynamique
W1	« J'ai travaillé comme assistante maternelle pendant 14 ans, puis je me suis retrouvée au chômage durant deux ans, et j'en ai eu marre finalement. »	Au chômage dans un secteur peu dynamique, expérimenté mais peu diplômé
M5	« L'entreprise pour laquelle je travaillais a été restructurée, et comme j'en étais le manager, ils n'ont juste plus eu besoin de moi. C'était difficile de trouver un nouvel emploi, et j'ai décidé de me créer mon propre job. »	Senior licencié
M7	« L'entreprise pour laquelle je travaillais a fait faillite. Cela a été une surprise totale. Je n'avais jamais pensé, ni rêvé par exemple, à créer ma propre entreprise. Mais il se présente à peine une offre d'emploi tous les deux ans. La seule option était de me créer mon propre emploi, et j'ai démarré une entreprise avec un ancien collègue. »	Licencié dans un secteur peu dynamique

On le voit, ces entrepreneurs par nécessité, expérimentés, souvent diplômés et qualifiés, se sentent mis « hors-jeu », par une désinsertion brutale du monde du travail, ou une impossible insertion. Ils ne parviennent pas à entrer ou ré-entrer dans la vie active. Le projet de création d'entreprise, même initié par nécessité, peut avoir de bonnes chances de réussite, grâce au profil de ces créateurs. Par ailleurs, le phénomène de résilience peut leur permettre de rebondir, de se réinsérer, ou de faire fructifier leur création d'entreprise par de vraies recherches d'opportunité. Il forme une grande partie de la cohorte des entrepreneurs par nécessité, surtout en temps de crise. Ils sont l'illustration du durcissement du marché du travail, dans des secteurs d'activité sinistrés. Ils mériteraient d'être étudiés plus en détail et prouvent que l'entrepreneuriat de nécessité ne peut pas être simplement réduit à des entrepreneurs peu qualifiés (Stepahn U. et al., 2015). A souligner que certains se classeraient eux-mêmes probablement parmi les « discriminés », en particulier les seniors. Cependant, **le point saillant de cette catégorie est leur expérience et leur diplôme, qui ne leur permettent cependant pas d'obtenir un travail stable dans le secteur recherché, même s'ils en occupaient un précédemment, compte-tenu du peu d'offres disponibles.**

4.2 Les « discriminés »

Cette catégorie inclut toutes les personnes qu'une ou plusieurs caractéristiques intrinsèques empêchent d'accéder à l'emploi salarié (race, ethnie, sexe, handicap, etc.).

Immigré en France à l'adolescence (Fayolle A., Nakara W., 2012) : *« Moi je viens de parents immigrés... Je suis arrivé en France à l'âge de 15 ans... J'ai enchaîné les petits boulots mais je n'ai jamais réussi à vraiment m'intégrer ici... Je me suis trouvé entrepreneur malgré moi... J'en avais marre de vivre dans la précarité, je n'avais pas le choix de toute façon.... Je n'avais pas forcément de réseaux familiaux et sociaux pour m'aider à me développer donc je me suis retrouvé dans une situation délicate financièrement mais moralement aussi... Des fois quand je racontais ça à la personne qui suivait mon dossier je sentais qu'elle était gênée... Alors par la suite j'ai arrêté de parler de mes difficultés... Ce n'était pas du tout facile pour ma famille et moi. »*

Nora, 36 ans, divorcée, 3 enfants à charge, d'origine algérienne (étude exploratoire qualitative) : Nora décide de créer une entreprise pour subvenir aux besoins de sa famille, dans la vente de lingerie à domicile. Munie d'un CAP « vêtements sur mesure », elle travaille depuis dix ans comme employée, mais a perdu son emploi suite à la rupture de son couple. Elle a des difficultés relationnelles, supporte mal d'être dirigée, se sent peu qualifiée pour la création d'entreprise, mais ne voit pas d'autre issue et se lance. Elle considère que ses origines et le fait d'être parent isolé suffisent à se voir rejeter du monde du travail.

Madame L., immigrée (*Discrimination et création d'entreprise*, rapport ALEXIS Lorraine, Juillet 2008) : Mme L. ne sépare pas non plus les facteurs sexe et origine. Elle a occupé différents emplois dans le domaine de l'animation socioculturelle ; à chaque fois qu'elle a postulé pour un poste à responsabilités elle n'a pas été choisie : *« Est-ce que c'est de la discrimination ? Je ne peux pas le dire de façon ferme, c'est du ressenti... Une femme arabe dans un poste à responsabilité, ça ne passe pas... Lorsque j'ai postulé pour la coordination de la MJC D., on m'a dit qu'ils n'avaient pas les financements, ce qui était faux... Après un CDD de 6 mois dans un centre culturel, pour rester il fallait coucher, je suis partie... Dans un centre culturel où je travaillais, le directeur partait : j'ai postulé, mais ils ont pris un homme qui venait de l'extérieur »*. Ces blocages sont directement à l'origine de sa création : *"Moi j'ai besoin d'un poste à responsabilités. Je n'ai pas réussi à l'avoir par le travail, c'est pour ça que j'ai créé mon entreprise. Jusqu'à il y a deux ans, je n'avais jamais*

voulu créer une entreprise, j'avais envie de servir une structure existante, mais ça n'a pas pu se faire."

Madame S, immigrée, gérante d'un commerce d'alimentation (*Discrimination et création d'entreprise*, rapport ALEXIS Lorraine, Juillet 2008) : *"Je suis une femme qui porte le foulard, je sais que c'est mal accepté. C'est pour ça que j'ai décidé de créer mon entreprise."*

Femmes avec enfants en bas âge ou âgées (*Discrimination et création d'entreprise*, rapport ALEXIS Lorraine, Juillet 2008) : Les femmes expriment aussi fréquemment les difficultés qu'elles rencontrent sur le marché du travail : *"Certaines se tournent vers la création du fait de leurs difficultés à trouver un travail par ailleurs. Elles le vivent comme leur seule chance"*. Ces discriminations touchent notamment les femmes qui ont des enfants en bas âge ou qui sont en situation d'en avoir : *"il y en a quelques unes qui m'ont dit "avec mes enfants en bas âge, la seule solution, c'est de créer mon entreprise, le marché de l'emploi est trop difficile". Elles ont une attitude revendicative et disent "on veut travailler mais personne ne veut de nous"*. Pour les femmes qui ont des jeunes enfants, la création d'entreprise peut aussi être une manière de trouver des accommodements entre vie professionnelle et obligations familiales : *"dans la création d'entreprise, la femme gère son temps"*. Les difficultés d'accès au monde du travail concernent également des femmes qui se sont arrêtées de travailler pendant un certain temps afin d'élever leurs enfants ; celles-ci présentent aussi souvent le désavantage de l'âge : *"à plus de 40 ans, quand vous postulez pour être femme de ménage, serveuse, vous êtes fatiguée aux yeux de l'employeur"*.

Jeunes peu qualifiés (*Discrimination et création d'entreprise*, rapport ALEXIS Lorraine, Juillet 2008) : Les discriminations à l'embauche concernent aussi les jeunes, certains créent pour dépasser les blocages qu'ils rencontrent sur le marché du travail : *"les jeunes de 19, 20 ans, qui n'ont aucune expérience, souvent ils ne voient que ça comme possibilité"*. (V. Laouer et V. Bachlot, ADIE)

Mademoiselle G, jeune peu qualifiée (*Discrimination et création d'entreprise*, rapport ALEXIS Lorraine, Juillet 2008) : Mlle G, 20 ans, ne trouvait pas de travail dans le toilettage canin et félin après son apprentissage : *"Je savais que la branche était bouchée, mais je ne pensais pas à ce point là"*. Elle envisage d'autres secteurs, sans plus de succès : *"J'ai cherché un peu partout des boulots de fleuriste, de caissière, mais je n'ai jamais eu aucun entretien. Trop jeune, pas d'expérience, le diplôme ne convient pas... ça énerve beaucoup. Au bout d'un moment on perd un peu confiance, à force d'avoir que du négatif, on perd l'énergie"*. Face à cette situation, elle envisage de reprendre un

salon. A 18 ans, elle fait une première démarche, qui échoue. Sa seconde tentative, à 19 ans, aboutit à la création de son salon : *"Je me suis toujours dit que j'aurai un salon et que je serai à mon compte, mais je ne pensais pas le faire à 19 ans. Comme je n'avais de réponse nulle part, l'idée de la création est devenue de plus en plus grande."*

Personnes handicapées (*Discrimination et création d'entreprise*, rapport ALEXIS Lorraine, Juillet 2008) : Les discriminations peuvent conduire des personnes fragilisées par leur expérience à se tourner vers la création « par dépit ». C'est le cas notamment de certains porteurs de projet handicapés : *"Le handicap, soit ça t'écroule, soit ça t'aide à passer un certain nombre de choses. (...) Il y a des personnes qui sont grillées sur le marché du travail, qui arrivent en disant "il faut m'aider". Un créateur, il faut le freiner, il ne faut pas l'aider. La création par dépit, c'est le plus dur, il n'y a pas de réel projet."*

Monsieur D., immigré, travailleur handicapé, patron dans le secteur du bâtiment (*Discrimination et création d'entreprise*, rapport ALEXIS Lorraine, Juillet 2008) : Mr D. évoque un fort sentiment de discrimination, en raison de son origine turque d'une part, et en raison de son handicap d'autre part. Mais c'est à partir de son accident du travail, en 99, que les difficultés commencent pour lui. Depuis, il n'a presque plus travaillé : *" J'ai travaillé un an et demi chez Peugeot. J'étais rentré comme intérimaire en cachant mon handicap. Mais ils l'ont su, je ne sais pas comment. Ils ne m'ont pas gardé, je crois que c'est à cause de mon handicap. Après Peugeot, mon handicap s'est aggravé et je n'ai plus eu que des petits stages."* Il essaye de travailler comme ouvrier au sein d'entreprises "turques" du bâtiment, mais ce n'est pas concluant. Il cherche alors un travail compatible avec ses problèmes de santé et envisage d'être gardien de déchetterie : *" J'ai cherché un stage gratuit de 10 jours, mais aucune commune ne m'a pris"*. Ces difficultés, ne serait-ce que pour trouver un stage - *" il faut une cinquantaine d'entreprise pour trouver un stage "* - Mr D. pense qu'elles sont d'abord liées à son handicap, mais qu'elles sont renforcées par son origine : *"Quand je me suis présenté à Leclerc, on m'a dit qu'il n'y avait pas de poste. 3 jours après, j'ai un collègue qui a été embauché..."* Mr D. ne se trouve pas soutenu par les organismes chargés d'aider à l'insertion des travailleurs handicapés : *" Aujourd'hui je me sens un peu laissé pour compte. Le beau discours : " Vous êtes invalide, on va vous aidez", il ne faut pas y compter."* Finalement, Mr D. pense que la seule solution pour lui est de créer son entreprise : *« Pour le travail, je ne peux compter que sur moi-même ».*

L'étude exploratoire quantitative (Adije) et les travaux de Kantola J. (2013) nous ont fourni d'autres *verbatim* pour illustrer cette catégorie :

Source du verbatim	Citation	Commentaire
Adije 544	« Je ne trouve pas de travail dans ma profession à cause de mon âge et de mon unique expérience professionnelle en Afrique. »	Âge élevé et peu d'expérience
W7	Johanna voulait mieux comprendre les organisations et a décidé d'étudier la sociologie et le développement des organisations. Elle a obtenu son diplôme à la quarantaine, et a cherché avec enthousiasme un poste lui permettant de mettre à profit ses centres d'intérêt, son expérience et ses qualifications. Elle envoya des dizaines de candidatures mais n'obtint que quelques entretiens. Elle se sentit rejetée en raison de son âge car ses références étaient par ailleurs excellentes.	Âge élevé et peu d'expérience
Adije 112	« Il y a 2 raisons essentielles : mon incapacité à trouver une entreprise capable de m'offrir un emploi correspondant à mes compétences ; les impératifs de mon statut de travailleur handicapé en matière d'aménagement du lieu et du temps de travail. »	Handicap
Adije 430	« Retrouver progressivement une activité professionnelle à temps partiel, à mon rythme, car j'ai des problèmes de santé à gérer. »	Problèmes de santé
Adije 482	« Étant une femme dans le bâtiment, je subis beaucoup de discriminations, c'est pourquoi je souhaiterais devenir mon propre patron, afin de me réaliser personnellement, de valoriser le côté artistique de mon travail, ma passion. »	Femme dans un secteur très masculin

Ces entrepreneurs par nécessité représentent également une proportion importante des cas rencontrés et évoqués dans la littérature. Jeunes sans qualification, seniors, femmes, handicapés, immigrés, ils ont en commun de subir des discriminations à l'emploi et d'avoir un capital humain réputé faible. Ils sont souvent fragilisés et cumulent les facteurs contraignants. Néanmoins, correctement accompagnés, ils peuvent utiliser ce parcours de création comme une opportunité pour rebondir et se réinsérer dans le monde du travail. Selon Girard (2007) : « Ces entreprises créées par des entrepreneurs victimes de discriminations (i.e. minorités) ont des taux de survie plus élevés que celles créées par des chômeurs, même s'il est difficile de le mesurer réellement, faute de données précises. Elles emploient aussi souvent plus de salariés, ce qui ne veut pas dire qu'elles sont beaucoup plus riches, mais elles ont une relation à l'emploi différente, en privilégiant la famille

proche, ce qui peut cependant, à terme, poser des problèmes pour le développement des capacités de l'entreprise ».

Dans leur cas, l'adaptation des politiques publiques et l'accompagnement sont particulièrement importants, la phase de création ne devant le plus souvent rester que transitoire pour être fructueuse : il s'agit de lutter contre les discriminations, de donner une expérience ré-exploitable et de la confiance en soi à ces personnes. A noter que **de nombreux rapports montrent que ces entrepreneurs subissent également des discriminations dans leur parcours de porteur de projet.**

4.3 Les « démunis »

Il s'agit de l'entrepreneuriat de survie en tant que tel, c'est-à-dire impliquant la subsistance de l'individu et de ses proches. Il concerne de fait plutôt les pays dits en développement ou à économie de facteurs. Ces individus créent pour subvenir à leurs besoins primaires, dans des économies souvent marquées par la corruption, l'économie souterraine, une forte hiérarchisation de la société, des infrastructures peu développées, l'absence de filets sociaux.

Néné, Philippines (Claret M., 2010) : Nene, philippine indépendante, rejoint la famille de son nouvel époux à Manille. Là, la tradition veut qu'elle perde toute autonomie financière et ne possède plus de moyen de transport en particulier. Elle se considère donc forcée de créer son emploi, afin de subvenir à ce besoin de déplacement.

Les biffins, France (rapport ADIE, 2008) : Les biffins, personnes défavorisées qui revendent les objets récupérés dans les poubelles, sont en grande majorité des retraités ou des personnes âgées de plus de 50 ans, et qui souffrent d'un handicap les empêchant de trouver un emploi. Il y a également des sans-papiers et quelques salariés. A 90%, les biffins ne sont pas dans une situation leur permettant l'accès au marché du travail, pas même via des filières de réinsertion par l'activité économique, ni dans la situation de créer une entreprise. Ils sont 400 dans le XVIIIème arrondissement de Paris, totalement marginalisés, avec pour tout revenu 10 à 15 euros par jour.

Bennie, Namibie (extrait du projet Source, 2013) : « D'anciens fermiers et éleveurs vivaient autrefois dans une région nommée Rienvasmaak, région située au nord-est de l'Afrique du Sud.

L'histoire de cette population n'est pas enviable : en 1974, l'apartheid sud-africain décrète que la région de Riemvasmaak ferait un terrain idéal pour une zone d'entraînement militaire. Le gouvernement décida alors de déplacer de force toutes les communautés locales dans un désert au nord-est de la Namibie. C'est ainsi qu'en 1974, Bennie Roman arriva dans cette région namibienne, au milieu d'une terre aride et hostile, sans infrastructures, sans terres exploitables, sans connexion avec le monde. Dans les années quatre-vingt, quatre années de sécheresse se succédèrent : 85% du bétail encore présent fut décimé. Il ne restait alors plus d'autre choix aux gens du Riemvasmaak que de se rabattre sur la faune et la flore locale, et donc sur le peu de gibier existant. Les quelques arpents de nature présents disparaissaient peu à peu sous l'action de ces hommes abandonnés au milieu de nulle part et les générations futures se retrouveraient sans richesse pour survivre. Bennie Roman, avec l'aide de quelques chefs coutumiers également indignés par la situation, eurent l'idée de transformer cet environnement hostile mais magnifique en un avantage durable pour la communauté. Ils imaginèrent alors un système, le Communal Conservancy, qui encouragerait les communautés locales, l'État namibien et les tours opérateurs à préserver l'environnement dans l'intérêt de tous. Ils créèrent des lodges autogérés, aujourd'hui tout à fait florissants. »

Junior Makwenda, Malawi (extrait du projet Source) : « Junior est originaire de Zomba, au Malawi. Né d'un père ingénieur décédé dès son plus jeune âge, il est l'aîné de ses deux frères. A la suite du décès de son père, sa mère déménagea avec ses enfants à Nkhata Bay, ville tirant sa principale richesse de la pêche. Junior va à l'école dès le primaire, mais l'école ne paie pas. Junior doit alors voler pour permettre à lui-même et à sa famille de vivre de manière décente. Très vite, il progresse dans cette profession et devient le chef d'un groupe dépouillant les pêcheurs à leur retour sur les berges. Mais hors-la-loi n'est pas un métier sans risques : Junior se fait arrêter à 17 ans puis jeter sans appel en prison. Le paradoxe de Junior est qu'il volait pour aider et soutenir sa famille mais une fois en prison, on ne peut aider personne. Cette prison fut alors son déclic : s'il voulait durablement faire vivre sa famille, il devait faire différemment. Seulement, avec ses tatouages sur les bras, trouver l'argent pour démarrer sa propre entreprise s'avère compliqué. Certes, Junior a un peu d'argent de côté grâce à ses anciens délits mais cela n'est pas suffisant. C'est alors qu'il revoit un de ses anciens amis, Zian Kennedy, artiste attitré de Nkhata Bay à qui il raconte son désir d'une nouvelle vie, légale cette fois. Zian lui propose alors de lui prêter l'argent nécessaire pour se lancer. Nous sommes en 2005 et ce sont les débuts du « VG Makwenda, Garage », sous son baobab. Zian devient même son premier client et n'hésite pas à faire du bouche à oreille au sein de son entourage. Mais un garage réclame beaucoup d'outils, de pièces et de matériaux pour fonctionner. Junior fait alors jouer son ancien réseau souterrain et contacte des fournisseurs au Malawi ainsi qu'en Afrique

du Sud. Il profite alors de tarifs privilégiés, surtout pour les roues, le cœur de son affaire. Il fait ensuite jouer son appartenance à la Tribu des Tonga dont les membres viendront dorénavant réparer leurs voitures dans son garage. Challenge réussi : Gamizani Junior Makwenda a une affaire qui marche et ce, comme il l'avait rêvé : en toute légalité. »

Les *verbatim* issus de l'étude exploratoire quantitative sont également révélateurs de cette détresse économique qui débouche sur l'entrepreneuriat :

Source du verbatim	Citation
Adije 67	« Assurer une existence matérielle. »
Adije 932	« Là, où j'en suis, je ne vois rien d'autre à faire »
Adije 982	« Je souhaite créer ma propre entreprise de coiffure à domicile afin de sortir de la précarité. »

Nous rencontrons ici les véritables entrepreneurs par nécessité « vitale », de survie. Sauf exception, ils se retrouvent plutôt dans les pays pauvres, au fort niveau de corruption et au filet sécuritaire faible. Ils gagnent moins d'un euro par jour et font parfois sept heures de marche chaque jour pour se rendre au travail. Néanmoins, quand le chômage augmente, que les plus pauvres se paupérisent encore, en tant de crise, certaines personnes peuvent se retrouver dans ces situations, en France également. Leur imposer la création d'entreprise est un pari risqué, pour eux comme pour la société, même si les partisans du microcrédit ont des arguments en faveur de ces trajectoires.

4.4 Les « d'héritage »

Ces entrepreneurs se voient imposer la reprise de l'entreprise familiale, sans y être réellement préparés ni le souhaiter. Ils ne figurent pas dans l'étude quantitative, qui ne concerne que des créateurs *ex nihilo*.

Michel, garagiste malgré-lui (étude exploratoire qualitative) : Michel reprend, à la demande de son père, le garage familial, lorsque celui-ci décide de prendre sa retraite. Il a été formé depuis son plus jeune âge pour succéder à son père, et, malgré son manque de goût pour la mécanique et la

gestion, il dirigera jusqu'à sa propre retraite cet atelier de réparation et de ventes de pièces détachées, cherchant rapidement à le revendre à un groupe du secteur pour devenir enfin salarié, sans éprouver de réel intérêt pour ce secteur d'activités, ni de réelle volonté de développement de son affaire.

AB, agrégé en philosophie, entrepreneur forcé (Bruyat C., 1993) : AB avait eu un parcours professionnel un peu chaotique. Issu d'une famille possédant une petite entreprise du secteur agro-alimentaire, AB, après avoir obtenu son agrégation de philosophie, avait commencé par enseigner durant une dizaine d'années. La mort soudaine de son père l'avait contraint à prendre la direction de l'entreprise, afin de sauvegarder le patrimoine familial. Peu habitué au monde des affaires, il lui avait fallu plusieurs années pour apprendre son métier de chef d'entreprise et découvrir qu'il pouvait se révéler intéressant.

Ce type d'entrepreneurs par nécessité bénéficie généralement de conditions favorables, par la reprise de l'entreprise familiale. Néanmoins, les motivations et les compétences peuvent faire défaut : ce parcours peut donc mener à de l'entrepreneuriat d'opportunité et au développement d'innovation, ou au contraire représenter un fardeau de longues années durant.

4.5 Les « de lieu »

Ces entrepreneurs créent parce qu'ils ne trouvent pas d'emploi à leur mesure dans la région où ils souhaitent vivre.

Thomas, ingénieur en optique refusant de déménager (étude exploratoire) : Thomas a 28 ans et un diplôme d'ingénieur optique et vision industrielle. Il pourrait trouver un emploi correctement rémunéré en région parisienne, mais refuse de quitter la ville où vit sa famille, et sa future femme. De fait, il est en recherche d'emploi depuis un an et demi, en fin de droit. Son ambition est de trouver un poste d'ingénieur correspondant à ses qualifications, dans sa région, et avec un niveau de revenu correct (« 1500 à 2000 euros par mois »). En attendant, sa seule alternative au chômage lui semble être la création d'entreprise, une micro-brasserie, sur les conseils d'un ami, domaine pour lequel il ne possède aucune expérience, mais qui l'enthousiasme.

Laurence, cadre isolée en Ardèche (étude exploratoire qualitative) : Laurence a 35 ans et trois enfants lorsqu'elle déménage avec son mari de Lyon pour un village isolé d'Ardèche, suite à une promotion de son époux dans une usine du groupe qui l'emploie. Elle quitte donc son poste de chargée de communication d'une multinationale de l'agro-alimentaire...et se demande rapidement comment conserver un revenu et une existence sociale dans son nouveau cadre de vie. Après quelque mois, elle envisage, pour ne pas « sombrer », d'installer une chèvrerie et de commercialiser ses fromages.

Les *verbatim* de l'étude exploratoire quantitative, ainsi qu'un cas issu de Kantola J. (2014), confirment ces profils.

Source du verbatim	Citation	Commentaire
Adije 224	« Créer mon propre emploi, car ma spécialisation professionnelle ne me permet pas de trouver un emploi dans la région. »	Impossibilité de retrouver un emploi dans un secteur spécifique en quittant sa région
Adije 238	« Je ne trouve pas de poste équivalent à ceux que j'avais à Paris. »	Perte d'emploi de Paris en province
Adije 731	« Styliste infographiste de métier, je ne trouve pas d'emploi dans ce secteur dans la région PACA. »	Impossibilité de retrouver un emploi dans un secteur spécifique en quittant sa région
W1	Anneli, quarantenaire et mère de deux enfants, a travaillé de nombreuses années comme assistante maternelle. Après un déménagement, elle a dû accepter des emplois précaires, puis est finalement restée deux ans au chômage avant de créer son emploi.	Impossibilité de retrouver un emploi dans un secteur spécifique en quittant sa région

Ces créations d'entreprise sont souvent des étapes transitoires, assouplies par les possibilités technologiques et organisationnelles de télétravail, mais demeurent des parcours souvent difficiles pour celles et ceux qui les empruntent.

4.6 Les « détachés »

Il s'agit d'un type d'entrepreneur par nécessité très spécifique, lié à l'assouplissement du marché du travail. Ces individus sont forcés par leur employeur d'adopter un statut d'indépendant et de créer leur propre structure, s'ils souhaitent conserver du travail. Cette méthode permet aux entreprises

d'alléger leurs charges sociales et de retrouver de la flexibilité. Ces entrepreneurs n'ont aucune motivation pour ce faire et dépendent le plus souvent d'un seul employeur.

Licenciée en muséologie, la trentaine, mariée, sans enfant, travailleur « autonome » depuis 5 ans (Beaucage A. et al., 2007) : Travailleuse qui, ne trouvant pas d'emploi salarié, avait fini par accepter des contrats : *« J'accepterai sans aucune hésitation un emploi rémunéré aussi bien que mon travail autonome, s'il était dans mon champ d'étude... le constant besoin d'être compétitifs, de s'adapter à des nouveaux milieux de travail et processus décisionnels est quelquefois très fatigant pour un travailleur autonome. De plus, le cumul des échéanciers non compatibles et les clients (incapables) de faire des concessions (...). ».*

Employé du secteur BTP forcé à l'auto-entrepreneuriat (*Journal de l'Île de la Réunion*, interview d'un patron de PME, 16/05/2001) : *« Dans le BTP, à La Réunion, la précarisation des salariés est devenue courante avec le statut d'auto-entrepreneur. Certains maîtres d'ouvrage abusent de la situation, et certains salariés deviennent auto-entrepreneurs sans l'avoir décidé ».*

MV chauffeur routier forcé de se mettre à son compte (Bruyat C., 1993) : *« MV était, jusqu'à ce qu'il se mette à son compte, chauffeur routier salarié pour une entreprise du secteur agro-alimentaire, située dans une zone rurale éloignée des grands centres urbains. D'origine rurale, marié et père de trois enfants, il exerçait son activité salariée durant la matinée, tout en ayant conservé, avec son épouse, une activité agricole d'élevage. Son employeur ayant rencontré des difficultés économiques importantes, décida d'impartir son activité de transport (collecte et distribution) et proposa à ses chauffeurs le choix entre se mettre à leur compte ou être licencié. MV accepta, faute d'autre chose, la première proposition. Il racheta à son ancien employeur le camion qu'il conduisait auparavant, et signa avec lui un contrat le liant annuellement à ce client unique. Dans la pratique, une seule chose avait changé pour lui, le revenu de son activité de transport était devenu incertain! »*

Sophie, ingénieure, auto-entrepreneure malgré-elle (Vivant E., 2013) : *« J'ai, par le biais de contacts, rencontré une urbaniste qui lance son bureau d'études mais qui ne peut pas embaucher quelqu'un, donc c'est elle qui m'a conseillé de me mettre en auto-entrepreneur afin de pouvoir me faire travailler de manière occasionnelle avec elle, sans que cela crée des problèmes de comptabilité pour elle, donc je me suis inscrite en auto-entrepreneur en septembre 2011. »*

Quarantenaire, marié avec enfants, diplômé du secondaire en informatique (Beaucage A. et al., 2007) : « Remplacez le terme travailleur par esclave et vous aurez mon véritable statut. Esclave autonome, non par choix mais par nécessité. »

Traducteur quarantenaire, « autonome » depuis six ans (Beaucage A. et al., 2007) : « Les entreprises-clientes jouent souvent sur la précarité de notre condition pour nous imposer des baisses d'honoraires ou des délais de production qui ne seraient jamais acceptés par des employés réguliers... si ça ne marche pas avec vous, nous trouverons quelqu'un qui le fera aux conditions que nous vous proposons. ».

Romain, journaliste-patron malgré-lui (M6, émission *Capital* du 10 mars 2014) : Romain doit prendre le statut d'auto-entrepreneur pour obtenir son premier poste dans le journalisme. Son statut se révèle précaire, sans carte de presse, sans sécurité de l'emploi. Mais il est jeune et accepte, afin d'acquérir de l'expérience.

Corentin, jeune prodige du sport (étude exploratoire qualitative) : Corentin a 18 ans et a été repéré par un organisateur d'événements pour ses qualités exceptionnelles en trottinette Freestyle. La société lui propose de prendre un statut d'auto-entrepreneur afin de pouvoir être officiellement rémunéré pour ses prestations en show. Cette démarche lui est imposée par son employeur mais lui permet une première expérience professionnelle.

Sébastien, journaliste auto-entrepreneur dans l'audio-visuel (étude exploratoire qualitative) : « Fin 2009, j'ai proposé mes services à une boîte de production locale. Elle était intéressée, à condition que je travaille sous le statut d'auto-entrepreneur. J'ai accepté, pour arrondir mes fins de mois. Cependant, j'aurais préféré pouvoir travailler sous le statut de pigiste, plus adapté à la profession de journaliste, et qui m'accorde davantage de droits ».

Les verbatims de l'étude exploratoire quantitative, ainsi qu'un cas issu de Kantola J. (2014), confirment ces profils.

Source du verbatim	Citation	Commentaire
Adije 553	« il n'existe pas de CDI dans la broderie d'art. »	Brodeuse d'art

Adije 474	« Pour pouvoir en finir avec le statut d'intermittente du spectacle qui génère peu de satisfaction et beaucoup de précarité. »	Intermittent du spectacle
Adije 821	« Il y a plus de possibilités de travail en tant qu'entreprise prestataire de services. »	Traducteur
M1	Mikko, père de famille quarantenaire, travaillait dans une usine locale fabricant des sodas. Au début des années 2000, l'usine a été restructurée, revendue, et la nouvelle direction a de nouveau réorganisé le travail, imposant un contrat renouvelable de courte durée à Mikko. Après que Mikko se vit refuser un prêt compte-tenu de la précarité de son emploi, il a été encouragé à changé lui-même la situation, en se proposant comme sous-traitant de son employeur, puisqu'aucune autre option viable ne semblait alors se présenter. Le changement fut peu visible pour Mikko, qui dit avoir quitté l'entreprise un jour avec une voiture de la compagnie, et y être retourné le lendemain avec son propre véhicule. Cependant, Mikko a vite constaté qu'être prestataire indépendant ne signifiait pas la liberté. Ses vacances étaient par exemple strictement contrôlées par son ancienne hiérarchie. Les contraintes horaires imposées, en raison de la forte saisonnalité de l'usine, devinrent bientôt inacceptables pour l'équilibre de vie. Mikko décida donc de chercher un nouvel emploi.	Sous-traitant en usine

Les exemples sont nombreux dans la littérature et dans le monde réel, de ces entrepreneurs contraints, dans le secteur de l'édition, dans les compagnies aériennes low-cost, le journalisme, ou encore le BTP. Ainsi par exemple, selon une étude de la Société Civile des Auteurs Multimédias, les conditions d'exercice du métier de journaliste se détériorent et se précarisent de façon importante : on note une hausse du nombre de pigistes et une explosion du statut d'auto-entrepreneur qui démontre une volonté des employeurs de ne plus salarier les journalistes. "28% des répondants ont déclaré être pigistes, 6% auto-entrepreneurs, 6% travailleurs indépendants, 6% auteurs et 3% intermittents. 12% d'entre eux ont ainsi déclaré plusieurs situations sociales et fiscales.

Il s'agit d'une « zone grise » d'emploi, utilisant les interstices du droit du travail. Ce problème doit être abordé sous cet angle pour ne pas favoriser une précarité nuisible aux employés, qui n'ont rien, tout au moins au départ, de créateurs d'entreprise poursuivant des opportunités en vue de se

développer. En 2007, Girard expose déjà leurs déconvenues et leur prolifération : « *La possibilité de travailler sans compter ses heures et des taux de cotisation sociales plus faibles peuvent donner au nouvel entrepreneur le sentiment qu'il y gagne. C'est, naturellement, une illusion qu'il paie cher lorsque le donneur d'ordre ne fait plus appel à lui, lorsqu'il doit acheter son propre outillage ou lorsque, plus simplement, il découvre qu'il ne peut pas prendre de congés payés, qu'il n'est pas rémunéré pendant ses congés maladie ou lorsque, plus tard, il compare ses droits à la retraite à ceux de collègues restés en entreprise.* ».

Dans un contexte de concurrence accrue, les entreprises commencent à rogner sur les droits précédemment acquis par les salariés. Cette rupture est synonyme de flexibilité, de fractionnement du travail et donc de précarité. L'APCE évalue à 8% les individus créant leur entreprise comme « seule possibilité d'exercer sa profession » et à 3% chez les auto-entrepreneurs (rapport *Les créateurs d'entreprise hors auto-entrepreneurs*, APCE, juillet 2013). Ainsi, selon le sociologue Robert Castel (2009), la précarité ou le " précarariat " comme il le définissait devient une condition à part entière et non une simple phase. Robert Castel a beaucoup travaillé sur les conséquences de cette précarité sur l'intégration et la cohésion sociale, due à l'effritement salarial. E. Vivant (2013) exprime ce processus par un mode d'externalisation de la gestion des ressources humaines, l'employeur devenu client se désengageant de toutes démarches et obligations propres à la relation salariale.

Dans cette nouvelle configuration des relations d'emploi, l'individu auto-entrepreneur affronte les risques et incertitudes à la place de l'employeur. En effet, le travail indépendant est la forme de travail la plus flexible et la moins coûteuse puisque l'entrepreneur, ou l'auto-entrepreneur, prend toutes les charges de son activité à son compte. Une catégorie intermédiaire se développe ainsi entre travail salarié et travail indépendant. Ces « faux travailleurs indépendants », sont en réelle dépendance économique avec un « employeur » principal mais avec un statut d'indépendance juridique.

Des exemples d'un statut « hybride » entre salariat et indépendance se retrouvent en Italie, en Espagne et au Royaume-Uni. Ces statuts changent, de fait, la vocation et la substance du droit du travail applicable. Ainsi, l'Espagne a créé le statut du « travailleur autonome », en adoptant le 11 juillet 2007 une loi érigeant des règles applicables à tous les travailleurs autonomes, quelle que soit la nature du lien qui les unit à leur client. Mais, elle consacre également une catégorie juridique particulière, celle de « travailleur autonome économiquement dépendant », à savoir celui qui perçoit

au moins 75 % des revenus de son activité professionnelle d'un seul client. La loi lui permet de bénéficier d'une certaine protection en lui rendant applicables certaines des dispositions protégeant les travailleurs salariés. En France, le rapport Antonmattéi-Sciberras de 2008 plaide également pour un statut du travailleur indépendant économiquement dépendant. Pour ses auteurs, le travailleur économiquement dépendant appartient à la catégorie des travailleurs indépendants, exerçant seul son activité, percevant au moins 50 % de ses revenus d'un seul donneur d'ordres dans le cadre d'une relation contractuelle d'une durée minimale de deux mois. Il exécute sa prestation dans le cadre d'une organisation productive dépendante de l'activité de son donneur d'ordres.

Cet « auto-emploi » dépendant devrait donc inciter à une clarification de la législation (Freedland 2003, Fillion 2004, Kautonen 2007). Par ailleurs, ainsi que le suggère Beaucage et al. (2007), *« la question du travail autonome devra être située dans les perspectives plus générales du développement des nouvelles pratiques de gestion des entreprises mondialisées. L'unité d'analyse pertinente n'est peut-être pas le travail autonome et le salariat, ou encore l'individu et l'entreprise, mais plutôt une unité d'analyse plus englobante »*.

4.7 Les « désabusés »

Ces individus aboutissent à la création d'entreprise parce qu'ils ne supportent plus leurs conditions de travail, sont harcelés, ne progressent plus, ont des horaires très contraignants.

JCM, ingénieur désabusé (Bruyat C., 1993) : *« Né dans un milieu d'artisans, ingénieur des Arts et Métiers, diplômé de gestion, JCM avait suivi un parcours classique dans une grande entreprise. Après avoir occupé des responsabilités techniques, il s'était orienté vers le marketing en occupant successivement, durant quelques années, les fonctions de responsable des produits nouveaux et de directeur du marketing dans une filiale de la grande entreprise industrielle qui l'employait. Lassé et, peut-être, déçu par les vicissitudes habituellement présentes dans les grandes entreprises (bureaucratie, changement d'appartenance de la filiale...), JCM décida de créer son entreprise. »*

Les verbatims de l'étude exploratoire quantitative, ainsi qu'un cas issu de Kantola J. (2014), confirment ce profil.

Source du verbatim	Citation	Commentaire
Adije 542	« Créer mon propre emploi pour ne plus être exploité. »	Sentiment d'exploitation
Adije 14	« Pour ne pas me faire exploiter par des sociétés qui ne valorisent pas ce métier. »	Sentiment d'exploitation
Adije 894	« Pour avoir mon autonomie, ne plus avoir de patron qui exagère sur les heures non payées. »	Sentiment d'exploitation
W6	« Je suis tombée malade et mon médecin m'a dit que je ne pouvais pas continuer ainsi...J'ai dû quitter mon emploi d'infirmière	Conditions pénibles
Adije 461	« Travailler en salon (de coiffure) est de plus en plus pénible. »	Conditions pénibles
Adije 9	« Découragée par des postes en tant que salariée sous-payés et dans des conditions difficiles, je voudrais désormais construire mon propre poste en espérant qu'il soit épanouissant et me permette de vivre. »	Conditions pénibles et sentiment d'exploitation
Adije 275	Ce jeune plombier se dit « écœuré de travailler pour des patrons incompetents », sans perspective d'évolution de carrière ni de revenus.	Absence de perspectives
M2	“ La relation entre Kari et son employeur s'est détériorée, et Kari a été accusé d'utiliser les infrastructures professionnelles et son temps de travail à des fins personnelles, pour son passe-temps d'écrivain. Kari a aussi ressenti de la jalousie, et a été licencié en 2004.	Incompatibilité avec l'employeur

Nous constatons donc à travers ces différents cas que les entrepreneurs par nécessité « désabusés » sont ceux qui créent leur entreprise car leur situation salariée est devenue pour eux intenable, pour différentes raisons. Les conditions de travail sont trop contraignantes ou stressantes, ils subissent une forme de harcèlement, n'ont pas de perspective d'évolution de carrière ou de revenus, n'ont pas de responsabilité, subissent des emplois du temps contraignants. « *Beaucoup n'en peuvent plus des méthodes de management trop contraignantes et cherchent à sortir du modèle d'entreprise classique* » (La Croix, 3/4/2014). Ils n'envisagent pas d'autres solutions pour se sortir de ces situations de travail qu'une création d'entreprise. Dans ce groupe, bien entendu, les compétences entrepreneuriales, expériences professionnelles, réseaux d'appui, varient énormément. Il est difficile donc de généraliser une approche adaptée. Le seul point commun étant effectivement une motivation exclusivement ou principalement « push », par défaut.

4.8 Les « déclarés »

Ces entrepreneurs exerçaient déjà une activité informelle, qu'ils se voient obligés de légaliser quand l'entreprise croît et génère des bénéfices.

Les travailleurs au noir du bâtiment (Ridoret D., président de la fédération française du bâtiment pour *Le Moniteur.fr*, 02/04/2009) : *« Interrogé sur le fait que ce statut (d'auto-entrepreneur) pourrait aussi permettre aux travailleurs clandestins occasionnels de trouver un cadre légal, Didier Ridoret a reconnu que ce risque était bien réel. Selon lui, ce statut séduit notamment les retraités et surtout les salariés intérimaires qui pourraient bien faire les frais de la crise (la FFB prévoit 10.000 destructions de postes d'intérimaires cette année). En résumé, le statut d'auto-entrepreneur est une légalisation du travail au noir. »*

Le choix du secteur informel en Argentine (Bérenger D., *lepetitjournal.com*, 17/02/2011): *« Le travail au noir (non déclaré, et sans contrat) fait tellement partie des mœurs en Argentine, que déclarer ou non les employés apparaît réellement comme un choix. En Argentine, quasiment toute entreprise démarre au noir, et si ça marche, on légalise ensuite. Ou... jamais. »*

Les verbatims de l'étude exploratoire quantitative montrent de nombreux profils complémentaires.

Source du verbatim	Citation
Adije 52	« J'ai de plus en plus de demande dans la légalité. »
Adije 276	« Pour pouvoir facturer mes prestations. »
Adije 694	« Assurer la pérennité de mon activité, exister juridiquement, me structurer. »
Adije 379	« Question de statut juridique! »
Adije 300	« Pour pouvoir donner mes cours en toute légalité et pouvoir le faire dans un local approprié. »
Adije 395	« Vendre légalement et augmenter la diffusion de mes photographies. »
Adije 889	« Pour exister en tant que structure juridique et commerciale reconnue professionnellement, et pour faire exister la marque. »
Adije 257	« Il est temps pour moi de passer à une activité déclarée et d'être reconnu. »
Adije 935	« Le statut permet de facturer. »

Ces cas révèlent en réalité, en creux, le peu d'attrance des entrepreneurs pour un statut légal s'il est possible de s'en passer, compte-tenu des fortes charges sociales, de la taxation importante et des contraintes administratives, liées à un statut d'entrepreneur encore très perfectible.

Selon un rapport commandé par le secrétaire d'État chargé des PME de l'époque, Hervé Novelli, et cité par *La Tribune* en septembre 2010, « 23% des auto-entrepreneurs affirment avoir saisi l'occasion de professionnaliser une activité déjà exercée ». Un rapport de l'APCE (*Les auto-entrepreneurs*, APCE, juin 2013) évalue ce chiffre à 8%. Un certain nombre d'entrepreneurs par nécessité déclarent ainsi devoir prendre un statut juridique pour légaliser et développer leur activité. Cette dernière catégorie d'entrepreneurs par nécessité est donc plutôt positive, concourant à réduire le travail illégal et non déclaré, avec sa cohorte de dangers et d'inconvénients, pour les individus, les clients et la société en général. Ces entrepreneurs, dans la mesure où la transition de modèle économique est viabilisée par des allègements de charges sociales par exemple, ne devraient pas poser de difficultés particulières.

5. Proposition d'une grille de caractérisation et de mesure de l'entrepreneuriat de nécessité

Suite à ce travail sur les facteurs internes et externes, « mous » et « durs » de nécessité, il nous est apparu qu'une caractérisation des différents profils d'entrepreneurs par nécessité était nécessaire, en particulier à destination de la communauté des chercheurs, afin d'orienter les travaux futurs, des décideurs et du monde politique, afin de proposer des politiques publiques mieux ciblées, et enfin des accompagnants et des professionnels du secteur de l'entrepreneuriat, afin d'assurer plus efficacement leur rôle.

C'est pourquoi nous proposons cette grille de caractérisation et de mesure de l'entrepreneuriat par nécessité, qui résume et illustre nos travaux précédant tout en proposant un outil de travail concret, par un diagnostic interne et externe de la dialogique entrepreneur-projet, tous les facteurs identifiés pouvant être cumulatifs. La criticité dans le cas présent est la détermination et la hiérarchisation du degré d'importance et de modifiabilité des contraintes pesant sur l'entrepreneur par nécessité.

Tous les facteurs issus de la littérature ont été clarifiés et classés pour être repérables et utilisables dans un diagnostic du degré de nécessité d'un projet de création d'entreprise.

Grille de caractérisation et d'analyse du degré de criticité de la création d'entreprise par nécessité :

Facteurs	internes	externes	
durs (difficilement modifiables)	Bilan effectual (ce que nous sommes) : situations de vie, perception externe des stigmates (D pour discontinuité/déplacement selon Shapero): - Femme - Parent isolé (D) - Minorité (D) - Senior - Handicap/problème de santé (D) - Rural - Bénéficiaire de <i>minima</i> sociaux (D) - Interdit bancaire (D) - Chômeur de longue durée (D) - Licenciement brutal (D) - Sous-traitance imposée (D) - Précarité salariale /intérim (D) - Travail au noir - Déménagement (D) - Héritier désigné de l'entreprise familial (D) Bilan effectual (ce que nous connaissons) : - Peu ou pas de diplôme - Peu de connaissances du marché	Bilan effectual (qui nous connaissons) : - Peu de capital social (réseaux, soutien familial et extra-familial, etc.) - Peu de support de l'État Facteurs d'environnement : - Fort taux de chômage - Marché du travail peu régulé - Absence de culture entrepreneuriale - Inefficacité des politiques publiques à destination des populations défavorisées - Corruption élevée - Filet sécuritaire faible - Économie informelle développée - Économie peu dynamique - Économie majoritairement rurale	

	visé, des compétiteurs et des consommateurs potentiels -Peu de connaissance du métier de l'entreprise Bilan effectual (ce que nous possédons) : - Peu de ressources financières - Peu de ressources matérielles - Peu de ressources humaines			
mous (modifiables) mous (modifiables)	Bilan effectual (ce que nous sommes) : *Traits psychologiques, innés : - Faible besoin d'autonomie - Aversion forte aux risques - Locus of control externe - Faible estime de soi * Croyances (acquises) : - Auto-efficacité faible internes *Motivations (acquises) : - Motivation extrinsèque élevée - Motivation intrinsèque faible - Motivation contextuelle négative *Compétences entrepreneuriales (acquises) : - Capacité faible à identifier et exploiter les opportunités		externes	

	entrepreneuriales -Capacité faible à mobiliser des ressources -Capacité faible à créer une organisation - Capacités managériales faibles			

Nous avons identifié :

- 21 facteurs internes durs, sur lesquels des modifications rapides sont difficilement envisageables,
- 11 facteurs externes durs, sur lesquels des modifications rapides sont difficilement envisageables,
- 12 facteurs internes mous, qu'un accompagnement peut atténuer,
- et aucun facteur externe mou.

Afin d'en illustrer l'utilisation, nous recourrons à cette grille pour analyser le degré de criticité de la nécessité à créer de l'entrepreneure servant de support à la dernière partie de nos travaux.

6. Résultats de l'étude quantitative exploratoire

6.1 Données centrées sur l'entrepreneuriat de nécessité

Une base de données issue de l'Union Française des Couveuses d'Entreprises m'a permis de mesurer la pertinence de la typologie que je propose, et de quantifier les entrepreneurs par nécessité. 1000 entrepreneurs, interrogés par des couveuses d'entreprises entre 2008 et 2013, ont fourni des données détaillées, par l'intermédiaire d'un questionnaire avec questions ouvertes et fermées, sur leur projet de création d'entreprise.

Sur ces 1000 entrepreneurs, 638, soit 64%, ont répondu à la question sur leurs motivations entrepreneuriales, sous forme d'une question ouverte « *quelle sont vos motivations pour créer une entreprise ?* ». 65.8% étaient des femmes et 35.2% des hommes, ce qui ne reflète pas la répartition par genre habituelle, qui est de 38% seulement pour les femmes, en augmentation cependant (INSEE 2012), mais cela reflète le public des couveuses. Ceci peut s'expliquer par le fait qu'il

s'agit d'entrepreneurs fragilisés, recourant à une couveuse et cherchant un accompagnement. Car seulement 39% des créateurs d'entreprise (pas de chiffre sur la disparité par sexe) se font accompagner, alors que la corrélation entre accompagnement des entrepreneurs et pérennité des entreprises est bien réelle : selon la dernière étude disponible, 66 % des entreprises accompagnées sont encore en activité cinq ans après leur création, contre 52 % sans accompagnement (INSEE, enquête Sine 2007). Nous devons donc souligner ce biais d'analyse important. La moyenne d'âge de l'échantillon est de 37 ans 1/3 (pratiquement identique pour les hommes et les femmes), un peu inférieur à la moyenne nationale de 38 ans (INSEE 2012).

Ces réponses ont été analysées et codées par une seconde doctorante en entrepreneuriat et moi-même, selon la codification dichotomique GEM classique « nécessité » versus « opportunité ». Néanmoins, à la lecture des témoignages, cette dichotomie nous a paru réductrice, et pour rendre de façon plus juste la réalité du vécu des entrepreneurs, nous avons ajouté des catégories « mixtes », incluant « Majeure Nécessité / Mineure Opportunité » et « Mineure Nécessité / Majeure Opportunité », pour exprimer des motivations mélangées, avec une dominante de motivations pull ou push. Nous avons codé séparément chaque questionnaire, puis avons repris ensemble les quelques 70 codages divergents afin de les discuter et de se mettre d'accord sur un codage unique, sur la base de la littérature et de la formulation de la réponse, afin d'assurer la validité de nos résultats. Ce travail terminé, les motivations « par nécessité » majeures et mineures ont été classées, en double aveugle également, dans les différentes catégories de la typologie que j'ai proposée, ce qui permet d'obtenir des statistiques exploratoires. A noter que toutes les motivations du type « pour créer mon emploi » n'ont pas été classées en « par nécessité » uniquement, mais selon le reste de la réponse des créateurs, elles pouvaient passer en « par opportunité » (si un projet était clairement énoncé avec enthousiasme par exemple).

Sur ces 638 entrepreneurs, 473 disent avoir créé par opportunité pure, soit 74%. La moyenne d'âge de ces créateurs par opportunité est de 36 ans et demi, soit un peu inférieur à la moyenne d'âge de l'échantillon et la proportion de femmes est de 65.7%, soit conforme à l'échantillon : on ne peut pas dire que les femmes de cet échantillon créent moins que les hommes par opportunité.

26% des porteurs de projet interrogés, soit 165 personnes, évoquent donc, à des degrés différents, des motivations « push », négatives, de nécessité. Ce pourcentage est plus élevé que la moyenne des taux des rapports GEM pour la France de 2008 à 2013 (soit, sur la même période que les questionnaires : 10% en 2008, 15% en 2009, 25% en 2010, 15% en 2011, 18% en 2012 et 16% en

2013, d'où une moyenne de 14% pour ces six années). Ce taux est même près du double. On peut y voir deux raisons principales : une question ouverte permet une réponse plus complexe, complète, et nuancée qu'un choix dichotomique, et les personnes accompagnées par les couveuses sont plus fragiles que l'ensemble des entrepreneurs. Apparaît ici toute la palette des motivations nuancées des créateurs. La moyenne d'âge est de 39 ans, légèrement supérieure à la moyenne nationale, tandis que la proportion de femmes est là encore constante, à 66%.

Si on prend le pourcentage des motivations purement négatives, relevant de la nécessité, on atteint 54 individus, soit un taux de 8.5%, nettement inférieur à celui de la moyenne de GEM. Ce qui peut s'expliquer par l'envie, et la nécessité, pour les porteurs de projet, de convaincre les conseillers du bien-fondé de leur projet, afin d'avoir accès aux services de l'incubateur, et donc de modérer leur motivation, largement négative, par quelques notes positives. La moyenne d'âge est par contre plus élevée, à 41 ans. La proportion des femmes est légèrement inférieure à la répartition de l'échantillon, avec 59% seulement, ce qui va à l'encontre des conclusions des différentes études mentionnées sur ce thème : les femmes ne semblent pas plus animées que les hommes par des motivations négatives, de nécessité, au contraire.

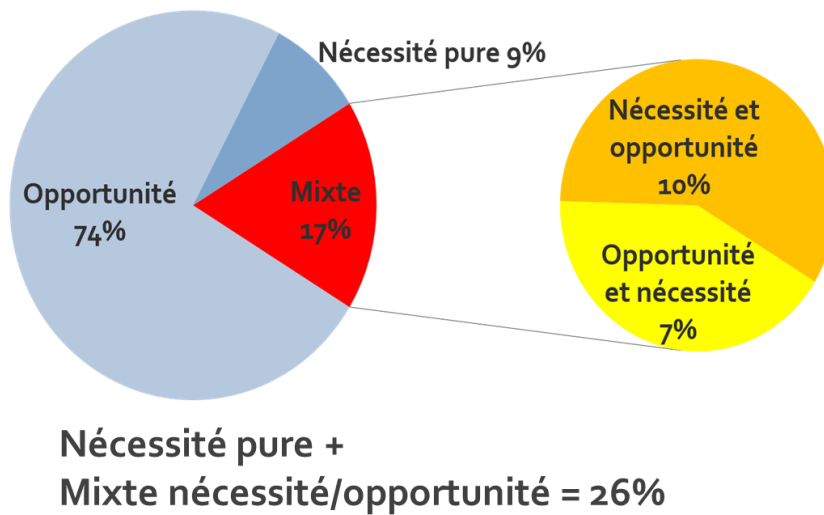
Les motivations par nécessité pure représentent 33% des motivations négatives soit un tiers.

Les motivations mixtes sont de 17%, contre 10 à 15% dans les rapports GEM (p. 126), qui ne les étudient cependant pas.

Les motivations mixtes à dominante pull, positives, d'opportunité, représentent 46 individus soit 27% des entrepreneurs par nécessité et 7.3% du total. Ce qui implique donc que 73% des entrepreneurs par nécessité expriment très fortement leur contrainte à créer.

Les motivations mixtes à dominante push, négatives, de nécessité représentent 65 individus soit 40% des entrepreneurs par nécessité et 10.2% du total.

Quelles motivations pour les 1000 entrepreneurs?



Ce diagramme permet donc plusieurs conclusions d'intérêt :

- Le pourcentage d'entrepreneurs par nécessité dans les rapports GEM est certainement sous-estimé du fait de la seule dichotomie proposée,
- Près de 20% des entrepreneurs expriment un mix entre motivations de nécessité et d'opportunité, non étudié dans les rapports GEM et les études qui reposent sur ces statistiques,
- On constate un taux incompressible, comme il en est du chômage par exemple, de l'ordre de 8% d'entrepreneur par nécessité pure (qui rejoint le taux le moins élevé déterminé dans les pays scandinave, d'ailleurs),
- Il ne semble pas exister de différence entre les taux d'entrepreneuriat par nécessité pour les hommes et les femmes,
- La moyenne d'âge est légèrement plus élevée que pour les entrepreneurs par opportunité.

6.2 Données concernant la typologie

Sur la base des réponses des individus, nous avons pu classer leurs motivations selon la typologie proposée.

Les résultats nous apportent une première validation de cette typologie, qui s’adapte très bien aux réponses obtenues et permet de les classer de façon discriminante et significative, donc opérationnelle.

La répartition est comme suit :

Parmi les 26% définis « de nécessité »		
Déclassés	44%	60% Exclus
Discriminés	16%	
Désabusés	20%	Motiv° push
Déclarés	7%	14% Légal
Détachés	7%	
Démunis	3%	
De Lieu	3%	
D’héritage	n.a.	

11

On constate ainsi que près de la moitié des entrepreneurs par nécessité de l’échantillon, 43% exactement, se considèrent déclassés, c’est-à-dire exclus du marché du travail malgré leur diplôme et leur expérience, et devant donc créer eux-mêmes leur emploi. Cette majorité de la cohorte rejoint la définition de GEM, mais comme nous l’avons vu, devrait être elle-même analysée plus en détail, car encore très hétérogène et très largement liée à la situation économique du pays. La moyenne d’âge se situe à 38 ans. A noter que les femmes représentent 61% de cette catégorie, soit une sous-représentation de 6 points par rapport à l’échantillon. Ceci pourrait représenter une bonne nouvelle, si on ne retrouvait pas un nombre très important de femmes dans les catégories suivantes, montrant une fragilisation et un désespoir encore plus grands parmi elles. Il apparait de toute façon nécessaire de modifier les questionnaires dichotomiques et d’effectuer des études qualitatives plus approfondies afin d’affiner cette analyse.

Ensuite, il faut souligner que près de 20% des entrepreneurs par nécessité sont désabusés par les conditions de travail détériorées qu'ils ont connues en tant que salariés, l'absence de reconnaissance, d'évolution, les horaires de travail, les salaires qualifiés de « ridicules ».

Leurs motivations push peuvent leur donner une grande force de résilience, mais l'évolution du marché du travail et des conditions de fonctionnement dans les entreprises doit être questionnée. La moyenne d'âge est d'ailleurs plus faible, à moins de 37 ans, et on compte 72% de femmes, donc une sur-représentation de 6 points par rapport à l'échantillon. S'agit-il de l'effet « plafond de verre », d'une forme de discrimination latente ou non conscientisée, de la place de la femme dans l'entreprise (risque de harcèlement, salaires moindres, évolutions de carrière freinées par la responsabilité parentale, horaires incompatibles avec la charge familiale) ? Là encore, une étude approfondie s'impose.

Les discriminés représentent 16% de l'échantillon. Sans surprise, la moyenne d'âge est la plus élevée, à plus de 45 ans. On constate donc que la « seniorité » apparaît comme une réelle discrimination. Par contre, seulement 58% sont des femmes, ce qui tendrait à prouver, et il faut s'en féliciter, que le genre n'est pas un facteur discriminant en soi, mais plutôt cumulatif compte-tenu du contexte (enfant à charge, grossesse).

Les déclarés sont tout de même 8% de l'échantillon. Avec une moyenne d'âge très jeune, à moins de 34 ans. 67% sont des femmes, ce qui est cohérent avec l'échantillon : il n'y a pas de sur-représentation des femmes dans cette catégorie. On peut imaginer qu'il s'agit pour des jeunes pleins d'enthousiasme mais discriminés ou déclassés de trouver un moyen de s'insérer dans la vie active via l'économie informelle. Devant la réussite de leur activité, ils se doivent de la légaliser. Ils font partie de ceux qui doivent lutter dans les interstices du marché du travail, la fameuse zone grise, pour s'insérer socialement et professionnellement.

De même pour les 7% de détachés, obligés par la structure précarisée et dérégulée du marché du travail, de devenir auto-entrepreneurs, de se mettre à leur compte, pour poursuivre leur activité professionnelle. Leur moyenne d'âge est cependant plus élevée, à près de 38.5 ans. Ce qui est cohérent avec la probabilité qu'ils ont été poussés par leur employeur, pour réduire ses charges, à s'externaliser. Qui plus est, 83% sont des femmes, ce qui, une fois de plus, montre leur plus grande vulnérabilité sur le marché du travail.

Les démunis ne représentent que 4% de l'échantillon, ce qui est faible mais pas anodin dans un pays développé aux structures sociales fortes, mais en détérioration continue. Là encore, la moyenne d'âge est très élevée, à près de 47 ans. Le cercle vicieux de la précarisation, du chômage longue durée, et de l'exclusion des seniors exerce son pouvoir négatif. Les perspectives de se réinsérer s'amenuisent, ainsi que les revenus, au fil des années. C'est une question éthique qui se pose ici...et que nous laisserons visiblement nos enfants résoudre. Constat tout aussi alarmant, 86% des entrepreneurs démunis sont des femmes, ce qui là encore rejoint la majorité des études : les femmes, plus encore que les hommes, souffrent de la précarité et du cumul de facteurs discriminants.

Enfin, les entrepreneurs par nécessité « de lieu » ne sont que 3%, avec une moyenne d'âge de 37.5 ans, mais 80% de femmes, ce qui coïncide avec le fait que celles-ci suivent généralement leurs époux dans leur mobilité géographique professionnelle, au détriment de leur propre carrière.

Compte tenu de l'échantillon, aucun entrepreneur par nécessité « d'héritage » n'apparaît.

7. Conclusion

Il existe une proportion non négligeable d'entrepreneurs dont les motivations relèvent à la fois de l'envie et de la nécessité (Giacomin O. et al., 2007).

Les chiffres proposés (Caliendo M. et Kritikos A.S., Couteret P., Fayolle A.) établissent les entrepreneurs par nécessité à environ 12% des chômeurs-créeurs, eux-mêmes représentant moins de 40% des entrepreneurs, qui se percevraient contraints. Ce qui rejoint les statistiques suggérées par GEM, et reflète à la hausse les 4% mentionnés par Dawson C. et Henley A.(2012), et ce uniquement dans les pays dits « développés », ce qui recoupe les critères environnementaux précités. Ce phénomène reste donc marginal, mais s'établit tout de même entre 8 et 40% selon le contexte économique des pays. **Nous estimons, suite à nos recherches, un taux incompressible autour de 9%.**

A noter qu'à ce stade, la majorité des études reposent sur une perception, celle de l'entrepreneur qui s'auto-déclare, par nécessité. Les recherches qui extrapolent à partir de données statistiques liées à

des critères sociodémographiques pour déterminer un nombre d'entrepreneurs par nécessité, sont elles aussi biaisées : on ne peut faire l'économie de la motivation de l'entrepreneur. Nombre de ceux suivis et recensés par l'ADIE, par exemple, se déclarent entrepreneurs par opportunité, même si du point de vue économique-socio-démographiques, ils remplissent les critères de nécessité évoqués précédemment.

Le premier apport de nos travaux est donc de porter un nouveau regard sur le concept d'entrepreneuriat par nécessité, en montrant la complexité des réalités qu'appréhende cette terminologie. Nous constatons, d'une part que les facteurs peuvent être cumulatifs, fragilisant d'autant plus les individus (exemple : immigré+handicapé, femme+immigrée, jeune+sans qualification ; senior+malade) ; d'autre part que les motivations exprimées par ces individus vont bien au-delà de la simple dichotomie opportunité/nécessité, mais qu'elles recouvrent des raisons complexes et variées, positives et négatives (être son patron+survivre, créer son emploi+s'occuper de ses enfants, etc.).

Nous avons défini des critères de classification, selon les natures de la contrainte, interne ou externe, et l'environnement : dimension subjective (les entrepreneurs par nécessité auto-déclarés ou non, selon leur perception de ce qu'ils valent, de ce qu'ils font et sont), et dimension objectivée, au regard de critères socio-économiques acceptés, tels le seuil de pauvreté, le degré d'isolement, le niveau de diplôme, la durée du chômage, le pays d'origine, l'obligation de sous-traitance, l'âge, le genre, les compétences et expériences passées, la branche d'activités, la CSP, la situation familiale et financière, etc., mais aussi les dimensions culturelles et psychologiques.

Cette approche permet de comprendre combien les entrepreneurs par nécessité sont également sous-estimés. Ils apportent à l'économie de leur pays une énergie vitale considérable et ont un impact social, humain, voire économique, fort. Il est donc nécessaire de les accompagner correctement, afin d'optimiser leur chance de succès, indépendamment de la définition de celui-ci. Qui plus est, au-delà de l'auto-déclaration, dont on a déjà prouvé combien elle était critiquable, on notera que **ces profils peuvent tout aussi bien concerner des entrepreneurs qui se déclarent par opportunité. Il y a continuum, non dichotomie.**

Ainsi de nombreux entrepreneurs rencontrés au cours de la phase exploratoire, se déclarent par opportunité, et il est intéressant de mettre en lumière leur parcours, pour montrer que

des critères objectifs les classeraient le plus souvent parmi la catégorie des entrepreneurs par nécessité, telle que définie par les chercheurs, tandis qu’eux-mêmes se déclarent par opportunité, au moment de la rencontre.

Citons quelques cas à titre d’illustration, d’entrepreneurs auto-déclarés par opportunité, pour mesurer l’inadaptation du concept au regard de la réalité :

Sonia et Stella, 25 et 26 ans, peu qualifiées et au RSA : Elles ont respectivement un CAP et un bac en poche. Elles sont toutes deux au RSA et « ne veulent pas devenir caissières ». Elles déclarent donc vouloir ouvrir un stand de restauration rapide, par opportunité, pour « *suivre leur passion* » et se font aider par l’ADIE.

Jean-Paul, Commando Marine en reconversion : Jean-Paul a 40 ans. Commando dans la Marine Nationale, son contrat n’a pas été renouvelé. Avant son entrée dans l’armée, Jean-Paul n’avait qu’un Baccalauréat professionnel. Il obtient ensuite un Master Système d’Information et de Décision, mais son parcours et son âge ne lui permettent pas de trouver un emploi. Il décide alors, parce qu’il convient ne plus avoir « *d’autre alternative* », mais aussi pour « *saisir une opportunité en auto-entrepreneur* » de devenir chauffeur de tourisme.

Nebil, maghrébine, peu qualifiée, mère isolée, aux minima sociaux : Nebil a 30 ans, célibataire, un enfant, un BEP et des origines algériennes. Elle touche les Allocations de Retour à l’Emploi. Elle déclare clairement créer par nécessité, mais aussi et surtout pour « *relever un challenge* » en ouvrant une maison d’édition.

Nora, maghrébine, peu qualifiée, mère seule et sans ressources : Nora a 36 ans et fréquente les Restos du Cœur pour subsister. Elle y a rencontré un bénévole compétent pour créer son entreprise. D’origine algérienne, armée d’un CAP Couture, elle est divorcée avec trois jeunes enfants à charge. Elle bénéficie d’un véritable soutien familial et souhaite vendre de la lingerie à domicile. Ses motivations sont un mélange de raisons push (divorce, chômage, difficulté à supporter l’autorité) et pull (amie co-créatrice, concept intéressant, économies disponibles).

Mohamed, maghrébin de presque 50 ans, au RSA : Mohamed a lui aussi été rencontré aux Restos du Cœur. A 48 ans, d’origine algérienne, divorcé, il touche le RSA. En 1996, il crée une première entreprise de nettoyage de vitres à Grenoble, qu’il ne peut poursuivre faute de commandes suffisantes, en raison de la concurrence de grosses entreprises comme ONET. En 1997, il est

ouvrier chauffeur livreur pour un patron, qui lui suggère de se mettre à son compte, tout en continuant de travailler pour lui. Il travaille ensuite pour la SERNAM. Il se lance cette fois sur la région de Nice, où les perspectives sont meilleures. Il considère avoir toujours créé par opportunité, car il « aime trop être son propre patron » : « cela apporte de la confiance en soi, le bonheur de travailler pour son entreprise, de faire vivre d'autres personnes ». Il se décide généralement « du jour au lendemain », toujours par opportunité. Il « ne voit pas l'intérêt d'être accompagné ».

Fatima, mère isolée, quarantenaire, au RMI (Birchem N., La Croix, 07/05/2005) : « Ça y est. Depuis le 25 janvier 2005, 6 heures du matin, Fatima Lalhal est chef d'entreprise. Ce jour-là, pour la première fois, cette femme de 44 ans a installé son tout nouveau J9 sur l'un des petits marchés de Montreuil. Depuis, trois matinées par semaine, Fatima, qui élève seule ses quatre enfants, gagne sa vie en vendant pizzas, couscous, sandwichs et boissons. Pour cette ex-« femme de ménage au smic », qui enchaînait, depuis trois ans, chômage et RMI, c'est l'aboutissement d'une volonté tenace. « Je savais bien que je ne pourrais plus faire le ménage après 50 ans, raconte-t-elle dans un éternel sourire. Mon idée, c'était de devenir cuisinière sur les marchés. J'avais déjà fait ça pour des patrons, je connaissais le métier. Mais cette fois, je voulais être moi-même, à mon compte. » Pour cela, Fatima a besoin d'argent : pour acheter son camion, son four, quelques machines, il lui faut, estime-t-elle, 16 000 Euro. Bien plus que les 300 ou 400 Euro qu'elle a sur son compte... « Je suis allée voir ma banque, qui m'a refusé un prêt. Ils ne voulaient pas prendre le risque de prêter à quelqu'un qui n'avait pas au moins 3 000 Euro de mise. » Ce risque, l'Adie (Association pour le droit à l'initiative économique) va le prendre. Depuis 1989, cette association finance des prêts aux chômeurs et RMistes qui veulent créer leur entreprise. En novembre 2004, après avoir étudié son dossier, l'Adie prête donc 10 000 Euro à Fatima. Assez pour démarrer, juge cette fonceuse, qui, pour le reste, se débrouille en négociant avec sa banque une autorisation de découvert. Une aventure risquée ? Certes, mais pas plus que n'importe quelle création d'entreprise. Depuis 1989, l'Adie a permis de financer 25 100 entreprises, pratiquement toutes créées par des chômeurs ou des bénéficiaires de minima sociaux. Au bout de trois ans, 54 % de ces entreprises (dont 45 % dans le commerce, 11 % dans le bâtiment, 8 % dans l'artisanat...) étaient encore en activité, soit un résultat légèrement supérieur aux statistiques nationales de la création d'entreprise. »

Georges Tapero, au chômage pendant 10 ans, quatre enfants à charge, peu diplômé (Birchem N., La Croix, 07/05/2005) : Il s'est installé en décembre 2001 comme tapissier-restaurateur de meubles à Paris, vient de passer le cap des trois ans. Ce petit homme de 53 ans raconte aujourd'hui son histoire un peu comme une épopée. Ouvrier tapissier, il s'est retrouvé au chômage à 40 ans,

alors qu'il avait ses quatre filles à charge. Il y est resté pendant près de dix ans. *« Ça a été très dur. Je connaissais le marché, je savais qu'il y avait du travail. Mais avec les charges sociales, aucun artisan ne voulait m'embaucher. C'est comme ça que j'ai pensé à me mettre à mon compte. Je pensais que 3 000-4 000 Euros me suffiraient. Mais les banques ne vous prennent pas au sérieux quand vous voulez créer une entreprise et que vous êtes au RMI... »* Venu à l'Adie pour recevoir de l'aide pour une demande d'Accre (une aide publique de 6 000 euros consentie aux chômeurs créateurs d'entreprise), il en repart non seulement avec un accompagnement qui lui permet de boucler son dossier, mais aussi avec un financement de 11 000 Euro (les 6 000 euros d'ACCRES et 5 000 euros de « prêt solidaire »). Aujourd'hui, son affaire, qui a généré 9 000 euros de bénéfice en 2003, est rentable. *« Je paie mes charges et le loyer de ma boutique. Je peux prendre des vacances. Je ne suis pas riche mais je suis plus heureux »*, résume-t-il. Quant aux 5 000 euros de prêt solidaire, Georges les a remboursés en deux ans, comme promis.

Carmen, divorcée, SDF (Birchem N., *La Croix*, 07/05/2005) : Cinq ans après avoir monté son entreprise de nettoyage en région lyonnaise grâce à un prêt Adie de 3 000 euros, Carmen Soubran est aujourd'hui à la tête d'une société qui fait 420 000 euros de chiffre d'affaires annuel et emploie 27 salariés. Une belle revanche pour cette femme qui a connu la rue à la suite d'un divorce difficile.

Nous constatons donc clairement que la notion d'opportunité ou de nécessité est largement subjective. De fait, pour ce qui concerne en particulier les politiques publiques et d'accompagnement, **il est absolument indispensable de distinguer très clairement les objectifs d'aide sociale et économique, reposant sur des facteurs de contrainte objectifs tels les revenus, la structure familiale, les diplômes, les facteurs de stigmatisation par exemple, et les objectifs d'accompagnement psychologique, liés à des facteurs subjectifs, tels la motivation, la confiance en soi, l'aversion aux risques.**

Enfin, cette analyse des typologies existantes, puis notre proposition, confirment la nécessité d'une approche processuelle, dialogique, tenant compte de l'évolution du couple projet-individu dans son contexte. En effet, nous l'avons vu, la relation entre individu créateur et entreprise créée est étroite, dialectique (Verstraete, 2001). Il faut s'intéresser à la situation entrepreneuriale (Fayolle, 2004). Entrepreneur et entreprise évoluent conjointement. C'est à ce couple que nous allons maintenant nous intéresser en détail.

Chapitre 5 – Récit d’une vie, pour la compréhension des processus entrepreneuriaux par nécessité

Cette dernière étape de nos travaux consiste en un récit de vie, permettant de mettre en lumière la complexité et l’évolution des processus d’entrepreneuriat de nécessité. L’objet de recherche se centre sur les enjeux individuels. Nous aurions pu faire une analyse qualitative de multiples cas en vue d’atteindre une saturation des données et un tableau plus exhaustif illustrant notre typologie. Néanmoins, nous avons préféré décrire le « cygne noir », c’est-à-dire nous intéresser à un cas particulièrement représentatif de notre démonstration, par le biais de la méthode du récit de vie. Cette poursuite de recherche a été envisagée suite à de multiples discussions avec mon directeur de thèse, ainsi qu’à une présentation et une discussion en consortium doctoral avec William Gartner. Nous avons rapidement conclu qu’une approche quantitative, basée sur une perception, à un moment donné et *ex-post*, serait extrêmement critiquable et peu fructueuse. C’est pourquoi nous avons opté pour une approche qualitative, qui ne se veut pas généralisante, car nous avons déjà insisté sur le rôle du contexte et les évolutions de trajectoire, ainsi que sur les limites de l’auto-perception. Mais une connaissance approfondie, dans toute la complexité des retournements d’une vie, nous sera accessible par la méthode du récit de vie, et permettra de mieux appréhender le phénomène d’entrepreneuriat de nécessité.

En effet, par des questions fermées, nous aurions « mené » nos entretiens et interlocuteurs sur les chemins déjà explorés de la dichotomie nécessité-opportunité, sans ouvrir la réflexion. Notre interlocuteur ne doit pas être contraint, influencé dans ses réponses, le vocabulaire utilisé, mais au contraire il doit donner libre cours à ses pensées.

La figure centrale de ce récit de vie analysé, tour à tour « déclassée », « discriminée », « désabusée » et même « démunie », nous a offert toute la matière nécessaire à ce travail. Elle permet de comprendre l’individu dans son contexte, puisque c’est ce contexte particulier et changeant, qui caractérise l’entrepreneuriat de nécessité. Nous avons mis à jour les conceptions d’un entrepreneur par nécessité représentatif, afin de nous dégager d’une pensée dichotomique, de développer une vision réaliste du phénomène, et de décentrer l’analyse. Car nous partageons la

représentation de Kaufmann J.C. (1996), d'individus « *producteurs actifs du social, des dépositaires d'un savoir important qu'il s'agit de saisir de l'intérieur, par le biais du système de valeurs des individus* ».

A ce jour, aucun travail de recherche ne présente un regard aussi approfondi sur un entrepreneur par nécessité. Dix pages de récit personnel écrit par l'entrepreneur lui-même, deux demi-journées entières d'entretien, deux questionnaires et de longues heures d'analyse ont été nécessaires pour produire ce document, qui offre une contribution nouvelle et originale à l'étude de l'entrepreneuriat de nécessité. Il s'agit par ce travail d'aller au-delà de la dichotomie entrepreneuriat de nécessité – par opportunité, concept théorique intéressant mais affaibli par le contact au réel. Nous souhaitons comprendre en profondeur une telle trajectoire, le vocabulaire utilisé par ces individus, et toutes les dimensions effectuelles de leur approche spontanée et de leur processus entrepreneurial. Car, ainsi que le montre Bruyat C. (1993), « *l'entrepreneur est qualifié par ce qu'il fait, et comment il le fait* ».

Ce domaine de recherche étant naissant, un échantillon réduit à un cas unique apparaît censé, dans le cadre d'une étude exploratoire préliminaire.

1. Choix de la question de recherche et portée

William Gartner, qui privilégie l'étude de l'organisation émergente, pose, dès la fin des années 1980, comme principe transversal que l'important n'est pas de savoir qui est un entrepreneur, mais plutôt comment on le devient : « *Look at the dance, not at the dancer* ». Dès lors, la question du « comment » devient importante. Elle implique de s'intéresser à la notion de « processus » au cours duquel s'opèrent des changements d'états qui contribuent, peu à peu, à l'émergence d'un contexte entrepreneurial défini par l'action et les résultats qu'elle produit (Fayolle A., 2007). Ainsi, Gaujard C. (2013) rappelle : « *Les interactions entre l'entrepreneur et son environnement, le projet, le temps ont été étudiés par Bruyat C. (1993) pour mieux comprendre la dynamique qui s'y joue. Il souligne la nécessité de travailler l'adéquation homme-projet autrement dit le lien entre un profil d'entrepreneur et une situation. Pour lui l'entrepreneuriat est caractérisé par deux dimensions : la création de valeur nouvelle pour la société, et simultanément, le changement pour l'individu : changement de statut social à assumer, changement de responsabilité, changement de savoir-faire à maîtriser* ». Fayolle A. (2008) confirme : « *un projet (doit être) en cohérence avec les buts, les*

connaissances, les compétences, les expériences, les ressources et les relations de l'entrepreneur potentiel, lancé au bon moment, avec le bon timing et en cohérence avec l'environnement ».

Cependant, le phénomène de l'entrepreneuriat de nécessité et les processus qui le sous-tendent restent relativement méconnus. La parole n'est pas libre sur ce sujet. La plupart des études reposent sur une vision binaire de l'entrepreneuriat : d'un côté le "noble entrepreneuriat", dit d'opportunité, qui requièrent des compétences, des moyens financiers et débouche sur l'innovation et la création d'emploi ; et de l'autre, l'entrepreneuriat "du pauvre", dit "par nécessité". Cette stigmatisation empêche évidemment d'approfondir le phénomène, comme il en est de la corruption, de l'économie informelle, du handicap au travail. Qui plus est, la réussite des entrepreneurs ne peut plus se calculer à la seule aune du profit, mais doit intégrer d'autres dimensions et valeurs. De nouveaux indices doivent être créés, pour prendre en charge résilience, confiance en soi, réinsertion, comme l'IDH fait le pendant du PIB.

De fait, la question que nous avons voulu aborder est celle des **processus entrepreneuriaux : dans quelle mesure ceux-ci sont-ils spécifiques aux entrepreneurs par nécessité ? En quoi peuvent-ils expliquer un développement inférieur de leurs entreprises, une satisfaction moins importante chez ces entrepreneurs, un retour à l'inactivité ou au chômage plus important ? Y a-t-il cependant, dans leurs processus, des points intéressants qui devraient être développés ? Comment ces derniers pourraient-ils venir enrichir les démarches d'accompagnement ?** Nous avons choisi d'étudier ces processus dans le cadre de la théorie de l'effectuation, et nous détaillerons ce point dans les paragraphes suivants, une fois la méthode utilisée présentée.

2. Méthodologie utilisée

2.1 Introduction à la méthode biographique

Le récit de vie, ou méthode biographique, est la méthode privilégiée de description des conditions d'existence, des processus de fonctionnement, d'individus, dans une culture et un contexte socio-économique spécifiques, à un moment donné de leur histoire. Ce type de travail a une très forte valeur heuristique, de découverte : l'approche des histoires de vie permet d'éviter le double écueil « *du concept sans vie et de la vie sans concept dans la recherche en sciences humaines* », par leur authenticité et par la complexité qu'elles donnent à voir.

Nous ne développerons pas ici les papiers présentant l'historique et l'intérêt de cette méthode de recherche : les travaux pertinents sont répertoriés dans la bibliographie. Rappelons simplement que les récits de vie comme méthode de recherche, connaissent des phases d'engouement ou de critique en fonction de l'évolution des sciences.

Une étrange coïncidence fait que j'avais éprouvé à l'adolescence un vif intérêt pour le philosophe, psychologue et théologien allemand Karl Jaspers, pour ses écrits remarquables sur l'histoire de la philosophie (*Einführung in die Philosophie, Introduction à la Philosophie, 1953*). Je l'ai redécouvert par hasard en me penchant sur la méthode biographique : en effet, pour ses travaux sur la paranoïa, il eut recours à une méthode de recherche totalement innovante. Il avait en effet étudié plusieurs patients en détail, donnant des informations biographiques aussi bien que des notes sur le vécu subjectif des patients vis-à-vis de leur trouble. Cette méthode s'est fait connaître sous le nom de *méthode biographique*, s'imposant comme le standard de la psychiatrie moderne....De plus, Jaspers s'est toujours interrogé sur les limites de la science moderne et de l'empirisme, car quand on interroge la réalité, nous affrontons les limites de ce qu'une méthode scientifique ou empirique ne peut transcender. Pour Jaspers, le terme « existence » (*Existenz*) désigne l'expérience intime et indéfinissable de la liberté et du choix ; une expérience constituant l'authentique Moi d'individus se confrontant à la souffrance, au conflit, à la culpabilité, au hasard, et à la mort, que les statistiques ne peuvent approcher.

Dans les années 20, l'École de Chicago fait des récits de vie l'outil méthodologique privilégié pour connaître et faire connaître la vie sociale des individus défavorisés, exclus et déracinés. Puis on lui reproche de manquer d'objectivité et de neutralité scientifique, avant de revenir sur le devant de la scène, en raison des excès générés par les traitements anonymes et quantitatifs de questionnaires, qui présentent des biais très critiquables, et n'offrent aucune prise de recul sur la complexité et la subjectivité des phénomènes sociaux. La méthode, utilisée en sciences de gestion de façon parcimonieuse, a cependant acquis une réelle légitimité et une structuration satisfaisante. « *Le récit de vie, le plus souvent oral, est suscité à la demande d'un chercheur à des fins de connaissance scientifique* » (Legrand M., 1993). Cette technique permet de mettre en lumière l'influence significative des « *forces agissantes du passé* » (Pailot P., 2003), des dispositions (Lahire B., 2002) ou encore des habitudes (Kaufmann J.C., 2001) qui se construisent de manière privilégiée par l'intermédiaire du processus historique de socialisation. La recherche en entrepreneuriat évolue ainsi d'une vision statique à une « *approche dynamique, constamment émergente, construite et réalisée*

au travers de processus sociaux ». Bien que cette approche soit relativement récente, les études qui y recourent sont assez nombreuses (Gartner W., 2010).

Ci-après un extrait de la monographie de Kantola J. (2013), recensant des exemples d'études narratives dans le champ de l'entrepreneuriat. Son chapitre sur l'approche méthodologique narrative est par ailleurs très intéressant et résume bien l'évolution de cette technique, son intérêt et ses limites.

Author	Focus	Data	Narratives in the study	Main findings
Down & Warren 2006	Entrepreneurial identity	Two and half year ethnographic study on small business firm	Reconstruction of narrative	Study describes how clichés used by aspirant entrepreneurs are significant elements in creating entrepreneurial self-identity.
Duberley & Carrigan 2012	Career identities of mumpreneurs	Twenty mumpreneur's narratives	Narratives as data and reconstructed narratives as a outcome	Study found out that mothers weave a path between the discourses of intensive mothering and enterprise.
Holt & Macpherson 2010	Entrepreneurs sensemaking of organization formation	Three entrepreneur's narratives	Rhetorical sensemaking approach	Study revealed how social competence is central to the foundation and success of small firms.
Hytti 2005	Entrepreneurial identity	Narrative from eight academic entrepreneurs	Narrative data, method and analysis	Study found that as entrepreneurs are constructing their lives and identities, they at the same time assign identities to others.
Jones, Latham & Betta 2008	Social entrepreneurial identity	Social entrepreneur's self-narrative	Discourse analysis through narratives	Recognized how ideological social entrepreneur construct his identity through joint crafting of the discourses "Me", "Not-Me" and "Suppressed-Me".
Luoto 2010	Entrepreneurship as phenomenon	162 Finnish university and polytechnic students' narratives	Narrative deconstruction	Recognized that narrative construction is a combination of a western modern entrepreneurial and the localized Finnish agrarian and laboring narrative from previous generations.

Mallon & Cohen 2001	Transition to self-employment	41 women entrepreneurs	Life history methodology	Found that women talked about how organizational life in their former career had let them down, how they felt more autonomous and had more balanced life as self-employed.
Mantere, Aula, Schildt & Vaara 2013	Entrepreneurial failure	Three reconstructed start-up company cases	Sensemaking approach	Study provides a view of entrepreneurial failure as a complex social construction.
Mills & Pawson 2012	Psychological processes of entrepreneur	Eight new ICT-business founders' narratives	Sensemaking approach	Provides a typology of enterprise development narratives: the epic saga, The adventure, Quest for creative expression and The evolutionary tale
Sinisalo & Komulainen 2008	Career transitions	Female entrepreneur's narrative	Labov's structural analysis	Recognized that entrepreneur's career narrative can be seen as developmental story.

Le récit biographique contribue à la compréhension d'un passage à l'acte *a priori* peu évident. Sanséau P.Y. (2005) propose cette méthode en tant que "*stratégie d'accès au réel*", dans une perspective exploratoire, afin de mettre en évidence de nouveaux processus qui ne peuvent être résolus par d'autres méthodes. Le récit de vie correspond à "*une analyse d'un récit par un acteur sur des événements qu'il a vécus. Le discours est provoqué par le chercheur. L'acteur reste libre de la formulation des faits et des interprétations qu'il en donne. La subjectivité est donc inévitable, mais elle est connue, le chercheur la gère*" (Wacheux F., 1996). « Contrairement à l'autobiographie qui relève d'une décision personnelle et solitaire, donc spontanée, le récit de vie est initié par une demande expresse venue d'un enquêteur cherchant à recueillir une information privilégiée sur une expérience sociale vécue par le sujet dans une situation de face à face. Ce dernier évoque des événements survenus au cours d'une vie et interprétés comme une donnée objective produisant du sens. Le récit est circonscrit ; il porte sur un fragment, une période ou une série d'expériences de la vie propre de la personne narratrice » (Bah T., Mahé BoisLandelle H., 2010).

De multiples travaux confirment le caractère paradigmatique des connaissances produites par l'approche biographique en sciences de l'humain. « *L'opposition traditionnelle entre individuel et collectif, subjectivité et objectivité, intériorité et extériorité, expérientiel et expérimental, par exemple, se trouve ainsi intégré dans une forme de singulier pluriel* ».

L'entrepreneur donne des informations factuelles sur les événements qui jalonnent son parcours, et les met en relief, en précisant les événements majeurs ayant eu sur lui de fortes répercussions. Il ouvre ainsi un espace qui permet une description précise et fiable - bien qu'évidemment incomplète - des enchaînements de situations et d'interactions. Les représentations, valeurs, désirs, aspirations, projets ou accidents familiaux et sociaux, mécanismes de reproduction sociale, héritages divers, qui ont influencé sa trajectoire de vie apparaissent, et révèlent comment ces processus se sont concrètement accomplis. Nous pouvons ainsi percevoir les articulations entre social et psychologique dans la formation et l'actualisation de dispositions entrepreneuriales, toujours multidimensionnelles. Face à ces enjeux, les méthodes quantitatives ne peuvent saisir des phénomènes aussi fins, intimes et internes aux sujets concernés. Comme dans l'effectuation, nous reconnaissons ici que les lois scientifiques causales du type « toutes les fois que x, alors y », sont moins efficaces pour saisir le phénomène de l'entrepreneuriat de nécessité, que ne le sera une approche de sélection et d'intelligibilité qualitative. Elle est basée sur un modèle qui étudie la forme du parcours de vie et, à travers lui, les éléments à l'œuvre dans son déroulement temporel. Car la personne, l'individu social et l'entrepreneur sont irréductibles les uns des autres. Pailot P. (2005) démontre ainsi que « *la méthode biographique offre un cadre méthodologique et épistémologique qui permet de cerner l'influence de certains éléments de l'histoire de vie des entrepreneurs sur la construction de leur volonté d'entreprendre* », dans le cadre de théories choisies. Nous renvoyons d'ailleurs ici à son article, qu'il serait fastidieux de résumer, pour clarifier qu'il n'y a jamais bijectivité entre concept et données empiriques. L'explication actuelle de l'entrepreneuriat de nécessité repose, à notre sens, sur une grille de lecture qui conduit à faire un usage sélectif de la parole d'un sujet pour l'asservir aux besoins de la démonstration conduite par le chercheur.

Les méthodes « classiques » présentent donc dans le cas de l'étude de l'entrepreneuriat de nécessité des lacunes que comble la technique du récit de vie. Elle permet :

- D'explorer un champ d'étude nouveau et complexe, dans lequel peu de travaux qualitatifs existent, et pour lequel les recherches quantitatives, basées sur des perceptions individuelles encadrées par un vocabulaire imposé et limitatif, restent très critiquables et subjectives dans leur interprétation,
- D'accéder justement de manière approfondie à la compréhension de l'affect et de la motivation des individus interrogés, de leurs intentions, perceptions, stratégies et valeurs, toute chose capitale dans l'intelligibilité du phénomène d'entrepreneuriat par nécessité,
- D'accéder à une connaissance peu formalisée, car touchant à l'intime, voire au tabou, à la perception de soi, à la place en société, à l'échec professionnel,

- De repérer des blocages (affectifs ou sociaux), des ruptures, des déclencheurs, ayant entraîné cette orientation de carrière entrepreneuriale, et de libérer la parole de personnes placées dans une situation d'isolement liée à leur statut (chômeur, senior, handicapé, minorité, etc.),
- De saisir ce qui échappe aux normes statistiques, aux régularités objectives dominantes en rendant accessible une description empirique fine des enchaînements de situations, d'interactions, d'événements et d'actions qui caractérisent le vécu social (Pailot P., 2005).

Le récit de vie est un moyen d'investigation privilégié pour tous ceux qui ne veulent pas négliger les "petits faits vrais", qui veulent saisir les aspérités et les contradictions du réel, ou encore respectent le sujet-acteur dans la trame du temps (Rioux J.P., 1983). A ce titre, l'approche biographique permet d'atteindre des faisceaux sociaux et des structures qui échappent irrémédiablement aux données statistiques et donnent la substance vive d'un processus (Ferrarotti F., 1983).

Selon Ricœur P. (1996) : « *Le sujet agit dans le monde et au sein d'un contexte donné, mais dans le même temps, le sens de son action ne lui est accessible qu'à travers la lecture de son histoire.* ». Alter N. (2013) poursuit : « *La quasi-totalité des sociologues qui s'intéressent à la question de l'identité retrouvent aujourd'hui cette double perspective : d'une part l'identité résulte en partie d'une construction rétroactive qui se trouve par la suite projetée vers l'avenir pour agir de manière cohérente, réfléchie ; d'autre part, la situation contemporaine de mouvement permanent des structures, de crise des rôles sociaux et de difficulté à prévoir le comportement des autres suppose de se raconter. (...) Et plus la trajectoire sociale est complexe, critique, imprévisible, plus elle suppose d'être dite.* »

L'objectivation nécessaire du récit passe par une démarche méthodologique rigoureuse. L'idée est de faire ressurgir l'affect pour comprendre l'expérience d'une situation vécue par un individu dans sa dimension à la fois temporelle et spatiale, contrairement aux méthodes d'entretien par questionnaires qui ne le permettent pas. Le protocole vise à faire raconter la situation vécue « d'entrepreneuriat de nécessité », les manières d'y faire face, les actions réalisées, les aspirations, les frustrations, les craintes, les interprétations des événements.

Après étude de nombreux travaux de recherche recourant à la méthode biographique, nous avons effectué des lectures sur les méthodes, outils, limites et intérêt des récits de vie. Puis nous avons acquis des connaissances minimales dans les domaines de la psychologie, voire des neurosciences, me permettant de maîtriser les techniques de base nécessaire à la réussite de mon projet.

Le schéma ci-après résume l'ensemble de ma démarche pour cette partie de la thèse. Les étapes seront ensuite détaillées.

Etape 0 : Apprentissage de la démarche et choix du cas

- Apprentissage de la méthode (lecture de manuels, thèses, articles et cas traitant du sujet ou utilisant le récit de vie, entretien téléphonique avec un chercheur) et des outils (Nvivo 10, Tropes)
- Choix de l'entrepreneur par nécessité support de l'étude

Etape 1 : Recueil du récit (enregistré, au domicile de l'entrepreneur) et retranscription

- Deux entretiens non directifs de trois heures environ
- Un entretien semi-directif de deux heures
- Un questionnaire téléphonique d'une heure sur la causation et l'effectuation inspiré de celui de Sarasvathy
- Trente cinq heures de retranscription exhaustive des données
- Validation du contenu par l'entrepreneur

Etape 2 : Choix de la grille de lecture

- Modèle de Shapero A. et bilan effectuel de Sarasvathy S.
- Patrons atypiques de Alter N.
- Entrepreneurat par nécessité versus opportunité
- Critères de nécessité définis précédemment dans la thèse
- Nécessité dure et molle de Mandjak et al.
- Théorie de l'effectuation de Sarasvathy S.
- Définition des nœuds d'encodage (stratégie *ex ante*)

Etape 3 : Codage thématique des données dans Nvivo

- Relecture de l'intégralité du matériau
- Analyse linguistique dans Tropes (peu fructueuse)
- Paramétrage des codes dans Nvivo 10
- Encodage de l'ensemble des matériaux :
 - Autobiographie de dix pages fournie par l'entrepreneur
 - Transcription des trois entretiens
 - Questionnaire sur l'effectuation et la causation
 - Création de codes émergents
- Validation de la qualité de l'encodage :
 - Validation des nœuds par un chercheur spécialiste de l'effectuation
 - Validation de l'encodage par un chercheur extérieur
 - Double codage de l'intégralité du matériau par une doctorante extérieure au projet

Etape 4 : Analyse des données et rédaction de la synthèse

- Remplissage de la grille de criticité des critères de nécessité pour l'entrepreneure
- Requêtes pour analyse quantitative
- Rédaction de la synthèse thématique
- Validation des conclusions sur la dimension psychosociologique par une chercheuse spécialisée
- Relecture de l'ensemble du matériau et de la synthèse

2.2 Étape 0 : Choix du cas

Une approche pragmatique et réaliste a été choisie, en même temps que fructueuse et valable. Nous avons voulu décrire le « cygne noir », c'est-à-dire nous intéresser à un cas particulièrement représentatif de notre démonstration, par le biais de la méthode du récit de vie, en se focalisant sur les processus. Nous avons identifié un individu au parcours particulièrement riche et complexe, qui illustre de nombreux points de nos travaux, avec lequel nous avons pu tisser une relation durable et privilégiée, afin d'obtenir des résultats non accessibles par des travaux quantitatifs. Ce cas nous a été fourni, après discussion, par notre directeur de thèse, et nous a offert, à force de patience et de présence, un récit de vie d'une profondeur et d'une subtilité incroyable, offrant des perspectives extrêmement enthousiasmantes pour la recherche.

Nous rencontrons ainsi H. dans un village du sud de la France. Elle apparaît comme une pétillante sexagénaire, dynamique, positive, souriante et soignée. Impossible de se douter qu'H. vit actuellement des *minima* sociaux, dans une maison prêtée, sans eau chaude ni chauffage.

H. a subi une enfance tourmentée. Élevée comme une orpheline, dans des conditions très dures, elle découvre tardivement ses parents biologiques. Sa mère lui offre peu de réconfort, mais son père afghan l'ouvre à la culture et l'aide à développer sa confiance en elle. Son estime de soi reste (et restera) cependant faible, après ces traumatismes.

Sa vie professionnelle est marquée par les obligations, les revers, mais aussi l'enthousiasme, l'entrepreneuriat et la recherche d'indépendance, avec un goût prononcé pour l'art et le luxe, peut-être en réponse à des débuts miséreux et contraints. H. est avide de connaissances et se formera tout au long de sa vie, par goût et par nécessité : sténodactylographie, esthétique, anglais, confection de costumes de théâtre, tapisserie, et marketing relationnel encore aujourd'hui. Elle travaille successivement à La Poste, dans de grandes firmes multinationales comme Decléor et Revillon, pour des PME en France et à l'étranger. Sa carrière évolue positivement, de secrétaire de direction à responsable export zone Moyen-Orient, logée dans les suites cinq étoiles des palaces libanais et new-yorkais. Une première création d'entreprise, un salon de massage aux États-Unis, est la résultante de facteurs push et pull ; harcèlement en entreprise qui font d'H., déjà, une entrepreneure par nécessité, et envie de se lancer dans l'aventure pour saisir les opportunités qu'offre le marché américain à une française, entrepreneure par opportunité à part entière. Puis les difficultés personnelles prendront le dessus : mariée, puis divorcée après un grave accident de son mari, qu'elle soutiendra jusqu'à ce qu'il préfère s'éloigner pour refaire sa vie avec une autre, elle élèvera seule son fils unique. Durant cette période, commencent le déclassement, l'enchaînement d'emplois

précaires et la création d'entreprise par nécessité, jusqu'à la survie même. Au total, sept démissions, trois licenciements, de multiples périodes de chômage, de très nombreux emplois précaires et cinq créations d'entreprise jalonnent ce parcours : salon d'esthétique, couturière spécialisée dans les robes de soirée sur mesure, vente sur les marchés d'accessoires de mode, tapissière, et actuellement vente à domicile de produits de soin naturels.

Elle correspond aux critères identifiés pour les entrepreneurs par nécessité :

- **âge mûr,**
- **faible niveau d'études,**
- **expérience de travail moins grande dans le domaine de création** (pour son atelier de tapisserie par exemple),
- **moindre capacité à identifier et exploiter les opportunités entrepreneuriales,**
- **réseau entrepreneurial très limité voire inexistant. Elle cumule plusieurs profils stigmatisés, facteurs internes durs : femme, senior, peu diplômée, seule avec enfant à charge, en situation précaire, au chômage, voire aux *minima sociaux*,**
- **capital social et humain réputé inférieur. La pauvreté, la marginalisation, la discrimination, l'ont poussée à l'entrepreneuriat de survie** (pour sa création d'accessoires de mode par exemple).

Nous entrerons dans le détail de ce récit à la suite des explications sur la méthode de travail.

2.3 Étape 1 : Recueil du récit

Ce type d'entretien est particulier : il est demandé à quelqu'un de se remémorer sa vie et de raconter son expérience propre. Le dispositif est simple : il n'est pas fondé sur un jeu de questions/réponses à partir d'une grille d'entretien préalable, mais sur l'énoncé d'une consigne initiale qui invite le narrateur à faire le récit de la totalité chronologique de sa vie ou d'une partie, selon l'objectif poursuivi par l'enquêteur. En l'occurrence ici, le sujet sera interrogé particulièrement sur ses multiples créations d'entreprises contraintes. Le chercheur peut faire des relances pour soutenir le récit ou clarifier un épisode, poser des questions, mais il doit veiller à ce que l'entretien suive la voie choisie par le narrateur. L'intérêt du récit de vie réside en effet dans cet ancrage subjectif : il s'agit de saisir les logiques d'action selon le sens même que l'acteur confère à sa trajectoire. Nous avons cherché à comprendre sa façon d'affronter la création d'entreprise par nécessité, et les

significations qu'elle lui attribue, d'entendre sa propre manière de raconter et d'interpréter son expérience, investie de signification, mise en cohérence par elle-même. La construction verbale est « *rarement totalement illusoire ou fantasque : elle est le produit d'un travail de narration (et parfois de quasi-théorisation) fondé sur l'observation de soi par soi et de soi par autrui* » (Lahire B., 2002).

Plusieurs qualités (Mucchielli A., 1996) sont nécessaires chez le chercheur :

- l'attention positive inconditionnelle, c'est-à-dire une neutralité bienveillante, l'acceptation de toute manifestation de l'autre sans la juger;
- l'empathie, soit la perception du monde subjectif de l'autre, avec ses composantes émotionnelles et ses significations – mais sans identification, demeurant émotionnellement indépendant, décentré ;
- l'écoute sensible, pour tenter de ressentir l'univers affectif, imaginaire et cognitif de l'autre, pour comprendre de l'intérieur ses attitudes, ses comportements et son système d'idées et de valeurs.

Par ailleurs, l'attitude de compréhension prend également appui sur quelques techniques d'appel à l'expression (Mucchielli A., 1996) :

- le silence attentif, pour se centrer sur ce que dit l'autre ;
- l'encouragement sans phrases, sorte de manifestation de la spontanéité par hochement de tête, regard soutenu, ponctué de : « d'accord », «oui», «mmm», «je vois», « bien sûr », qui montre que le chercheur suit ce que lui dit le sujet;
- le paralangage de compréhension, comprenant la convergence des attitudes, des mimiques, du ton et des regards et concrétisant l'empathie du chercheur ;
- la reformulation (miroir, synthèse, clarification, etc.) des trois niveaux de perception (contenu manifeste ou latent et comportement non verbal);
- les interventions d'élucidation.

Le consentement libre et éclairé du sujet a dans un premier temps été obtenu : les objectifs, mode de fonctionnement, et enjeux lui ont été présentés pour accord. Il a été souligné qu'il ne s'agissait, par ce processus, ni d'être un recours, une aide pour le sujet, ni un motif de fragilisation supplémentaire, point éthique important et sensible. Nous avons assuré le sujet de l'anonymat et de la confidentialité des informations personnelles. Par une sorte de contrat informel, nous nous sommes engagés à lui fournir les transcriptions des interviews, pour validation.

Nous avons rencontré **par deux fois, pour des entretiens non directifs de trois heures environ**, l'entrepreneur, en lui demandant d'axer son récit uniquement sur ses expériences successives de création d'entreprise, avec le plus de détails possibles (*« j'aimerais que vous me racontiez votre parcours d'entrepreneur »*). Aucune question n'était posée à ce stade, afin de ne pas influencer le récit, les efforts de mémorisation ou d'interprétation du sujet.

Un entretien semi-directif de deux heures nous a permis de mettre en lumière des thématiques précises ayant trait à l'entrepreneuriat de nécessité. Les questions, ouvertes, ont été formulées de la façon la plus neutre, afin là encore de porter l'empreinte la plus faible sur l'évolution du récit. Les domaines de questionnement comprenaient : l'individu, l'environnement familial, amical et professionnel, l'éducation et la formation, l'expérience professionnelle (afin d'obtenir une sorte de « bilan effectuel »), le « passage à l'acte entrepreneurial », la situation actuelle, la projection dans l'avenir. Nous avons élaboré un « guide de récit de vie », non comme un questionnaire mais plutôt une check-list des questions à aborder, pour revenir éventuellement en fin d'entretien sur des points importants qui n'auraient pas été couverts. Ce guide a été évolutif au cours des différentes phases de terrain.

Le travail de concentration et d'écoute attentive s'est révélé critique, épuisant mais indispensable. Parfois, il s'agit de « lire entre les lignes », et de ramener dans la conversation un contenu éludé. Par l'effet miroir, le chercheur renvoie à l'interlocuteur le reflet le plus précis possible de ce qu'il a dit, afin d'obtenir précision, confirmation, dénégarion et clarification. Il ne s'agit pas d'empathie, au sens de « se mettre à la place de l'autre », de comprendre ses ressentis, mais plutôt de reformulation par analogie, en usant d'une nécessaire distanciation, qui exclut le parti pris sur ce qui est exprimé par l'autre. L'objectif est de ne pas prendre les mots ou les états émotionnels comme des représentations certaines de l'expérience concrète vécue. Par ailleurs, une distanciation efficace est délicate, entre sympathie encourageante et relation professionnelle, dans un rapport de force qui peut intimider l'interlocuteur.

Une attention particulière a été accordée à l'étude des « tournants de vie », des « ruptures », des « basculements ».

Les entretiens ont pour partie été réalisés au domicile de l'entrepreneur, afin de favoriser l'observation et l'immersion la plus complète et la plus longue possible, dans son contexte culturel, social, familial et professionnel. Aucune limite de temps n'était imposée. L'art réside à ce stade

dans la création d'une relation de confiance la plus sereine possible, pour que le récit soit fructueux. Le sujet choisi était volontaire, avait déjà entamé le récit de sa vie par écrit, se voyait peu contraint par les tabous, faisait preuve d'une excellente mémoire et d'une grande sincérité, toutes qualités nécessaires à des entretiens féconds. En effet, *« c'est accepter de se mettre à nu. Il (le sujet) prend ainsi le risque de faire remonter des expériences anciennes parfois douloureuses de sa vie, des faiblesses qu'il a préféré oublier, des événements qu'il voudrait garder secret. La situation est encore plus difficile lorsqu'il s'agit d'investiguer sur ces souffrances-mêmes »* (Bah T., Mahé de BoisLandelle H., 2010). De mon côté, j'étais attentive, disponible, encourageante et bienveillante, facilitant ainsi les échanges avec une personne dont j'admirais le courageux parcours et pour laquelle je développais une respectueuse curiosité.

Chaque entretien était enregistré intégralement puis **retranscrit immédiatement après** pour limiter les biais. Cette première étape consiste donc à obtenir les verbatim de la narration, les données brutes. En l'absence de reconnaissance vocale, le travail fut réalisé entièrement manuellement. Il aura fallu **plus de trente cinq heures de travail de retranscription** attentive pour coucher sur le papier l'intégralité des entretiens, qui représentent quarante pages dactylographiées. Des notes d'observation étaient prises durant les rencontres, et également retranscrites immédiatement, mentionnant un maximum d'information concernant les messages non verbaux (gestes, postures, regards, silence, toux, pauses, etc.), le ressenti du chercheur (par exemple sur l'interaction entre chercheur et objet de recherche : cherche-t-il à me séduire, m'apitoyer, m'impressionner), d'éventuels événements potentiellement significatifs et influençant le cours du récit, ainsi que les relances faites par le chercheur. Certes, ma volonté était d'englober, d'avoir une vision holistique et approfondie de mon sujet. A la frustration de ne voir qu'un petit aspect du sujet se mêlait la crainte d'une trop grande généralisation. Mais le résultat est d'une indéniable richesse.

Une seconde phase du protocole, a consisté en un entretien téléphonique d'une heure, pour soumettre H. au questionnaire utilisé par Sarasvathy dans ses recherches, afin de gommer les biais et les effets de reconstruction, de mémoire, de posture, en vue d'analyser la démarche effectuale ou causale de l'entrepreneure par nécessité, sur un cas inconnu qui lui est soumis. Ce questionnaire a été choisi car il est bref et a été largement éprouvé (Sarasvathy S., 2001). Il doit nous permettre de tester empiriquement, certes sur un seul cas, mais très emblématique, la présence de raisonnements effectuaux chez les entrepreneurs stigmatisés et contraints, dits par nécessité, et les limites de ceux-ci. Nous avons opéré, ainsi que Sarasvathy, par une analyse de protocoles. Cette technique a été employée en psychologie cognitive et dans de nombreuses recherches en comportement du

consommateur par exemple. Elle exige du répondant qu'il dise toutes les pensées qui lui viennent à l'esprit, c'est-à-dire qu'il "pense à voix haute" pendant qu'il effectue une tâche expérimentale. Après avoir été enregistrées, ces verbalisations sont retranscrites puis découpées selon une unité d'analyse concordante avec les objectifs de la recherche, ici les codes déjà créés et correspondant aux processus causaux ou effectuels. L'utilisation de protocoles, en plus de fournir une quantité importante de données concernant les processus de prise de décision, n'impose pratiquement aucune limite *a priori* sur les processus décisionnels employés par les répondants. Par rapport au récit de vie rétrospectif, cette méthode empêche le sujet de reconstruire *a posteriori*, selon ce qu'il imagine de l'attendu, ses processus. De part le fonctionnement du cerveau humain et de la mémoire à court terme, cette méthode permet de « *regarder directement dans la boîte noire des processus cognitifs* » (Sarasvathy S., 2001). Cependant on notera comme **critique à cette méthode que les individus sont généralement incapables de vraiment décrire leurs processus décisionnels**. Malgré tout, la tâche à effectuer ici permet à H. de verbaliser ses pensées telles quelles : cette situation, considérée comme le niveau 1 dans le modèle d'Ericsson K.A. et Simon H.A. (1980), ne nécessite de la part du répondant aucune forme de recodage entre le moment de la formation du processus cognitif et celui de la verbalisation de ce processus. L'information est donc reproduite intégralement, ce qui fournit des protocoles de haute validité. On soulignera enfin que le répondant peut biaiser sa réponse consciemment lors de leur verbalisation, afin de donner une image plus rationnelle de lui-même et, ainsi, s'attirer l'approbation sociale. De plus, certains sujets peuvent trouver embarrassant de penser tout haut. Cependant, nous considérons à la suite d'Ericsson K.A. et Simon H.A. (1980) que « *les rapports verbaux, suscités avec précaution et interprétés en pleine connaissance des circonstances dans lesquels ils ont été obtenus, représentent des sources d'information valable et totalement fiables concernant les processus cognitifs* ». La tâche consiste ici à identifier le marché pour un nouveau produit. Une analyse qualitative des données a été effectuée comme pour les autres sources. Le travail de Sarasvathy a été similaire, excepté que les catégories ont été créées et n'étaient pas préexistantes. Nous avons donc commencé par traduire les outils de recherche développés par Sarasvathy, car ils n'avaient jamais été traduits ou utilisés par d'autres chercheurs francophones.

La description du protocole, du questionnaire, et la description détaillée du produit imaginaire conçus par Sarasvathy S. pour ces travaux sur l'effectuation sont donc dorénavant disponibles en français, puisque nous en avons effectué la traduction intégrale.

Après retranscription, une validation du contenu a été demandée à l'entrepreneure (Huberman A.M., Miles M.B., 2003). Les notes prises et entretiens retranscrits sont interprétés et discutés avec le directeur de thèse. Une analyse de contenu rigoureuse est ensuite effectuée, sur la base d'une grille de lecture cohérente avec la question de recherche.

2.4 Étape 2 : Choix de la grille de lecture

Dans une démarche abductive (Thiétart A. et Coll., 1999, 2003) et vue la difficulté à cerner au préalable les différentes facettes du phénomène étudié, nous avons commencé par un premier cadre conceptuel que nous avons amendé au fur et à mesure de l'évolution de notre recherche. En effet, les allers-retours multiples, entre les bases théoriques et le terrain, nous ont permis d'identifier la grille de lecture à sélectionner pour chaque facette découverte. Au final, nous avons obtenu un cadre basé sur la combinaison de plusieurs grilles d'analyse.

Ainsi, notre grille de lecture fera appel au modèle de Shapero et à la théorie de l'effectuation, pour tenter de mieux décrypter les caractéristiques et les processus des entrepreneurs par nécessité.

2.4.1 Grille d'analyse de l'entrepreneur : le modèle de Shapero en lien avec le bilan effectual

Shapero A. (1975) identifie quatre domaines de variables, que sont la psychologie, la sociologie, la situation et l'économie, afin de déterminer le profil de l'entrepreneur potentiel, selon un schéma rappelant le bilan effectual décrit par Sarasvathy : ce qu'il est (issu des variables psychologiques –VP- et sociologiques –VS-), ce qu'il sait (scolarité, formation) et qui il connaît (issu des variables sociologiques), ainsi que les ressources dont il dispose (variables économiques –VE- et situationnelles, sociologiques –VS-). Ce bilan va déterminer un entrepreneur potentiel, qui entrera ensuite dans un processus entrepreneurial.

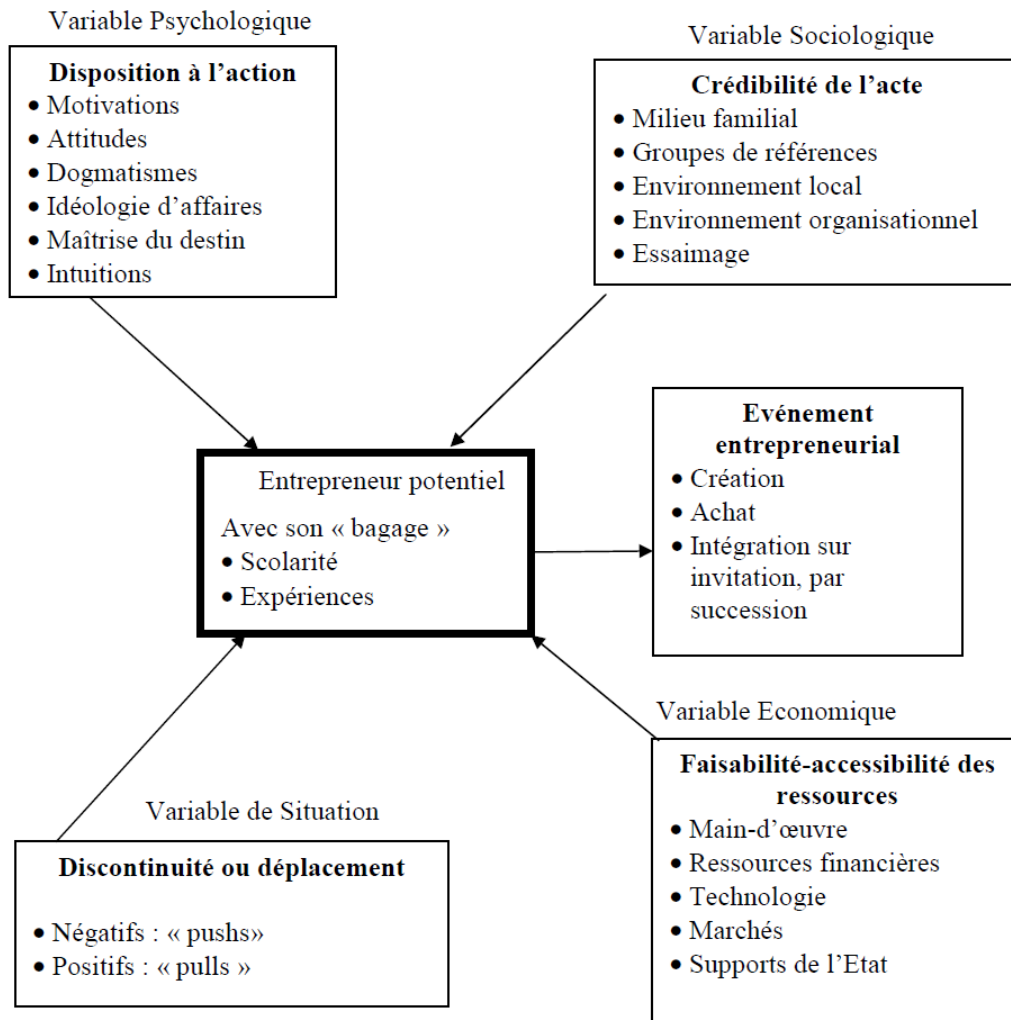


Figure 6. Modèle de A. Shapero (1975)

Nous avons donc utilisé cette grille pour analyser le récit de notre entrepreneure par nécessité, et réaliser un bilan effectual complet, selon le modèle complémentaire de Sarasvathy. En voici les thèmes, définis *ex ante* :

1/ Ce que nous sommes :

- Signalétique,
- Savoir-faire,
- Savoir-être,
- Personnalité et Traits de caractère,
- Goûts et Centres d'intérêt,
- Motivations, (VP)
- Attitudes, (VP)

- Dogmatismes et idéologies d'affaires, (VP)
- Locus of control/maîtrise du destin, (VP)
- Intuitions, (VP)
- Discontinuité ou déplacement. (VS)

2/ Ce que nous connaissons :

- Compétences,
- Savoirs, connaissances,
- Diplômes et Formations,
- Expérience ;
- Difficultés rencontrées.

3/ Qui nous connaissons :

- Réseau, Relations professionnelles (VS)
- Amis, (VS)
- Familles, influence du cercle domestique, statut des parents, soutien des proches et prédispositions entrepreneuriales, (VS)

4/ Ce que nous possédons :

- Ressources financières, (VE)
- Ressources technologiques, (VE)
- Main d'œuvre, (VE)
- Marché, (VE)
- Support de l'État. (VE)

Ce dernier domaine n'est pas formalisé en tant que tel chez Sarasvathy mais correspond à l'un des piliers, des principes de l'effectuation, à savoir l'utilisation des ressources disponibles. Les catégories sont reprises du modèle de Shapero, et recourent la plupart des modèles d'analyse de ressources managériaux.

Il nous a enfin paru pertinent, afin là encore de valider nos travaux de recherche, de compléter cette grille d'analyse *post hoc* permettant la codification en vue de l'analyse des données qualitatives, par des critères concernant :

- l'entrepreneuriat de nécessité et l'entrepreneuriat d'opportunité,
- les variables identifiées pour dresser la typologie des entrepreneurs par nécessité ; facteurs externes durs (licenciement, *minima* sociaux), facteurs internes durs (femme, parent isolé, problème de santé, faible diplôme et qualification), facteurs internes mous (absence de motivation, locus of control externe, aversion aux risques, absence de culture et référent entrepreneuriaux, faible estime de soi), et enfin les facteurs environnementaux (conditions économiques, maillage sécuritaire).

Par ailleurs, certaines variables n'ont pas été utilisées et sont donc restées vides lors du codage dans Nvivo.

2.4.2 Grille d'analyse effective du processus entrepreneurial

2.4.2.1 Choix de la théorie de l'effectuation

La question de recherche que s'est posée Saras Sarasvathy est à la fois évidente et pertinente : « quel est le processus de décision des entrepreneurs ayant réussi ? ». La littérature anglo-saxonne sur la théorie de l'effectuation est importante et se développe en France sous l'impulsion de la communauté entrepreneuriale, toujours en recherche de théories actionnables et pragmatiques. Le choix de cette théorie, qui démontre que le modèle de réussite des entrepreneurs semble plus dans l'effectuation que dans la causation, tient à sa pertinence particulière dans le cas d'entrepreneurs sous contraintes fortes : mon expérience auprès de ces créateurs et les enseignements de la revue de littérature ont ainsi abouti à retenir cette théorie. Block J. et al. (2014) suggèrent en effet, en conclusion de leur papier, d'examiner quand et comment les entrepreneurs par nécessité font de nécessité vertu, devenant, en raison même de leur situation de pénurie, « *d'ingénieurs découvreurs d'opportunités inexplorées* » (Georges G., 2005).

En effet, les entrepreneurs par nécessité ont, bien moins que les entrepreneurs par opportunité, la possibilité de planifier et de préparer en détail leur passage à l'entrepreneuriat. Par définition, ils lancent une entreprise par nécessité et sont contraints par des facteurs externes. Ils ont de fait moins de temps que les autres pour mobiliser ou développer des ressources spécifiques, compétences, réseaux, savoir-faire, nécessaires à la poursuite d'une stratégie de différenciation complexe. La stratégie de différenciation par les coûts semble donc plus

appropriée quand les ressources manquent. Les entrepreneurs sont prêts à travailler de longues heures, pour une rémunération faible, en embauchant famille et amis, peu compétents mais peu payés, chacun travaillant sans compter ses heures. Cette stratégie de domination par les coûts peut les rendre particulièrement attractifs pour les clients et compétitifs sur le marché. Me revient alors en tête l'image de cette famille vietnamienne, rencontrée dans sa maison sur pilotis le long du fleuve Mékong, dans les années 95 : parents, grands-parents, cousins, enfants, toute la famille vivait et travaillait dans cette petite maison, à la fabrication de caramels mous, afin de profiter de la récente prospérité relative du pays.



Gomez-Breysse M. et Jaouen F., dans leur ouvrage *L'entrepreneur au XXIème siècle, reflet des évolutions sociétales*, citent également le bricolage comme point clef. Et Block J. et al. (2014) de conclure: « les entrepreneurs par nécessité (allemands), en raison de leur manque de ressources, pourraient être d'intéressants objets d'étude pour les chercheurs en ce qui concerne les champs du bricolage entrepreneurial et de l'effectuation, c'est-à-dire la capacité à configurer des qualités ignorées ou sans relation entre elles en des ressources stratégiques utiles, de faire quelque chose à partir de rien ».

2.4.2.2 Présentation de la théorie de l'effectuation

Le processus entrepreneurial se définit comme la démarche utilisée par l'entrepreneur pour démarrer son entreprise et atteindre ses objectifs. Fayolle A. et Toutain O. (2009) décrivent comment « de nombreux travaux convergent actuellement pour montrer que le processus de

création d'entreprise comporte une part d'éléments non rationnels et qui échappent à l'état de l'art tel qu'il peut être enseigné ou traduit dans des structures de support des entrepreneurs. Au début des années 2000, un chercheur américain a mis en évidence en complément du processus hypothético-déductif classique un mécanisme quasiment opposé qu'elle a nommé l'effectuation. Les implications de ce travail sont nombreuses pour l'enseignement et l'accompagnement des créateurs d'entreprise. La théorie de l'effectuation permet de redéfinir une pédagogie fondée sur la construction progressive, par l'aspirant-entrepreneur, de compétences clés telles que créer, imaginer, apprendre à s'adapter, à prendre des décisions, à évaluer ses actions ».

Sarasvathy est allée à la rencontre de vingt sept entrepreneurs ayant connu le succès lors de la création de leur entreprise, du moins dans les chiffres (chiffre d'affaires de 200 millions à 6.5 milliards USD). A partir d'un exercice demandant la résolution d'un problème de création d'une nouvelle entreprise, il a été mis en lumière que ces entrepreneurs ne suivaient pas du tout majoritairement une démarche prédictive mais qu'ils avaient recours à un tout autre raisonnement. Sarasvathy a donc développé le concept d'effectuation, partant du principe que la création d'entreprise est un des processus les plus incertains et imprédictibles auquel un individu puisse se confronter. Cette logique de l'action permet entre autres un enseignement entrepreneurial innovant et pragmatique, qui peut parfaitement convenir dans le contexte de l'entrepreneuriat de nécessité.

Deux approches du processus entrepreneurial peuvent ainsi être mises en évidence : l'approche causale / délibérée ou l'approche émergente / effectuale. Dans le 1er cas, délibéré, l'entrepreneur cerne tous les contours de son activité avant de se lancer. Il établit un business plan, déroule une stratégie dans l'optique de savoir quel produit il va proposer et vendre. C'est la vision classique de l'entrepreneuriat. Le plan est précis, le produit est identifié et le marché est bien ciblé. Les moyens sont organisés comme autant de cause pour atteindre un but précis. Cette logique permet de capitaliser sur les expériences du passé qui interviennent comme un principe de référence permettant de ne pas réinventer un système qui a déjà fait ses preuves. Elle procède intrinsèquement de la projection déterministe d'une réalité future.

Cependant, selon Saras Sarasvathy, cette approche ne correspond pas à la majorité des entrepreneurs dits experts, qui adoptent bien souvent une autre approche plus simple et pragmatique. En effet, l'expertise implique des processus cognitifs spécifiques, communs aux experts d'un domaine donné (il faut compter dix ans d'expérience pour accéder au rang d'expert). Pour les processus entrepreneuriaux, il s'agit de l'effectuation entrepreneuriale. La logique effectuale cherche à imaginer des effets possibles à partir d'un certain nombre de moyens à

disposition de l'entrepreneur. L'entreprise démarre plus petite, l'idée de départ n'est pas déterminante, le temps de croissance et de développement est important, l'entrepreneur fait d'abord avec les moyens à sa disposition... La démarche entrepreneuriale est ainsi plus modeste. Grâce à un processus d'interactions successives, à l'implication des acteurs de l'écosystème et à la nécessité de s'adapter aux imprévus, il devient possible d'élargir le champ des possibles et de concevoir le « chemin » du projet. Cette démarche est particulièrement pertinente dans le cas où les prévisions sont peu fiables, quand les marchés ne sont pas préexistants par exemple, mais quand la situation peut être maîtrisée.

Quelques principes clefs résument cette théorie :

- Les entrepreneurs « experts » lancent leur projet sur la base de leur bilan effectuel, à savoir qui ils sont, ce qu'ils savent (éducation, expérience), qui ils connaissent et ce qu'ils possèdent (réseaux, ressources). On peut comparer ce principe à l'organisation d'un repas entre amis : *“J'ouvre mon frigo, je liste les ingrédients à ma disposition et je détermine la recette en fonction de cette liste...”*. Les objectifs sont donc définis par les ressources à disposition. Au lieu de se fixer des buts *ex-ante*, difficilement atteignables, ils font un état des lieux et passent rapidement à l'action : même s'ils commettent des erreurs, l'impetus généré attirent de nouveaux partenaires qui contribuent à renforcer le projet et ajuster la trajectoire.
- Les entrepreneurs « experts » limitent les risques et pensent aux ressources engagées (financières, temporelles, etc.) en termes de pertes acceptables à chaque étape du projet, et non de retours attendus (fixés dans un business plan). Ce que font d'ailleurs de grands groupes à la logistique très efficace, tels Zara ou Amazon. Cela peut se concrétiser, par exemple, par le fait de limiter le temps à travailler sur un projet avant de décider de poursuivre ou non l'aventure et/ou par un montant maximum d'économies personnelles à investir. Ils ne cherchent pas à cibler des opportunités surdimensionnées par rapport à leurs capacités d'investissement. Les pertes doivent pouvoir être rapidement épongées en cas d'échec, afin de repartir sur de nouvelles idées, en tirant partie de l'expérience acquise. Dans l'idéal, l'entrepreneur préfère partager le risque avec d'autres personnes.
- Le principe du « patchwork fou » introduit alors une dimension sociale à l'entrepreneuriat. Le projet se développe grâce à l'association d'acteurs, au fur et à mesure, comme un

patchwork avec des morceaux de tissus. A ce stade, le plus important n'est pas l'analyse de la concurrence, du marché, tels que les modèles de création d'entreprise classiques l'imposent (Drucker P., 1966 ; Mintzberg H., 1979), mais bien plutôt le fonctionnement par mise en réseau, la création de partenariat, le prototypage, afin de tester au plus vite l'idée sur un marché qui se co-construit au gré des rencontres et des tentatives de l'entrepreneur. Ainsi l'engagement de parties prenantes comme des clients, des fournisseurs, des associés, des collaborateurs, apporte de nouvelles ressources et permet de faire progresser et évoluer l'idée de départ, bien plus qu'une simple analyse de la concurrence. Les entrepreneurs font ainsi confiance aux autres et savent qu'ils ne peuvent pas réussir seuls.

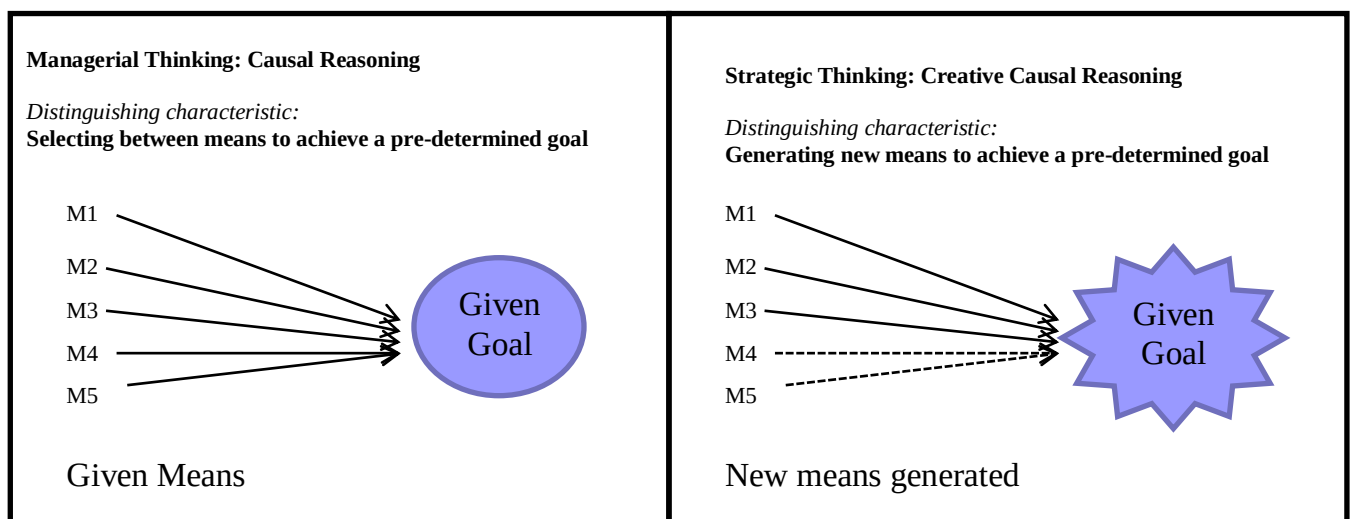
- « Si on te donne un citron, fais-en de la limonade ! ». Il existe de nombreux exemples d'entreprises dont le succès est lié aux surprises, bonnes comme mauvaises. Dans une démarche effectuale, l'entrepreneur doit donc se préparer à accueillir les surprises et à saisir les opportunités qui se présentent à lui. Si cela est nécessaire, l'entrepreneur peut alors adapter sa vision et sa stratégie. Cela demande de la souplesse et de la flexibilité. Les entrepreneurs « experts » créent les opportunités de marché plus qu'ils ne les détectent, par des allers-retours entre analyse des ressources, écoute des besoins du marché et test de produits pilotes. Il ne s'agit pas de maîtriser le futur, ce qui est impossible, mais de prendre le contrôle des opportunités qui se présentent, de tirer partie d'une observation fortuite, d'une suggestion d'un client ou d'un accident, afin d'adapter ses objectifs. A noter que Drucker P. acquiescerait, lui qui écrivait : « *La meilleure façon de prédire l'avenir, c'est de le créer* ».
- Le dernier principe résume bien la philosophie de l'effectuation. Tel un pilote dans son avion, l'entrepreneur n'est pas un passager passif. Il essaye d'agir sur son environnement et parfois le transforme d'ailleurs d'une manière importante. Aucune tendance n'est inévitable ; c'est l'entrepreneur qui tient les commandes. Pour Sarasvathy, la stratégie classique se résume ainsi: “*Dans la mesure où nous pouvons prévoir l'avenir, nous pouvons le contrôler.*” L'effectuation inverse cette logique en indiquant que “*Dans la mesure où nous pouvons contrôler l'avenir, nous n'avons plus besoin de le prévoir.*” La logique de contrôle signifie également que dans la démarche entrepreneuriale, c'est l'action qui est privilégiée à l'analyse. L'action est source d'apprentissage mais aussi de transformation de l'environnement, elle n'est pas un sous-produit de la démarche d'analyse, comme cela reste

vrai dans la vision classique de la stratégie. Action, transformation et cognition sont étroitement liées.

En conclusion, on constate que **le point de départ n'est pas l'idée mais l'individu**. De plus, l'aspect social de l'entrepreneuriat est crucial : l'engagement des parties prenantes est une étape capitale pour la réussite du projet.

Les schémas heuristiques suivants décrivent succinctement les apports pragmatiques de cette théorie.

D'après Saras Sarasvathy.

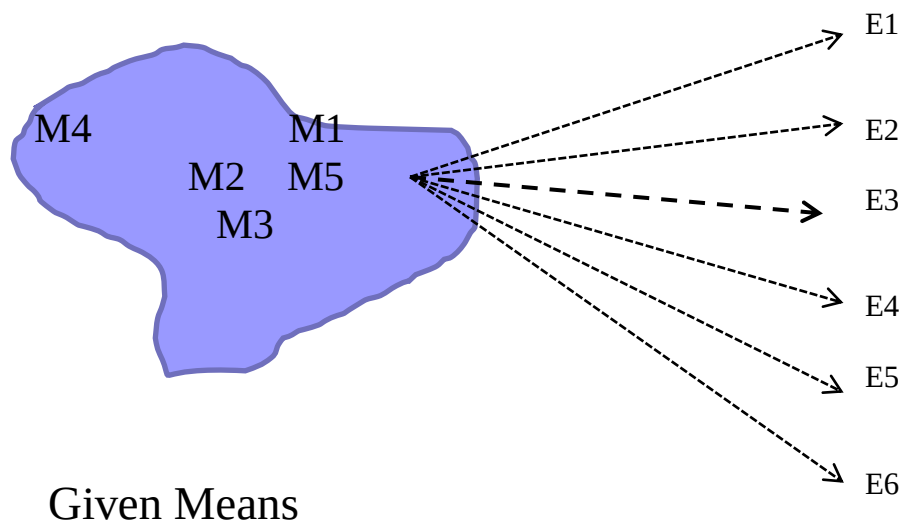


Sarasvathy présente la pensée effectuale en complément des raisonnements causaux classiques, qui impliquent de choisir ou de rassembler des ressources en vue d'atteindre un objectif prédéterminé. Ce mode de fonctionnement est peu adapté à un environnement fortement contraint et évolutif. En phase de création de projet en particulier, le raisonnement effectual se révèle plus adapté.

Entrepreneurial Thinking: Effectual Reasoning

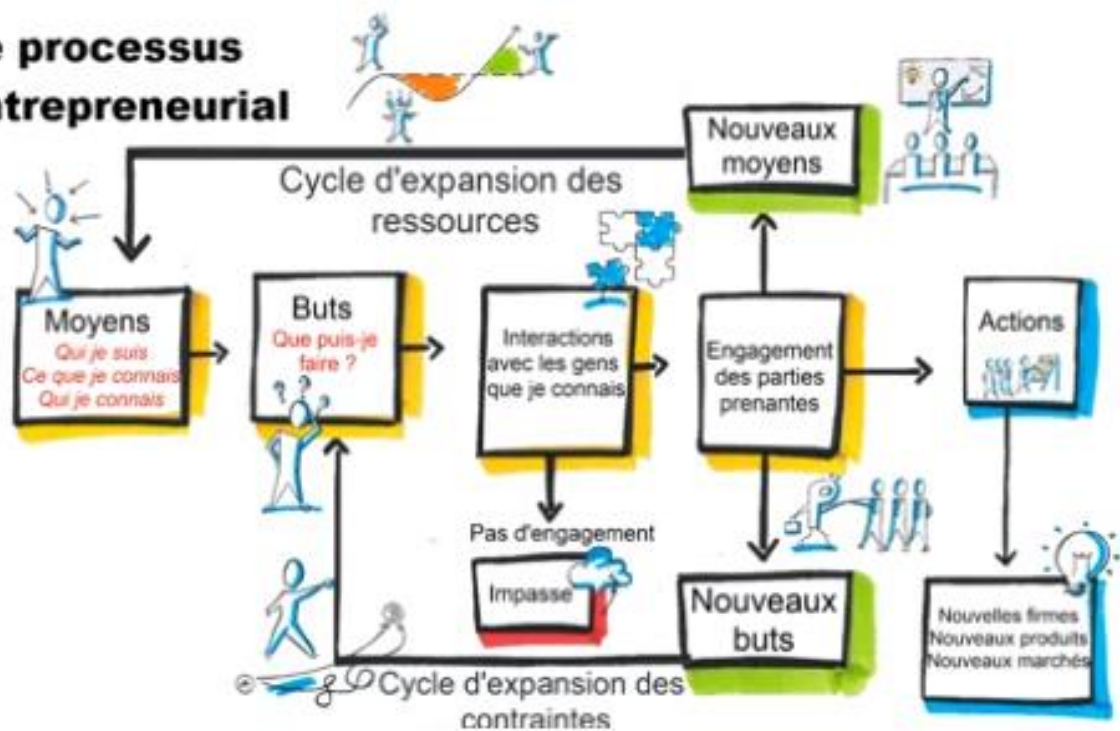
Distinguishing characteristic:

Imagining possible new ends using a given set of means



Sarasvathy présente donc le processus entrepreneurial comme une boucle à itération successive, permettant d'acquérir de nouvelles ressources, via de nouveaux partenaires, afin d'intégrer de nouvelles contraintes, qui définissent de nouveaux objectifs.

Le processus entrepreneurial



Tiré de <http://mooc.em-lyon.com/>

Le tableau ci-après résume les différences d'approche principales entre logique effectuale et causale.

Figure 4 - Principes des logiques prédictive et effectuelle

	Principes fondamentaux	
	Logique causale ou prédictive	Logique <i>effectuelle</i>
Vue du futur	<i>Prédictive</i> La logique prédictive envisage le futur comme une continuation du passé. Des prévisions précises sont nécessaires et utiles.	<i>Créative</i> La logique <i>effectuelle</i> envisage le futur comme dessiné partiellement par des individus volontaires. La prévision est inutile car le futur est imprévisible et l'on cherche à le contrôler.
Base pour l'action	<i>Guidée par les ressources</i> Les objectifs, même très limités par des ressources disponibles limitées, déterminent les sous-objectifs et l'action.	<i>Guidée par les objectifs</i> Les objectifs émergent en imaginant les actions possibles basées sur les ressources disponibles. Les individus qui entrent dans le processus en devenant des partenaires contribuent au processus de détermination des actions possibles et nécessaires.
Critère de décision des options	<i>Profits espérés</i> La logique causale envisage le problème de création d'entreprise comme celui relevant de l'exploitation de l'opportunité générant le plus de profit.	<i>Pertes acceptables</i> La logique <i>effectuelle</i> envisage la création d'entreprise comme l'exploitation d'opportunités satisfaisantes, sans que les partenaires investissent plus de ressources qu'ils peuvent se permettre de perdre.
Stratégies / acteurs externes	<i>Logique de concurrence</i> Esprit de compétition et relations marquées par les comparaisons concurrentielles.	<i>Partenariats</i> La logique <i>effectuelle</i> recommande de rechercher des partenaires très en amont et de travailler avec eux pour créer de nouveaux marchés. Les relations avec eux influencent la nature et la trajectoire de la nouvelle firme.
Stratégies / contingences	<i>Eviter les aléas</i> Les prévisions, la planification et la concentration des ressources permettent à la firme de minimiser l'impact des événements inattendus.	<i>Exploiter les aléas en les utilisant comme leviers</i> la logique <i>effectuelle</i> est caractérisée par des processus de créativité incluant l'imagination de nouvelles possibilités et la modification perpétuelle des objectifs. Les contingences sont vues alors comme des opportunités de création et d'innovation et servent de levier. Les prévisions sont évitées.

Source : Adapté de Dew, Read, Sarasvathy, Wiltbank (2009 : 290)

Sarasvathy considère qu'il faut inverser la logique, à savoir faire un bilan effectual des ressources disponibles – ce que nous savons : compétences, savoirs, diplômes, formations, expérience ; ce que nous sommes : savoir-faire, savoir-être, personnalité, goûts, centres d'intérêt ; qui nous connaissons : réseau, amis, familles, relations professionnelles – pour décider différents objectifs potentiels cohérents. Ensuite, il y a rétroaction régulière, puisque de nouvelles ressources, de nouveaux partenariats apparaissent. Les idées doivent être très tôt testées afin d'en vérifier la potentialité sans perdre de temps ni d'argent : la réflexion se fait en termes de pertes acceptables. Enfin, il s'agit de transformer les obstacles et contraintes en opportunités. Cette approche extrêmement pragmatique est donc tout à fait valorisable dans

le cadre de l'entrepreneuriat de nécessité et a été suggérée dans certains travaux, même si la théorie n'a pas été explicitement mentionnée.

L'entrepreneuriat institutionnel s'est emparé de cette théorie (voir Mair et Marti en 2.5), et il semble raisonnable de considérer qu'elle a tout lieu de jouer également un rôle important concernant l'entrepreneuriat de nécessité.

Notons également le concept d'*exaptation*, issu de la biologie et développé par Stephen J. Gould, qui démontre qu'un organe remplit parfois une fonction différente de celle jouée initialement, avant que n'intervienne la pression de la sélection naturelle. L'exaptation s'oppose à la pensée d'Aristote, « *la fonction crée l'organe* », qui persiste encore aujourd'hui, en démontrant que, en ce qui concerne l'évolution, il n'y a pas de plan préétabli et que l'évolution a plutôt tendance à « bricoler ». Sarasvathy et d'autres chercheurs ont « importé » ces notions dans le champ de l'entrepreneuriat. Ainsi, à la suite de Dew et al. (2004), on peut considérer que ces concepts –l'idée qu'une caractéristique inutilisée ou bien adaptée à un processus particulier peut être « ex-aptée » ou intégrée pour de nouveaux usages (Gould & Vrba, 1982)- manquent cruellement pour articuler l'évolution des technologies et la création entrepreneuriale de nouveaux marchés. Nous pouvons aussi considérer cette piste avec intérêt, afin d'aider les créateurs par nécessité à envisager de façon originale et fructueuse, leurs atouts pour entreprendre.

Nous avons néanmoins conscience des reproches portés à la théorie, récente, de l'effectuation.

En effet, elle ne « dialogue » avec aucun auteur contemporain et effectue une ingénieuse, mais simplificatrice, synthèse des théories existantes. De plus, la démarche de Sarasvathy, d'interroger *a posteriori* des individus, avec une dimension de reconstruction du réel, est elle aussi problématique, même si l'exercice par cas réalisé en temps réel pondère ce biais. Ces individus, par ailleurs, représentent une part très élitiste des entrepreneurs : ils ont fondé, géré et mis en Bourse en moyenne sept entreprises. Peut-être les résultats auraient été différents, et les conclusions également, si les études de cas avaient été faites sur des chefs d'entreprise sous pression, n'ayant pas encore connu de succès, car la liberté de penser augmente avec le succès. L'improvisation devient plus naturelle avec l'expérience, comme un enseignant qui s'attache moins à la préparation de son cours qu'à la pédagogie déployée dans la salle de classe et aux interactions avec les élèves : il comprend au fil du temps que le plus important n'est pas une séance « bien ficelée » sur le papier, une méthode rigoureuse qui rassure, mais ce qui se passe entre lui et les élèves au moment du cours. Il y a également une dimension très volontariste dans cette théorie, de « changer le monde », tel

Yunus ou Sen. Enfin, les entrepreneurs interrogés sont tous américains, hommes, entre 40 et 80 ans, et là encore le biais culturel est très important, la culture entrepreneuriale, du « self made man » étant très ancrée et impliquant des comportements et attitudes pas forcément transposables dans d'autres cultures. Selon Perry J.T., Chandler G.N. et Markova G. (2011), la recherche sur l'effectuation n'en est qu'à ses balbutiements. Svensrud et Asvol (2012) évoquent même une théorie rudimentaire. Elle se développe difficilement, car elle s'oppose aux théories traditionnelles en stratégie, s'appuie sur les sciences cognitives qui permettent difficilement d'analyser de façon solide les comportements et manquent de validation empirique, pour cette même raison.

Cette théorie se distingue mal d'autres théories préexistantes et bien établies, comme la théorie des stratégies émergentes ou du bricolage déjà évoquées. Elle représente plus un cadre prometteur de concepts qu'une théorie solide.

Cependant, de nombreux auteurs s'y intéressent, tels Chandler G.N., Markova G. et Perry J.T. (2012), qui encouragent les recherches empiriques basées sur cette théorie. De même, Galkina T. (2013) souligne la nécessité d'étudier l'effectuation et son impact sur une population d'entrepreneurs novices puisqu'il n'est absolument pas prouvé, qu'à l'image des entrepreneurs experts, ceux-ci suivent avec succès ces principes effectuaux. Elle souligne aussi l'intérêt de ces concepts, qui offrent un intéressant changement de paradigme dans la recherche entrepreneuriale.

2.5 Étape 3 : Analyse des données

L'analyse vise ensuite à comprendre ce que signifie pour l'interviewé la notion d'entrepreneuriat de nécessité, comment il juge, évalue sa situation, comment il donne du sens et qualifie son expérience, comment il décrit les processus entrepreneuriaux à l'œuvre. Ce travail herméneutique, de reconstruction du sens du discours peut être taxé de subjectif. En effet, le rôle du chercheur est majeur et délicat : il doit sélectionner une série d'extraits retenus pour leur valeur d'expressivité, établir progressivement un mémo qui condense le point de vue de l'interviewé, déterminer des significations fortes. Nous avons gardé en permanence à l'esprit que l'entrepreneur observé ne rentre que fort imparfaitement dans une « boîte de type » – et ce, d'autant plus que l'on se heurte aux dissonances multiples liées aux discours, à leur interprétation, voire aux stratégies des différents protagonistes.

Nous avons procédé avec rigueur et interrogation réflexive tout au long de ce travail, car la difficulté de la tâche ne doit pas être dissuasive et renvoyer vers un travail quantitatif certes rassurant car fruits de modèles mathématiques fiables et reconnus, mais invalide car basé sur des statistiques faiblement significatives. Nous avons aussi fait confirmer nos conclusions par un chercheur expert en psychologie et sociologie. Cependant, la grille d'analyse choisie, et développée ci-après, porte non pas sur la psyché qui sous-tend les processus, mais sur les processus eux-mêmes, d'un point de vue principalement managérial.

Dans un premier temps, nous avons analysé le récit de vie produit par notre source, retraçant en une dizaine de pages écrites par elle-même d'une traite, les grands moments de sa vie, privée et professionnelle. Cette étape a permis une forme de triangulation ultérieure, grâce au croisement de cette première source « brute » avec les informations orales recueillies, puis les questionnements finaux plus précis.

Les données récoltées en entretien, données primaires, étaient relues régulièrement pour favoriser le cheminement de la réflexion. Ce processus permettait de s'imprégner des sources dans leur totalité, sans *a priori* ni structures. Une lecture interprétative est opérée, pour synthétiser le sens déclaré, tenter de déceler le sens caché parfois, et analyser les informations, mécanismes, se faisant jour dans le récit décrypté. Par ailleurs, des temps de pause étaient ménagés entre les entretiens successifs afin de permettre « l'absorption des données » et un réel travail de réflexivité de part et d'autre.

Le traitement pertinent d'une quantité si importante de données fut problématique. Pour structurer cette phase, nous nous sommes formés aux différents types d'analyse qualitative de données textuelle, lexicale, linguistique, thématique, ou encore une cartographie cognitive.

Pour Blanchet A. et Gotman A. (1992), l'analyse des récits de vie nécessite trois étapes, visant la simplification et l'intelligibilité des données :

- *La catégorisation*, correspondant à une analyse descriptive, réalisable avec le recours à un logiciel, permettant au chercheur de coder le texte selon des objectifs d'étude, et d'aboutir à une classification et au dénombrement d'items significatifs (mots, thèmes, personnages, événements) ;
- *L'inférence*, ou déduction logique, explication de ce qui a poussé l'acteur à l'énoncé (cause-effet, référents sociaux ou psychologique, représentations) ;

- *L'interprétation*, qui met l'accent sur la signification des caractéristiques du texte.

Par ailleurs, nous nous sommes inspirés de deux des différentes méthodes d'analyse décrites par Sanséau Y. (2005) :

- *L'analyse compréhensive* : il s'agit de se former une représentation des rapports et des processus qui sont à l'origine des phénomènes dont parle le récit recueilli. Cette dernière demande d'associer, dans sa mise en œuvre imagination et rigueur (Kaufmann J.C., 1996),
- *L'analyse thématique* : appliquée aux récits de vie, elle consiste à identifier dans chaque récit les passages touchant à différents thèmes afin de comparer ensuite les contenus de ces passages d'un récit à l'autre.

Cette étape d'apprentissage a été cruciale, contribuant à l'exigence de rigueur et de réflexivité, compte-tenu de toutes les interrogations générées et des limites posées. Le travail fruit de cette démarche sera d'une qualité proportionnelle à la grande difficulté de sa structuration et aux nombreux questionnements.

Il semblait impossible de ne pas se doter d'outils pour analyser les discours, même si « *analyser un discours relève toujours d'une créativité et d'un bricolage ; le profil de l'analyste reste donc une variable importante (discipline d'origine, référentiel théorique, compétences, entourage..)* », (Fallery B., Rodhain F., 2007).

Différentes stratégies furent développées : nous sommes ici dans le cadre d'une analyse plutôt thématique, de contenu, mais aussi linguistique, dans un cadre méthodologique exploratoire, avec une implication forte du chercheur (entretiens), sur un axe temporel instantané, avec un individu et des projets comme objets d'analyse, un corpus limité, homogène, lisible, un langage faiblement structuré.

Deux niveaux d'étude s'imposent donc :

- Quels processus entrepreneuriaux et quelle logique processuelle illustre la narration ? Quel est le contenu, quels sont les thèmes ?
- Quelle est la structure du récit narratif des processus entrepreneuriaux ?

L'analyse lexicale a été écartée car le corpus était réduit, la méthode est jugée assez rigide et positiviste, avec d'importantes limites liées à notre sens à la grande place « non officielle » laissée à l'interprétation. L'analyse par carte cognitive n'a pas non plus été retenue, car il ne s'agissait pas d'étudier les concepts et leur mise en relation, ni les représentations mentales. Nous avons toutefois téléchargé et testé l'outil Decision Explorer, pour mesurer que la part de subjectivité et d'interprétation du chercheur était là encore très forte, le logiciel permettant surtout la simplification de la modélisation et sa description détaillée, dans un souci de reproductibilité, lisibilité et transparence.

L'analyse linguistique (comment l'individu parle de l'entrepreneuriat de nécessité et des processus entrepreneuriaux) a été retenue, en utilisant l'outil reconnu, libre de droit et flexible Tropes, afin de prendre la mesure de son intérêt et de se former progressivement. Nous mentionnerons les conclusions ultérieurement. Soulignons simplement ici que nous avons pris conscience de la double dimension du discours, à la fois individuelle, et résultat de normes socio-historiques et la faible objectivation de l'outil, en réalité.

Toutefois, nous nous sommes centrés sur **l'analyse thématique** (comment interpréter le contenu de ses propos). **Une analyse de contenu a été opérée dans Nvivo10**. Nous avons créé dans ce logiciel un projet incluant nos quatre sources d'information, à savoir le récit de vie autobiographique d'une dizaine de pages, le récit de vie obtenu au cours des huit heures d'entretien et couvrant plus d'une quarantaine de pages, le questionnaire semi-directif et le questionnaire sur le thème de l'effectuation.

« On prend ici en compte les processus interprétatifs dans la construction de la donnée, mais avec la possibilité d'augmenter la validité des analyses de contenu «classiques» qui ne proposaient qu'une approche méthodique fondée sur l'explicitation des règles de lecture, d'interprétation et de codage. Ces outils ont l'avantage de permettre de manipuler des unités non-linguistiques, ou du moins des unités qui sont hétérogènes : ce ne sont plus ni des lemmes ni des phrases, mais plutôt des notions (des mots, des idées, des paragraphes, des documents, des images, des propositions...) », (Fallery B., Rodhain F., 2007). Du moins la subjectivité est-elle ici clairement assumée. Pour extraire les données les plus pertinentes de la masse importante d'informations, nous avons utilisé le principe du codage. « Les codes sont des étiquettes qui désignent des unités de signification » (Miles B., Huberman A.M., 2010). Ce sont des segments de texte de taille variable,

des mots, des phrases ou bien des paragraphes entiers qui sont notre unité d'analyse. Ils forment un tout ayant un sens par rapport au thème analysé.

Parmi les stratégies d'encodage possible, à savoir créer *ex ante* une série de nœuds d'encodage fixes répondant au modèle de recherche ; ou déterminer les nœuds *ex post* à partir de la recherche terrain ; ou enfin opter pour une stratégie mixte, nous avons choisi cette dernière solution. Ce choix s'est fait au moment de l'encodage, puisque nous avons décidé d'utiliser, pour plus de robustesse dans la qualité de l'analyse, une structuration de nœuds existante, présentée ci-après. Au codage, nous avons souhaité rajouter des nœuds afin de n'omettre aucune dimension de la richesse du récit obtenu. Cette stratégie a été approuvée par les experts en études qualitatives interrogés.

Liste de codes	Sous-construits de la logique d'action	
	<i>effectuale</i>	<i>causale</i> (prédictive)
Fondements de l'action	<i>EFF-FA-RD Ressources disponibles</i> Identifier les ressources disponibles et explorer ce qui peut être fait avec elles.	<i>PRE-FA-OBJ Objectifs</i> Former des objectifs spécifiques, puis accumuler les ressources et prendre les actions nécessaires afin de les atteindre
Critère de décision des options	<i>EFF-CD-PA Pertes acceptables</i> Faire des essais qui engagent des ressources minimales et des niveaux bas d'engagement plutôt que de grands paris potentiellement dévastateurs.	<i>PRE-CD-RA Retours attendus</i> Décider selon des estimés de revenus & dépenses. Elaborer des prévisions de profits et leurs analyses basées sur divers <i>scenarii</i> .
Stratégies/ acteurs externes	<i>EFF-SA-SP Stratégies de partenariats</i> Convaincre des acteurs externes à se pré-engager dans le projet pour augmenter le niveau de ressources et de pertes acceptables. Explorer le marché potentiel pour changer de possibles concurrents en partenaires. Conclure des accords en Joint Venture.	<i>PRE-SA-SC Stratégies concurrentielles</i> Identifier les concurrents dans le marché. Développer des stratégies pour contrer les avantages des concurrents et exploiter leurs faiblesses.
Stratégies/ contingences	<i>EFF-SC-EXP Stratégies d'exploitation de contingences (flexibilité sur les objectifs)</i> Croître en flexibilité pour changer les objectifs et le produit/service si un marché potentiel est découvert durant le processus. Examiner continuellement l'offre afin de vérifier son adéquation au marché. Louer ou prendre en leasing plutôt qu'acheter.	<i>PRE-SC-EVIT Stratégies pour éviter les contingences</i> Elaborer des stratégies d'élimination des risques. Conserver l'objectif de départ malgré les contingences.
Stratégie/ futur	<i>EFF-SF-CONTR Contrôle d'un futur imprévisible</i> Entreprendre des efforts actifs pour façonner la demande de produits/services. Entreprendre des efforts pour rendre le marché plus favorable (lobbying/actions préventives rendant la concurrence non attractive).	<i>PRE-SF-PREV Prévision d'un futur incertain</i> Utiliser des prévisions comme base de la décision. Utiliser des focus groups pour réunir de l'information sur le marché. Concevoir la demande en fonction d'une

Nous avons cherché dans l'ensemble des textes la trace de principes *effectuaux* ou *causaux*.

Après avoir lu de nouveau plusieurs fois les textes, nous avons procédé à l'identification des segments de texte puis à leur codage, selon qu'ils appartenaient à la catégorie *Effectuation* (EFF) ou *Causation* (PRE). Afin de nous assurer de pouvoir comparer nos résultats avec les hypothèses de l'effectuation et les recherches antérieures, nous avons utilisé les codes correspondant aux principes ou sous-construits déjà utilisés, nous basant sur les travaux antérieurs de Sarasvathy (2001), Harmeling S., Oberman S., Venkataraman S., Stevenson H. (2004), Perry J., Chandler G., Markova G. (2012). La liste de nos codes, reprenant pour partie des travaux de Sarrouy-Watkins N., Hernandez E.M. (2013) est présentée en détail en annexe 17 à ces travaux.

Pour les compléter, il a fallu tenir compte des informations constituant le bilan effectual. Ces codes ont été établis sur la base de la grille de lecture proposée par Sarasvathy, et complétée par les éléments déterminés par Shapero.

Nous avons également ajouté des sous-rubriques *ex post* dans la catégorie du bilan effectual, pour tenir compte des informations précises identifiées au fur et à mesure du récit, afin de ne pas en perdre la richesse, et ainsi rendre compte de facettes non anticipées mais importantes du récit. Il se trouve qu'un certain nombre d'éléments correspondaient par ailleurs aux caractéristiques émergeant des travaux de Norbert Alter (2012) sur les patrons atypiques, donc nous avons choisi de les intégrer selon ces critères, déjà validé par une recherche publiée.

Enfin, nous avons décidé d'ajouter les critères issus des travaux de recherche fondamentaux exposés précédemment, en particulier ceux portant sur l'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité et ceux mentionnant les facteurs internes ou externes durs et mous : de nouveau, cette catégorisation est proposée assez logiquement au regard de la dichotomie initiale push-pull/nécessité-opportunité, de la catégorisation faite par Palmroos J. (2012) dans sa revue de littérature (facteurs d'influence, individus, conséquences et critiques) et de la proposition de Mandják T., Bárdos C., Neuman-Bódi E., Németh S., Simon J. (2011) de différencier la création par nécessité "dure", engendrée par des facteurs externes tels le chômage, de la création par nécessité "molle", due à des facteurs internes comme l'insatisfaction au travail. Cette insertion, certes complexe, nous permettra de confronter ces critères à la réalité et d'en conforter par là même la pertinence.

Ce travail de formalisation des nœuds a été long, itératif et interactif. Il représente un travail crucial, créatif, complexe et chronophage, de « bricolage rigoureux ». **Nœuds *ex post*, nœuds redondants, nœuds vides, classification hiérarchique des nœuds, recherche d'exhaustivité ; ce travail a absorbé beaucoup de notre temps, mais peut dorénavant servir de grille de lecture solide pour des recherches futures.** On est loin de « l'impressionnisme méthodologique » naguère dénoncé. Il s'agit de s'appuyer sur la théorie afin d'éviter trop de subjectivité, tout en prenant garde à la circularité, à savoir tenter de trouver dans le matériau les éléments qui viennent confirmer uniquement les théories choisies comme cadres, ce qui empêcherait toute découverte importante. Il s'agit de faire preuve « d'attention flottante » (Ayache M., Dumez H., 2011) et de créer des codes significatifs, utiles, mais « hétérogènes, et bricolés », représentant différents angles d'attaque, émotionnel, cognitif, organisationnel, et différents niveaux de précision. L'approche est à la fois idéologique, reposant sur les théories choisies, et pratique, reposant sur les faits traités, ces derniers apportant une lumière nouvelle aux premières, comme par exemple concernant le concept de l'entrepreneur. Cette analyse permet « la transformation d'une idée brute issue du matériau de terrain (...) et passe par un cheminement digne d'une opération de raffinage : première écoute lors de l'entretien, deuxième écoute lors de la transcription, lecture lors du codage, quatrième passe lors des opérations de comparaison » (Voynet-Fourboul, 2011). **Au total, cinquante cinq nœuds ont été créés pour rendre compte de la richesse des entretiens.**

Chaque verbatim pouvait être placé dans plusieurs nœuds de codage (codage parallèle), afin de traduire toute les facettes du propos. L'unité de sens varie de la phrase au paragraphe. En tant qu'expert du domaine, le chercheur classe évidemment selon ses schémas cognitifs (ex : l'effectuation), tentant cependant de faire émerger de nouvelles connaissances. Il s'agit de « *mobiliser intelligemment sa subjectivité* » (Laroche H., 2011).

Même si nous avons bien compris la relativité de la rigueur scientifique de ce travail, et même si l'objectif principal en est d'obtenir un instrument d'exploration systématique, nous avons tout de même demandé à un chercheur français spécialiste de la théorie de l'*effectuation* de valider le codage défini, afin de vérifier notre travail et d'assurer la robustesse des résultats. Par ailleurs, nous avons obtenu qu'un étudiant chercheur indépendant du laboratoire double-code le récit de vie et l'entretien. Pour ce faire, nous avons présenté au codeur externe les objectifs de notre recherche, puis l'avons laissé coder seul les données. Ce codeur externe ne participait pas à l'étude en dehors de cette tâche spécifique. A mi-chemin, nous avons effectué un point afin de s'assurer de la

concordance du codage (coefficient Kappa élevé), mais surtout des dissonances de codage qui pouvaient mettre en lumière des questionnements nouveaux. Nous avons bien entendu le scepticisme de Dumez H. (2011) sur l'intérêt d'un double-codage dans le cadre de ce type de recherche. Néanmoins, nous pensons, ainsi que les chercheurs consultés, qu'il permet de s'assurer que certains *a priori*, interprétations biaisées, prises de position consciente ou non, soient évités par cette méthode, en assurant objectivité et rigueur à ce travail de structuration, préalable à une analyse dont, par contre, seul le chercheur prend la responsabilité.

Les requêtes de vérification d'encodage ont permis de constater une forte convergence dans le double-codage, ce qui atteste de la rigueur du travail et prouve la fiabilité du processus d'analyse. Ce résultat a été rendu possible par la bonne connaissance, de la part du chercheur externe, du champ de recherche, mais prouve néanmoins la qualité des résultats obtenus. Ainsi, les indices de convergence décrits par le coefficient Kappa sont respectivement de 0.96 pour le récit de vie et 0.77 pour l'entretien, ce qui dénote un excellent niveau d'accord. Par ailleurs, les taux d'accord s'élèvent eux à 99.97% pour le récit de vie et 99.32% pour l'entretien. Ces indicateurs prouvent la solidité du codage effectué, et la quasi-absence de biais dû au chercheur. Les résultats peuvent donc être interprétés avec confiance.

Une troisième validation a été obtenue, par l'intervention d'une chercheuse indépendante, également formée à l'effectuation, qui a revu l'ensemble du travail final, nœuds et encodage. Ces opérations terminées, nous avons entrepris d'analyser les données.

C'est au travers des lectures et des analyses répétées des narrations et des documents, ainsi que des questions supplémentaires posées lors des derniers entretiens, que **nous avons pu comprendre petit à petit les raisonnements sous-tendant les décisions et les actions de l'entrepreneur**. Ce travail est psychologiquement épuisant et frustrant, dans la mesure où une partie de la matière vivante, du vécu de l'entretien, est définitivement perdu, mais il s'agit néanmoins d'une gratifiante « *expérience d'abstraction* », aboutissant à une forme de théorisation (Voynet-Fourboul C., 2011). Enfin, une dernière « lecture flottante » a été réalisée *a posteriori*, afin de « recoller » au matériau, de vérifier que rien n'en avait été oublié, et qu'on avait été fidèle aux propos originaux.

2.6 Étape 4 : Mise en forme des « briques de connaissance »

Dans une troisième étape, une synthèse reprenant les idées force est rédigée. L'étape de collecte d'information est longue, mais l'étape, cruciale, centrale, d'écriture de la recherche, l'est encore bien plus : organisation, clarté, précision, richesse de contenu, qualité d'écriture, faits, analyses et illustrations complémentaires, rigueur de l'interprétation, insertion dans une grille de lecture, tous ces aspects sont primordiaux et complexes à manier⁹.

L'outil Nvivo nous a permis de synthétiser, d'organiser, de structurer le corpus riche et complexe dont nous disposions. L'analyse des informations recueillies a été grandement aidée par les possibilités de structuration de ce logiciel. La visualisation des nœuds, la réorganisation de l'arborescence, ont été très utiles pour structurer les résultats.

Nous avons aussi procédé à l'analyse des requêtes disponibles dans Nvivo, afin d'avoir une vision structurée et quantifiée du travail, ce qui nous a fourni quelques repères importants sur la couverture de l'encodage, la fréquence des mots utilisés dans les différents supports, ainsi que la répartition de l'encodage par nœud.

Les outils de quantification et de calculs de fréquence des mots utilisés, de poids des nœuds encodés dans le récit, d'analyse croisée entre les nœuds, ont également fourni des directions de recherche précieuses.

Nous commencerons donc par présenter ces indicateurs quantitatifs, avant d'entrer dans le détail puis la synthèse des connaissances acquises.

3. Interprétation du cas étudié

3.1 Premières considérations par comparaison et analyse des trois supports.

83% du récit de vie a été encodé, ce qui prouve la qualité du travail réalisé en amont par l'entrepreneure rencontrée, qui a su focaliser sa narration sur sa carrière professionnelle, avec une grande économie de mots et une grande clarté. D'ailleurs, une requête textuelle permet de confirmer qu'il s'agit d'une véritable implication dans le récit de vie de la part de l'entrepreneure (45

⁹ 10 pages de récit de vie, 44 pages d'entretien (soit 22000 mots) et 9 pages de questionnaire semi-directif ont été analysées. 70 heures ont permis la structuration des nœuds puis le codage de l'ensemble des supports. Quelques heures supplémentaires ont permis de confirmer avec d'autres chercheurs la validité de la démarche et la rigueur du travail. Puis pas moins de 70 heures de travail furent nécessaires à développer la pensée et à aboutir à la synthèse qui suit.

occurrences du mot « vie », le plus cité en dehors des mots outils) et qu'elle se focalise bien sur sa carrière entrepreneuriale (40 occurrences du mot « entreprise »).

Ce nuage de mots réalisé avec l'application *wordle* illustre les termes les plus utilisés par l'entrepreneure dans son autobiographie.



56% de l'entretien a été encodé et 63% du questionnaire. Dans le premier cas, le relativement faible taux d'encodage tient aux inévitables digressions faites au cours d'un entretien ouvert, lorsque la personne passe en revue toute sa vie, professionnelle et privée. Concernant le questionnaire, le problème est simplement technique, les questions posées (non encodées) figurant dans la source. Sans cela, le taux d'encodage serait proche de 90%.

21 nœuds ont été encodés par l'entretien, ce qui prouve sa richesse, 35 par le récit de vie et 48 par le questionnaire.

3.2 Interprétation, apprentissages et conclusions

3.2.1 Grille de caractérisation et de mesure du degré de criticité de la nécessité à créer pour l'entrepreneure

Nous avons complété la grille d'analyse et de mesure de la nécessité entrepreneuriale, proposée à l'issue de la première partie de nos travaux. Compte-tenu des expériences multiples de création d'entreprise de notre entrepreneure par nécessité, nous nous sommes focalisées sur la plus emblématique de l'entrepreneuriat de nécessité, lorsqu'elle a été « obligée » de monter une entreprise de tapissier, « à 54 ans, fatiguée des petits boulots, du RMI et des licenciements. »

[illegible]

	consommateurs potentiels -Peu de connaissance du métier de l'entreprise Bilan effectual (ce que nous possédons) : - Peu de ressources financières - Peu de ressources matérielles - Peu de ressources humaines	X X X		
Mou	Bilan effectual (ce que nous sommes) : *Traits psychologiques, innés : - Faible besoin d'autonomie - Aversion forte aux risques - Locus of control externe - Faible estime de soi * Croyances (acquises) : - Auto-efficacité faible *Motivations (acquises) : - Motivation extrinsèque élevée - Motivation intrinsèque faible - Motivation contextuelle négative *Compétences entrepreneuriales (acquises) : - Capacité faible à identifier et exploiter les opportunités entrepreneuriales -Capacité faible à mobiliser des ressources	X X X X X X X X		

	-Capacité faible à créer une organisation - Capacités managériales faibles			

Pour plus de sûreté, nous avons fait confirmer cette interprétation par une psycho-sociologue experte en entrepreneuriat, afin de valider notre travail. Ainsi, concernant l'estime de soi, une discussion avec l'experte en psychosociologie m'a permis de revoir mon jugement : l'estime de soi est assez stable dans le temps et fait référence à la valeur perçue de soi dans sa totalité. *« Hélène a développée cette faible estime de soi dans un contexte d'enfance très dure, durant laquelle elle a été traitée avec peu de considération et de respect ; elle a donc intériorisé cette image de soi comme « ne valant pas grande chose »... Ensuite, elle a lutté pour s'en sortir, a renforcé sa confiance en soi mais son déficit d'estime de soi redevient visible en fin de parcours dans son discours »,* et peu donc être souligné dans la grille d'analyse.

Cette grille nous permet de conclure à la grande fragilité d'H., qui est un réel entrepreneur par nécessité. Elle cumule dix facteurs internes durs, stigmatisant, sur dix-huit possibles, soit 56%, sept facteurs internes mous sur douze possibles, soit 58%, et quatre facteurs externes durs sur onze, soit plus d'un tiers (36,4%). Au total, on pourrait dire que le « score » d'H. est de 51% (21/41), **principalement défini par des facteurs internes mous, qui pourraient donc être modifiés par un accompagnement et une formation adéquats.** L'environnement français est plutôt favorable à la création d'entreprise, mais H. cumule également des facteurs internes discriminants (âge, sexe, faible qualification, etc.), qui jouent également en sa défaveur. Ce sont sur les facteurs internes mous, nous le verrons en conclusion, que des actions de formation et d'accompagnement pourraient être menés.

3.2.2 Sur la forme

« Le langage utilisé est précis, sans ambages. Les phrases sont simples, la structure claire et concise. Le langage choisi ne peut traduire l'appartenance à un milieu social précis. La finesse de l'expression rejoint la finesse de pensée, chez des individus qui interprètent régulièrement leur rapport au monde, pas seulement pour le communiquer, mais pour le comprendre », (Alter, 2013). Cette personne, comme les autres entrepreneurs par nécessité rencontrés, est passionnante à écouter, car sa trajectoire extraordinaire, est une aventure peu banale, qui met en lumière un individu

capable d'échapper aux déterminismes sociaux. Son parcours difficile, heurté, représente un « phénomène minoritaire remettant en cause un système établi », stigmatisant.

L'analyse plus détaillée de la fréquence des mots fournit quelques résultats instructifs, même si nous avons parfaitement conscience des limites de ce propos :

- Quelques 1000 occurrences cumulées de « j'ai », « suis », « mon », moi », « j'avais », « j'étais », « peux », « veux » confirment le récit centré sur la vie de l'entrepreneure,
- 357 occurrences cumulées de « donc » et « parce que » prouvent que l'entrepreneur a cherché en permanence à justifier les faits exposés,
- 350 occurrences de la négation « pas » le place en 3^{ème} mot le plus fréquemment utilisé (et 67 occurrence de « non »), ce qui peut démontrer rejet, refus, résilience et combativité, mais aussi renoncement, difficultés, absence, privation, hiatus (discontinuité),
- 293 mots montrent que le matériau est bien ciblé sur un récit de vie professionnel, dont 53 occurrences de « vie », 32 de « temps », 52 d' « entreprise », 33 de « travail », 27 de « travailler », 22 d' « entrepreneur », 21 de « patron », 15 de « professionnel », 11 de « business » et 11 de « magasin », 14 de « bureau »,
- 272 occurrences de « vous » (et 18 d' « H. ») impliquent un travail de distanciation et de réflexivité,
- 163 occurrences cumulées de « gens » et « ils » montrent combien l'entrepreneure se sent en marge du monde extérieur,
- 149 mots, dont 41 occurrences du mot « famille » prouve la centralité de cette valeur pour l'entrepreneure, suivies de 33 occurrences du mot « mère » (elle-même ou la sienne), 30 du mot « père », 21 de « maison », 18 de « fils », 6 de « parents »),
- 124 références financières, dont 38 références à « euros » et 37 à « argent » marquent une importance de la dimension financière au fil du récit (30 occurrences de « payer », 6 de « revenus », 8 de salaire », 5 de « banque »),
- Enfin, 23 occurrences de « peur » démontrent l'omniprésence de ce concept, qu'H reconnaît, apprivoise et combat entre autre par le « rire » (25 occurrences).

Concernant l'apparition des nœuds dans les différents codages, on peut souligner que :

- Dans les trois sources, récit, entretien et questionnaire, le nœud dont le taux de couverture est le plus élevé est « BEFF (Bilan Effectual)-CQNC (Ce Que Nous Connaissons) - difficultés rencontrées - facteurs externes durs », ce qui prouve, même si H. fait montre d'un optimisme

sans faille, que sa vie est semée de difficultés importantes et multiples depuis son plus jeune âge. Ce taux de couverture, de 13-14% dans le questionnaire et l'entretien, atteint plus de 30% dans le récit de vie. On peut songer à un besoin de se faire plaindre, de stimuler la compassion du lecteur, à une écriture réalisée dans un moment de particulier désespoir. Il s'agit donc de ne pas se faire « manipuler » et d'analyser avec recul les informations, tout en ne sous-estimant pas les difficultés réelles auxquelles l'entrepreneure a été exposée, et qu'elle présente de façon moins marquée pendant l'entretien. Le rôle du contexte et le poids de l'environnement apparaissent déjà clairement,

- Les attitudes et les traits, en particulier la résilience, la combativité et le locus of control, surtout externe, mais aussi la résignation et la soumission, sont ensuite largement évoquées dans le récit (près de 30% de l'encodage) et l'entretien.
- Dans le récit sont ensuite soulignés les critères socio-économiques discriminants et les difficultés rencontrées avec les employeurs,
- Dans l'entretien et le questionnaire, par contre, ce sont les ressources et relations humaines, en particulier la famille puis les relations professionnelles, qui sont largement évoquées, ce qui dénote le rôle crucial du réseau.

Concernant le niveau de corrélation entre les trois sources, qui permet de confirmer une bonne triangulation, on note un coefficient de Pearson de 70 à 80% (entre récit et entretien), donc un score très élevé qui atteste de la concordance des propos.

Le coefficient de Jacquard montre une grande similarité d'encodage (76%) entre entretien et questionnaire, assez forte entre entretien et récit (66%) mais plus faible entre récit et questionnaire (46%). Cela tient probablement au glissement effectué du général au spécifique entre le récit et l'entretien, pour ne se focaliser que sur les informations liées à l'entrepreneuriat de nécessité.

3.2.3 Retour sur le bilan effectuel

3.2.3.1 Ce que nous connaissons

Dans ce domaine, ont été relevées les expériences, formations et diplômes. Il se trouve que les expériences négatives, personnelles comme professionnelles, jalonnaient avec tant de fréquence et d'acuité le parcours et le récit de l'entrepreneure, que nous en avons fait une catégorie à part entière, si volumineuse et conséquente, que nous l'avons subdivisée en six sous-catégories reflétant

les multiples facettes des aléas auxquelles H. a dû faire face, et qui façonne sans nul doute fortement son parcours d'entrepreneur par nécessité.

3.2.3.1.1 Diplômes et formation

Les verbatim concernant les « diplômes et formation » représentent environ 2% de chaque source. Le propos est factuel, et démontre comment H. a eu à cœur d'obtenir tout au long de sa vie des diplômes et qualifications lui permettant de subvenir à ses besoins, mais aussi de s'accomplir.

Du fait de son enfance très difficile, H. n'apprend à lire et à écrire qu'à l'âge de 11 ans, mais cet enseignement accéléré jusqu'à 16 ans ne s'accompagne pas de l'apprentissage nécessaire de méthodes de travail, et les connaissances ne sont pas solidement acquises. H. parvient cependant à décrocher son certificat d'études et poursuit jusqu'au niveau de la 4^{ème}.

Son premier diplôme est un Certificat d'Aptitude Professionnelle de sténodactylographie, très courant à l'époque pour les femmes de milieu modeste, leur assurant l'autonomie financière par un travail dans une grande entreprise ou administration, ainsi que le lui avait suggéré la Direction des Affaires Sanitaires et Sociales. Elle poursuit sa qualification avec un BTS secrétariat de direction, ce qui démontre déjà une motivation à progresser.

Durant son séjour aux États-Unis, qu'elle organise spécifiquement pour « aller à l'université, un rêve », elle obtient un TOEFL (*Test of English as a Foreign Language*) et un TOEIC (*Test of English for International Communication*), suit des cours de couture, de dessin, de théâtre, de littérature anglaise, et décroche une licence d'histoire de l'art, ce qui démontre sa soif d'apprendre, de « compenser la force des stéréotypes » et « d'inverser le destin » par la formation pour « échapper aux déterminismes sociaux » (Alter N., 2012). Cette étape cruciale lui permet en outre de formaliser et d'améliorer ses modes d'apprentissage, de devenir une apprenante efficace.

Elle apprend aussi de ses mentors, nous le verrons plus tard, en particulier tous les savoirs-être non acquis dans sa jeunesse, faute d'éducation : « *il m'a appris à manger dans un grand restaurant* ».

Elle réalise par ailleurs de nombreuses formations professionnelles, tout au long de sa carrière, selon ses centres d'intérêt et les opportunités, en particulier en esthétique, grâce à Decléor, puis Lancôme (9 mois de formation à l'institut : soins du corps et du visage, massage, drainage lymphatique, enveloppements, etc.).

Enfin, dans le cadre d'une reconversion réfléchie, elle suit une formation de tapissier à 55 ans, complétée par des formations de gestion de la Chambre de Commerce et de la Chambre des Métiers, et continue actuellement, à 65 ans, de se former au marketing relationnel, à l'entrepreneuriat et au management pour son nouveau travail indépendant.

H. est donc en éternelle situation d'apprentissage, en « formation tout au long de la vie », tantôt par goût et opportunité, ayant développé une réelle appétence pour le savoir dont elle fut tant privée, tantôt par nécessité, afin de s'assurer un nouvel emploi chaque fois que celui qu'elle possède disparaît.

3.2.3.1.2 Expérience

Les expériences, uniquement professionnelles, relatées dans le récit et l'entretien occupent 5 à 7% du propos.

« L'élément le plus caractéristique tient, pendant la période d'accumulation du capital économique et social, à son caractère invisible, ingrat et risqué », (Alter N., 2012). Elle occupe des fonctions d'assistante, des postes refusés par les hommes (au Moyen-Orient plutôt qu'au Japon, convoité par un collègue masculin), et le fruit de son travail ne porte pas son emprunte, mais est repris à son compte par ses superviseurs. Néanmoins, elle atteint des responsabilités très importantes compte-tenu de sa formation initiale, occupant des postes en vue, à l'international, dans de grandes firmes multinationales.

Ses expériences salariées alternent régulièrement, à force de multiples « discontinuités », avec des périodes de chômage et des créations d'entreprise. Elle subit en outre du harcèlement moral ou sexuel. Une certaine instabilité et insatisfaction semblent marquer le parcours professionnel d'H. :

- salariée sténodactylographe à La Poste, un an, (démission par ras-le-bol),
- salariée sténodactylographe en IUT, quelques mois, (démission),

- salariée standardiste puis relance clients et secrétaire de direction en PME, sept ans, (démission pour harcèlement moral et sexuel),
- salariée formatrice d'esthéticiennes (une trentaine), responsable de l'ouverture et gérante de parfumeries au Togo, trois ans, (démission pour harcèlement),
- salariée directrice export Revillon Parfums au Moyen-Orient, deux ans, puis responsable de l'implantation du premier institut Ingrid Millet de Revillon aux États-Unis, à New York, un an, (démission pour harcèlement sexuel),
- entrepreneure individuelle, gérante d'un salon de massage aux États-Unis, formatrice et institut pilote Decléor, trois ans, (arrêt pour convenance personnelle, poursuite d'études),
- salariée à mi-temps en parallèle des études, costumière aux États-Unis, trois ans, (démission),
- arrêt de carrière pendant quatre ans pour s'occuper de son mari et de son fils nouveau-né,
- salariée, contrôleuse de qualité dans une entreprise qui fait des prototypes pour Dior, St Laurent, Karl Lagerfeld, un an (licenciement économique),
- enchaînement de petits boulots à statut précaire, serveuse en salon de thé, traducteur, créatrice de robes de soirée, pendant cinq ans,
- salariée dans un centre de formation, secrétaire et animatrice d'atelier pour des demandeurs d'emploi, trois ans (licenciement économique),
- entrepreneure individuelle, tapissière, sept ans (faillite) (54 à 61 ans),
- salariée intermédiaire bancaire, 6 mois (démission par manque de goût pour la fonction),
- salariée, secrétaire en école privée sous contrat, quelques mois,
- salariée dans une conciergerie, gardiennage puis secrétaire bilingue, huit mois (licenciement économique),
- auto-entrepreneure, confection et vente sur les marchés d'article de mode, six mois (arrêt car non viable),
- job saisonnier de guide touristique, six mois,
- deux ans de chômage,
- entrepreneure dans le cadre d'un statut de Vendeur à Domicile Indépendant (65 ½ ans ; arrêt pour raisons de santé),
- actuellement serveuse de restaurant afin de faire la jonction jusqu'au départ à la retraite.

On constate un réel déclassement au fil des années, en particulier suite à l'interruption de sa carrière pour suivre puis soigner son mari et élever son enfant, ponctué de sept démissions et trois licenciements, ainsi que de jobs précaires de plus en plus courts et fréquents. Les démissions des

années 70 se font dans un marché de l'emploi relativement fluide, dans lequel on pouvait choisir ses employeurs. Les licenciements plus récents se font dans le cadre d'un marché du travail en crise, pour une personne senior.

3.2.3.1.3 Les difficultés rencontrées

3.2.3.1.3.1 Les difficultés personnelles

Les difficultés personnelles rencontrées par H. tout au long de sa vie occupent 2% de l'entretien, mais 9% du récit de vie, écrit à un moment plus difficile pour H., et dont l'issue était plus positive au moment de l'entretien. Le ton reste cependant toujours sobre, jamais dramatique ou emphatique. H. ne cherche pas à attirer pitié ou commisération : elle décrit factuellement un parcours très difficile.

Ces difficultés ont forgé une personnalité forte, combative, résiliente, mais aussi marquée par les revers privés et professionnels.

Sa tendre enfance est placée sous le signe de l'abandon, du travail et des violences, ce qui laisse des stigmates profonds.

« Ma vie a commencé avec une grosse difficulté familiale. Mes parents se sont séparés alors que j'avais 3 ans. Puis ma mère m'a abandonnée à l'hôpital St Vincent de Paul (12^{ème} arrondissement de Paris). De 3 à 11 ans, j'ai été placée dans 3 familles différentes. Des alcooliques en général. De 7 à 11 ans, je n'allais pas à l'école, je ne savais ni lire, ni écrire, car je travaillais dans les champs, dans une campagne profonde. J'avais été kidnappée de l'école par la famille précédente. Donc pour résoudre le problème, la nouvelle famille d'accueil a décidé de me garder à la maison ».
« Je crois que c'était les coups, les coups et les abus qui nous détruisaient, nous, les enfants ». « A 11 ans j'ai eu la chance de voir un médecin qui passait par là de temps à autre, qui a dénoncé mon état de santé déplorable et d'abus de toutes sortes, et a permis que je sois placée dans une autre famille d'accueil, de jeunes retraités...55 ans.....A l'âge de 15 ans, mon père de « famille d'accueil » est mort ». « Je ne souhaite à personne ce que j'ai vécu ».

Elle était « une enfant battue, une enfant pauvre, qui ne mangeait pas à sa faim, une voleuse ». On l'enfermait dans le garage, ou on la laissait seule dehors dans le noir quand elle n'était pas sage

Cette existence très dure incite peut-être par la suite à une plus grande prise de risque et une peur moindre face à des situations difficiles qui lui paraissent finalement moins dramatiques.

De part son statut d'orpheline, H. est immédiatement stigmatisée : *« j'étais à la DASS : ils avaient décidé, à l'âge de 12 ans, que j'avais peu d'intelligence et que je venais d'une famille... enfin toutes les mères étaient des prostituées forcément, puisqu'elles avaient abandonné leurs gamins, donc on était catalogué comme ça. »*

De fait, elle vit dans la soumission absolue. La rencontre avec son père biologique lui permettra de *« se rebeller »*, mais s'avèrera également une épreuve et *« une relation très dure »*.

Alors que sa situation semble s'améliorer et devient enviable sur le plan professionnel et privé, avec une réussite et un épanouissement certain, son conjoint est victime d'un très grave accident, qui déstabilisera le couple et la laissera divorcée, mère isolée avec un enfant en bas âge à sa seule charge.

Enfin, passée la cinquantaine, un licenciement dans des conditions effroyables lui déclenche une paralysie faciale.

Suite à une situation professionnelle de plus en plus dégradée, elle vivra dans le froid et la précarité. A 63 ans, après un parcours atypique, couronné de succès, de belles rencontres, de promotions professionnelles, H. est au bord du désespoir, sans logement, sans revenus, cherchant seulement à survivre, sans plus aucune perspective. Une grande lassitude s'est emparée d'elle.

3.2.3.1.3.2 Les difficultés avec les employeurs

Paradoxalement, ce thème apparaît peu (1.5% dans les verbatim). Pourtant, globalement, toutes les expériences professionnelles salariées d'H. se sont terminées douloureusement, par des ruptures, démissions ou licenciements, difficiles, certainement traumatisants et toujours relativement brutales. Le vocabulaire est dur, parfois cru.

Car elle a de bons emplois, à l'aune de ses mentors, mais qui finissent par l'ennuyer. Elle *« a du mal à accepter le poids de la ritualisation des relations, des horaires et des procédures, autant que des perspectives trop prévisibles ou que l'autorité étroitement réglementaire de son supérieure*

hiérarchique » (Alter N., 2012). H. se sent exploitée dans l'entreprise, et les patrons sont souvent qualifiés d'« *épouvantables, exécrables, méchants, insupportables, imbuables* ». Les employés comme H. sont leur « *propriété* », leurs « *larbins* » ; on leur en « *fait voir de toutes les couleurs* », c'est « *un enfer* », un « *monde cruel* ». « *Les sociétés pressent comme des citrons* ».

Lors des démissions, on note la récurrence du thème du harcèlement, moral et sexuel. Elle juge les « *femmes prises en otages* », dont on attend d'elles d'être « *juste de bonnes secrétaires* » : « *la femme est toujours sollicitée par son patron qui se sent avoir des droits sur elle.* »

H. se déclare « *employée par nécessité* ». Même si ses expériences d'entrepreneur sont difficiles, elles ne sont jamais évoquées avec autant de dureté. H. crée pour fuir cette réalité du monde salarial qu'elle vit comme une « *lutte des classes* », une véritable exploitation, une poursuite de la totale soumission déjà subie dans son enfance auprès de la DASS, avec des perspectives en deçà de ses rêves et de ses capacités : un monde étriqué, asservissant et rude, où elle « *se bat comme une lionne* ».

3.2.3.1.3.3 Les difficultés de l'entrepreneur

Après avoir évoqué ses difficultés de salariée, H. développe les problèmes liés à l'entrepreneuriat, exprimant ses réserves, ses frustrations, malgré des expériences toujours enrichissantes et jamais regrettées.

3.2.3.1.3.3.1 Créer en France ou aux États-Unis

En entretien particulièrement (2% des verbatim), H. insiste sur la plus grande facilité à créer une entreprise aux États-Unis plutôt qu'en France. Elle souligne l'esprit entrepreneurial du pays, la grande solidarité spontanée envers les entrepreneurs, la vision positive de l'échec, le mercantilisme, la simplicité du volet administratif, la constitution de réseaux entrepreneuriaux efficaces et la facilité à réunir des capitaux. « *L'Amérique m'a donné la possibilité de faire tout ce dont je rêvais. Mais vraiment tout ce dont je rêvais* », dit-elle. Elle y crée sa première entreprise, un salon de massage, après l'une de ses démissions, qui rencontre rapidement un grand succès, mais qu'elle ferme pour s'adonner entièrement à ses études.

A son retour en France, H. est fort dépitée lors de ses créations d'entreprise suivantes : tout est plus compliqué, la solidarité est absente et l'individualisme de mise, l'administration est pesante et peu éclairante, les banquiers sont tyranniques et la crise économique est vivement ressentie. L'entrepreneure est seule face aux difficultés.

3.2.3.1.3.3.2 La solitude de l'entrepreneur

« *Quand on a mis la clef dans la porte, on est seul... On est seul face à une immensité de choses* ». La solitude de l'entrepreneure est une des principales difficultés ressenties par H. (2 % des verbatim). Elle est particulièrement pesante post-crédation, quand les accompagnants considèrent avoir fini leur prestation et que, Chambre des Métiers ou Chambre du Commerce, ils reçoivent les créateurs d'entreprise « *comme des chiens dans un jeu de quille* », « *sans aucune chaleur humaine* ». H. leur reproche de ne jamais avoir franchi le seuil de son échoppe. Cette solitude génère une grande angoisse, qu'accentue l'incapacité à utiliser les outils fournis par les accompagnants, comme les tableaux de bord prévisionnels et autres business plan, la fragilité financière, les maladresses du comptable, les exigences des clients et les appels d'injonction du banquier. H., « *seule, complètement seule* », a la « *boule au ventre* », fait « *des crises d'angoisse* » qui la tétanisent et l'empêchent de travailler, ressent découragement et manque de reconnaissance.

3.2.3.1.3.3.3 La fragilité financière et le rôle des banques

La fragilité financière occupe jusqu'à 6% des verbatim. Elle concerne les entreprises créées tout comme la vie personnelle d'H., les deux étant intimement liées. Cette fragilité financière a perduré depuis la plus tendre enfance d'H., malgré des périodes plus florissantes.

« *Enfant pauvre, voleuse de poules* », elle connaît une période faste en début de carrière professionnelle, avec des postes à responsabilités dans des pays émergents, grâce auxquels elle peut vivre très confortablement. Elle se retrouve de nouveau en grande difficulté financière après l'accident de son mari, ce qui détruira son couple, « *la descente aux enfers financièrement* ». Divorcée, elle enchaîne les créations d'entreprise, les petits jobs mal ou pas payés, et les périodes de chômage, pour finir en grande précarité à 60 ans passés, avec 180 euros par mois. Elle « *commence à vivre à découvert* », puis « *emprunte pour manger* » et pour chauffer le logement qu'on lui prête, car elle est « *au bout* », elle n'a « *plus d'argent* ». Elle n'a bien sûr pas d'assurance complémentaire, elle n'en a « *pas les moyens* ».

Sur le plan professionnel, H. évoque la difficulté à prévoir les dépenses quand on crée une entreprise. Dans les premiers mois, de nombreuses dépenses imprévues surgissent, l'argent file, les frais fixes et les charges tombent, électricité, loyers, assurance, URSAFF, alors qu'aucune recette ne peut encore être engrangée. S'ajoute la dureté des banquiers, à la limite de la perversion, considère H. et qui *« sont les premiers à détruire les entrepreneurs »*, imposant par exemple des frais bancaires outranciers aux jeunes créateurs : *« ce n'est pas une relation de confiance, c'est du cynisme »*. Elle souffre d'un manque de trésorerie permanent. Elle considère qu'un artisan ne s'enrichit pas et ne dépasse jamais *« 1000 euros par mois »*, *« même pas le SMIC pour avoir travaillé seule, douze heures par jour, six jours sur sept, sans vacances pendant sept ans »*. Elle considère qu' *« avec toutes les charges qu'on (lui) prend, on ne peut pas croître, ni avoir d'employé, ni même d'apprenti. Les charges du RSI (NDLR : Régime Social des Indépendants) par exemples sont bien trop importantes »*. *« On ne peut même pas embaucher un jeune pour nous soulager et lui donner de l'expérience »*. D'ailleurs, *« n'ayant pas assez de revenus, (elle) trouve un deuxième job, à plein temps et (elle) travaille le soir et les week-ends dans son atelier »*. Quand à son dernier statut de Vendeur à Domicile Indépendant, qui fait l'objet d'ailleurs d'enquêtes et d'articles nombreux sur son manque de transparence, elle reconnaît qu' *« au départ tu ne gagnes pas vraiment beaucoup d'argent, 200 peut-être 300 euros par mois »*. Mais cela lui permet en tous cas de *« sortir des minima sociaux »* et de *« subvenir à ses besoins »*.

3.2.3.1.3.3.4 Les discontinuités PUSH

Entre 4 et 5% des verbatim illustrent le parcours heurté d'H. : un divorce, de nombreux déménagement dans cinq pays et de nombreuses villes, Paris, Nevers, Kaboul, Lomé, Los Angeles, New York, Koweït City, Mascate, Saint-Rémy de Provence, Avignon..., sept démissions, au moins cinq licenciements et trois fermetures d'entreprise indiquent un cheminement riche mais qui est souvent *« considéré comme de l'instabilité »*. Elle exprime combien les *« transitions entre employé et employeur sont toujours difficiles »*.

3.2.3.2 Ce que nous possédons

3.2.3.2.1 Les ressources financières

A ce sujet, il s'agit de se reporter également au chapitre sur la fragilité financière d'H.

Concernant la création de ses entreprises, on peut constater qu'H. fonctionne toujours à partir des ressources, y compris financières, à sa disposition. Elle utilise ses « *petites économies* », ne dépense que ce qu'elle possède, « *fait un vide-grenier* » et vend pour 80 euros de marchandises afin de démarrer son activité de vente d'accessoires de mode sur les marchés. Elle obtient, lorsqu'elle s'installe comme tapissier, un prêt à taux 0% d'un organisme d'accompagnement, qui doit couvrir ses premières dépenses, ainsi qu'un prêt bancaire de 4000 euros à 6%. Elle ne fait appel ni aux amis, ni à la famille, et possède donc des ressources financières extrêmement limitées. Les banquiers, qu'elle dénonce, se concentrent uniquement sur les résultats, sans prendre de risques, et dans des cadres de réflexions éprouvés. H. se comporte plus de façon effectuale et le banquier réfléchit plus en terme causal.

3.2.3.2.1.1 Les ressources humaines : Rôle des mentors, amis, famille, patron et réseau

13% du questionnaire et de l'entretien insistent sur l'importance déterminante de l'entourage, mais 5% seulement du récit de vie, vraisemblablement car il a été écrit dans une période de solitude et de désespoir.

Individu « *extraordinairement social* » capable d'échanger et d'apprendre, ainsi que le décrit Alter N. (2012) pour le patron atypique, H. a su bénéficier de l'aide matérielle, du soutien affectif, de l'encadrement professionnel de nombreux tuteurs, qui l'ont aidé à « *inverser son destin* » (Alter N., 2012). Avant de donner beaucoup à son tour, par l'enseignement et l'accompagnement à la création entre autres, H. a beaucoup reçu.

D'un médecin tout d'abord, qui la place à l'hôpital pour maltraitance et lui permet de trouver une famille d'accueil bienveillante. Puis de sa mère, qui l'a aidée à construire de précieux savoir-être, la confiance en soi, l'envie d'apprendre, l'ardeur au travail, lui permettant de « *supporter l'anxiété de son déplacement social* » (Alter, 2012) et d'aller bien au-delà du stéréotype de l'enfant abandonnée où elle avait été enfermée jusque là. « *Parce que l'amour pour un enfant, qu'est-ce qu'il y a d'autre. De l'amour et de l'attention, et puis c'est tout...Ma mère, elle m'a portée, elle m'a dit « tu vas être une grande secrétaire, tu es jolie, tu es intelligente, tu vas réussir, qui m'ont fait devenir aussi ce que je suis devenue. Et ce sont ces mots là aussi qui m'ont fait réussir* », confie H. Certains enfants qui ont subi des débuts difficiles restent agressifs, sur la défensive, car ils ne

rencontrent pas ces individus structurants et positifs qui les réconcilient avec le monde extérieur : ils restent abîmés et haineux. H. a eu la chance de construire un autre rapport au monde grâce aux différentes rencontres faites tout au long de sa vie, famille, amis, patrons, accompagnants.

Ainsi son père biologique afghan, « *très cultivé* », qui lui fait découvrir ses origines nomades, une « *famille lettrée* », ce qui lui permet de « *retourner sa veste* », comme elle dit, et lui confèrera un esprit combatif, curieux et sûr de lui, car issue d'un « *peuple très fort, rude et guerrier* ». Enfin son fils, qui supporte ses initiatives, son « plus grand fan ».

Dans ses périodes de « galère », au Togo, aux États-Unis ou en France, elle trouve toujours une amie, une sœur, un oncle pour l'héberger et des proches, surtout des amis pour lui offrir un vrai soutien psychologique....même si « *dans la panade* », les amis se font plus rares.

Sur le plan professionnel, son premier patron la forme avec rigueur et lui ouvre de nouvelles perspectives restées jusque là inaccessibles : « *un type épouvantable qui m'a appris la vie, me dresse comme un animal* ». Tant et si bien que sa « *vie professionnelle va prendre un tournant magistral* », confie-t-elle. Cette rencontre a véritablement une fonction de « *révélation* » (Alter N., 2012) : elle dévoile à H. la réalité de ses ressources et de ses projets. Suivront d'autres rencontres professionnelles déterminantes, comme ce patron de parfumeries togolais qui lui paye une formation de neuf mois à l'institut Lancôme à Paris, avant de lui confier l'ouverture et la gestion de ses boutiques.

Sa professeure de théâtre américaine la valorise, la considère avec bienveillance et lui confie des responsabilités d'encadrement, car elle remarque la « *meneuse* », s'investissant bien au-delà du rôle d'enseignante que l'institution lui impose.

Elle reçoit de la reconnaissance de ses employeurs et fournisseurs également, qui sont très satisfaits de son travail, de son implication, de sa capacité à tutorer.

Plus tard, dans sa vie d'entrepreneuse, un juge lui explique comment choisir son banquier, des connaissances lui fournissent des emplois et l'« *aide à se relever* », les réseaux tels la Chambre de Commerce, « Haut les Filles » ou « Business Professional Women » lui permettent de partager les connaissances, les savoir-faire et savoir-être, et de se sentir entourée et soutenue par un réseau d'entrepreneures solidaires. De ce point de vue, on peut dire qu'H. respecte une démarche

effectuale, puisqu'elle met à profit son réseau lors de ses créations d'entreprise, même s'il est très restreint.

Lorsqu'elle crée ses entreprises, H. se fait toujours accompagner, par exemple par GRAIN - Grand Avignon INitiative -, appartenant au réseau France Initiative Réseau, qui a pour vocation de soutenir par un apport technique et financier, la création d'entreprise-. Mais elle regrette la dimension purement administrative de ce support, qui ne procure « *aucune chaleur humaine* » et dont les consultants ne sont jamais passés la voir à sa boutique. Elle se plaint surtout de « *l'absence de coach pour soutenir le créateur pendant le fonctionnement de l'entreprise, car il faudrait des conseils de spécialistes pour aider pendant le développement de l'entreprise. Il faudrait pouvoir parler avec des gens qui ont réussi, faire des retours d'expérience* ». H. a un besoin de soutien permanent et de réassurance fort.

A tous les stades de sa vie, H. a donc reçu le soutien, l'aide et l'amour de l'autre, qui lui ont permis de construire son identité et son projet professionnel et de s'affirmer. Ce point est sans doute commun à tous les individus, mais il est particulièrement mis en exergue dans les récits des patrons atypiques comme dans celui de H. : « *on ne change pas sans support social, et ces supports sont l'affaire de personnes et jamais le résultat de politiques d'aide ou de soutien organisés* » (Alter N., 2012).

3.2.3.2.1.2 Les ressources matérielles

H. ne mentionne quasiment rien, tant son patrimoine est faible. Elle travaille le plus souvent avec peu de choses, un ordinateur, un téléphone, des coupons de tissus rachetés à une boutique en cessation de paiement. Ses biens les plus précieux sont une machine à coudre professionnelle et une sur-jeteuse. Comme les entrepreneurs effectuaux décrits par Sarasvathy, elle lance ses projets sur la base de son bilan effectuel, même s'il est informel, à savoir ce qu'elle sait (exemple : formation d'esthéticienne, expérience d'ouverture et de gestion de salons de beauté), qui elle connaît (exemple : réseau de fournisseurs de cosmétiques), et ce qu'elle possède (exemple : local disponible dans son club de gym). Les ressources matérielles à disposition guident ses choix de création d'entreprise, par exemple pour son site marchand d'accessoires de mode. Compte-tenu de ses ressources limitées, ses choix sont restreints : elle ne propose que des coupons de tissu entrée de gamme quand elle monte son atelier de tapisserie, mais contourne le problème en proposant aux clients de fournir eux-mêmes les tissus chics qu'ils désirent utiliser. Elle dénote donc une capacité

à mobiliser différemment les ressources, de manière plus libre. Comme l'entrepreneur schumpétérien, elle tire parti des ressources, en les combinant de manière plus libre que ceux qui croient en la vulgate managériale. Elle met ainsi en œuvre des combinaisons nouvelles, elle innove, en faisant parfois quelque chose d'anormal mais d'efficace. Ce qui, une fois encore, rejoint la vision pragmatique proposée par l'effectuation.

3.2.3.2.1.3 Le support de l'État

Si, pendant trois ans, les charges sont allégées, pour permettre le démarrage de l'entreprise, elles représentent ensuite un frein à la croissance et à l'embauche : *« on est assassiné par les charges »*. H. reconnaît cependant qu' *« il y a beaucoup d'aides en France »*, mais que *« le système du RSI est incompréhensible, et il n'y a jamais personne au téléphone. On perd beaucoup de temps, les huissiers passent. Cela crée beaucoup de pression. Les taux de prélèvements sont délirants. On est tout le temps en train de payer. »* Bref, l'État offre un support par ses structures administratives d'accompagnement, mêmes imparfaites, mais est bien plus contraignant encore par ses prélèvements et sa pression administrative.

3.2.3.3 Ce que nous sommes

3.2.3.3.1 Curiosité

« La curiosité représente la qualité première d'un entrepreneur » (Schumpeter). La position à la marge d'H. exacerbe souvent sa capacité à innover, à penser autrement. Elle se dit elle-même *« ouverte et curieuse »*, elle a très tôt développé *« une capacité, une envie surtout d'apprendre »*. Elle est *« une véritable éponge »*, voyage beaucoup dès qu'elle en a la possibilité, après avoir *« suivi son rêve de jeune fille qui voyageait sur la mappemonde »* : Afghanistan, Afrique, États-Unis, Liban, Syrie, Jordanie, Koweït, Bahreïn, Oman, Italie, Belgique, Allemagne, *« à la rencontre des gens, de l'humanité autre que les patrons qui donnent des ordres »*. Elle se sent *« citoyenne du monde »*, décide de partir à UCLA pour apprendre l'anglais en total immersion. *« C'est fabuleux d'en arriver là en sachant d'où je viens »*. De ce point de vue, ses créations d'entreprise illustrent un entrepreneuriat très Schumpétérien, non guidé par l'appât du gain, mais qui permet d'échapper aux circonstances qui encadrent sa vie : *« je ne suis pas attachée aux biens matériels. Il faut être heureux dans ce qu'on fait, avoir hâte d'aller au travail le matin quand on est sous la douche »*.

3.2.3.3.2 Culture de l'aventure et du risque

H. « laisse place à l'incertitude pour parvenir, en se mettant à l'épreuve, à grandir, à saisir de nouvelles opportunités, de nouvelles relations, de nouveaux rapports au monde pour inverser son destin, pour solidifier un positionnement hybride, décalé » (Alter N., 2012). « Je suis partie à Kaboul sans me poser de questions », « dans les années 80, c'était très dur de voyager, car il y avait la guerre au Liban et le Moyen-Orient était interdit aux femmes ». L'entrepreneure accepte les risques comme une donnée incontournable, et se focalise sur la maîtrise des résultats, tout comme dans l'approche effectuale : « j'ai pris de grands risques », dit-elle ; « je me suis mise en auto-entrepreneure et j'ai pris une licence d'ambulant : c'est la première fois que je faisais ça ». Elle résout les problèmes en fonction de ses valeurs personnelles et assume la responsabilité pleine et entière de ses choix, voyages, démissions, fermetures ou créations d'entreprise, même si « pour tout le monde, il fallait rentrer dans l'administration. La sécurité avant tout ».

Elle fait peu confiance aux statistiques et aux données du marché. Elle se concentre peu sur les retours attendus et les prévisions des ventes, pense en termes de pertes acceptables, de façon holistique, utilise des stratégies de pénétration de marché et de domination par les coûts, pour assurer rapidement des ventes. Elle prend les décisions en fonction de ses ressources.

Comme elle a peu à perdre et tout à gagner à prendre des risques, elle se rapproche de l'idéal schumpetérien de l'entrepreneur audacieux et intuitif : disposant de moins de capital économique et social que les autres, elle a peu à perdre à s'engager dans des actions incertaines. Le risque négatif de perdre de l'argent est faible, le risque social l'est également (« il est normal que j'échoue »). L'échec potentiel est ainsi considéré comme un élément du processus d'apprentissage. Le risque est devenu une manière courante de procéder.

3.2.3.3.3 Réflexivité espace et temps

Une forme d'introspection permet à H. l'intériorisation et la valorisation de la différence. Elle mesure par exemple que son enfance difficile lui a permis de développer un sens aigu de la « débrouillardise », « une grande capacité d'adaptation dans tous les métiers, dans tout », un « instinct de survie dans n'importe quelle situation ».

Son récit est poignant, émouvant, et nous parle à tous de l'image que nous renvoient les autres par rapport à ce que nous sommes et ce que nous rêv(er)ions d'être. « *Je suis un peu une survivante, alors je connais le prix de la liberté et de la vie* ».

Sa trajectoire de vie est orientée volontairement : « *maintenant, j'ai décidé de gérer ma vie, j'ai décidé d'aller voir en Afrique* » ; mais par réorientations, corrections successives, après réflexion : « *c'était pour faire une pause, ce voyage ; j'ai pris une pause* ».

Ainsi en est-il de la volonté entrepreneuriale « *quand je suis revenue, je me suis dit H., tu peux pas être au RSA, c'est pas possible, c'est pas toi* ». La réflexivité permet à H. de rendre son parcours cohérent, légitime et estimable à ses yeux, ce qui contribue au processus de résilience : « *j'ai une grande capacité à épouser le moment et le lieu* ». Le vécu est non seulement décrit, mais interprété, pour démêler la part de l'héritage social : « *j'ai été dans la soumission pendant vingt ans, même si c'est pas mon caractère* » ; et de la construction individuelle : « *j'ai une espèce de tigre à l'intérieur de moi ; est-ce que je serais aussi combattive si je n'avais pas eu ce destin ?* ». Pour permettre cette introspection, H. dégage des temps de pause, afin de prendre du recul, « *de voir ce qu'(elle) va faire* », dans une trajectoire tumultueuse : « *je décide de partir en vacances pour deux semaines afin de faire le point* » ; « *je me repose et je réfléchis* ».

3.2.3.3.4 Transmission

H. a reçu, puis donné à son tour. Devenue acteur de son identité sociale, elle a consolidé son estime de soi et transmet : « *Offrir, aider aussi, ça procure du bonheur* ». Elle « *embarque plein de jeunes pour faire les compétitions de designers* » aux États-Unis et y trouve une forme de reconnaissance. Elle forme des esthéticiennes à travers tout le Togo puis tous les États-Unis, et se fait ainsi connaître des fournisseurs, dont Decléor qui la soutiendra lors de sa création de salon de massage. « *J'ai toujours aimé ça, transmettre, transmettre, transmettre ; ce n'est même pas de la formation pour moi, c'est vraiment transmettre le savoir quoi. Dans tous les métiers que j'ai faits, j'ai laissé quelque chose. C'est drôle que j'ai toujours eu envie de faire des trucs comme ça, de laisser derrière moi des choses que les gens feraient évoluer au fur et à mesure des années* ». Lors d'une de ses créations d'entreprise par nécessité, elle forme même une jeune fille de 22 ans, la « *sort de ses crises d'angoisse, lui dit comment elle peut utiliser ses mains, lui montre de quoi elle est capable. Maintenant, elle fait les marchés toute seule, elle fait son petit bout de chemin* ». Elle reconnaît avoir « *besoin d'un travail où elle aide les autres* », elle « *veut aider les gens* » ce qui lui offre aussi reconnaissance et autonomie en retour, « *comme la multiplication des pains* ».

3.2.3.3.5 Résilience et combativité

Il y a sans doute une forme de sursaut d'orgueil, un défi qui consiste à montrer que l'image que les autres ont de soi ne correspond pas à la réalité. Ce sursaut est probablement favorisé par le regard bienveillant des mentors dont nous avons évoqué précédemment la présence, qui a permis à H. de se reconstruire. Résilient ne signifie pas être invulnérable, mais apprendre à résister aux traumatismes, en faisant appel à la confiance enfouie en soi : elle décide très tôt de *« prendre son destin en main »*. Puis, à chaque fois que surgit une difficulté, elle fait acte de résilience : *« A chaque fois que je me trouve face à un obstacle, à un mur, il n'y a pas de mur. C'est comme si je devenais transparente, que je traversais le mur. Pour moi, les montagnes ne sont pas des montagnes : je me dis, je vais peut-être passer par là, les contourner par là, et puis il y a bien un moment où je vais pouvoir m'accrocher à quelque chose »*. *« Parce que la fille soumise que j'étais quand même au fond de moi d'une certaine façon à cause de toute l'éducation que j'avais eu, les coups que j'avais reçus, j'étais en train de me transformer, mais il m'a fallu des années pour changer ce personnage »*. Elle se décrit comme *« combative, rebelle »*. Elle quitte le travail imposé par la DASS, divorce du mari qu'on lui impose, part en Afrique contre l'avis de tous, décide de retrouver son père en Afghanistan. Cette prise en main de son destin lui permet de réaliser qu'elle *« peut avoir confiance en soi »*.

Et d'une confiance personnelle reconstruite, d'*« une vraie détermination, d'une grande force de caractère »*, naît une confiance professionnelle qui permet à H. de quitter des employeurs harceleurs, puis de fonder ses propres entreprises : *« je veux quitter le monde de l'entreprise où les femmes sont tout le temps prises en otage et décide de monter mon propre business »* ; *« on m'a mise au chômage je ne sais pas combien de fois, et à chaque fois, j'essayais de rebondir, de me dire « il y a toujours une solution » »* ; *« je rebondis. Ma devise : quoiqu'il arrive, n'abandonne jamais »*.

La situation de l'entrepreneur par nécessité favorise la résilience, *« la capacité à s'engager dans la création d'une entreprise, car le risque négatif de perdre de l'argent est faible, alors que le risque positif de trouver un moyen de disposer de ressources économiques par la création d'un commerce n'est pas négligeable. Dans la même perspective, échouer dans ce commerce représente socialement un risque négatif faible pour un entrepreneur autodidacte alors que la situation d'assistance peut être considérée comme une certitude, celle de devoir dépendre des autres et de se*

manquer de respect. (...) Cette conception du monde amène ainsi à considérer l'échec potentiel comme un élément du processus d'apprentissage » (Alter N., 2012).

Mais cette résilience peut parfois s'émousser avec l'âge et les nombreux revers de la vie. Un réseau de soutien pour redonner confiance, espoir et perspectives est alors indispensable, car la résilience ne peut se construire et s'entretenir seul.

3.2.3.3.6 Lieu de contrôle externe et soumission

Il s'agit de ce qu'Alter appelle une « *tournure altruiste de la discrimination* ». H. indique ainsi qu'on a souvent « *voulu penser à sa place, comme si elle ne disposait pas d'une capacité à choisir, comme si faire partie d'une minorité rendait éternellement mineur* » (Alter N., 2012) : « *Vous vous êtes dans l'obéissance tout le temps, tout le temps, et dans la soumission. Même si ce n'est pas votre caractère, c'est ce que j'ai été, dans la soumission, pendant des années. (La DASS a dit), à 17 ans, on va la mettre chez Pigier, elle va faire un CAP sténo dactylo et elle va aller travailler à la Poste. Voilà, et c'est ce que j'ai fait* ». Elle a ainsi obéi à sa famille d'accueil et à la DASS jusqu'à sa majorité, puis à son mari dès ses 21 ans, et à ses employeurs successifs ensuite. Elle déclare avoir été « *la propriété* » de la DASS, puis de ses patrons : « *J'ai réalisé que l'obéissance et la soumission seraient mes alliées afin de ne pas faire de vagues et de ne déranger personne dans le choix d'adultes bienveillants.* » Le manque de confiance en soi est donc très marqué chez H., comme elle le décrit.

Les aléas de la vie contribuent ensuite à ancrer ce lieu de contrôle externe, malgré des tentatives parfois assez réussies de reprendre en main son destin. Mais le discours final est très sombre : « *Hier j'ai eu 63 ans. Je me suis demandée ce que j'allais devenir. Quel serait mon avenir ? Je n'ai pas trouvé de réponse. J'étais avec une amie, qui est aussi au chômage depuis 4 ans. C'était silence radio. Nous nous connaissons depuis 36 ans. Il y a quelques années nous avions toujours une idée, une porte de sortie, un projet. Hier, nous étions silencieuses, car ni l'une ni l'autre ne voulait se mentir. Comme si nous devions nous installer là, dans cette voie sans issue.* »

3.2.3.3.7 Lieu de contrôle interne et estime de soi

Après une enfance difficile, et avant de redevenir vulnérable, entre autres en raison de son âge, H. parvient, à force de résilience, à reconstruire une image positive d'elle-même, à reprendre en main son destin, de façon admirable. Elle est reconnue par ses enseignants, ses employeurs, découvre et

analyse ses qualités propres, adaptabilité, débrouillardise, esprit positif, capacité de travail, courage, grâce également au regard bienveillant de ses mentors. Elle connaît de belles réussites professionnelles et mesure avec fierté le chemin parcouru, pour avoir enfin « *foi en elle* ». Mais de nouveaux « déplacements » vont venir fragiliser encore cette assurance bâtie au cours du temps.

3.2.3.3.8 *Motivations intrinsèques à créer*

Les motivations à créer son entreprise exprimées par H. sont souvent positives. Elle concerne trois axes principaux, la recherche d'autonomie, l'épanouissement personnel et le confort de vie, dont le plaisir au travail.

On voit donc une fois encore que les entrepreneurs par nécessité expriment leurs motivations de façon mitigée, mélange de déplacements et de facteurs « push », mais aussi de motivations positives et intrinsèques, sans attente de récompenses externes.

Elle ne veut plus être « *le larbin de sociétés qui pressent comme des citrons* », et elle apprécie l'indépendance : « *j'étais heureuse car libre* ». C'est « *la liberté, personne pour me dicter ce que je dois faire* ». Après la soumission subie pendant des années, cette autonomie est d'autant plus chère à H. : « *Je voulais me débarrasser d'être employée et gérer ma vie* ».

H. se « *sent entrepreneur* », « *ne peut pas vivre sans entrepreneuriat* », veut « *suivre ses rêves* ». Il est pour cela « *important d'aimer son métier, d'avoir de la passion dans le travail* ». La création de costume est son « *paradis secret* » : « *je me transporte en une seule pièce dans un autre monde, je suis aux anges. C'est une jubilation* ». Ca « *lui donne la niaque* », c'est une « *multirécidiviste* ». Elle va jusqu'à conclure : « *pour être heureux, il faut être indépendant* ».

3.2.3.3.9 *Savoir-être spécifiques*

Dans le récit d'H. transparaissent des savoir-être spécifiques, esprit positif, intégrité, débrouillardise et autonomie, sens artistique, qu'elle a su intégrer dans son bilan effectuel pour en tirer parti.

H. en particulier a vite perçu l'intérêt d'un esprit toujours positif et dynamique, afin de contrer l'adversité, pour trouver une famille d'accueil, un travail, des clients, et elle en use.

Elle sait par contre que son honnêteté, sa fidélité et son intégrité peuvent lui porter préjudice, mais cela représente des valeurs fondamentales pour elle, avec lesquelles elle ne transige pas.

Elle exploite en outre parfaitement son goût et ses capacités artistiques dans ses créations d'entreprise successives, robes de soirée, costumes de théâtre, fauteuils tapissés, accessoires de mode ; ce qui est un facteur de motivation et de réussite pour elle.

H. assimile également ses capacités d'autonomie et d'organisation, de planification des tâches, à des qualités entrepreneuriales : il s'agit effectivement de capacités managériales, mais qui ne représentent qu'une étroite facette du rôle d'entrepreneur. « *Je pense que je suis devenue un entrepreneur à 8 ans. Je savais déjà que si j'embrouillais tout le monde, les vaches, les cochons, que ça allait pas faire, tout le monde allait se bouffer, à un moment donné. Toute petite, j'organisais déjà les choses* ». Et « *un truc très très important chez l'entrepreneur, c'est qu'il doit savoir comment il va gérer sa journée.* »

Mais son atout principal réside dans ses capacités d'adaptation et de débrouillardise, développées très jeune dans un contexte difficile, « *un instinct de survie dans toutes les situations* », qui rejoint la résilience.

3.2.4 Entrepreneuriat de nécessité ou d'opportunité

A cette question, H. ne sait tout simplement pas répondre, tant les motivations positives à créer, la recherche d'opportunités plaisantes et l'envie d'autonomie, sont intimement mêlées aux motivations négatives à créer, pour fuir un patron trop entreprenant, sortir d'un licenciement ou retrouver un travail après un déménagement.

En terme de volume de verbatim, les références à l'entrepreneuriat par opportunité dominant ; jusqu'à 8% du questionnaire, contre 3% pour les références à l'entrepreneuriat de nécessité.

Ainsi H. détaille les motivations PULL à créer, autonomie, indépendance, revenus confortables, épanouissement et exercice de sa passion artistique. Elle décrit comment elle découvre des opportunités sur la base de ses connaissances et expériences, comme le salon de massage ou

l'atelier de tapisserie : *« je me sentais entrepreneur. Et c'est pour ça que j'ai désiré voyager pour travailler. Je fais ce que j'ai envie de faire ».*

Cependant, les propos d'H. sont sans ambiguïté concernant la dimension de nécessité de son entrepreneuriat, et ce à de nombreuses reprises dans son existence professionnelle : il lui vient tout d'abord à l'idée de *« devenir son propre patron »* après une démission. *« Je quittais la boîte. Je suis partie sur Los Angeles puisque j'avais ma sœur qui était là-bas. Donc je lui ai dit ; j'ai quitté ma boîte et je vais monter ma propre boîte ici ».* *« J'ai donné ma démission sur le tas, et du coup, j'ai décidé de créer ma propre entreprise pour ne plus avoir de harcèlement sexuel et de harcèlement moral »*, explique-t-elle concernant la création de son salon de massage à Los Angeles. *« Je voulais me débarrasser d'être une employée, et gérer ma vie, parce que j'en avais marre d'être le boy de toutes ces entreprises avec lesquelles j'ai travaillé depuis l'âge de 18 ans ».* Plus tard dans son parcours, elle crée son atelier de tapissier, car elle ne trouve pas de travail de costumière en France : *« J'ai 54 ans. Je suis fatiguée des licenciements et je décide de créer mon emploi ».* Après une faillite due à la crise de 2008, des petits jobs précaires, *« étant à nouveau au chômage, à 62 ans, je décide de me mettre en auto-entrepreneur »*, dit-elle. Ensuite, elle créera par nécessité de survie physique et psychologique : *« J'avais plus d'argent. J'avais plus d'argent. J'étais au bout du bout là, de mes ASSEDIC, de mes trucs. Et, je me suis dit qu'il me restait plein de tissus, donc qu'est-ce que je peux faire avec ça ? Je me suis mise en auto-entrepreneur pour faire le marché des créateurs. C'est la première fois que je faisais ça. »* Plus tard : *« J'ai créé parce que je n'avais plus le choix. Là par exemple, à 64 ans, sans travail, je n'ai pas le choix. ... Il faut sortir des minima sociaux ».* Pour sa dernière activité professionnelle de vente de cosmétique à domicile, son employeur lui a demandé de prendre le statut de VDI, ce qui peut être assimilé à de l'externalisation forcée.

Nous constatons donc qu'**H. est un entrepreneur par opportunité tout autant que par nécessité.** Elle poursuit des opportunités pour des raisons positives, financières, d'inclination, d'autonomie, mais subit aussi ce statut pour des motivations négatives, cumulatives et variables. Elle peut ainsi être classée tour à tour comme un entrepreneur par nécessité désabusée lorsqu'elle crée son centre d'esthétique à Los Angeles suite au harcèlement sexuel et moral de ses précédents patrons, démunie lorsqu'elle crée pour échapper aux *minima* sociaux, déclarée quand elle prend une licence d'ambulant pour vendre ses accessoires de mode, déclassée et de lieu lors de la création de son atelier de tapisserie parce qu'elle ne trouve pas de poste de costumière, déclassée encore, voire discriminée, quand elle crée à 64 parce qu'elle ne parvient plus à trouver du travail, détachée, quand son nouvel employeur lui impose le statu de VDI.

H. confirme donc que la réponse ponctuelle à une question fermée du type « créez vous pour poursuivre une opportunité ou parce que vous n'avez pas de meilleure option ? » n'a pas grand sens, et que la réponse est éminemment aléatoire, selon l'humeur du répondant, le moment auquel elle est posée, et d'autres facteurs contingents. La réalité est bien plus complexe et non dichotomique.

3.2.5 Processus entrepreneuriaux : causation par obligation formelle, effectuation par nécessité

Nous avons étudié en détail les verbatim correspondant aux processus entrepreneuriaux. Nous avons repéré dans les données textuelles 62 traces de principes appartenant à l'une ou l'autre des logiques d'action : moins de 20% de ces traces relèvent de la logique causale, qui plus est pour la rejeter, et plus de 80% de la logique effectuale (un extrait du traitement quantitatif des segments sémantiques est en annexe 18). Nous nous sommes donc particulièrement attachés à étudier la dimension effectuale des processus entrepreneuriaux d'H.

C'est la raison pour laquelle, afin de supprimer les biais de mémoire et de reconstruction, nous avons soumis à H. le questionnaire utilisé par Sarasvathy. Il en ressort que les taux de couverture sont encore plus clairs, de 68% pour les processus effectuaux, en particulier en ce qui concerne les partenariats, et de seulement 7% pour les processus causaux, en lien avec les méthodes de recherche d'information apprises dans les stages fournis par la Chambre des Métiers en particulier.

Il est donc clair que l'entrepreneur adopte plus volontiers, et ce spontanément, une logique effectuale que causale. Les questions d'intérêt, à ce stade sont donc : y a-t-il un lien direct entre le fait que notre entrepreneure soit dans la catégorie spécifique des entrepreneurs qui créent principalement par nécessité, et le recours aux processus effectuaux ? Par ailleurs, dans quel cas recourt-elle plus à un type de processus qu'à l'autre ?

Nous avons donc « scruté » les informations recueillies pour conclure.

3.2.5.1 Processus causaux

Les rares mentions de processus causaux se font par la négative, pour expliquer qu'elle n'y recourt pas.

Lorsque je demande à H. si elle a analysé les opportunités sur le long terme, pour sélectionner la plus rentable, elle répond : *« Non, pas du tout. Ce n'est pas dans mon caractère. Je ne sais pas faire ça. Ça doit vibrer de l'intérieur. Non, je n'ai pas de stratégie. J'ai une vision nomade, je suis née sans stratégie ».*

Par contre, elle a effectivement adopté une fois une logique prédictive, en se fixant des prévisions. Néanmoins, ce processus causal ne s'est pas fait de sa propre initiative : *« En fait, c'est l'association GRAIN qui a fait le business plan. Je ne l'ai jamais regardé. Il le fallait pour obtenir un emprunt auprès des banques. Mais il ne m'a servi à rien d'autre. Dès le début il a été erroné, à cause du coût du pas de porte qui a explosé au dernier moment, parce que celui prévu n'était pas disponible et il a fallu se rabattre sur un autre local plus cher. En plus, on ne nous explique pas comment l'utiliser pour le « faire vivre ». Personne ne revient pour aider à le suivre. Si tu l'as pas fait toi-même, tu ne peux pas l'utiliser ».*

H. ne se fixe pas d'objectif de chiffres d'affaires, pour aucune de ses entreprises. Elle « sait » intuitivement qu'elle fera des bénéfices, en particulier parce qu'elle investit très peu à chaque fois, démarre avec des moyens limités, et fait croître son entreprise en s'adaptant à la demande. Elle ne réfléchit pas à ses chances de réussite, mais travaille d'arrache-pied. Elle a peu à perdre, tout à gagner, opte sans le savoir réellement pour une stratégie de pénétration, avec un très bon rapport qualité/prix. Sa seule concession à la logique causale consiste à analyser ses concurrents directs : *« Oui, vus tous les concurrents, je suis allée visiter leurs ateliers, j'ai fait des relevés de prix, j'ai pris leurs publicités. Je les ai trouvés pas aimables et très chers. Je me suis installée au milieu d'eux dans la même rue. Ils m'ont dit que je n'étais pas assez chère. »*

Ce qu'on lit en filigrane, c'est l'absence de compétences entrepreneuriales des entrepreneurs par nécessité, qui ne se sont pas formés à la création d'entreprise, puisqu'ils n'avaient pas l'intention de devenir entrepreneurs. Ils ne sont pas en mesure d'utiliser les outils classiques de la logique causale, business plan, étude de marché, analyse du comportement des consommateurs, de l'environnement, prévisions de vente... Les approches analytiques classiques d'étude du marché, avec recours par exemple aux études quantitatives par questionnaires, ou aux études qualitatives par entretiens de groupes, ne sont pas accessibles aux entrepreneurs contraints. Ils ne peuvent s'offrir les services de cabinets d'experts pour leur soumettre des études de marché, des mesures de la clientèle potentielle et des propositions de segmentation de cette clientèle, avec estimations et prévisions des ventes. Ce qui coïncide plus par hasard que par volonté, avec la démarche encouragée dans la logique effectuale,

plus pragmatique, orientée terrain, presque intuitive. Elle n'est pas pour eux une démarche volontaire, mais une obligation peu rassurante, par absence de formation et d'accompagnement. Il s'agit donc plutôt d'une logique effectuale subie que voulue, par incapacité à suivre la logique causale pourtant recommandée par leurs accompagnants éventuels.

3.2.5.2 Processus effectuaux

H. est totalement dans la logique effectuale de contrôle d'un futur imprévisible. Compte-tenu de son parcours, elle ne peut concevoir, par manque de confiance en soi (lieu de contrôle externe) et de connaissances, de se fixer des objectifs par l'analyse. Elle privilégie *de facto* l'action sur l'analyse et illustre finalement parfaitement la logique effectuale : *“Dans la mesure où nous pouvons contrôler l'avenir, nous n'avons plus besoin de le prévoir.”* H. part des moyens à sa disposition, ses compétences, ses ressources matérielles, plutôt que de se fixer un but prédéterminé. Dans le cas de son salon de massage, par exemple, elle s'adapte à une demande du marché bien plus importante que ce à quoi elle peut parer. Elle réagit donc très vite : *« Et tout de suite je me suis trouvée totalement débordée, et j'ai dû embaucher une masseuse, puis une deuxième, et une troisième masseuse. »* H. reconnaît que son passé lui a forgé cette capacité à s'adapter, à tirer partie des opportunités, à considérer la différence comme une ressource. Pour son atelier de tapisserie, par exemple, elle observe le comportement des clients et modifie sa démarche en fonction, pour mieux tirer partie de ses observations : *« Alors les gens passent, repassent, et disent : « mais on n'a jamais vu votre magasin ». Ah bon ? Alors on se dit qu'il n'y a pas peut-être pas assez de lumière. Et on refait les lumières. Tu avais prévu une ambiance tamisée, maintenant il faut les lumières à fond, parce que sinon on ne voit rien de l'extérieur ! Donc, tout est à repenser. Alors que vous aviez cocooné votre petite boutique avec des lustres en cristal, pour faire Feng shui, pfiit, tout ça est balayé et on recommence ! »*

Son expérience particulière lui a donné la *« capacité à considérer la différence comme une ressource »* (N. Alter, 2013). Ce paragraphe d'Alter N. conceptualise parfaitement ce que H. nous a transmis : *« En agissant autrement que les conventions n'y obligent, en cultivant leur différence, ils parviennent à élargir leurs espaces de jeu, mais, simultanément, ils augmentent l'incertitude et l'intensité des sanctions qui pèsent sur leurs actions »*, comme on l'a vu avec ses concurrents tapissiers. Ainsi, H. confirme : *« J'ai des savoirs faire et des savoirs être que personne n'a. Je trouve des solutions là où les autres personnes n'en trouvent pas »*.

A ce titre, Alter N. place les entrepreneurs atypiques, tout comme H., dans une démarche totalement effectuale, sans la nommer. « *La position d'étranger fait ainsi partie de la fierté des patrons atypiques, parce qu'ils y trouvent des ressources auxquels les normaux accèdent mal* ». Dans cet esprit, ils proposent une deuxième leçon de management : valoriser la vision tactique par rapport à la perspective cognitive, éviter d'épuiser la capacité stratégique par trop d'efforts de modélisation.

H. exploite ainsi les contingences, reste flexible sur les objectifs et tire partie des opportunités qui se présentent sur son chemin pour les intégrer dans un projet toujours évolutif : « *En allant jouer au tennis, je me suis aperçue qu'il y avait une salle qui était vide dans le spa. Je suis allée voir le propriétaire et je lui ai dit : « écoutez, j'ai vu que vous aviez une pièce là, et moi, je suis esthéticienne. Est-ce que vous auriez un endroit que je pourrais louer pour monter une cabine pour faire des massages et des choses comme ça. »* C'est ainsi qu'H. lance son institut de beauté à Los Angeles, et se développe rapidement : « *J'avais eu des personnes qui étaient venues me voir à Los Angeles pour apprendre ma méthode et du coup, Decléor a décidé d'en faire un institut pilote. Et d'une petite pièce, je suis devenue le formateur sur tous les États-Unis.* » H. ne « sait jamais où ça va aller. » Elle chemine et s'adapte, ce qu'elle nomme la « débrouillardise », ce que les chercheurs appelleraient stratégie émergente ou bricolage. Ainsi quand un client entre dans son magasin de tapisserie, malgré son manque d'expérience, elle dit : « *J'ai tout ce qu'il lui faut. J'avais de quoi prendre les mesures, un catalogue du prix des mousses. Je pouvais tout faire.* » Elle travaillait ainsi « *au fond du magasin, dans l'arrière boutique* » et analyse : « *Eh bien je suis passée devant, dans la boutique, parce que les gens qui passent veulent me regarder faire. Ils sont curieux, ils rentrent plus facilement, c'est plus spontané.* »

Bien entendu, sa situation d'entrepreneur par nécessité fait qu'H. n'a pas d'autre choix que de penser en termes de pertes acceptables. De toute façon, elle ne dispose que de très peu de fonds et ne peut emprunter compte-tenu de sa situation précaire, de son extrême fragilité financière et de sa faible solvabilité pour les banques. Là encore, H. applique par défaut la logique effectuale. « *J'ai peint la pièce en rose, j'ai mis des rideaux, et voilà, j'ai commencé comme ça, avec rien, et on m'a donné 90 jours pour payer mes produits.* » De même, lorsqu'elle ouvre son atelier de tapisserie, elle ne sélectionne que les coupons les moins coûteux : les clients achètent eux-mêmes pour les lui fournir, les tissus plus précieux et onéreux, car elle ne peut s'endetter. Pour elle, il est clair que : « *Tu ne joues pas ta vie quand tu crées une entreprise. Tu joues quelques centaines d'euros, mais jamais des milliers d'euros. Quand l'entreprise ne va plus, comme moi, au bout de six ou sept ans, je ferme.* » Ou encore : « *Alors j'ai payé mon pas de porte 8000 euros. Je voudrais bien le revendre mais personne*

ne veut l'acheter. Je fais quoi ? Je creuse mon trou, ou je pars en me disant : tu as investi, il faut bien investir... Là, j'ai investi 105 euros de produits pour démarrer. Je n'ai pas joué ma vie ». Les difficultés de la vie ont donné un certain recul par rapport aux choses matérielles à H., une certaine sérénité, un lâcher prise. Par ailleurs, cette sagesse acquise lui permet de ne miser qu'à hauteur de ses moyens, pour toujours pouvoir se relever et recommencer. « Je savais que je gagnerais rapidement de l'argent. Je devais juste assurer le loyer et de quoi commander les échantillons de tissu, pour 500 euros. Au départ, les clients apportaient même leur tissu. J'ai démarré très doucement au début. Dans une maison qui fermait, j'ai acheté de très beaux coupons pas chers et fait des bénéfices en les revendant. Mon premier client était un suisse, il m'a payé avec un billet de 500 euros juste à l'ouverture du magasin ! »

De fait, H. privilégie l'utilisation des ressources disponibles pour déterminer ce que fera son entreprise, et adopte généralement une stratégie de partenariat, pour faire un effet de levier sur ses capacités limitées.

Elle utilise son « *nom bien français* » pour attirer dans le salon de massage américain ses clients, elle utilise les restes de tissus pour créer son site d'accessoires de mode : « *Il me reste plein de beaux tissus, donc qu'est-ce que je peux faire ? Et bien je peux faire des petites pochettes. Avec les chutes de tissus de tapisserie, j'ai fait des sacs en tapisserie. Des serre-têtes en plume, des bagues. J'avais de la dentelle aussi, j'ai fait des choses en dentelle.* » Là encore comme Mr Jourdain, H. pratique un bilan effectuel afin de mettre à profit les ressources disponibles, par nécessité, sans le savoir, puis navigue à vue, à l'instinct. « *Je n'ai rien acheté, emprunté les parasols à une copine, la table à une autre, j'ai récupéré des tuyaux en PVC du père plombier de Lisa, pour faire des supports à bracelet avec de la mousse. Les idées s'engrangent très vite.* » Pour l'atelier de tapisserie, « *j'ai fouillé et pris tout ce que j'avais d'intéressant dans la maison depuis des années, jusqu'à ma lampe de bureau ! J'ai déménagé ma maison dans le magasin. J'ai même pris mon vieux canapé pour le mettre dans la boutique, pour faire comme si j'avais déjà du travail.* » Elle fait un vide-grenier pour obtenir un pécule de départ, n'utilise que ses économies et recourt très peu à l'emprunt.

Par ailleurs, elle réinvestit constamment dans son entreprise, « *pour préparer l'avenir* », analyse-t-elle. Tout comme les auteurs du projet Source l'ont montré pour les entrepreneurs par nécessité, de survie, rencontrés à travers le monde, ceux qui réussissent font preuve de la curiosité décrite par Schumpeter, savent utiliser leurs contraintes comme ressources, considèrent autrement leur environnement pour y développer des opportunités invisibles aux autres. Ils ressemblent à s'y

méprendre aux patrons atypiques décrits par Alter. Une perspective positive et valorisante pour ces entrepreneurs « laissés pour compte ».

H. ressemble au profil du « rêveur » décrit par le projet Source : elle n'hésite pas à réinvestir ses revenus afin de pérenniser son activité et accorde une très grande importance à l'épargne. Son projet est rattaché à des traits ou une histoire personnelle et non pas à une possible opportunité qu'une autre personne aura décelée. *« En effet, ces individus ne deviennent pas entrepreneurs par vocation ou opportunité mais par nécessité de survie : le succès de leur projet dépend de l'intérêt que celui-ci réveille chez eux et non pas des débouchés potentiels »*. Là encore, nous sommes dans une logique effectuale.

Concernant les logiques de partenariat encouragées dans la logique effectuale, H. y recourt par nécessité et par instinct. Ses entreprises sont le résultat d'un collectif d'acteurs qui se forme tout au long du processus pour soutenir le projet et la future entreprise. Ainsi en est-il du patron de la salle de sport de Los Angeles qui lui loue un local pour son salon de massage ; de son démarchage d'anciens fournisseurs pour obtenir des produits cosmétiques, avec la société Decléor qui *« la soutient pour tout »*. Elle a également une démarche proactive pour élargir son réseau social, comme en s'impliquant dans les associations « Haut les Filles » ou « Business Professional Women ». Elle demande également le concours de ses amies proches, qu'elle enrôle dans ses créations d'entreprise, même si ces réseaux restent extrêmement limités, faute de capital social.

Ce point est particulièrement mis en exergue dans le questionnaire portant sur l'effectuation, dans lequel H. mentionne rapidement et spontanément la nécessité de mettre en place des partenariats pour commercialiser le nouveau produit : *« Concernant les concurrents, ...les sociétés de prestations sont des intermédiaires à qui les petites entreprises sous-traitent la gestion, la comptabilité. Elles externalisent. Du coup, ce sont des mines d'information sur les sociétés. Comme Autrement Dit. Ce seraient de bons relais pour savoir à qui le jeu s'adresse. Il faudrait créer des partenariats avec ces sociétés pour commercialiser le jeu. Elles ne font que la compta, l'administratif et le déclaratif. Il faut penser ce jeu avec des partenaires, comme les revendeurs du progiciel CIEL qui s'adressent aux auto-entrepreneurs, aux TPE et PME, ce ne sont pas réellement des concurrents... Les retraités bénévoles qui aident les entrepreneurs seraient aussi un bon relais, comme à la Fondation de France. Ils sont parfois un peu en retard, mais ils pourraient parler du jeu quand ils prodiguent leurs conseils »*.

Enfin, elle recherche également ses clients parmi son entourage proche, et croît par étape, avec leur soutien. Elle les identifie également en lien avec son propre profil, ses propres besoins : *« Je voudrais savoir s'ils sont en redressement ou s'ils ont des problèmes juridiques, car le jeu pourrait les aider aussi. Je chercherais aussi les entreprises en développement, qui ont été récompensées, quand les aides des pépinières se finissent et qu'elles ont des besoins logistiques. Parce qu'on est abandonné quand l'aide se termine, c'est pour ça que certains lâchent prise au bout d'un an ou deux. Les entreprises deviennent vulnérables et le jeu est alors un bon relais...J'ai cherché ça pendant des années. »* Son approche est pragmatique, basée sur son expérience, et non pas conceptuelle ou théorique : *« Et il y a aussi tous les seniors mis au chômage quand les sociétés ferment, 40-50 ans, mis à pied, qui ont encore plein d'énergie pour créer. Ils ont de l'expérience, sont responsables, dynamiques, ont des capacités financières et intellectuelles, pour encore 20 ans. Ce sont aussi des clients potentiels ».*

3.3 Synthèse des connaissances acquises

Après être entré dans le détail passionnant de ce récit de vie, il est impératif de répondre à la question de la synthèse et de l'extension des connaissances acquises.

3.3.1 De la définition pragmatique et actionnable d'un continuum entre entrepreneur par nécessité et par opportunité : l'entrepreneur hyper-contraint, stigmatisé et négativement motivé.

H. apparaît comme un cygne noir, preuve de l'incomplétude du concept d'entrepreneur par nécessité. Cette entrepreneure présente des caractéristiques spécifiques aux entrepreneurs par nécessité, qui relèvent entre autres de la contrainte et de la stigmatisation, mais aussi des caractéristiques d'entrepreneur par opportunité.

3.3.1.1 Un bilan effectuel signe de difficultés prévisibles, à anticiper

- Ce que nous sommes :
- stigmates multiples,
- nombreux déplacements,
- motivation extrinsèque élevée,
- motivation contextuelle négative,

- locus of control externe,
- faible estime de soi,
- faibles capacités entrepreneuriales,
- difficultés à s'engager dans la durée,

=> **Marque par essence des entrepreneurs par nécessité : la création de l'entreprise intervient après des déplacements souvent brutaux, est imposée de l'extérieur et l'environnement est jugé défavorable par l'individu, qui semble ne pas pouvoir exercer son autodétermination, ce qui dégrade encore son image de soi. Celle-ci est de plus affaiblie par la vision stigmatisante que le monde du travail porte sur lui.**

Nous sommes allés chercher en sciences médicales (Noyes, 1999) des pistes de réflexion, pour définir comment accompagner dans ce cadre les entrepreneurs par nécessité. Si l'on considère que l'expérience de la création d'entreprise peut être une étape enrichissante, quelle que soit l'issue, à la construction de la résilience par exemple et à la socialisation de l'individu, alors il faut définir **de quelles manières on peut rendre des marges de manœuvre et de la confiance aux créateurs par nécessité**. Il s'agit, tout en leur fournissant un contexte rassurant d'expertise qui vient pallier leur manque de connaissances, de leur laisser des « zones de choix », de solliciter leur avis et de les aider à comprendre qu'ils peuvent maîtriser en partie la situation. **Explicitement la théorie de l'effectuation de façon simple concourrait à cette démarche : l'entrepreneur peut maîtriser la situation, puisqu'il la crée et ainsi exercer son autodétermination.** Ce processus permettrait aussi de donner le sentiment à l'individu que l'environnement n'est pas si hostile, qu'on lui fait confiance, qu'on le croit capable de vivre et de surmonter cette épreuve.

Nous soulignerons aussi pour l'entrepreneur par nécessité la difficulté à se fixer dans la durée, en raison sans doute de la précarité de la situation.

Enfin, compte-tenu de son profil, H. a peu à perdre et tout à gagner à prendre des risques : disposant de moins de capital économique et social que les autres, elle a peu à perdre à s'engager dans des actions incertaines. Le risque négatif de perdre de l'argent est faible, le risque social l'est également. Le risque est devenu une manière courante de procéder. La culture du risque et de l'échec si peu et mal développée en France est une qualité intrinsèque des entrepreneurs stigmatisés et hyper contraints.

- Ce que nous connaissons :

- Connaissances limitées du métier et du marché,
- Faibles capacités managériales.

Après ce travail sur les motivations et traits psychologiques, **l'enseignement de capacités managériales peut ensuite tenir sa place** pour procurer au créateur des outils tangibles de gestion de projet, de collecte de fond, de formalisation du plan d'affaires, de prototypage, de prospection ou encore de veille commerciale. Il faut aussi équiper le créateur avec des connaissances du marché ciblé et du métier choisi.

- Ce que nous possédons :

- Peu de ressources humaines, financières, matérielles.

Les entreprises d'H. sont créées dans des secteurs peu complexes, avec peu de barrières à l'entrée, réclamant moins d'investissement, plus immédiatement accessibles. Les entreprises créées sont de petite taille, subissant une forte concurrence. Nous développerons cet axe dans les implications, mais il s'agit ici de donner accès aux ressources aux entrepreneurs par nécessité. Il faut qu'ils puissent avoir à disposition des moyens mutualisés, comme dans les incubateurs ou les Fablabs ; qu'ils accèdent à des taux raisonnables à l'emprunt, qu'ils aient un parcours d'autant plus sécurisé, en cas d'échec, qu'ils n'ont pas choisi cette voie spontanément.

- Qui nous connaissons :

- Peu de réseau entrepreneurial.

Enfin, nous l'avons vu, la cause principale de non-développement puis d'échec de l'entreprise semble être l'inexistence ou la faible intensité du réseau entrepreneurial de ces créateurs par nécessité. Là encore, nous élaborerons dans les implications, mais tous les outils de mutualisation semblent utiles. Ces entrepreneurs ont eux aussi besoin d'écosystèmes favorables, qui sont à construire ou à activer, dans la lignée des conclusions de Bhola R. et Verheul I. (2005) et Van der Zwan P. et Hessels J. (2013).

Nous allons synthétiser les dimensions nécessité et opportunité des créations d'entreprise successives d'H., pour illustrer comment ces motivations sont intriquées, se succèdent et se complètent dans les projets.

3.3.1.2 Des projets par nécessité et opportunité à l'issue variable

Projet	Facteur PUSH	Type d'ent. / nécessité	Présence de facteurs PULL	Autre option	Caractéristiques	Issue
Salon d'esthétique, USA	Harcèlement sexuel et moral, soumission au patron, longues heures de travail ingrat, absence de reconnaissance.	Désabusée	Recherche d'autonomie, épanouissement personnel, plaisir au travail, aventure.	Difficilement envisageable aux USA (légal), et pas d'autre emploi salarié souhaité (« ras-le-bol »)	Facteurs PULL et PUSH présents à part égale. Entreprise lucrative, employant des salariés, développant des partenariats.	Fermeture d'un commerce florissant, pour reconversion et reprise d'études.
Couturière spécialisée (robes de soirée), Paris	Pas de travail de costumière de retour en France.	De lieu	Goût pour la couture, le luxe, équilibre vie privée/pro.	Jobs précaires hors des centres d'intérêt.	Facteurs PULL et PUSH présents à part égale. Entreprise de transition, non développée.	Fermeture d'une petite activité peu viable pour un emploi salarié après un passage par le chômage.
Tapissière, Provence	Pas de travail de costumière.	Déclassée	Envie d'apprendre, intérêt pour le métier, manuel et artistique, en lien avec costumière.	Jobs précaires hors des centres d'intérêt.	Facteurs PULL surtout au début puis de plus en plus PUSH. Entreprise très peu rentable donc anxiogène, usante, mais épanouissante.	L'entreprise n'a pas pu se développer faute de pouvoir embaucher (charges sociales) et emprunter pour investir. Faillite après 7 ans (gérante a 61 ans). Retour au salariat précaire puis chômage. Pas de réseau
Vente sur marchés d'accessoires de mode + site marchand	Licenciement économique, minima sociaux.	Démunie	Envie de transmettre (formation d'une jeune créatrice)	Jobs précaires hors des centres d'intérêt, minima sociaux.	Facteurs PUSH surtout au début puis PULL avec la transmission du savoir.	Arrêt car non viable.
Vente à domicile de produits de soin naturels, Provence	Senior (64 ans), au chômage de longue durée (2 ans), RSA, sans domicile.	Déclassée Discriminée	Envie d'apprendre (mktg relationnel), produits et structures d'entreprise attrayants.	Minima sociaux.	Vendeur à Domicile Indépendant.	Arrêt suite à problèmes personnels et déménagement. Projet supposé non viable.

3.3.2 L'entrepreneur par nécessité et le recours aux processus effectueux

L'hyper-contrainte et la stigmatisation semblent impliquer des processus entrepreneuriaux effectueux et d'originales capacités managériales. Nous montrons cependant que le recours spontané à une effectuation instinctive reste partielle, et donc peu opérant.

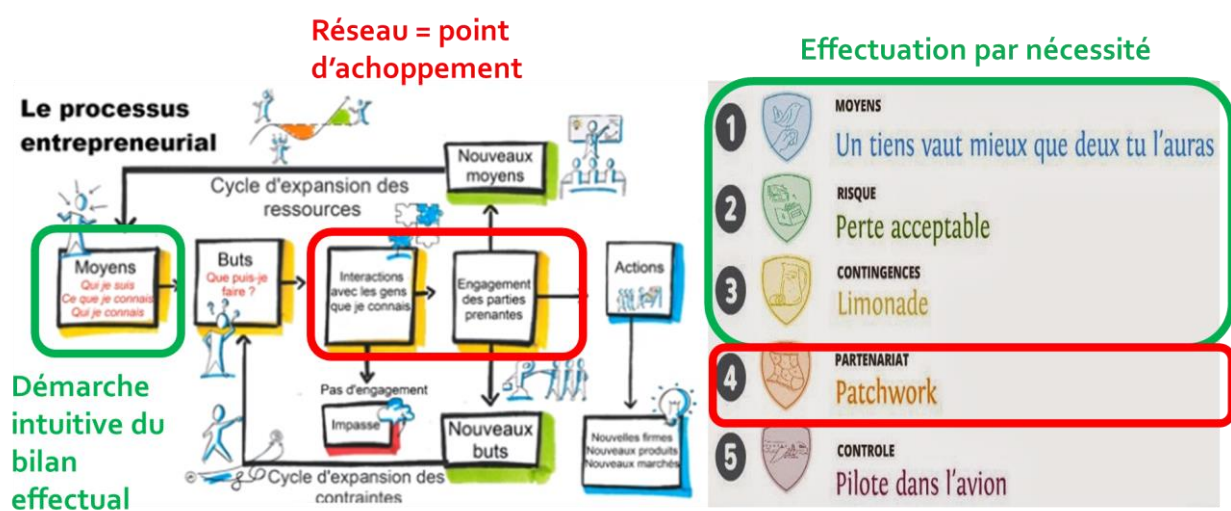
Processus	Spécificités du comportement	Analyse
Processus causaux		
Stratégies pour éviter les contingences	Aucune n'est développée.	En l'absence de compétences entrepreneuriales des entrepreneurs par nécessité, pas formés à la création d'entreprise - puisqu'ils n'avaient pas l'intention de créer -, ils ne sont pas en mesure d'utiliser les outils classiques de la logique causale – i.e. business plan, étude de marché, analyse du comportement des consommateurs, de l'environnement, prévisions de vente.
Fixation d'objectifs	- Business plan imposé par l'organisme de suivi et mis en œuvre, - Financement par une banque pour atteindre les objectifs, - Budget de trésorerie réalisé mais nombreuses contingences (estimés des dépenses uniquement).	Les dépenses sont prévues, mais de façon forcément inexacte, donc déstabilisante, car les emprunts sont faits sur cette base et la trésorerie est donc rapidement insuffisante. Il n'y a pas de marge de manoeuvre prévue. Le business plan n'est pas un outil pilotable faute d'accompagnement et/ou de formation.
Logique prédictive prévisions	- Pas de compétences, - Prévisions des ventes réalisées à la demande des accompagnants, non exploitées ensuite car non maîtrisées, - Peu de confiance dans les statistiques et les données du marché.	Il pourrait être rassurant de vérifier l'existence et la taille du marché.

Processus	Spécificités du comportement	Analyse
Retours attendus	- Intuition que l'entreprise fonctionnera, - Supposition de rentabilité rapide car investissement faible, - Peu de réflexion sur les retours attendus.	Quelques projections pourraient être rassurantes, si maîtrisées.
Stratégies concurrentielles	- Exploitation des faiblesses des concurrents (peu aimables, local dans la même rue), - Étude concurrentielle pour fixer les prix et positionnement de prix bas (différenciation par les coûts et la qualité de service).	Marchés concurrentiels, peu de barrière à l'entrée. Analyse pertinente et indéniablement utile.
Processus effectuaux		
Contrôle d'un futur imprévisible	- Prépondérance de l'action sur l'analyse, - Sortie fréquente de la « zone de confort », multiplication d'expériences nouvelles, y compris déstabilisantes, - Débrouillardise, bricolage, réparation et non achat, récupération, recyclage, - L'entreprise démarre plus petite, l'idée de départ n'est pas déterminante, le temps de croissance et de développement est important, l'entrepreneur fait d'abord avec les moyens à sa disposition. Démarche entrepreneuriale plus modeste.	Outil précieux de résilience, pour développer la confiance en soi et prendre plus facilement du recul face aux situations inédites : celui qui a conscience de ses capacités et qui sait s'appuyer sur elles dans une situation nouvelle cèdera moins facilement à la peur ou au sentiment d'impuissance.
Stratégies d'exploitation de contingences	- Prise en compte des premiers retours clients, - Développement des connaissances par l'expérimentation et l'appropriation, bien plus que par la théorie : test rapide des idées, modification du contenu en fonction des réactions du marché, - Apprentissage à partir des erreurs : l'échec potentiel est ainsi considéré comme un élément du processus d'apprentissage, - Transformation des obstacles et contraintes en opportunités. Ex. sa méconnaissance de l'anglais lui fait mettre en valeur la « French Touch » de son institut de beauté américain ; son peu d'expérience du métier de tapissier lui impose de proposer des tarifs compétitifs et un excellent service client, - Souplesse, flexibilité, capacité d'adaptation.	Approche extrêmement pragmatique : l'entrepreneur par nécessité doit s'adapter aux circonstances plus qu'il ne peut faire plier le contexte à ses désirs.

Processus	Spécificités du comportement	Analyse
Pertes acceptables	- Pas d'investissement lourd au départ, - Faible endettement, - Maintien de la petite taille de l'activité pour maintenir la rentabilité, - Logique effectuale par défaut. La sagesse acquise permet de ne miser qu'à hauteur de ses moyens, pour toujours pouvoir se relever et recommencer.	La situation d'entrepreneur par nécessité fait qu'il n'y n'a pas d'autre choix que de penser en termes de pertes acceptables. De toute façon, l'individu ne dispose que de très peu de fonds et ne peut emprunter compte-tenu de sa situation précaire, de son extrême fragilité financière et de sa faible solvabilité pour les banques.
Ressources disponibles	- Bilan effectual spontané : projet rattaché à des traits ou une histoire personnelle (ex. abandonne la décoration d'intérieure, car formation trop longue+investissements élevés) - Pas de recours à l'extérieur, doit faire avec « ce qu'elle a » : ressources matérielles disponibles guident les choix de création (ex. vente d'accessoires de mode)	Bon sens, simplicité et modération plus que stratégie construite.
Stratégies de partenariats	- Sollicitation de famille et amis (local, aide), inscription dans des réseaux (Hauts les Filles), - Différence spontanément acceptée : pour dépasser la stigmatisation et réussir, compétences relationnelles développée et grande curiosité, - Mais le principe du « patchwork fou » (dimension sociale) ne fonctionne pas. Très faible mise en réseau, partenariats limités et de courte durée, - Aucun engagement durable de parties prenantes, clients, fournisseurs, associés, collaborateurs : très peu de nouvelles ressources pour faire progresser et évoluer l'idée de départ, même si l'entrepreneur a parfaitement conscience de cette nécessité.	Cette étape est cruciale : il faut aider à construire et consolider le réseau. Ceci est dû au fait qu'elle ne perçoit pas nettement l'intérêt de cette démarche, qu'elle manque de confiance pour développer ses affaires, qu'elle a peu de réseau au départ, que les structures d'accompagnement ne mettent pas l'accent sur ce point, et les projets ne décollent pas. - Haut-les-filles individualiste et peu pragmatique, - Pas d'embauch car charges trop élevées, - Pas de soutien post-crédation de la CCI ou CdM.

Une des contributions intéressante de ce travail est qu'il permet de traduire les principes effectuaux, de l'ordre de l'abstraction, en comportements tangibles de l'entrepreneur, afin d'aider les praticiens, en particulier les accompagnants, de façon plus pragmatique.

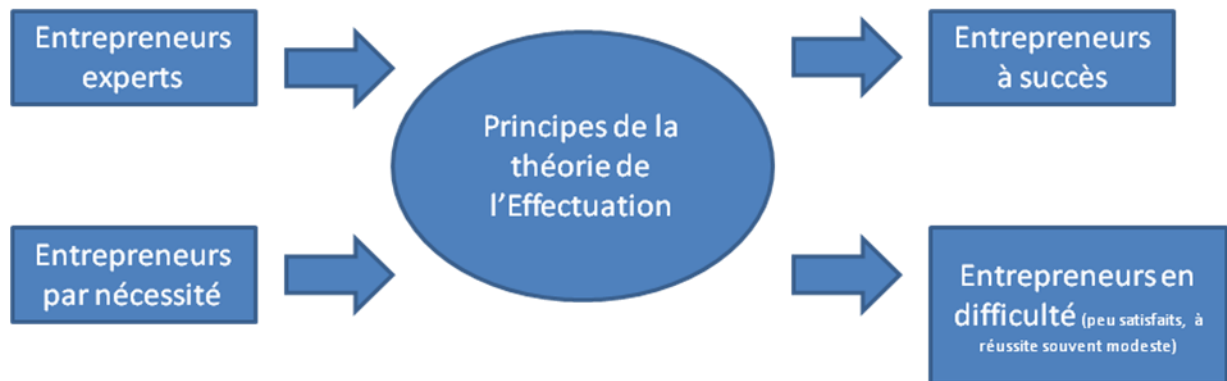
La démarche effectuale des entrepreneurs par nécessité coïncide plus par hasard que par volonté, avec la démarche encouragée dans la logique effectuale, pragmatique, orientée terrain, presque intuitive. Elle n'est pas pour eux une démarche volontaire, mais une obligation peu rassurante, par absence de formation et d'accompagnement. Il s'agit donc plutôt d'une logique effectuale subie que voulue, par incapacité à suivre la logique causale pourtant recommandée par les accompagnants. Il serait fort utile dans ce cadre de former les entrepreneurs par nécessité à cette logique effectuale et à ses principes, afin de les rassurer et leur montrer tout l'intérêt de cette méthode et de leur faire appréhender qu'ils maîtrisent un véritable cadre pour les processus entrepreneuriaux.



16

Ces conclusions concordent également avec l'article de Fisher G. (2012) qui classe en quatre catégories selon Chandler et al. (2011) les principes effectuaux : l'expérimentation (contrôle d'un futur imprévisible et ressources disponibles), les pertes acceptables, la flexibilité (stratégie d'exploitation des contingences) et les stratégies de partenariats. Les six cas d'entreprise étudiés reflètent trois de ces principes, à l'exception des stratégies de partenariats, tout comme c'est le cas pour notre entrepreneure H.

Évocation des limites de la théorie de l'Effectuation



Le recours aux principes effectuaux ne présume pas du succès de l'entreprise . Les hypothèses émises et à étudier sont les suivantes :

- Les entrepreneurs experts interrogés le sont sur un cas fictif : il ne s'agit pas de l'observation en temps réel d'une véritable création d'entreprise. Le questionnaire est extrêmement sommaire. La vérification des construits de l'effectuation et leur application lors de cas réels, en étude longitudinale reste à faire,
- La théorie de l'Effectuation propose des principes, non des méthodes et des outils. La question de l'opérationnalisation reste posée. La marge d'interprétation de la mise en pratique de ces principes est importante,
- Maîtrise imparfaite des principes effectuaux par les entrepreneurs par nécessité (en particulier pour la mobilisation de ressources financières et de réseau). La cause et les mécanismes restent à identifier.

Mentionnons, avant de conclure, les limites de la méthode biographique utilisée.

4. Limites de la méthode

Les méthodes qualitatives en générale, et plus encore les méthodes abductives et idiographiques, sont considérées avec scepticisme dans le monde de la recherche en sciences de gestion, bien qu'elles aient déjà fait largement leur preuve dans divers champs des sciences humaines. Mintzberg, par exemple, était un fervent utilisateur de ces méthodes, qui permettaient selon lui de créer du savoir nouveau, grâce à la perspicacité des interprétations du chercheur. Leurs ambitions exploratoires, si elles s'appuient sur une démarche rigoureuse, permet de développer à la fois des concepts et des savoirs actionnables. Cependant, les travaux idiographiques, en mettant en exergue les capacités créatives du chercheur, en soulignent inéluctablement les limites. Ce dernier est tenu de dévoiler les mécanismes génératifs qui le guident dans l'élaboration d'une synthèse structurée, afin d'asseoir sa contribution et de faciliter le débat contradictoire.

Bien entendu, les récits de vie, en tant que méthodes testimoniales, emportent avec elles des problèmes d'objectivité et de fiabilité, critiques pouvant être émises à tout acte d'introspection. Cette stratégie d'accès au réel est utilisée en pleine conscience de ses imperfections.

Dans le cas des entrepreneurs par nécessité, il y aurait même deux niveaux de subjectivité, tels que mentionnés par Courpasson D. (2003) : l'entrepreneur s'installe parfois sous la contrainte « *liée à la perception d'une menace* ». Cette perception d'une menace relève déjà fortement de la subjectivité du sujet. Cette difficulté méthodologique est réelle.

Du point de vue de l'objectivité, les non-dits, les silences emplis de sens, les mensonges, et autres dissimulations ou transformations, ainsi que la délicate prise en compte de la communication non verbale, regards, mains, jambes, qui représentent une partie majeure du message transmis, sont de véritables écueils pour le chercheur, de même que les différences de convention entre langage oral et écrit. Par ailleurs, le narrateur s'exprime spontanément sur des faits du passé, qu'il sélectionne, hiérarchise selon ses représentations et sa mémorisation, minimise, dissimule ou embellit, reconstruit et donc interprète. Nous n'accédons pas aux faits purs, « authentiques ». Cependant, la réalité atteinte par cette méthode reste plus subtile, et donc plus représentative, que celle obtenue par une question fermée de questionnaire. Ce travail est « de fourmi » : creuser, recouper, mettre en confiance, prendre le temps.

Concernant la fiabilité, on évoquera le rôle des images mentales non dites, latentes ou non conscientes, ainsi que le risque d'erreur d'interprétation des mots.

Pierre Bourdieu (1986) a reproché au genre du récit de vie de produire de l'« *illusion biographique* » : le narrateur lisserait les aspérités de son existence en la rendant, rétrospectivement, cohérente. Sans nier cette dimension, il s'agit au contraire de mettre en évidence l'argumentaire défendu par le narrateur qui se fait alors le porte-parole d'un groupe social. Bourdieu a lui-même fini par recourir à cette méthode.

La dernière limite réside dans les biais engendrés par une étude rétrospective, mais nous y avons partiellement répondu avec le questionnaire effectuel.

Enfin, il faut être clairvoyant sur la capacité et la légitimité limitées, pour un chercheur en sciences de gestion, à intégrer des concepts et des théories élaborés en dehors de sa discipline sans les dénaturer, en maintenant la frontière requise entre gestion et disciplines connexes (sociologie, psychologie). La méthode biographique oblige à aborder des théories non familières, à redoubler de rigueur et à accepter un certain inconfort, un questionnement permanent. Ainsi, pour s'assurer de la validité des conclusions, nous avons systématiquement fourni à nos interlocuteurs (étude exploratoire et récit de vie), les données des entretiens et les conclusions, ainsi qu'à des experts, pour s'assurer de leur pertinence et de leur fiabilité. Les limites particulières du cas présent peuvent être un biais régional (Rhône-Alpes, région économique très dynamique), politique (état fort et « providence ») et culturel (manque de culture entrepreneuriale en France, faible goût du risque).

D'un point de vue épistémologique, le positionnement pris dans le cas des récits de vie est celui d'une démarche inductive. Il faut – *a minima* - avoir conscience de certains problèmes liés à un tel choix épistémologique : l'expérience obtenue grâce aux récits de vie est guidée par la théorie et il convient de mettre de côté les idées formées *a priori*, tout en ayant conscience qu'elles existent en tant que « préjugés ». A travers les récits de vie, il ne s'agit pas de confirmer ou d'infirmer ces préjugés, mais bien de comprendre ce qui se passe, de demeurer toujours à « *l'écoute des faits* » (Bertaux, 2005).

On notera aussi la réflexion faite concernant le codage « théorique » des données, son intérêt et ses limites, menée grâce aux articles toujours pertinents et facétieux d'H. Dumez (2011), qui ont beaucoup éclairé notre démarche.

Enfin, il serait intéressant de revenir, dans une publication ultérieure, sur le matériau collecté et analysé ici, puisque la thèse demeure largement un travail autonome, afin de le discuter en équipe de recherche pour en extraire d'autres pistes fructueuses.

Chapitre 6 – Conclusion

Notre recherche porte sur un type d'entrepreneur spécifique, dit par nécessité, thème sur lequel s'est développée depuis 15 ans une importante littérature. Nous nous sommes intéressés dans cette étude au concept même d'entrepreneur par nécessité, à savoir celui qui crée parce qu'il ne perçoit pas d'autre alternative valable d'emploi, et qui s'oppose à l'entrepreneur par opportunité, qui poursuit lui de lucratives occasions d'affaires. Nous avons poursuivi la démarche critique d'autres chercheurs, dont Smallbone D. et al. (2003), Williams C.C. et Youssef Y. (2014) et Stephan U., Hart M., Drews C. (2015), pour démontrer que cette dichotomie réductrice enferme les travaux de recherche dans une impasse. Nous avons donc tenté de contribuer à l'amélioration de la compréhension de cette population de créateurs, en analysant toute sa diversité, puis en s'intéressant à la spécificité de ses processus entrepreneuriaux.

Pour conclure ce travail, nous souhaitons tout d'abord rappeler le cheminement de cette recherche, puis ses principales contributions, ensuite évoquer les implications théoriques et managériales, et enfin souligner ses limites ainsi que les perspectives de recherches futures qui en découlent.

1 Rappel du cheminement de la recherche

Dans ce travail, nous avons cherché à répondre à deux questions fondamentales pour la compréhension des entrepreneurs par nécessité, à savoir « qui » ils sont réellement, en adoptant une approche situationnelle pour palier aux déficiences de la seule notion des motivations ; et « comment » se déroulent les processus entrepreneuriaux, pour en percevoir les spécificités, les contraintes particulières, pouvant expliquer les échecs plus nombreux et le développement moindre de leurs entreprises. Une fois ce champ élucidé, il sera possible d'envisager des outils et des processus plus adaptés aux entrepreneurs par nécessité, pour que ces expériences entrepreneuriales, pérennes ou non, soient fructueuses sur le plan individuel et sociétal.

La structuration de notre recherche en trois grandes étapes a permis d'apporter des réponses à ces questions.

Dans un premier temps, nous avons prouvé que l'entrepreneuriat de nécessité trouvait difficilement sa place dans les paradigmes existants ; nous avons démontré la pertinence de théories plus contemporaines et pragmatiques, portant sur la dialogique individu-projet, les processus et les situations entrepreneuriales, pour retenir, après analyse, comparaison et consultation de la littérature, la théorie de l'effectuation. Nous avons ensuite réalisé une importante synthèse bibliographique, pour mettre en exergue les limites des recherches empiriques actuelles, reposant sur une centaine de définitions différentes d'un concept imparfait et critiqué, empreint de biais liés aux motivations évolutives, au questionnement fermé, aux différences culturelles notamment, en nous inspirant des travaux de Shane S. (2009), Rosa P. et al. (2009), Dawson C. et Henley A. (2012), Stephan U. et al. (2015).

Dans une deuxième étape, nous avons privilégié une approche déductive, pour construire une typologie, en identifiant des variables prédéterminées théoriquement : la littérature, en particulier Mandják T., Bárdos C., Neuman-Bódi E., Németh S., Simon J., (2011), nous a fourni les critères principaux, afin de constituer une classification explicative. L'objectif est de regrouper les différents profils d'entrepreneurs par nécessité en sous-groupes homogènes, ayant des caractéristiques communes, afin de pouvoir par la suite déterminer des approches différenciées, d'accompagnement par exemple, mais aussi des politiques publiques adaptées, le potentiel à réussir, ou encore de gérer des processus entrepreneuriaux différents. Ces critères sont discriminants, fiables, repérables aisément, afin d'être opérationnels, et délimitent des groupes de taille significative. Ils permettent par ailleurs de construire une grille d'analyse du degré de criticité de la nécessité entrepreneuriale. Nous avons ensuite confronté nos réflexions théoriques à un terrain d'étude représenté par un échantillon de 1000 entrepreneurs ayant répondu à une question ouverte sur leurs motivations à créer, afin de valider notre typologie et de mesurer le poids des différents profils. Nous l'avons également illustrée de nombreux cas issus de la littérature et d'une étude terrain exploratoire pour en souligner le bien-fondé et l'intérêt.

Pour finir, nous avons analysé de façon très détaillée, les processus entrepreneuriaux de nécessité, dans le cadre de la théorie de l'effectuation, et par le biais d'un récit de vie, relatant trente ans de trajectoire professionnelle ponctuée d'emplois salariés, de postes à

responsabilité, de création d'entreprises multiples, mêlant nécessité et opportunité, avec des issues plus ou moins funestes. Nous avons opéré une triangulation des sources et un double-codage, tout comme lors de la validation quantitative de la typologie, pour donner plus de robustesse à nos résultats.

Ces travaux prouvent que les entrepreneurs oscillent entre des motivations push et pull, et que la nécessité se détermine plutôt par des facteurs externes et intrinsèques, modifiables ou non, définissant des profils très différents selon les trajectoires de vie. Par ailleurs, l'analyse des processus a montré que le recours aux principes de l'effectuation se fait de façon intuitive, sans pour autant permettre la réussite des entreprises créées par nécessité. Les entrepreneurs par nécessité achoppent là où les entrepreneurs experts réussissent, principalement en raison de l'impossibilité à mobiliser des ressources financières, et par l'incapacité à solliciter un réseau de parties prenantes.

La démarche évolutive adoptée tout au long de ce travail, afin d'orienter de façon pertinente les recherches, a permis d'aboutir à des contributions importantes que nous allons maintenant rappeler.

2 Contributions et résultats de la recherche

2.1 Contributions théoriques

Tout d'abord, ce travail propose la revue de la littérature la plus approfondie et exhaustive à ce jour concernant l'entrepreneuriat de nécessité, résumant les apports de connaissances, mais aussi les questionnements et les axes de recherche existants, à partir de l'analyse détaillée de 240 références.

La synthèse de la revue de la littérature nous délivre de précieuses connaissances sur l'entrepreneuriat par nécessité du point de vue des individus, des organisations, de l'environnement et des processus.

Ainsi, les entrepreneurs par nécessité ont plus de doutes et plus besoin d'accompagnement. Ils espèrent, au moins au départ, retrouver un statut de salarié. Le contrôle interne, la propension à prendre des risques et l'auto-efficacité sont faibles. Cependant, les motivations push et pull évoluent dans le temps, en particulier avec le succès du projet et selon le contexte, et sont très intriquées : d'ordre culturel, situationnel, psychologique. La plupart des travaux convergent pour conclure à un niveau d'études inférieur, une expérience de travail moins grande dans le domaine de création, une moindre capacité à identifier et exploiter les opportunités entrepreneuriales, un réseau entrepreneurial limité voire inexistant. Ce sont les forces centrifuges du marché du travail qui discriminent et rejettent des individus à la marge, sur la base de critères cumulatifs stigmatisants, décrivant un degré de criticité de l'entrepreneuriat de nécessité. Ces individus arrivent fragilisés et sans bagage entrepreneurial dans le monde de la création d'entreprise, dans lequel banques et institutions entretiennent ce clivage.

Ces individus, dont le parcours de vie personnel et professionnel est semé d'importantes et multiples embûches, de nombreux déplacements (déménagement, divorce, maladie), ont développé une faible estime de soi, un manque de confiance en soi et donc une auto-efficacité faible. On a souvent voulu penser à leur place, comme si « *faire partie d'une minorité rendait éternellement mineur* ». Ils portent les stigmates de critères socio-économiques fortement discriminants (senior, femme, parent isolé, autodidacte, chômeur), jusqu'à l'absence totale de revenus, qui les poussent à l'entrepreneuriat. Ils ont souvent connus des difficultés majeures avec leurs employeurs (harcèlement, manque d'autonomie et de développement de carrière, licenciement). Leur capital social et humain est réputé faible. Ils sont tiraillés entre résilience et combativité d'une part, et résignation, soumission et locus of control externe d'autre part.

Les motivations à créer sont principalement extrinsèques et négatives : la précarité, les nombreux revers professionnels et personnels, les accidents de la vie, les amènent ainsi à créer plusieurs fois leur propre emploi faute de mieux, sans l'avoir prémédité. Un réel déclassement apparaît au fil des années, ponctué de nombreuses démissions et licenciements, ainsi que de jobs précaires de plus en plus courts et fréquents. En effet, la faible culture entrepreneuriale en France ne permet pas de valoriser ces parcours d'entrepreneuriat par nécessité, et les échecs dont ils sont invariablement semés. Ces entrepreneurs sont en fait souvent multirécidivistes, et peuvent être classés à différents moments de leur parcours dans différentes catégories de la typologie évoquée, les facteurs de criticité étant évolutifs et cumulatifs.

La dimension « décision » est, au moins au départ, absente de ce processus entrepreneurial. L'entrepreneur par nécessité perçoit fortement sa solitude et manque effectivement de réseaux. Il est significativement moins satisfait par ce choix occupationnel que les entrepreneurs par opportunité et retourne généralement au chômage ou à l'inactivité, ce qui est une preuve patente d'échec de ce processus.

Cet entrepreneuriat est surtout présent dans les secteurs moins complexes, avec peu de barrières à l'entrée, comme les services à la personne ou le secteur informel, réclamant moins d'investissement, plus immédiatement accessibles. Les entreprises créées sont de petite taille, subissant une forte concurrence des firmes plus grandes et expérimentées du voisinage. Les opportunités poursuivies sont peu rémunératrices.

Les organisations créées sont aussi le signe d'une hybridité nouvelle des entrepreneurs, fruit de la précarisation du marché du travail, avec la porosité des frontières entre les différents états représentés par l'emploi, le chômage et l'inactivité.

Néanmoins, il ne faut pas sous-estimer le rôle positif de la résilience : se lancer dans un projet est une façon de redonner à sa vie, à partir de soi, une vraie cohérence ; cela alimente estime de soi et confiance en soi surtout pour les victimes de l'exclusion (jeunes, seniors, immigrants, handicapés, etc.). Le rôle émancipateur de l'entrepreneuriat, créateur de valeur sociale et pourvoyeur de développement personnel est fondamental et décrit selon trois axes de motivations positives principales : la recherche d'autonomie, l'épanouissement personnel, dont le plaisir au travail, et le confort de vie.

Le niveau de chômage joue un rôle indéterminé sur la création par nécessité. Cependant, les pays avec le plus fort taux d'entrepreneuriat de nécessité sont aussi les moins développés économiquement, et ayant de forts taux de chômage et un haut niveau de corruption. Les changements structurels du marché du travail jouent également un rôle prépondérant sur l'accroissement de la création par nécessité (précarisation, sous-traitance, dérégulation). La culture entrepreneuriale du pays tient une place capitale pour favoriser le succès des créations d'entreprise, même par nécessité. Enfin et surtout, les politiques publiques « push », réduisant les allocations chômage, obligeant à prendre des emplois, mêmes précaires ou mal rémunérés, sont des facteurs forts contribuant à l'augmentation des entrepreneurs par nécessité.

Cependant, les avis divergent quant à l'impact économique de l'entrepreneuriat de nécessité et à la pérennité des entreprises créées par nécessité.

La conclusion principale est que la dichotomie communément acceptée, supposée jusqu'ici stable et non modifiable, est en fait un phénomène instable et mouvant, dépassant le seul cadre des motivations individuelles, pour entrer dans une perspective contextuelle, situationnelle plus englobante. L'étude quantitative a confirmé ce point : près de 20% des entrepreneurs expriment un mix entre motivations de nécessité et d'opportunité.

Une typologie des entrepreneurs stigmatisés et contraints, dits par nécessité, a ensuite été développée et testée quantitativement. Elle regroupe les individus de façon schématique mais dans un souci de clarté, **en huit catégories**, selon les facteurs « durs », internes ou externes. Les facteurs « mous », communs aux entrepreneurs par nécessité et difficilement mesurables n'ont pas été intégrés pour déterminer ces catégories, qui doivent être segmentables et identifiables c'est-à-dire représenter des sous-ensembles homogènes et distincts composés d'individus ayant des caractéristiques communes.

Les entrepreneurs par nécessité qu'on nommera « **déclassés** » : ces entrepreneurs, expérimentés ou tout au moins diplômés, se sentent mis « hors-jeu », par une désinsertion brutale du monde du travail, ou une impossible insertion. Les « **discriminés** » ont en commun de subir des discriminations à l'emploi et d'avoir un capital humain réputé faible. Ils sont souvent fragilisés et cumulent les facteurs contraignants. Les « **détachés** » représentent la « zone grise » d'emploi, utilisant les interstices du droit du travail. Les « **démunis** » sont les véritables entrepreneurs par nécessité « vitale », de survie. Sauf exception, ils se retrouvent plutôt dans les pays pauvres, au fort niveau de corruption et au filet sécuritaire faible. Les « **de lieu** » utilisent souvent la création d'entreprise comme étape transitoire, assouplie par les possibilités technologiques et organisationnelles de télétravail. Les « **d'héritage** » connaissent un parcours qui peut mener à l'entrepreneuriat d'opportunité et au développement d'innovation, ou au contraire représenter un fardeau de longues années durant. Les « **désabusés** » fuient le salariat, compte-tenu de conditions d'emploi difficiles et démotivantes : harcèlement, emploi du temps contraignant, absence de perspectives de carrière, de responsabilisation, stress, etc. Enfin, les « **déclarés** » opèrent dans le secteur de

l'économie informelle et se voient obligés d'adopter un statut juridique légal afin de faire prospérer leur entreprise.

L'étude quantitative a permis de valider les différentes catégories, et d'en donner une première mesure, qui confirme d'une part la multiplicité des profils, impliquant donc des questions de recherche et des implications adaptées aux différents cas, et d'autre part la prépondérance du déclassement sur le marché du travail comme facteur de création par nécessité suivi par l'insatisfaction dans l'emploi occupé :

Parmi les 26% définis « de nécessité »

Déclassés	44%	60% Exclus
Discriminés	16%	
Désabusés	20%	Motiv° push
Déclarés	7%	14% Légal
Détachés	7%	
Démunis	3%	
De Lieu	3%	
D'héritage	n.a.	

11

Nous proposons un nouveau chemin à suivre, en abordant la question différemment, puisque la route de la dichotomie nécessité/opportunité nous a fourvoyés dans une simplification réductrice. **Les conclusions majeures de cette recherche impliquent une rupture de concept et un glissement de sens, pour décrire de façon pragmatique et actionnable le continuum entre entrepreneur par nécessité et par opportunité.** En effet, il n'y a pas un entrepreneur par nécessité, mais des entrepreneurs contraints, faiblement motivés et stigmatisés, déterminés par un faisceau de facteurs, internes ou externes, plus ou moins modifiables et souvent cumulables, auxquels s'ajoutent des facteurs environnementaux plus ou moins contraignants. Les cas interrogés et la littérature nous ont prouvé la subjectivité du concept : **créateurs « ultra-contraints » et « stigmatisés » d'une part et « négativement motivés » d'autre part, serait une dénomination plus pertinente. Les facteurs contextuels et personnels exprimant ce degré de contrainte ont été identifiés et classés, selon qu'ils sont externes ou internes à l'individu, et modifiables ou non.** Pour changer de paradigme, il s'agit d'évaluer au fur et à mesure du processus entrepreneurial, la dialogique individu-projet, et l'évolution des différents critères et facteurs, interne et externes, définis comme caractérisant un degré de nécessité :

1/ Les facteurs externes, « durs », situationnels, objectifs et mesurables, liés au microenvironnement ou à une trajectoire de vie sont :

- le chômage (fin de droit ou chômage de longue durée, licenciement brutal suite à plan social ou restructuration),
- l'intérim à répétition et la précarité salariale,
- le travail au noir et la nécessité de prendre un statut juridique pour sortir de l'économie informelle et développer une activité,
- le bénéfice de *minima* sociaux,
- un nouveau lieu de vie sans opportunité professionnelle,
- une préretraite ou retraite proche/en deçà du seuil de pauvreté,
- la sous-traitance imposée par l'employeur,
- l'obligation de reprendre l'entreprise familiale ou de l'associé,
- des conditions de travail particulièrement difficiles et contraignantes.

2/ Les facteurs internes « durs », intrinsèques, discriminants, là aussi objectifs et mesurables, sur lesquels on ne peut pas intervenir, à savoir appartenir à une ou plusieurs des catégories suivantes :

- femme,
- minorité ethnique, immigré, non maîtrise de la langue
- parent isolé,
- senior,
- jeune,
- handicapé, problème de santé,
- interdit bancaire,
- sans diplôme ou qualification.

3/ Les facteurs internes « mous », modifiables, sur lesquels il serait possible d'intervenir.

Ces facteurs sont subjectifs, difficilement mesurables et évolutifs :

- absence de motivation positive à créer,
- locus of control externe,
- aversion forte au risque,
- absence de culture entrepreneuriale et de référent (réseau, tuteur, famille, accompagnement),
- faible estime de soi,
- peu de confiance en ses capacités propres.

4/ Un dernier axe à intégrer est celui de l'environnement politique, économique, social, et légal, influant sur le degré de contrainte :

- maillage du filet sécuritaire (maladie, chômage, retraite, formation continue),
- niveau de corruption dans le pays,
- ampleur de l'économie informelle,
- structure du marché du travail (précarité, discrimination, « zone grise »),
- politique de l'emploi,
- conditions économiques (chômage, PIB/hab., intégration dans la mondialisation),
- culture entrepreneuriale du pays,
- niveau de ruralité et d'industrialisation.

Cette grille d'analyse du degré de criticité de l'entrepreneuriat de nécessité est également un outil déclinable d'un point de vue managérial.

2.2 Contributions managériales

Tout d'abord, afin d'obtenir une meilleure connaissance des différents profils de contrainte, et donc d'y répondre de façon pertinente, une grille d'analyse a été développée, sur la base de ces facteurs afin de caractériser et d'analyser le degré de contrainte et de stigmatisation subi par chaque entrepreneur par nécessité, pour dresser un « profil de criticité ».

Ensuite, l'analyse qualitative approfondie, basée sur la méthode des récits de vie, s'est intéressée aux processus entrepreneuriaux, pour en cerner les faiblesses : elle montre que les entrepreneurs contraints et stigmatisés semblent recourir spontanément à une logique entrepreneuriale de type effectual, sans cependant en posséder toutes les clefs et qu'ils développent des capacités managériales originales.

Ce constat invite à sortir d'une vision stigmatisante, dégradante et stérile des entrepreneurs par nécessité, pour passer à une vision des contraintes, internes et externes, fortes ou faibles, pesant sur l'entrepreneur et l'entrepreneuriat, dans des proportions parfois incompatibles avec le succès, afin de pouvoir agir dessus.

Par ailleurs, le contexte hyper contraint décrit dans le cadre de l'entrepreneuriat de nécessité permet aux entrepreneurs de développer certaines capacités managériales précieuses, et d'adopter spontanément une démarche fructueuse mais partielle d'effectuation.

Ces entrepreneurs sont en effet totalement dans la logique effectuale de contrôle d'un futur imprévisible, en privilégiant *de facto* l'action sur l'analyse : par manque de confiance en soi, de ressources, de formation et de compétences, ils recourent systématiquement à un bilan effectual. Ils font l'état des lieux des ressources disponibles, car ils savent qu'ils doivent « faire avec » ce qu'ils ont. Les ressources matérielles à disposition guident les choix de création d'entreprise et dénotent une capacité à mobiliser différemment les ressources, de manière plus libre. Il s'agit plus de bon sens, simplicité et modération, que de stratégie. Les

projets sont le plus souvent rattachés à des traits ou une histoire personnels et non pas à une possible opportunité décelée. L'entreprise démarre petite, l'idée de départ n'est pas déterminante, le temps de croissance et de développement est important, l'entrepreneur fait d'abord avec les moyens à sa disposition. La démarche entrepreneuriale est modeste. En l'absence de confortable marge de manœuvre, les idées sont vite testées et modifiées en fonction des réactions du marché, en essayant de transformer les inévitables obstacles et contraintes en opportunités. L'approche est extrêmement pragmatique. Ces entrepreneurs accordent peu de confiance aux statistiques et aux données du marché, se concentrent peu sur les retours attendus et les prévisions des ventes, pensent par nécessité en termes de pertes acceptables, de façon holistique. Ils appliquent « par défaut » la logique effectuale, en s'adaptant par exemple aux circonstances, sachant qu'ils ne peuvent faire plier le contexte à leurs désirs. Ils expérimentent, bricolent, réparent au lieu d'acheter, récupèrent et recyclent. Le développement des connaissances passe par l'expérimentation et l'appropriation, bien plus que par la théorie. En l'absence de compétences entrepreneuriales, car ils ne se sont pas formés à la création d'entreprise puisqu'ils n'avaient pas l'intention de devenir entrepreneurs, ils ne sont pas en mesure d'utiliser les outils classiques de la logique causale, business plan, étude de marché, analyse du comportement des consommateurs, de l'environnement, prévisions des ventes. Ce qui coïncide plus par hasard que par volonté, avec la démarche encouragée dans la logique effectuale. Elle n'est pas pour eux une démarche volontaire, mais une obligation peu rassurante, par absence de formation et d'accompagnement. Il s'agit donc plutôt d'une logique effectuale subie que voulue. Surtout, les étapes de rétroactions, et le processus d'interactions successives, pour impliquer des acteurs de l'écosystème ne fonctionnent pas. L'étape cruciale de la mise en réseau, de la création de partenariats n'est pas franchie. Les logiques de partenariat encouragées dans l'effectuation ne sont pas pleinement développées. Il n'y a pas de collectif d'acteurs se mettant en place tout au long du processus pour soutenir le projet et la future entreprise. Le réseau social reste restreint, les partenariats limités.

2.3 Contributions méthodologiques

Nous avons mis à disposition en français les outils d'analyse de Sarasvathy concernant l'étude de l'effectuation, ainsi que ceux de Chandler G., DeTienne D., McKelvie A., Mumford T., (2011), par le biais de nos questionnaires. Nous avons aussi proposé une grille permettant de transcrire les principes effectuaux en comportements.

Voyons maintenant ce qu'impliquent nos travaux, sur les plans théorique, social, managérial et politique.

3 Principales implications

Ces résultats ouvrent la voie à de nombreuses implications, essentiellement pratiques mais également théoriques et politiques. L'entrepreneuriat dit de nécessité ou hyper-contraint et stigmatisé, représente un enjeu théorique, politique, économique, légal et social majeur pour nos sociétés en crise. Il est indispensable que les chercheurs proposent des pistes actionnables d'amélioration de ces processus entrepreneuriaux, que les praticiens coordonnent leurs actions de façon spécifique à destination de ce public particulier, que les institutions évaluent avec intransigeance leurs politiques, pour les remodeler avec pertinence, afin de soutenir les modes d'accompagnement les plus efficaces. Entreprendre doit rester une chance et un droit pour chacun, non une hasardeuse obligation.

3.1 Implications théoriques

3.1.1 Changement de dénomination et glissement du concept

Les chercheurs ont tendance à se concentrer sur la personne de l'entrepreneur individuel, et parfois à sous-estimer l'action des multiples acteurs (privés et publics) qui facilitent la création d'écosystèmes entrepreneuriaux performants (Van de Ven, 1993). C'est pourquoi, **nous proposons l'émergence d'un nouveau regard, et un changement de dénomination, en entrepreneuriat stigmatisé, hyper-contraint et négativement motivé. Le but n'est plus d'analyser un profil d'entrepreneur homogène et universel, mais inexistant, mais de se concentrer sur l'analyse des facteurs intrinsèques et externes, plus ou moins contraignants, qui pèsent sur un individu et son projet de création d'entreprise, pour déterminer la nature des contraintes, en mesurer l'ampleur et déterminer leur impact.** Nous verrons qu'alors le champ de recherche se précise et s'élargit, pour assurer une plus grande actionnabilité des travaux.

L'objectif est de considérer l'entrepreneuriat par nécessité comme un processus collectif, situé dans un contexte social, économique et géographique, plutôt que

purement dépendant de motivations, comportements et compétences individuels. Ce point est important, car contexte, motivations et compétences peuvent évoluer au cours du processus entrepreneurial : en apprenant à maîtriser le processus, les entrepreneurs modifient aussi leur degré de motivation

3.1.2 Rôle de l'effectuation

L'effectuation comme théorie descriptive est particulièrement adaptée à l'entrepreneuriat de nécessité, ou plutôt hyper-contraint, et présente d'intéressantes perspectives de recherche. Les travaux sur l'effectuation, en France, restent rares, même si ce champ académique mobilise outre-Atlantique la communauté de recherche et les accompagnants. Les travaux menés interrogent cependant sur la dimension très intuitive de la démarche décrite par l'effectuation. Qui plus est, il semble qu'adoptée par certains types d'entrepreneurs, ou dans certains contextes, comme dans le cas de l'entrepreneuriat de nécessité, cette approche ne soit pas aussi fructueuse et imparable que Sarasvathy peut le prétendre. **Il n'y aurait donc pas de possibilité de généraliser le lien entre effectuation et succès entrepreneurial. Les principes empiriques de l'effectuation ne devraient peut-être pas être hâtivement rendus normatifs et encore moins performatifs, car structurer cette approche en méthode paraît difficile à l'aune de nos résultats. Il semble important de décorréliser la partie pragmatique, presque intuitive, de la démarche, à savoir le bilan effectuel (utilisation de ses ressources en vue de parvenir à un objectif non prédéterminé), le principe des pertes acceptables, l'intégration des imprévus et la construction du futur plutôt que sa maîtrise, d'un aspect plus complexe à aborder par les entrepreneurs hyper-contraints, à savoir la construction du réseau, la capacité à susciter l'engagement et à intégrer de nouvelles parties prenantes.** Il semble que cet aspect soit une des clefs de voûte de la réussite entrepreneuriale et mérite une attention particulière.

3.2 Implications sociales et managériales

3.2.1 Changement de dénomination et glissement du concept

Kantola (2013) mentionne dans son étude que beaucoup d'entrepreneurs rencontrés expliquent que **la dénomination même de « par nécessité » a un impact très négatif : elle**

ternit l'image de l'entrepreneuriat et ils ne souhaitent pas l'utiliser. Ce terme donne le sentiment d'individus profitant du système, et non de créateurs talentueux tentant de réussir malgré les difficultés économiques.

Le risque en stigmatisant ainsi les entrepreneurs par nécessité, plutôt que d'en souligner l'hétérogénéité et la « normalité » est donc de créer des croyances contre-productives, basées sur des stéréotypes : *« le stigmatisé est jugé non en fonction de ce qu'il est ou de ce qu'il fait mais en fonction des préjugés convenus qui le qualifient »* (Alter N., 2014). L'entrepreneur par nécessité serait ainsi associé à des représentations, qui peuvent certes générer une forme d'accompagnement altruiste et ciblé, mais n'en demeurent pas moins extrêmement réductrices, entre commisération et méfiance.

De plus, inversement à une réaction de résilience, cette stigmatisation peut engendrer une forme d'abandon, où l'individu se replie, sans effort ni prise de risque, dans un rôle d'exclu et d'assisté qui pourrait paraître plus confortable, car moins anxiogène et instable.

Nous proposons donc de changer de terminologie, et de parler d'entrepreneurs stigmatisés et hyper-contraints, pour mieux rendre compte de la réalité mise au jour par nos travaux, car l'aventure entrepreneuriale ne doit pas être stigmatisante : elle possède un intérêt psychologique, relationnel et cognitif pour les individus.

Les points suivants paraissent stratégiques pour garantir la survie et l'expansion des projets des entrepreneurs hyper-contraints : mise en valeur du savoir-faire, réflexivité, activation du réseau, gestion des premiers flux de trésorerie, accompagnement.

3.2.2 Mise en valeur du savoir-faire des entrepreneurs

Nous avons mentionné l'intérêt théorique de l'effectuation. Cette théorie, voulue actionnable par son auteure, représente une perspective intéressante pour l'accompagnement des entrepreneurs stigmatisés et hyper-contraints. Après avoir pris conscience de ses atouts et intérêts, l'individu doit savoir comment les adapter et les mettre en valeur dans un projet de création d'entreprise. D'où la proposition de **faire réaliser à ces individus un bilan effectuel formel, pour prendre conscience de leurs atouts, savoir-faire et savoir-être, connaissances, réseau et ressources.**

Un autre atout majeur à cultiver est la capacité réflexive, se penser, se construire. Pour permettre cette introspection, il est nécessaire de dégager des « temps de pause », de prendre du recul, dans une trajectoire tumultueuse : *« ces moments sont constitutifs de la capacité à entreprendre et à s'entreprendre »* (Alter N., 2013). Car il faut **rechercher un accord avec les choix pris, une conviction intérieure**, un auto-respect de ses choix, une grande confiance en soi. Ne serait-ce pas le nœud gordien des entrepreneurs par nécessité : une contrainte imposée de l'extérieure, dans une situation de « déplacement » subie, qui intervient sur des personnalités fragilisées, divisées, pas toutes capables de la résilience souhaitée ? Dans ce cas, ce bilan effectual, serait une démarche permettant à la personne de reprendre confiance en ses capacités et en ses compétences, en la mettant en mouvement, que l'issue soit ou non une création d'entreprise.

3.2.3 *Accompagnement adapté aux différents profils de contraintes*

Ces créations d'entreprise résorbent en partie le chômage, même temporairement, donnent de l'expérience professionnelle et managériale à l'entrepreneur, ce qui facilitera au besoin sa réinsertion. Ces processus développent également la culture entrepreneuriale. Il est donc particulièrement important de travailler au bon accompagnement de ces entrepreneurs par nécessité, afin que leur aventure ait un bilan sociétal et personnel positif. **Il s'agit de sécuriser les processus entrepreneuriaux pour que cette expérience devienne positive et valorisable**, même en cas de retour à l'emploi salarié. Or, on l'a vu, **les profils et les problématiques sont variées, et doivent être traitées différemment**, comme le souligne Nakara W. (2012).

Selon les profils, les accompagnants travailleront sur la motivation à créer, ou sur les paramètres situationnels améliorables, l'évaluation et la réduction de la contrainte externe, tels le niveau de qualification, et pour les pouvoirs publics, sur les problèmes de discrimination en particulier, qui permettraient de réinsérer ces personnes, selon leur souhait, dans le monde de l'emploi salarié.

Par exemple, **les femmes créant par nécessité manquent de modèles de réussite auxquels s'identifier, ont des difficultés à recruter des employés masculins, et parviennent difficilement à concilier vie familiale et vie professionnelle. Un tutorat féminin devrait**

être mis en place, des formations courtes proposées, des financements clairement identifiés et dédiés et les secteurs les plus favorables à ces créations identifiés.

Concernant les profils les plus fragiles, il convient d'aider ces personnes à développer un mode de pensée projectif pour se préparer à l'action. Chacun devrait se trouver un projet et agir par lui-même pour ne pas être exclu du lien social, quelle que soit la faiblesse des ressources culturelles, économiques et sociales dont il dispose: cela alimente estime de soi et confiance en soi. **Cet accompagnement doit donc être moins technique que psychologique.** Glée (2010) et Rebzani (2000) confirment que la création d'entreprise peut représenter un processus de reconstruction pour des chômeurs fragilisés dans leur parcours de vie : se lancer dans un projet est une façon de redonner à sa vie, à partir de soi, une vraie cohérence. Il s'agit alors d'assurer ces personnes d'un accompagnement bienveillant, afin de les aider à « *concevoir puis étayer leur projet professionnel et identitaire* » (Alter N., 2013), à structurer leur démarche. Ainsi, le soutien aux entrepreneurs hyper-contraints et stigmatisés est une nécessité sociale : en anthropologie comme en sciences sociales, les travaux prouvent que les individus à la marge ouvrent leur groupe d'appartenance au « monde extérieur », et y font « *pénétrer de nouvelles conceptions du monde* », (Alter N., 2013). On peut ainsi imaginer une redynamisation de l'économie solidaire par le biais de ces entrepreneurs atypiques. **L'entrepreneuriat social devra aider les créateurs au profil « de survie » car ils sont trop fragiles pour agir seuls et ne généreront pas forcément de création d'entreprise pérenne, ni créatrice d'emploi. Mais cet outil de résilience doit être utilisé dans toute son ampleur.**

Pour les profils les plus solides, on peut suggérer que le coaching par des étudiants, dans le cadre des junior-entreprises par exemple, **peut être une piste intéressante.** Sa caractéristique principale, être animé par des étudiants, est un atout : en effet, ce public n'a pas nécessairement la confiance pour entreprendre (Fayolle et Nakara, 2012). Se faire accompagner par des entrepreneurs expérimentés n'est pas forcément approprié car cette situation peut faire apparaître un « gap » trop important entre ce qui est maîtrisé et ce qui doit l'être. L'accompagnement par des étudiants est intéressant car il réduit cet écart, ce qui conduit l'entrepreneur non aguerri à trouver la confiance pour entreprendre. Les écoles ne doivent pas hésiter à inciter leurs étudiants à intervenir dans ce cadre de l'entrepreneuriat stigmatisé et hyper-contraint, qui leur fournirait une première expérience, en entrepreneuriat, les sensibilisant également à une démarche d'économie sociale et solidaire. Ce thème est développé dans un récent article de Condor R., Hachard V. (2015) prenant pour exemple les

« Cordées de l'Entrepreneuriat ». De même le récent projet des Pôles Étudiants Pour l'Innovation, le Transfert et l'Entrepreneuriat (PEPITE) reprend une idée que j'avais évoqué il y a vingt ans déjà, à savoir **l'extension de l'expérience des junior-entreprises au monde universitaire, première étape de notre proposition de tutorat des entrepreneurs par nécessité par des étudiants, au bénéfice des deux parties prenantes.**

Enfin, afin de réduire le risque de faillite chez ces entrepreneurs peu expérimentés, l'accompagnement "post-crédation", devrait davantage être développé.

Car il faut souligner **l'importance de la présence d'individus structurants et positifs, qui réconcilient ces personnes fragilisées avec le monde extérieur, sans quoi ils risquent de se marginaliser**, voire de se radicaliser dans leur rapport au monde. Il s'agit de bénéficier d'une aide matérielle, mais aussi de soutien affectif, d'un encadrement professionnel par des « tuteurs ». En particulier, **les actions de formation et d'accompagnement doivent être prioritairement menées sur les facteurs internes mous, locus of control externe, estime de soi, auto-efficacité et motivations intrinsèques. Ce qui complète l'idée qu'il faut éviter une dimension purement administrative de l'accompagnement. Enfin, pour lutter contre la solitude particulière de ces créateurs qui ont plus que d'autres besoin d'une réassurance constante, il faut pérenniser les structures d'accompagnement après la phase de création, assurer un coaching et soutenir le créateur pendant le fonctionnement de l'entreprise, car il faut des conseils de spécialistes pour aider au développement de l'entreprise. Cette implication est d'autant plus importante à souligner que les pouvoirs publics optent pour un traitement de masse du chômage et un suivi prioritairement administratif –via le suivi en ligne par exemple-, alors que toutes les conclusions des sciences sociales poussent à une réelle individualisation et personnalisation des parcours d'accompagnement des chômeurs.**

Ceci doit pallier de façon volontariste, avec le support des pouvoirs publics ou par des initiatives privées, au manque de réseaux des entrepreneurs hyper-contraints et stigmatisés. Ce point rejoint d'ailleurs les conclusions d'Alter N. (2012), corroborant les théories sociales de la reproduction : les entrepreneurs par nécessité constatent qu'ils ne peuvent pas réussir en affaires sans disposer de réseaux, mais qu'ils en sont privés, de part leurs parcours et contexte.

3.2.4 Développement et activation d'un réseau

Un projet de création d'entreprise nécessite l'existence d'un réseau d'acteurs : clients, fournisseurs, investisseurs, employés, etc. Ce problème de réseau est amplifié pour les entrepreneurs stigmatisés et hyper-contraints, car ils n'en disposent pas. Néanmoins, pour des projets locaux comme le sont bien souvent ceux issus d'une situation de précarité, le réseau existe : famille, amis, voisins, communautés. Il suffit dès lors que l'entrepreneur en prenne conscience et l'active à bon escient afin de permettre à son projet de démarrer.

Mais ce sont surtout les réseaux professionnels, hors de leur sphère proche, qui doivent être cultivés. Les entrepreneurs par nécessité ont développé une capacité à prendre des risques, à oser, et en particulier oser aller vers l'autre, entamer des échanges fructueux là où le commun est paralysé par la différence de statut, de culture, de diplôme, de reconnaissance, etc. S'intéresser aux autres crée du lien, et représente un intérêt, surtout si ces autres sont des « liens faibles » au sens de Granovetter (1973). En effet, *« les individus avec qui on est faiblement lié ont plus de chances d'évoluer dans des cercles différents et ont donc accès à des informations différentes de celles que l'on reçoit. »* (Mercklé, 2011). Ainsi, les liens faibles, souvent dénoncés comme source d'anomie et de déclin de la cohésion sociale, sont des instruments indispensables aux individus pour leur intégration au sein de la communauté, alors que les liens forts ne permettent pas de générer de nouvelles opportunités, de sortir des carcans sociaux. Ces liens peuvent se créer via le syndicalisme, la politique, la vie associative, les engagements culturels ou sportifs. Bref, on ne peut qu'encourager l'intégration des entrepreneurs par nécessité dans la sphère sociale, sous toutes ses formes, pour sortir des clivages sociaux et se créer d'utiles réseaux.

De fait, **l'enjeu majeur nous paraît résider dans la création d'un réel réseau d'affiliation et de soutien répondant aux besoins spécifiques des entrepreneurs par nécessité, dans une vision solidaire et collective de l'entrepreneuriat.** *« Promouvoir l'entrepreneuriat pour promouvoir l'emploi implique de trouver des formes sécurisantes afin de ne pas précariser les porteurs de projets qui souhaiteraient se lancer dans cette aventure. Dans ce contexte naissent les couveuses d'activité, le portage salarial ou encore les SCAE ou SCOP (Sociétés Coopératives d'Activités et d'Emploi) qui ont pour dénominateur commun la poursuite d'un objectif de sécurisation du travail indépendant »* (Le Postec, 2013). Une proposition réside dans la reconnaissance, le renforcement et la structuration de l'économie solidaire. **Les SCAE**

sont une bonne illustration de cette démarche : elles ont pour principal objectif de sécuriser la démarche entrepreneuriale de personnes créant leur propre emploi, éventuellement par nécessité. Il s'agit de permettre le développement d'une activité économique sans constituer une entreprise juridiquement autonome ni perdre ses droits sociaux. Au sein de la coopérative d'entrepreneurs, le porteur de projet apprend ainsi son métier d'entrepreneur, en bénéficiant d'un accompagnement pragmatique, adapté à ses besoins, et en se libérant des questions administratives, fiscales ou comptables qui sont mutualisées. Ainsi sont créés collectivement, de la sécurité (économique, humaine, sociale, financière...) et des droits (représentation du personnel, couverture sociale...).

D'autres expériences concernent les projets de mini-entreprises fictives, du moins au départ, créées dans des structures de réinsertion et coordonnées par des associations compétentes (ex : Entreprendre Pour Apprendre -france.ja-ye.org-, permettant de développer les compétences entrepreneuriales des individus, leur confiance en soi, leur autonomie et leur réseau. Tout encourage d'ailleurs à ce que la sphère privée se saisisse également de ces initiatives, ainsi que le font déjà les fondations de Virgin ou d'Unilever. De nombreuses associations développent également des projets ambitieux et réussis, tels Ashoka ou Yump. Yump, par exemple, a développé une méthode pour « *toucher et réintégrer celles et ceux des quartiers qui ne croient plus dans le système mais qui ont l'énergie et la créativité des personnalités construites en dehors du moule* ». Présidée par Thomas Felbom, un ancien dirigeant d'une entreprise cotée à Oslo, Yump propose un dispositif qui comprend une formation initiale et un accompagnement allant jusqu'à cinq ans post-crédation, des outils comme des mini-vidéos pédagogiques, du réseau, avec une immersion dans de grandes entreprises et des fonds, grâce à des partenariats avec des banques, des cabinets conseils, ou de ressources humaines. En Ouganda, avec le support de l'association Ashoka, un jeune entrepreneur motivé a monté un réseau de soutien aux jeunes, afin de les faire sortir de la pauvreté par l'entrepreneuriat. Il a déjà fourni trois ans de formation à 150 jeunes, intervient dans les collèges et auprès des femmes précarisées.

Mais Louis Schweitzer responsable d'une autre fondation le reconnaît, « *la force d'Initiative France repose sur la conjugaison d'engagement financier fort, via le prêt d'honneur, et un accompagnement des créateurs d'entreprise. L'un ne va pas sans l'autre.* » Cet appui humain a permis aux entreprises créées d'afficher un taux de pérennité de 87 % après 3 ans d'existence (74 % après cinq ans). Un chiffre nettement supérieur à la moyenne nationale, qui

s'élève à 66 % selon l'Insee. Ainsi, le levier financier doit absolument compléter le volet d'accompagnement des créateurs par nécessité.

3.2.5 Levier financier et implication des banques

Le rôle négatif des banques, qui entretiennent la précarité financière permanente de ces individus, ne peut qu'être souligné. *« Tout d'abord, dans le discours public on entend évoquer toutes sortes de raisons aux échecs d'entreprises et l'on annonce sans cesse des mesures d'incitation, mais jamais on ne dit que l'acteur principal dans ces échecs est un système bancaire méfiant, à l'inverse de celui des pays anglo-saxons. C'est pourtant là que gît le principal problème ».* (La Croix, 12/5/2014)

Le problème de la gestion de la trésorerie est un second écueil majeur. Ce point, qui peut sembler redondant à tout projet de création d'entreprise, est cependant encore plus spécifique en ce qui concerne l'entrepreneuriat par nécessité. Rappelons-le, la personne n'entreprend pas par opportunité ou par choix, mais par nécessité de survie ce qui est forcément synonyme de moyens monétaires restreints. La tentation de s'accaparer les premiers revenus de l'entreprise est donc forte pour ces individus, au détriment du futur de celle-ci. Il est alors indispensable pour ces personnes de faire, dès les débuts du projet, la différence entre les flux de trésoreries internes à l'entreprise et les revenus qui lui serviront ensuite « à augmenter son confort ».

Grâce aux nouvelles technologies, de nouveaux modes de financement plus ouverts peuvent se développer. Ainsi, ne peut-on qu'**encourager**, à la suite de Muhammad Yunus, Prix Nobel 2006, **le développement du microcrédit**. Des plateformes telles MicroWorld se sont développées, sur le modèle du crowdfunding, permettant à de multiples individus et entreprises de soutenir des projets de création de micro-entreprises à travers le monde grâce à des prêts en ligne. Ce modèle est économiquement efficace, et socialement valable, car il crée non une relation de dépendance, mais une relation d'affaires entre les parties prenantes. **Devant la frilosité des institutions financières, cette voie innovante semble prometteuse.** Car *« les pauvres sont comme des bonsaïs. La semence n'est pas mauvaise, mais on ne leur a jamais donné les moyens de croître. Pour sortir les pauvres de la pauvreté, il faut leur permettre d'accéder à un environnement favorable, propice à leur développement »* (M. Yunus).

3.3 Implications en termes de politiques publiques

Encourager des individus dont les compétences, la motivation, les ressources et le réseau sont faible en matière d'entrepreneuriat, à créer leur propre entreprise pour sortir du chômage par des mesures et des politiques publiques incitatives a forcément un impact négatif sur le développement économique, le niveau de pérennité des entreprises, et le niveau de satisfaction individuel face à ce « non-choix » occupationnel. En particulier, l'auto-emploi paraît un choix très critiquable voire contre-productif pour réintégrer des personnes sans emploi, au faible capital humain et social, sur le marché du travail.

Le cadre structurel, social et institutionnel, est de plus défaillant à accompagner et soutenir les entrepreneurs hyper-contraints. Ceux dont les ressources économiques et sociales sont les plus faibles doivent en plus porter le fardeau de la contrainte et de la marginalisation. **Les propos recueillis par ces entrepreneurs hyper-contraints prouvent leur détermination et leur motivation, à l'encontre des schémas proposés, mais reflètent aussi leur détresse, leur solitude et leur combat, dans un environnement précaire et peu protecteur. Ils ne se sentent absolument pas reconnus comme de véritables entrepreneurs et les structures sociales, économiques, institutionnelles, les maintiennent dans des postures transitoires, instables et hybrides, formes mineures et inconfortables de l'entrepreneuriat.**

L'État doit par exemple alléger ses prélèvements et sa pression administrative, s'il souhaite réellement encourager cette forme d'entrepreneuriat.

Car ces entrepreneurs représentent un réel potentiel de développement pour le pays, dans la mesure où ils bénéficient d'un accompagnement et d'une formation pertinente, d'un support institutionnel efficace et de leviers financiers adéquats. Des entrepreneurs dits de survie peuvent développer leurs entreprises pour en faire des PME performantes et créatrices d'emplois. Enfin, dans le cas où formations et supports ne suffisent pas à rendre ces entrepreneurs moins précaires et plus profitables, il est indispensable d'envisager les politiques publiques permettant d'assurer leur retour à l'emploi salarié.

Cette recherche présente comme objectif ultime d'éclairer les décideurs sur les particularités liées au processus de création d'entreprise par nécessité, afin d'améliorer les politiques d'aide à ces entrepreneurs spécifiques, de plus en plus répandus et souhaités. L'enjeu est d'améliorer la pérennité de leurs structures, d'éviter les traumatismes et les échecs, de détecter en amont les projets non viables, de développer les structures d'accompagnement pré et post création adéquates, d'envisager des sensibilisations à l'entrepreneuriat dans l'enseignement général, technologique et professionnel, afin d'optimiser les taux de réussite. Il s'agit d'instiller une véritable culture, positive et solide, de l'entrepreneuriat dans notre société.

3.3.3 *Encourager plutôt les PME et les SMEs innovantes*

En France, les PME représentent près des deux tiers des emplois et 58% du PIB – et plus les entreprises sont de taille modeste, plus leur impact économique est proportionnellement important, en particulier en terme de création d'emplois. Ainsi, **les micro-entreprises françaises, celles qui emploient moins de dix personnes, réalisent un peu plus d'un quart de la valeur ajoutée du pays, soit 5 % de plus que la moyenne de l'UE. Elles n'ont certes pas l'envergure d'une multinationale, mais elles pourraient procurer la masse d'emplois nécessaires aux entrepreneurs par nécessité qui souhaitent ou doivent retourner au salariat.** Ces TPE, mais aussi les PME, ont un rôle crucial dans le tissu économique, et ont souvent été le parent pauvre des politiques publiques françaises. Pourtant, en Allemagne et en Suisse, les PME créent plus de 90% des emplois, 85% aux États-Unis, mais seulement 52% en France et 10% en Inde. En France, elles représentent 99,9% des entreprises, 38% du chiffre d'affaires, 49% de la valeur ajoutée et 43% de l'investissement. Ce sont elles qui subissent les plus fortes barrières à l'entrée, charges sociales, code du travail, maquis administratif, frilosité des banques, difficulté de recrutement de profils "pointus", accès aux réseaux, aux technologies. Il importe donc de les aider.

Il s'agit pour l'État de contribuer à l'émergence de solides écosystèmes entrepreneuriaux. Le développement d'une communauté exige plus que le développement d'entreprises : il y a aussi besoins d'infrastructures, d'institutions publiques, d'entreprises établies qui peuvent travailler ensemble au sein de systèmes productifs avancés. Le concept d'écosystème a été défini par Moore J.F. (1993) comme « *une communauté économique soutenue par l'interaction d'individus et d'organisations* ». Un tel écosystème se comprend donc comme un ensemble d'acteurs interdépendants au sein d'une même aire géographique

qui ont une influence sur la création et même la trajectoire de l'ensemble des acteurs, sur le développement macroéconomique global de toute une région, voire potentiellement sur l'économie toute entière. Isenberg D. (2011) propose une modélisation de l'écosystème entrepreneurial en six éléments : des leaders publics, qui vont promouvoir l'entrepreneuriat et les entrepreneurs ; des gouvernements, qui ont comme mission de mettre en place des institutions en lien avec l'entrepreneuriat, telles que des instituts de recherche, des relations internationales, et aussi d'atténuer les barrières législatives à l'entrepreneuriat ; une culture qui tolère l'erreur, l'échec, qui valorise la prise de risque et la contradiction, qui considère l'entrepreneuriat comme un choix de vie respectable ; des success stories qui puissent servir de modèle à de potentiels entrepreneurs ; des personnes compétentes, expérimentées, qui ont créé des organisations et ont une expérience dans la direction ou le conseil ; du capital, en tant que capital de départ pour les entreprises, mais aussi du capital immatériel, conseils et contacts ; des associations d'industriels, des groupes d'influence qui vont mettre en contact et en réseau les entrepreneurs ; des écoles, des universités, un système éducatif, afin d'enseigner l'entrepreneuriat ; des infrastructures, transport et communication ; regroupement géographique des acteurs ; des professionnels orientés entreprises, juristes, comptables, spécialistes du marché et techniciens ; et des clients potentiels, qui pourront donner leur opinion sur les nouveaux produits ou services. On le voit, les axes de développement sont nombreux.

La révision des lois sur les faillites et la mise en place d'un éventail plus large de sources de financement plus favorables à la prise de risques y contribueront. Mais surtout, dans un monde de plus en plus ouvert, où l'innovation agile et la créativité prennent peu à peu le pas sur les capacités industrielles traditionnelles, un environnement culturel totalement rénové et plus propice à l'entrepreneuriat, apparaît indispensable.

3.3.4 Développer la culture entrepreneuriale et l'utilisation de la logique effective

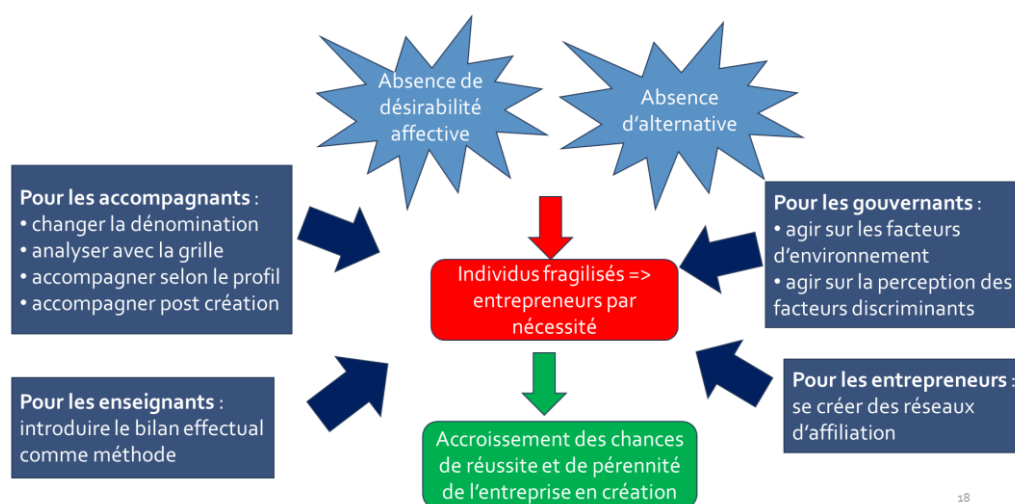
Un premier travail doit être fait sur la perception des échecs et la résilience donc, qui pourrait être démarré de façon très fructueuse dès le plus jeune âge à l'école. Il s'agit de considérer l'échec comme une occasion d'apprendre et de progresser, et non comme un résultat négatif et stigmatisant. Je renvoie sur ce vaste sujet également très étudié, à la littérature, notamment l'article de Smida et Khelil (20110) intitulé « *Repenser l'échec*

entrepreneurial des petites entreprises émergentes » ainsi qu'à l'intervention de G. Fioraso, Secrétaire d'État à l'enseignement supérieur et à la recherche, qui déclare en avril 2014 : « *Il faut intégrer la formation et l'encouragement à l'entrepreneuriat. Car l'innovation, c'est d'abord un état d'esprit, une culture : le goût d'entreprendre, d'oser, de créer, de conduire des projets collaboratifs, l'apprentissage du rebond à partir d'erreurs. Tout cela se cultive dès le plus jeune âge* ». **On ne peut que se féliciter de l'introduction du thème de l'entrepreneuriat au sein des préoccupations de l'Éducation Nationale, de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche**, ainsi que le prouvent les PEPITE (pôles étudiants pour l'innovation, le transfert et l'entrepreneuriat), le statut étudiant-entrepreneur, ou encore le lancement d'appel à projets de l'action "Culture de l'innovation et de l'entrepreneuriat », au sein du programme d'investissements d'avenir. Car **il s'agit bien d'une perspective sociétale, visant à valoriser très tôt l'alternative « entrepreneuriale », à s'entraîner, se préparer et se former**. Car on a prouvé que baser des politiques d'emploi sur les caractéristiques intrinsèques de l'entrepreneuriat de nécessité est une erreur, pour les individus et la société : il faut inculquer le métier d'entrepreneur à tous ceux qui veulent se lancer, pour les outiller de façon adéquate.

L'utilisation des technologies et du numérique est également un enjeu majeur, qui peut démocratiser l'enseignement de l'entrepreneuriat, via les MOOC (cours en ligne ouvert aux masses) par exemple, pour développer des « digital entrepreneurs » connectés.

L'enseignement de l'entrepreneuriat est là encore un sujet en soi. Néanmoins, concernant les différents profils d'entrepreneurs stigmatisés et hyper-contraints, il apparaît indispensable de procéder différemment. A. Fayolle et O. Toutain (2009) ont proposé quelques pistes intéressantes, à la suite d'Honig (2004), qui critique ouvertement l'usage abusif du plan d'affaires dans l'enseignement de l'entrepreneuriat aux États-Unis. « *Ainsi, en Finlande, la « Team Academy » créée par Partanen propose à des bacheliers d'expérimenter pendant trois années, en situation réelle, la vie d'une entreprise dans la perspective de vivre activement leur apprentissage, processus ponctué par l'obtention officielle d'une Licence en Business Administration. En France, Verzat propose d'orienter l'apprentissage de l'entrepreneuriat en développant une posture de l'enseignant-accompagnateur dans le but d'insister sur la formation pratique, située entre la pensée et l'action. Le but est donc d'aider l'apprenant à développer un « savoir-être autonome », lui permettant de construire ses projets dans un monde économique complexe, où l'acquisition de l'information pose beaucoup moins de*

difficultés que l'adaptation au changement ». On peut citer aussi l'outil des mini-entreprises et plus généralement, des outils comme la méthode des cas, la pédagogie par projet ou autour de situation-problème, qui sont pour la plupart issus des sciences de l'éducation et forment des moyens cohérents et pragmatiques. Ainsi, comme le rappelle C. Gaujard : « *Certains chercheurs (Surlémont, Kearney, 2009 ; Plaschka, Welsch, 1990 ; Porter, McKibbin, 1988) insistent sur la nécessité d'ancrer l'éducation plus dans des situations réalistes, concrètes, expérientielles, proche des logiques éducatives actives ou selon le principe d'isomorphisme de De Ketele (2000) repris par Verzat et Raucent (2011). Autrement dit pour apprendre l'entrepreneuriat, il faut agir comme les entrepreneurs* ». Il s'agit de se donner l'objectif, en tant qu'accompagnant, de forger l'entrepreneur à la décision en environnement incertain, et de prendre en compte le contexte pour situer le mode d'accompagnement. **Concernant les entrepreneurs stigmatisés et hyper contraints, une piste précieuse peut donc être le recours à la logique effectuale, dont nous avons prouvé qu'elle n'était pas inconnue, même inconsciemment, de ces entrepreneurs, et qu'elle s'adaptait particulièrement à leur démarche.** Kantola (2013) décrit le besoin d'accompagnement des entrepreneurs par nécessité lié particulièrement à une stratégie de résilience. Il s'agit de « s'en sortir » avec les moyens disponibles. La théorie effectuale, ainsi que nous l'avons décrite, peut être un excellent outil, car ainsi que le déclare Sarasvathy (2011) : « *the most exciting part of effectuation is the fact that it is learnable and teachable, NOT that is something only a few with special talent can engage in* ». Il faut créer de nouvelles méthodes et de nouveaux outils en ce sens.



4 Limites et perspectives de recherche

4.1 Limites des travaux

Notre travail vise à enrichir la connaissance des entrepreneurs par nécessité. Il comporte néanmoins certaines limites.

La première est que nous n'avons pu faire porter notre étude empirique que sur un cas. Pour des raisons pratiques (format de la thèse), il nous a fallu renoncer à un projet un temps envisagé, titanesque mais exhaustif, consistant à interroger trois créateurs d'entreprise par nécessité correspondant à chacun des profils dégagés dans la typologie, soit un total de 24 cas à analyser. Il est nécessaire d'étendre ce travail, en multipliant les analyses, avec au moins trois individus par profil identifié dans la typologie, soit vingt-quatre cas, dans l'idéal via une étude longitudinale, afin d'en assurer la réplication pour une possible généralisation.

La seconde limite est que nous nous sommes focalisés sur les processus entrepreneuriaux ; il serait nécessaire d'étudier également le « passage à l'acte », le moment, les déclencheurs et les raisons sous-jacentes pour lesquelles un individu qui se perçoit contraint, décide malgré-tout de créer. Ainsi que le suggère Minguet G. (2013), la question reste entière : « Comment l'on passe de cette perception des contraintes, de cette objectivation des contraintes au fait que certains sujets-acteurs s'en emparent malgré la prise de risques, l'absence de vision politique, d'environnement, et de réseau. Je prolongerai l'idée de contrainte avec celle de passage à l'acte : pourquoi certains s'y mettent alors que d'autres ne s'y mettent pas, sous quelles conditions sociales, économiques, environnementales, etc. »

Le point principal étant en fait l'issue de cette aventure entrepreneuriale par nécessité et son intérêt en tant que processus.

La troisième limite tient à l'aspect rudimentaire du questionnaire effectuel de Sarasvathy ou des questions développées par Chandler G., DeTienne D., McKelvie A., Mumford T., (2011). Un travail s'impose pour retravailler ces outils afin de les rendre plus complets et donc plus profitables pour les prochaines travaux.

Enfin, nous n'avons pas eu le loisir dans cette étude d'approfondir et de préciser le lien entre chaque profil de la typologie et les modes d'accompagnement spécifiques. Ce travail semble indispensable.

4.2 Perspectives concernant les processus

Le domaine dans lequel les travaux doivent être le plus approfondi est celui de l'analyse des processus, avec des études longitudinales en particulier.

Plus d'une dizaine de recherches mentionnent la nécessité de travaux longitudinaux, portant sur **les résultats et le devenir de ces entreprises**, sur les processus, sur la satisfaction des entrepreneurs, leur bien-être et leur santé, l'impact économique, social et psychologique de leurs entreprises. Pour mesurer l'intérêt du processus entrepreneurial et son évolution, en particulier, il serait nécessaire de choisir un échantillon de créateurs naissants au tout début du processus et de les suivre dans le temps. De même, il serait intéressant d'étudier la situation des créateurs chômeurs avant et après cette expérience.

Observer en profondeur plusieurs cas d'entrepreneurs par nécessité dans leur décision de création jusqu'à plusieurs mois après le démarrage de leur activité serait ainsi précieux, pour étudier entre autres le rôle des réseaux, des technologies, le choix du secteur d'activités.

Par ailleurs, les **modes spécifiques d'accompagnement** doivent être déterminés, en faisant une analyse de l'efficacité des principaux programmes d'accompagnement existants, par le suivi longitudinal de plusieurs cas d'entrepreneurs par nécessité aidés par différentes structures, dans le cadre de la dyade entrepreneur-accompagnateur. L'étude de l'accès à l'information est également critique. Et comme les compétences et les motivations évoluent au cours du processus entrepreneurial, en particulier, en apprenant à diriger une entreprise, les entrepreneurs par nécessité voient leurs motivations évoluer positivement, il serait nécessaire d'étudier ce point (Cassar 2007; Estrin, Mickiewicz, et al. 2013). Les recherches à ce jour restent rares et limitées méthodologiquement. Elles doivent tester de façon rigoureuse l'évolution des motivations, des compétences et du niveau de satisfaction des entrepreneurs

hyper-contraints au cours du processus entrepreneurial. Enfin, suite à nos conclusions, il serait intéressant d'approfondir le lien entre effectuation et entrepreneuriat de nécessité.

Il faut aussi donner à la **résilience entrepreneuriale** des références théoriques solides, car ce concept permettrait de travailler sur l'accompagnement des entrepreneurs par nécessité, et la transformation d'une situation vécue négativement, en une expérience enrichissante, indépendamment de son issue.

Enfin des études interdisciplinaires sont nécessaires, ainsi que des investigations multi-niveaux (micro à macro et nécessité à opportunité).

Stephan U. et al. (2015) soulignent qu'il serait utile de comprendre sous quelles conditions différents types de motivation influent sur les ambitions de croissance des entrepreneurs.

Un domaine que nous aimerions développer dans un prochain travail de recherche concerne la **thématique de la persévérance**, telle que définit par van Gelderen M. (2012) et très peu reprise dans les articles en France, malgré les perspectives très intéressantes qu'elle offre. La persévérance est définie comme la poursuite constante d'un objectif, malgré les obstacles, les revers et les contraintes qui se présentent. Cette capacité entrepreneuriale semble cruciale, en particulier pour les entrepreneurs par nécessité. Il serait intéressant d'analyser les stratégies de persévérance proposées par van Gelderen dans ce cadre précis.

4.3 Perspectives concernant l'environnement, les politiques publiques et les vides institutionnels

Aucune recherche ne porte sur les parties prenantes, en particulier le financement des projets, le rôle des infrastructures, de la concurrence, des innovations technologiques, du protectionnisme ou de la mondialisation.

Les travaux sont rares, qui portent sur des modèles théoriques aboutis permettant une analyse d'impact des interactions entre entrepreneuriat et institutions ou politiques publiques. Par exemple, quelles sont les interactions entre entrepreneuriat, qui plus est de nécessité, et les institutions, lois, normes, qui sont fructueuses ? Comment l'entrepreneuriat de

nécessité affecte le développement industriel d'un pays, sa croissance et son bien-être ? Quels sont ses effets sur le marché de l'emploi et le chômage ? A l'inverse, quels impacts ont réellement les politiques de l'emploi sur l'entrepreneuriat de nécessité ? Peu de recherches portent sur le rôle de l'entrepreneuriat social sur l'entrepreneuriat hyper-contraint, à la croisée des réflexions sur le bien-être d'une société et l'entrepreneuriat.

En particulier, il faut étudier l'entrepreneuriat de nécessité, en lien avec le concept d'exclusion sociale, et déterminer le rôle des changements dans le marché du travail et le système d'éducation. Quelles sont les meilleures institutions, les meilleures politiques de soutien à la création d'entreprise, les mécanismes (par exemple la micro finance) et les processus ? Ces études doivent être impartiales et permettre de disposer d'outils fiables de mesure financière des politiques publiques d'emploi par l'entrepreneuriat, pour déterminer sur le long terme les résultats des programmes publics d'aide aux personnes défavorisées, par la création d'entreprise. Des recherches sont aussi nécessaires sur les autres facteurs institutionnels : prélèvements, impôts et taxes, rôle de l'épargne, des subventions et aides de l'État, code du travail, système éducatif.

4.4 Perspectives portant sur les spécificités locales et les comparaisons internationales

Plusieurs recherches concluent sur la nécessité d'études régionales plus détaillées et de comparaisons internationales. Les travaux mettent également à jour le **besoin de travaux plus centrés sur les pays en développement**.

Les pistes de recherche sont donc nombreuses et variées.

4.5 Perspectives directement liées à cette étude

Au-delà des pistes identifiées à l'issue de la revue littéraire, les conclusions de notre recherche ouvrent des perspectives importantes : nos travaux requièrent une généralisation, par le biais d'études, particulièrement empiriques quantitatives. Les travaux ultérieurs envisagés portent sur l'exploitation des résultats présentés ci-avant, en particulier afin de mesurer l'impact des différentes logiques, effectuales ou causales, sur la pérennité et la croissance des entreprises

créées. Il serait par ailleurs intéressant de décliner cette étude dans les autres pays dits développés ou industrialisés. Enfin, une mesure longitudinale serait fort instructive, ainsi qu'un test d'outils développés sur la base de nos conclusions.

Le premier axe serait une étude longitudinale, qui reprendrait chaque profil défini dans la typologie, avec une population de contrôle. Il serait intéressant à ce stade de tester cette typologie, au niveau international, et de « peser » les différentes catégories. Ensuite, des études qualitatives sur chaque type permettrait de définir les besoins, chances de succès et problématiques spécifiques, pour orienter les politiques publiques et les contenus de formation ou d'accompagnement, ainsi que guider les entrepreneurs par nécessité vers une meilleure compréhension de leurs spécificités par la recherche de corrélation multicritères par exemple. Il s'agira d'étudier une cohorte dans le processus de création pour enrichir l'effectuation en suivant 10 à 20 entrepreneurs afin de comprendre leur mode de pensée et d'action, et d'identifier les mécanismes effectuels en fonction des types, comme nous l'avons fait pour H. Pour ce faire, un questionnaire devra être adapté, basé par exemple sur celui développé par Chandler G., DeTienne D., McKelvie A., Mumford T., (2011). Pour obtenir une saturation des données, on répliquera jusqu'à ne plus rien apprendre de nouveau, ou on réalisera au moins trois entretiens semi-directifs par profil, soit 24. Le but serait d'aboutir à une matrice présentant pour chaque profil la grille de criticité développée, et ces particularités s'il en existe.

En collaboration avec le consortium GEM, des questionnaires détaillés seront par ailleurs envoyés à un échantillon représentatif de la population des entrepreneurs (au sens créateurs d'entreprise) français. Un détail des questions prévues figure en annexe 20.

Une des voies de recherche futures parmi les plus prometteuses consiste à tenter de mettre en évidence les liens entre les types d'entrepreneurs définis ici et la performance de leurs firmes, notamment en termes de survie et de croissance. Il est aussi envisager de s'inspirer du travail de Stinchfield B., Nelson R., Wod M., (2013) pour élargir l'analyse des processus entrepreneuriaux par profil de la typologie à l'ensemble des comportements recensés dans cet article, bricolage, improvisation, artisanat, gestion, etc.

Bibliographie

Abdelnour S., Lambert A., (2014), "« L'entreprise de soi », un nouveau mode de gestion politique des classes populaires ?", *Genèses*, vol.2, n°95

Abdesselam R., Bonnet J., Renou-Maissant P., (2014), "Typology of the French regional development: revealing the refugee versus Schumpeter effects in new-firm startups", *Applied Economics*, Vol.46, n°28, p.3437-3451

Acs Z., Varga A., (2005), "Entrepreneurship, Agglomeration and Technological Change", *Small Business Economics*, vol. 24, No. 3

Acs, Z.J. & Szerb, L. (2007), "Entrepreneurship, economic growth and public policy", *Small Business Economics*, vol. 28, no. 2-3, pp. 109-122

Acs, Z.J. (2006), « How is entrepreneurship good for economic growth? », *Innovations*, vol. 1, n° 1, p. 97-107

Ajzen I., (1991), « The Theory of Planned Behaviour », *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, vol. 50, n° 2, p. 179-211

Allali B., (2010), «Maghrebien Entrepreneurs in Quebec: An Exploratory Study and a Conceptual Framework», *Journal of Comparative International Management*, Vol. 13, no 1, p. 23-32

Allard-Poesi F, (2011), "Le codage n'est pas un "truc" méthodologique, ou du codage comme problématisation", *le Libellio d'Aegis*, vol. 7 n°3

Allen E., Elam A., Langowitz N., Dean M., and Global Entrepreneurship Research Association, (2007), *GEM Report on Women and entrepreneurship*

Alter N., (2012), *La force de la différence; itinéraire de patrons atypiques*, Presses Universitaires de France

Alvarez S. A., Barney, Jay B., (2010), "Entrepreneurship and Epistemology: The Philosophical Underpinnings of the Study of Entrepreneurial Opportunities", *The Academy of Management Annals*, vol.4, n°1, p.557 — 583

Amit R., Mueller E., (1995), « Push and pull Entrepreneurship », *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, vol 12, No 4, p. 64-80

Amoros J.E., Bosma N., (2013), *rapport GEM*

Anderson A. R., (2005), "Enacted Metaphor: The Theatricality of the Entrepreneurial Process", *International Small Business Journal*, vol.23, p.587-603

Andersson P., Wadensjö E., (2007), « Do the unemployed become successful entrepreneurs? A comparison between the unemployed, inactive and wage-earners », *International Journal of Manpower*, vol. 28, p. 604-626

Antonmattei P.H., Sciberras J.C., (2008), "Le travailleur économiquement dépendant : quelle protection ?", *Rapport à M. le Ministre du Travail, des Relations sociales, de la Famille et de la Solidarité*

Archer R., Baker T., (2009), "Towards an alternative theory of entrepreneurial success : integrating bricolage, effectuation and improvisation", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Vol.29, n°6

Arenius P., Minniti M., (2005), "Perceptual variables and nascent entrepreneurship", *Small Business Economics*, vol. 24, p. 233-247

Armstrong P., (2005), *Critique of entrepreneurship: People and policy*, Palgrave Macmillan, Basingstoke

Aronson R. (1991), *Self-employment: A Labor Market Perspective*. Ithaca: ILR Press

Ashta A., Raimbault S., (2009), « Business perceptions of the new French regime on auto-entrepreneurship: a risk-taking step back from socialism », *Cahier du CEREN*, Vol. 29, p. 46-61

Atherton A., Faria J., Wu D., W. Z., (2015), "Human capital, entrepreneurial entry and survival", *discussion paper in Economics*, n°1, Nottingham Trent university

Aubry M., Bonnet J., Renou-Maissant P., (2013), "Business cycle and entrepreneurial behavior using French regional Data", *Economics Working Paper Archive from Center for Research in Economics and Management*, University of Rennes 1, University of Caen and CNRS

Audretsch D.B., (2008), "Does self-employment reduce unemployment?", *Journal of Business Venturing*, vol 23, n°6, p.673-686

Audretsch D.B., Thurik A.R., (2004), « A model of the entrepreneurial economy », *International Journal of Entrepreneurship Education*, vol. 2, n° 2, p. 143-166

Avenier M.J., Thomas C., (2014), "Designing a qualitative research project consistent with its explicit or implicit epistemological framework", working paper

Avenier MJ., (2012), "Epistémologies de l'entrepreneuriat : Cadres scientifiques et épistémologiques mobilisés dans la recherche en entrepreneuriat", in A. Fayolle (dir.). *Encyclopédie de l'Entrepreneuriat*, Cormelles-le-Royal : Editions EMS

Avenier MJ., Thomas C., (2011), "Mixer quali et quanti pour quoi faire ? Méthodologie sans épistémologie n'est que ruine de la réflexion !", *Cahier de recherche du CERAG*

Ayache M., Dumez H., (2011), "Le codage dans la recherche qualitative, une nouvelle perspective?", *le Libellio d'Aegis*, vol. 7 n°2

Ayache M., Dumez H., (2011), "Réflexion en forme de réponse à propos du codage dans la recherche qualitative", *le Libellio d'Aegis*, vol. 7 n°3

Baccari Jamoussi E., (2013), "Les motivations des jeunes entrepreneurs tunisiens : étude comparative avec leurs similaires d'autres pays", *Journal of Global Management Research*

Bah T., Mahé de Boislandelle H., (2010), "La méthodologie des récits de vie au service de l'analyse du processus de transmission des entreprises", working paper, colloque GRH, PME et Entrepreneuriat : Regards croisés

Baker T., Minerb A., Eesley D. , (2000), "Improvising firms: bricolage, account giving and improvisational competencies in the founding process", *Research Policy*, Vol.32, n°2, p.255–276

Baker T., Nelson R., (2005), "Creating something from Nothing: Resource Construction through Entrepreneurial Bricolage", *Administrative Science Quarterly*, vol.50, issue 3, p.329-366

Baker T., Welter F., (2015), "Bridges to the future : challenging the nature of entrepreneurship scholarship, published in: Baker, T. & F. Welter (eds), *Routledge Companion to Entrepreneurship*, London: Routledge

Bandura A., (1977), "Self-efficacy: toward a unifying theory of behavioural change", *Psychological Review*, vol.84, p.191–215

Banerjee A., Duflo E., (2012), *Repenser la pauvreté*, Seuil, coll. « Les Livres du Nouveau Monde »

Barthélémy A., Slitine R., (2011), *Entrepreneuriat social, Innover au service de l'intérêt général*, Vuibert

Battilana J., Leca B., Boxenbaum E., (2009), "How actors change institutions: Towards a theory of institutional entrepreneurship", *Academy of Management Annals*, vol.3, p.65–107

Baucus D.A., Human S. E., (1994), "Second career entrepreneurs : a multiple case study analysis of entrepreneurial processes and antecedent variables", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 19, n°2, p.41-71

Beattie L. E., (1984), "The Entrepreneurial Woman", *Business and Economic Review*, vol.31 n°1

Beaucage A., Bellemare G., (2007), « La diversité du succès des travailleurs autonomes », *Recherches sociographiques*, vol. 48, n° 2, p. 11-36

Beaucage A., Laplante N., Légaré R., (2004), "Le passage au travail autonome : Choix imposé ou choix qui s'impose ?", *Relations industrielles / Industrial Relations*, vol. 59, n° 2, p. 345-378

Bell D., Rutherford A., (2013), "Older Workers and Working Time", *discussion paper n°7546*, Institute for the Study of Labor (IZA) in Bonn

Bellanca Sabrina, Colot Olivier, « Motivations et typologie d'entrepreneurs : », *La Revue des Sciences de Gestion* 2/2014 (N° 266) , p. 63-74

Benz M., (2005). "Entrepreneurship as a Non-profit-seeking Activity", *Institute for Empirical Research in Economics Working Paper* No. 243, University of Zurich

Bergmann H., Sternberg R., (2007), « The changing face of entrepreneurship in Germany », *Small Business Economics*, vol. 28, p. 205-221

Bernard G., (2007), « Au début, il y a le salariat...; Une approche généalogique de la création d'entreprise", *Revue internationale de psychosociologie et de gestion des comportements organisationnels*, vol.31, n°13, p.219-233

Bernard M.J., (2008), « L'entrepreneuriat comme un processus de résilience. Les bases d'un dialogue entre deux concepts », *Revue Internationale de Psychosociologie*, vol. 14, n° 32, p. 121-140

Berner E., Gomez G., Knorrige P., (2012), "Helping a large number of people become a little less poor : the logic of survival entrepreneurs", *The European Journal of Development Research* , vol.24, n°3, p.382-396

Beugelsdijk S., Noorderhaven N., (2005), "Personality characteristics of self-employed : an empirical study", *Small Business Economics*, vol.24, p.159-167

Bhola R., Verheul I., Thurik A.R., Grilo I., (2006), "Explaining engagement levels of opportunity and necessity entrepreneurs", *EIM papier de recherche*

Bhowmik S. K., (2007), "Street vending in urban India: the struggle for recognition", in J. Cross and A. Morales (Eds.), *Street entrepreneurs: people, place and politics in local and global perspective* (pp. 89-123). London: Routledge

Bijoui I., (2012), "From necessity to business entrepreneurship: The case of the Songhai center, Porto Novo, Benin", *African Journal of Business Management*, Vol.6, N° 18, p. 5872-5878

Bill F., Bjerke B., Johansson A.W., (2010), *(De)Mobilizing the Entrepreneurship Discourse. Exploring Entrepreneurial Thinking and Action*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham (UK)

Binder M., Coad A., (2012), "Life satisfaction and self-employment: a matching approach", *Small Business Economics*, Vol.38, n°1

Bird B., (1992), "The Roman God Mercury: An Entrepreneurial Archetype", *Journal of Management Enquiry*, vol 1, no 3

Birley S., Westhead P., (1994), "A taxonomy of business start-up reasons and their impact on firm growth and size", *Journal of Business venturing*, vol. 9, n°1

Blackburn R. A., Ram M., (2006), « Fix or fixation? The contributions and limitations of entrepreneurship and small firms to combating social exclusion », *Entrepreneurship and Regional Development*, vol 18, No.1, p.73–89

Blais R.A., Toulouse J.M., (1990), "National, regional, or world patterns of entrepreneurial motivation?", *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, vol. 7, p. 3-20

Blanchet A., Gotman A., (1992), *L'enquête et ses méthodes : l'entretien*, Paris, Nathan

Blanchflower D., Oswald A., (1998), "What makes an entrepreneur?", *Journal of Labor Economics*, vol.16, n° 10, p.26-60

Block J., Köellinger P., (2009), "I can get no satisfaction : necessity entrepreneurship and procedural utility", *Kyklos international review for social sciences*, Vol.62, n°2, p.191–209

Block J., Kohn K., Miller D., Ullrich K., (2014), "Necessity Entrepreneurship and Competitive Strategy", *IZA DP No. 8219 working paper*

Block J., Sandner P., (2009), "Necessity and Opportunity Entrepreneur and their Duration in Self-employment: Evidence from German Micro Data", *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 9, N° 2, p.117-337

Block J., Sandner P., Spiegel F., (2010), "Do risk attitudes differ within the group of entrepreneurs?", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Vol. 30, n°4, Article 4

Block J.,Wagner, M. , (2010), "Necessity and Opportunity Entrepreneurs in Germany: Characteristics and Earnings Differentials", *Small Business Review*, n°62, 154-174

Bögenhold D., Staber U, (1990), "Selbständigkeit als ein Reflex auf Arbeitslosigkeit? Makrosoziologische Befunde einer international-komparativen Studie.", *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, vol.42, p.265–279

Bögenhold, D., Fachinger, U., (2009), "Entrepreneurship, Innovation and Spatial Disparities: Divisions and Changes of Self-employment and Firms", working paper

Borožan D., (2014), "Exploring Entrepreneurs' Motivation: Comparison of Croatia, European Post-socialist and Developed Countries", *Journal of Entrepreneurship*, vol.23, p.263-287

Bosma N., Levie J., (2009), *Global Entrepreneurship Monitor, 2009 Global Report*, Babson College, USA

Bouchikhi H., Kimberly J., (1994), *Entrepreneurs et gestionnaires : les clés du management entrepreneurial*, Les Editions d'Organisation

Bourdieu P., (1978), "Classement, déclassement, reclassement", *Actes de la recherche en sciences sociales*, Vol. 24, , p. 2-22

Bourdieu P., (1986), « L'illusion biographique », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 62-63, pp. 69-72

Boutillier S., Uzunidis D., (1995), *L'entrepreneur, Une analyse socio-économique*, Ed. Economica

Bowen H. P., DeClercq, D., (2008), "Institutional context and the allocation of entrepreneurial effort", *Journal of International Business Studies*, vol.39, n°4, p.747

Bras G., Soukiazis E., (2014), "The Nature of Entrepreneurship and its Determinants:Opportunity or Necessity?", *Estudios do GEMF*, N.º 22

Brasseur, M. (2010), *Entrepreneuriat et insertion*, Bruylant, Bruxelles

Bravo-Bouyssy K., (2010), « Les entrepreneurs en solo : Différentes logiques de création », *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol. 9, n°1, p. 4-28

Brenner R.,(1987), "National policy and entrepreneurship: The statesman's dilemma", *Journal of Business Venturing*, vol.2, n°2, p.95-101

Brockhaus R.H., Horowitz, P.S., (1986), "The psychology of the entrepreneur", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 23, p. 29–45

Brokhaus R.H., (1982), "The psychology of the entrepreneur", in C.A. Kent, D.L. Sexton, and K.H. Brooks A., (2009), *Social Entrepreneurship: A Modern Approach to Social Value Creation*, Prentice Hall Edition

Brüderl J., Preisendörfer P., Ziegler R., (1996), *Der Erfolg neugegründeter Betriebe*. Berlin: Duncker & Humblot

Brünjes J., Revilla Diez R., (2012) "'Recession push' and 'prosperity pull' entrepreneurship in a rural developing context", *Entrepreneurship & Regional Development : An International Journal*, Vol.1, n°21

Bruyat C., (2001), "Créer ou ne pas créer? Une modélisation du processus d'engagement dans un projet de création d'entreprise", *Revue de l'entrepreneuriat*, vol. 1, n°1

Bruyat, C. (1993), « Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation », Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Pierre Mendès France de Grenoble, p. 431

Bryman A., (1984), "The debate about quantitative and qualitative research: a question of method or epistemology?", *The British Journal of Sociology*

Burrick D., (2010), "Une épistémologie du récit de vie", *Recherches qualitatives – Hors Série – numéro 8* – pp. 7-36.

Busenitz L.W., Barney J.B., (1997), "Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: Biases and heuristics in strategic decision-making", *Journal of Business Venturing*, vol. 12, n° 1, p. 9-30

Bygrave W., Cowling M., (2007), "Entrepreneurship, Welfare Provision and Unemployment: Relationships between Unemployment, Welfare Provision, and Entrepreneurship in Thirty-Seven Nations Participating in the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2002", *Comparative Labor Law & Policy Journal*, vol.28, No. 4

Bygrave W.D., Hofer C.W., (1991), "Theorizing about entrepreneurship", vol.16, n°2, p.13-22

Cahuc P., Carcillo S., Zimmermann K., (2013), "L'emploi des jeunes peu qualifiés en France", *les notes du conseil d'analyse économique*, n° 4

Calas M.B., Smircich L., Bourne K.L., (2009), « Extending the boundaries: Reframing "entrepreneurship as

social change” through feminist perspectives », *Academy of Management Review*, vol. 34, n° 3, p. 352-369

Caliendo M., Hogenacker J., Künn S., Wießner F., (2015), ""Subsidized Start-Ups out of unemployment: A Comparison to Regular Business Start-Ups"", *IZA discussion paper n°8817*

Caliendo M., Kritikos A.S., (2009), « I want to, but I also need to: Start-ups resulting from opportunity and necessity », *IZA DP n° 4661*

Caliendo M., Kritikos A.S., (2010), « Start-ups by the unemployed: characteristics, survival and direct employment effects », *Small Business Economics*, vol. 35, n° 1, p. 71-92

Carlsrud A., Brännback M., (2011), "Entrepreneurial motivations : what do we still need to know?", *Journal of Small Business Management*, vol.49 n°1, p. 9-26

Carter N.M., Gartner W.B., Reynolds P., (1996)., "Exploring Start-up Event Sequences", *Journal of Business*, vol.11, n°3

Carter N.M., Gartner W.B., Shaver K.G., Gatewood E.J., (2003), « The career reasons of nascent entrepreneurs », *Journal of Business Venturing*, vol. 18, n° 1, p. 13-39

Cassar G., (2007), "Money, money, money? A longitudinal investigation of entrepreneur career reasons, growth preferences and achieved growth", *Entrepreneurship and Regional Development*, vol.19, n°1, p.89-107

Casson, M. (1982), *The entrepreneur. An economic theory*, Oxford: Martin Robertson

Castel R., (2009), *La montée des incertitudes : travail, protections, statut de l'individu*, Paris, Éd. du Seuil, 2009

Castrogiovanni G., Justis R., Julian S., (1993), "Franchise failure rates : An assessment of magnitude and influencing factors", *Journal of Small Business Management*, vol.31, n°2, p.105-114

Centre d'Analyse Stratégique, (2012), *Présentation de deux Notes d'analyse L'entrepreneuriat en France Volet 1 : Mythes et réalités en comparaison internationale; Volet 2 : Comment mieux accompagner la prise de risque des créateurs d'entreprise ?*

Chamaret C., (2011), “Faire une revue littéraire : quelques outils complémentaires”, *le Libellio d'Aegis*, vol.7, n°2, pp. 29-32

Chambliss D., (1989), "The mundanity of excellence : an ethnographic report on stratification and Olympic swimmers", *Sociological Theory*, vol.7, p.70-86

Chandler G., DeTienne D., McKelvie A., Mumford T., (2011), "Causation and Effectuation processes : a

validity study", *Journal of Business Venturing*, vol. 26, n°3, p.375–390

Chell E., Haworth J., Brearly S., (1991), *The entrepreneurial personality: Concepts, cases and categories*, Routledge, London

Cheung O.L., (2014), "Are we seeing 'necessity' or 'opportunity' entrepreneurs at large?", *Research in Business and Economics Journal*, to be published

Chrysostome E., (2010), "The Success Factors of Necessity Immigrant Entrepreneurs: In Search of a Model", *Thunderbird International Business Review*, Vol. 52, No. 2

Claret M., Ruane M., (2010), "Nene and her business : entrepreneurship by necessity", *International Journal of entrepreneurship*, vol.14

Clark K., Drinkwater S., (2000), "Pushed or pulled in? Self-employment among ethnic minorities in england and Wales", *Labour Economics*, vol.7, n°5, p.603-628

Cole A., (1959), *Business Enterprise in its Social Setting*, Harvard University Press, Boston

Collins J., Moore D., (1970), *The Organization Makers*, Appleton-Century-Crofts, New York

Condor R., Hachard V., (2013), "Apprendre à entreprendre par l'accompagnement d'entrepreneurs en phase de réinsertion : une réflexion à partir des Cordées de l'Entrepreneuriat", *working paper EM Normandie*

Condor R., Hachard V., (2015), "Apprendre à entreprendre par l'accompagnement d'entrepreneurs en phase de réinsertion: une réflexion à partir des Cordées de l'Entrepreneuriat", *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol. 13 , p. 89-114

Cooper A. C., Gimeno-Gascon F. J., Woo C. Y., (1994), "Initial human and financial capital as predictors of new venture performance", *Journal of Business Venturing*, vol.9, n°5, p.371-395

Cooper A., Woo C., Dunkelberg W.C., (1988), "Entrepreneurs' perceived chances for success", *Journal of Business Venturing*, vol.3, p.97-108

Cortés Aguilar A., García Muñoz T., Moro-Egido A., (2013), "Heterogeneous Self-employment and Subjective Well-Being: Evidence from Latin America", *working paper*

Côté D., Simard E., Lemay H., St-Amand C., (2009), "Guide pratique d'initiation à l'analyse d'entrevues semi-dirigées", *Cahiers de l'Orégaand*, série Outils n°3

Couteret P., (2010), « Peut-on aider les entrepreneurs contraints? Une étude exploratoire », *Revue de*

Cowling M., Bygrave W., (2003), *Entrepreneurship and Unemployment: Relationship Between Unemployment and Entrepreneurship in 37 Nations Participating in the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2002*, Babson College, Wellesley, USA

Cowling M., Mitchell P., (1997), "Trends in Self-Employment: Government Policy and the Role of the Macroeconomy", *The Manchester School*, vol.65, p.427-442

Crossan M., Cunha M. P., Vera D., Cunha J., (2005), "Time and organizational

Cueto B., Rodrogez V., Suarez P., (2013), "A Multilevel Modeling Approach to the Analysis of Self-Employment Survival", *working paper Spanish University of Oviedo*

Cukier W., Trenholm S., Carl D., Gekas G., (2011), "Social Entrepreneurship: A Content Analysis" *Journal of Strategic Innovation and Sustainability*, Vol. 7, n°1, p. 99 – 119

Cunningham J.B., Lischeron J., (1991), « Defining entrepreneurship », *Journal of Small Business Management*, vol. 29, n° 1, p. 45-61

Daïd G., Nguyen P., (2010), *Demandeurs d'emploi, comment devenir auto-entrepreneurs*, Paris, Editions Eyrolles

d'Andria A., Gabarret I., (2014), "Les mampreneurs françaises : des créatrices à contre-courant?", 2ème congrès international francophone en entrepreneuriat

Davidsson P., Gordon S., (2009) " Nascent entrepreneur(ship) research : a review", papier de recherche

Davidsson P., Honig B., (2003), "The role of social and human capital among nascent entrepreneurs", *Journal of Business Venturing*, vol.18, n°3, p. 301-331

Davidsson P., Lindmark L., Olofsson C., (1998), "The extent of overestimation of small firm job creation: an empirical examination of the 'regression bias'", *Small Business Economics*, vol.10, p. 87-100

Davis M.S., (1971), "That's Interesting: Towards a Phenomenology of Sociology and a Sociology of Phenomenology" , *Philosophy of the Social Sciences*, vol.1, n°4, p.309

Dawson C., Henley A., (2012), "Push" versus "pull" entrepreneurship: an ambiguous distinction?", *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, vol.18, n°6, p. 697 – 719

De Carolis D. M. , Saporito P., (2006), « Social capital, cognition, and entrepreneurial opportunities: A

theoretical framework », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 30, p. 41–56

De Clercq D., Honig B., (2011), « Entrepreneurship as an integrating mechanism for disadvantaged persons », *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 23, n°5-6, p. 353-372

de Gaulejac V., 1996, *Les sources de la honte*, Desclée de Brouwer, Paris

de La Ville V.I., (2000), "La recherche idiographique en management stratégique : une pratique en quête de méthode?", *Finance Contrôle Stratégie*, Volume 3, N° 3, p. 73-99

De Soto H., (1989), *The other path: The invisible revolution in the Third World*, London: Tauris

de Vries N., Liebrechts W., van Stel A., (2013), "Explaining entrepreneurial performance of solo self-employed from a motivational perspective", *working paper Netherlands Organization for Applied Scientific Research TNO*, The Netherlands

Debroux P., (2011), "L'entrepreneuriat féminin en Asie : le cas du Japon, de la Corée du Sud, de la Malaisie et du Vietnam", *Ebisu*, vol.46, n°46, p. 77-109

Debroux P., (2011), "L'entrepreneuriat féminin en Asie : le cas du Japon, de la Corée du Sud, de la Malaisie et du Vietnam", *Ebisu*, vol.46, n°46, pp. 77-109

Deli F., (2011), "Opportunity and Necessity Entrepreneurship: Local Unemployment and the Small Firm Effect", *Journal of Management Policy and Practice*, vol. 12, n°4

Dellot B., (2014), "Salvation in a start-up? The origins and nature of the self-employment boom", *RSA working paper*

Demazière D., (2013), "Le chômage a-t-il encore un sens ? Enseignements d'une comparaison dans trois métropoles", *Sociologie du Travail*, Volume 55, n°2, p.91-213

Dew N., Sarasvathy S., (2007), "Innovations, stakeholders and entrepreneurship", *Journal of business Ethics*, vol.74

DiMaggio P.J., Powell W. W., (1983), "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields", *American Sociological Review*, vol.48, n°2, p.147–160

Drakopoulou D.S., Anderson A.R. (2007), « Mumpsimus and the mything of the individualistic entrepreneur », *International Small Business Journal*, vol. 25, n° 4, p. 341–360

- Drucker P., (1966), *The Effective Executive*, Harperbusiness Essentials
- Dubini P., (1988), "The influence of motivations and environment on business start-ups : Some hints for public policies", *Journal of Business Venturing*, vol.4, p.11-26
- Dumez H., (2010), "Eléments pour une épistémologie de la recherche qualitative en gestion", *Le Libellio d'Aegis*, vol.6, n° 4
- Dumez H., (2011), "Faire une revue de littérature : pourquoi et comment", *Le Libellio d'Aegis*, vol.7, n°2
- Duquenne L., (2007), "Les politiques d'encouragement à la création de petites entreprises en France: création d'entreprises ou entrepreneuriat?", Vème Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat
- Earle J.S., Sakova Z., (2000), "Business start-ups or disguised unemployment? Evidence on the character of self-employment from transition economies", *Journal of labor Economics*, vol.7 n°5, . 575-601
- Elkin J., (2007), "Pulled by Character or Pushed by the Barrier? Women's Motivations to Leave Their Current Organisation to Start Their Own Businesses", *Otago Management Graduate Review*, Vol.5
Entrepreneurial Behaviour & Research, Vol.16, n°2, p. 112 – 129
- Ericsson, K.A. & Simon, H.A., (1980), "Verbal reports as data", *Psychological Review*, Vol. 87, no. 3, pp. 215-251
- Estrin S., Korosteleva J., Mickiewicz T., (2013), "Which institutions encourage entrepreneurial growth aspirations?", *Journal of Business Venturing*, vol.28, n°4, p.564-580
- Evans D.S., Leighton L.S., (1990), "Small business formation by unemployed and employed workers", *Small Business Economics*, vol. 79, p. 519-535
- Evers J., (2013), "Empowerment of entrepreneurs : application of Amartya Sen's capability approach to improve the livelihood of artisans in India", Master's Thesis, Erasmus university Rotterdam
- Evrard Y., Pras B., Roux E., (1993), *Market, Etudes et recherches en marketing*, Paris, Nathan
- Fairlie R. W., Holleran W., (2011), « Entrepreneurship training, risk aversion and other personality traits: Evidence from a random experiment », *Journal of Economic Psychology*, Vol.33, N°2, p.366–378
- Fairlie R., (2005), "Entrepreneurship and Earnings among Young Adults from Disadvantaged Families", *Small Business Economics*, vol.25, p.223-236

Fallery B., Rodhain F. (2007), "Quatre approches pour l'analyse de données textuelles : lexicale, linguistique, cognitive et thématique", XVI ème Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique AIMS, Montréal, Canada

Fayolle A., (2005), *Introduction à l'entrepreneuriat*, ed° Dunod

Fayolle A., (2011), "Necessity Entrepreneurship and Job Insecurity: The Hidden Face of Entrepreneurship", *Journal of E-Entrepreneurship and Innovation* , vol.2, n°3

Fayolle A., Hernandez E.M., Senicourt P., (2004), "L'entrepreneur, cet inconnu - Et pour commencer, déconstruire le mythe", *L'Expansion Management Review*, n°115

Fayolle A., Pereira B., (2012), "L'encouragement à l'auto-entrepreneuriat est-il une bonne politique publique pour l'esprit d'entreprendre et la création d'entreprises", *Gérer et Comprendre*, vol.107

Fayolle A., Toutain O., (2009), "Le créateur d'entreprise est un « bricoleur », *L'Expansion Entrepreneuriat*, n°1, p. 20-26

Fayollle A. , Nakara W., (2012), "Faut-il repenser les pratiques d'accompagnement? Le cas des entrepreneurs par nécessité", *Etats généraux du management*

Ferrarotti F., (1983), *Histoire et histoires de vie, la méthode biographique dans les sciences sociales*, Paris, Librairie des Méridiens

Festinger L., (1957), *A theory of cognitive dissonance*, Stanford University Press

Figueroa-Armijos M., Dabson B, Johnson T., (2012) "Rural Entrepreneurship in a Time of Recession", *Entrepreneurship Research Journal*, Vol. 2, n°1, Article 3

Filion J., Schmitt C., Anano C., (2012), *Réussir sa création d'entreprise: Sans business plan*, ed° Eyrolles

Filion L., Akizawa H., (2012), "La méthode biographique", *Cahier de recherche* n° 2012-03, HEC Montréal

Filion L.J. (2000), "Travail autonome : des volontaires et des involontaires, vers de nouvelles formes de pratiques entrepreneuriales", *Revue internationale de gestion*, vol.24, n°4, p.48-56

Filion L.J., (2000), "Typologie d'entrepreneur - Est-ce vraiment utile?", in Verstraete, T. et coll., *Histoire d'entreprendre- Les réalités de l'entrepreneuriat*, Éditions EMS, 2000, p. 251-262

Finot A., (2000), *Développer l'employabilité*, Editions Julhiet

Fisher G., (2012), "Effectuation, Causation, and Bricolage: A Behavioral Comparison of Emerging Theories in Entrepreneurship Research", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.36, n°5, p.1019–1051

Fleischmann F., (2006), « Entrepreneurship as emancipation: The history of an idea », A lecture delivered at the Free University of Berlin

Fletcher D., (2006), "Entrepreneurial process and the social construction of opportunity", *Entrepreneurship and Regional Development*, vol.18, n°5, p.421–440

Flyvberg V., (2006), "Five Misunderstandings About Case-Study Research", *Qualitative Inquiry*, Vol.12, n°2, p. 219-245

Folta T.B., Delmar F., Wennberg K., (2010), « Hybrid Entrepreneurship », *Management Science*, Vol. 56, No. 2, p. 253–269

Forsell M., Paloniemi K., (2010), "Critical realism based entrepreneurial action theory : entrepreneurial value creation framework", working paper

Fossen F.M., Büttner T.J.M., (2011), "The returns to education for opportunity entrepreneurs, necessity entrepreneurs, and paid employees", Discussion Paper

Frank H., Hatak I., (2014), "Doing a Research Literature Review", in Fayolle A. & Wright M. (eds.), *How to Get Published in the Best Entrepreneurship Journals*, Cheltenham: Edward Elgar, 94-117

Frérot O. et al., (2011), "L'entrepreneuriat féminin dans le Grand Lyon - Parcours croisés", *Agence d'urbanisme pour le développement de l'agglomération lyonnaise, Observatoire partenarial en Economie, Cahier n°1*

Frisch F., 1999, *Les études qualitatives*, Ed° de l'Organisation

Fritsch M., (2011), "The effect of new business formation on regional development – Empirical evidence, interpretation, and avenues for further research", *Jena Economic Research Papers*, vol.6

Furdas M., Kohn K., (2011), "Why is start-up survival lower among necessity entrepreneurs? A decomposition approach", KfW Frankfurt and IZA Bonn conferences

Gabarret I., Vedel B., (2012), « Quitter son emploi pour devenir entrepreneur », *@GRH*, Vol. 3 n° 4, p. 79-97

Galbraith C., Latham D., (1996), "Reluctant entrepreneurs : factors of participation, satisfaction and success", *Frontiers of Entrepreneurship Research* edition

Galkina T., (2013), "Entrepreneurial networking : intended and unintended processes", doctoral dissertation, Hanken School of Economics, Finland

Garba A., Djafar F., Mansor S., (2013), "Evidence of Opportunity and Necessity Driven Entrepreneurship in Nigeria", *Journal of Entrepreneurship management and innovation*, vol.9, n°3

Garba A., Mansor S., Djafar F., (2013), "Assessing the Factors that Influence Entrepreneurship in Nigeria", *Journal of entrepreneurship and management*, vol.2, n°3

Gartner W., (1985), "A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation", *Academy of Management Review*, vol.10, n°4, p.696-706

Gartner W., (2010), "A new path to the waterfall : a narrative on a use of entrepreneurial narrative", *International Small Business Journal*, vol.28-1

Gartner W., Mitchell T., Vesper K. (1989), "A Taxonomy of New Business Venture", *Journal of Business Venturing*, Vol.4, n°3, p.169-186

Garud R., Karnoe P., (2003), "Bricolage versus breakthrough: distributed and embedded agency in technology entrepreneurship", *Research policy*, vol.32, n°2, p.277–300

Gaujard C., (2013), "Organiser la démarche effectuale de l'entrepreneur : pure folie, pur paradoxe ? Intégrer «aussi» l'effectuation comme logique éducative dans l'accompagnement", communication AEI

Gaujard C., Frugier D., (2013), "Organiser la démarche effectuale de l'entrepreneur : pure folie, pur paradoxe? Intégrer « aussi » l'effectuation comme logique éducative dans l'accompagnement", papier Conférence Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

Gavard-Perret ML., Gotteland D., Haon C., Jolibert A., 2008, *Méthodologie de la recherche*, Ed° Pearson

George G., (2005), "Slack resources and the Performance of Privately Held Firms",

Gephart R., (2004), "Qualitative Research and the Academy of Management Journal", *Academy of Management Journal*, Vol. 47, No. 4, 454–462.

Giacomin O., Guyot J.L., Janssen F., Lo O., (2006), "Novice creators : personal identity and push and pull dynamics", papier de recherche

Giacomin O., Guyot J.L., Janssen F.,(2011), "Entrepreneuriat contraint et volontaire: quel impact sur le choix

sectoriel des entrepreneurs?", *Revue Internationale PME*, Vol. 24, no. 1

Gibb A., (2007), "Enterprise in education : educating tomorrows'entrepreneurs", working paper

Gilad B., Levine P., (1986), "A Behavioral Model of Entrepreneurial Supply", *Journal of Small Business Management*, Vol. 24

Girard Bernard, « Au début, il y a le salariat... », *Revue internationale de psychosociologie*, vol.13, p. 219-233

Giraud F., Raynaud A., Saunier E., (2014), "Principes, enjeux et usages de la méthode biographique en sociologie", dans revue *¿ Interrogations ?*, n°17

Glée C., (2010), « La création d'entreprise comme réponse au destin », In M. Brasseur (Eds), *Entrepreneuriat et insertion*, , Bruylant, Bruxelles, p. 179-196

Goffman E., (1975), *Stigmates - Les usages sociaux des handicaps*, Les Éditions de Minuit.

Goldberg L.R., (1990), " An alternative description of personality : the big five factor structure", *Journal of Personality and Social Psychology*, n°59, p. 1216-1229

Gomez-Breyse M., Jaouen A., (2012), *L'entrepreneur au 21e siècle Reflet des évolutions sociétales*, Stratégies et Management, Dunod

Gordon S., Steffens P., (2009), "Why, how what for? Motivations, actions and expectations in habitual entrepreneurship. ", Babson College Entrepreneurship Research Conference

Goujon N., Richard D.,(2013), "Gregory Bateson, but conscient, effectuation et codéveloppement d'entrepreneurs", Communication pour les Deuxièmes Rencontres de la Recherche et de l'Action

Granovetter M., (1985), "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, Vol. 91, No. 3, p. 481-510

Gries, T. and Naudé, W.A. (2010). 'Entrepreneurship and Structural Economic Transformation', *Small Business Economics Journal*, vol.34, n°1

Grüner H., (2010), "Entrepreneurship in Germany and the role of the new self-employed", *Journal of Business Economics and Management*, 2006, Vol.7, No 2, 59–67

Guérin S., (2011), *La nouvelle société des seniors*, Editions Michalon

Guyot J.L., Van Rompaey B., (2002), *Entrepreneuriat et création d'entreprise : revue de la littérature et état de la recherche*, Service des Etudes et de la Statistique (S.E.S.) du Ministère de la Région wallonne

Haas M., (2013), "Necessity Entrepreneurship: Individual, Environmental and Public Policy-Related Factors Influencing the Process of Opportunity Exploitation under Unfavorable Circumstances, thèse, Ecole Polytechnique de Lausanne

Hagen E., (1962), *On the theory of social change: How economic growth begins*, Dorsey Press, Homewood, IL

Hakim C. (1989), "Trends in the flexible workforce", *Employment Gazette*, p. 549-560

Hammarstedt M., (2001), "Immigrant self-employment in Sweden - its variation and some possible determinants", *Entrepreneurship and Regional Development*, vol.13, p147-162

Hammeling S., Sarasvathy S., Freeman E., (2009), "Related debates in Ethics and entrepreneurship: values, opportunities, and contingency", *Journal of Business Ethics*, Vol.84, n°3, p.341-365

Hansen E. L., (1995), "Entrepreneurial network and new organization growth", *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol.19, n°4, p.7-19

Harbi S. E., Anderson A.R., (2010), "Institutions and the shaping of different forms of entrepreneurship", *Journal of Socio-Economics*, Vol.39, n°3, p.436-444

Harmeling S. , Oberman S., Venkatamaran S., Stevenson H., (2004), "That my Neighbor's Cow Might Live: Effectuation, Entrepreneurship Education, and Regional Development in Croatia", in *Frontiers of Entrepreneurship Research*, vol.24, p.1-14. Babson College, Wellesley, Massachusetts

Hategekimana R., Roger A., (2000), « La motivation des cadres pour développer leur employabilité », XVe Journées des IAE, IAE de l'UPPA, Bayonne Biarritz

Haugh H., (2007), « Community-led social venture creation », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 31, p. 161–182.

Hayward M., Forster W., Sarasvathy S., Fredrickson B., (2010), "Beyond hubris : how highly confident entrepreneurs rebound to venture again", *Journal of Business Venturing*, vol.25, n°6, p.569–578

Hébert R. F., Link A. N., (1982), *The Entrepreneur*, New York: Praeger

Hechavarria D. M., Reynolds P. D., (2009), « Cultural norms and business start-ups: The impact of national values on opportunity and necessity entrepreneurs », *The International Entrepreneurship and Management*

Journal, vol. 5, n°4, p.417–437

Heilman M. E., Chen J.J. (2003). "Entrepreneurship as a solution: the allure of self-employment for women and minorities." *Human Resource Management Review*, vol.13, n°2, p.347-364

Henrekson, M., (2005), "Entrepreneurship: a weak link in the welfare state?", *Industrial and Corporate Change*, Vol.14, n°3, p.437-467

Herman E., (2014), "Working Poverty in the European Union and its Main Determinants: an Empirical Analysis", *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*, vol.25, n°4, p.427–436

Hernandez L., Nunn N., Warnecke T., (2012), "Female entrepreneurship in China: opportunity- or necessity-based?", *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, Vol. 15, No. 4

Hessels J., Van Gelderen M., Thurik R., (2008), « Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers », *Small Business Economics*, vol. 31, n° 3, p. 323-339

Hmieleskia K., Corbett A., (2008), "The contrasting interaction effects of improvisational behavior with entrepreneurial self-efficacy on new venture performance and entrepreneur work satisfaction", *Journal of business venturing*, Vol.23, n°4, p.482–496

Hollon J., (2009), "The freelance flood", *Workforce Management*, Vol.88, n°3, p.34

Huberman A. M., Miles M.B., (2003), *Analyse des données qualitatives* (2ème éd.), Bruxelles, Éditions De Boeck

Hudson R., Goodwin J., (2014), "Hardly an Oxymoron: Senior Entrepreneurship", *Public Policy & Aging Report*, vol.24, n°4, p.131–133

Hugues K., (2003), "Pushed or Pulled? Women's Entry into Self-Employment and Small Business Ownership", *Gender, Work and Organization*, Vol. 10, n°. 4

Ip D., (1993), "Reluctant entrepreneurs: professionally qualified Asian migrants in small business.", *Asian Pac Migr Journal* , Vol.2 issue 1, p.57-74

Isenberg D., (2011), "The Entrepreneurship Ecosystem Strategy as a New Paradigm for Economic Policy: Principles for Cultivating Entrepreneurship », from <http://entrepreneurial-revolution.com/wpcontent/uploads/2011/06/Theentrepreneurshipecosystemstrategyforeconomicgrowthpolicy.pdf>

Jacquemin A., Janssen F, (2013), "Role of regulation in facilitating entrepreneurship: a study of incubation in Belgium", *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, Vol.20, no.4, p.497 - 519

James W., (1907), *Pragmatism*, Dover thrift edition

Janssen F., (2009), *Entreprendre, Une introduction à l'entrepreneuriat*, ed° De boeck

Jaouen A., Lasch F., (2013), "A new typology of micro-firm owner-managers", *International Small Business Journal*, online

Jayawarna D., Rouse J. and Kitching J., (2013), "Entrepreneur motivations and life courses", *International Small Business Journal*, vol.31, n°1, p.34-56

Johannisson B., (2011), « Towards a practice theory of entrepreneuring », *Small Business Economics*, vol.36, p. 135-150

Johanson L., (2007), "Sitting in Your Reader's Chair Attending to Your Academic Sensemakers", *Journal of Management Inquiry*, Vol. 16 No. 3, p.290-294

Johnson B.R., (1990), « Toward a multidimensional model of entrepreneurship: the case of achievement motivation and the entrepreneur », *Entrepreneurship Theory and Practices*, vol 14, No.3, p.39-54

Jones C., Spicer A., (2009), *Unmasking the Entrepreneur*, Edward Elgar, Cheltenham (UK)

Jones C., Spicer, A., (2005), "The Sublime Object of Entrepreneurship", *Organization*, vol.12, n°2, p.223-246

Jouan O., (2014), "Coopérer pour entreprendre : la société coopérative d'activités et d'emploi, nouveaux usages pour l'initiative individuelle", *rapport du Sommet International des Coopératives*

Joule R.V., Beauvois J.L., (2002), *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, Éditions Presses Universitaires de Grenoble

Joyeau A., Robert P., Schmidt C., (2009), "Les récits de vie en gestion des ressources humaines : principes, portée, limites", working paper

Jungsawat S., (2010), "Working Poor Thai immigrant entrepreneurs in Sweden", master thesis Lund university

Kako N. , (2012), « Une approche simpliste de la pauvreté », *L'Économie politique*, vol.4, n° 56, p.104-112

Kangasharju A., (2000), "Regional variations in firm formation: Panel and cross-section data evidence from

Finland", *Papers in Regional Science*, vol.79, n°4, p.355-373

Kantola J., (2013), "Narrating coping experiences of necessity entrepreneurs", University of Vaasa, these

Kaufmann J-C, (1996), *L'entretien compréhensif*, Paris: Nathan
Kaufmann J.C., (2001), *Ego : Pour une sociologie de l'individu*, Nathan, 2001

Kautonen T, Palmroos J, (2010), "The impact of a necessity-based start-up on subsequent entrepreneurial satisfaction", *International Entrepreneurship Management Journal*, Vol.6, p.285–300

Kautonen T, Palmroos J, Vainio P., (2009), "Involuntary self-employment' in Finland: a bleak future?", *International journal of Public Policy*, Vol.4, n°6, p533-548

Kautonen T., Down S., Welter F., Vainio P., Palmroos J., Althoff K., Kolb S., (2010), "Involuntary self-employment" as a public policy issue: a cross-country European review", *International Journal of*

Kellard K., Legge K., Ashworth K., (2002), "Self-employment as a route off benefit", *Report from the UK Center for Research in Social Policy on behalf of the Department of Work and Pension*

Kelley D.J., Bosma N., Amorós J.E., (2011), *Global Entrepreneurship Monitor, 2010 Global Report*, Global Entrepreneurship Research Association

Kets de Vries M., (1977), « The entrepreneurial Personality: a person at the cross-roads », *Journal of Management Study*, vol.14, n° 1, p. 34-57

Kets de Vries M., (1985), « The dark side of entrepreneurship », *Harvard Business Review*, vol. 63, n° 6, p. 160-167

Kizaba G., Assaidi A., Guilluy-Sulikashvily N., (2014), "Influence positive de la motivation entrepreneuriale sur la performance des PME", 12ème congrès international francophone en entrepreneuriat

Kloosterman R., (2010), "Matching opportunities with resources: A Framework for analysing (migrant) entrepreneurship from a mixed embeddedness perspective", *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, vol.22, n°1, p.25-45

Knabb A., (2014), "The Utility of a Collaborative MOOC for Researching, Documenting, Creating and Disseminating Models of Necessity Entrepreneurship", working paper

Knight F.H., (1921), *Risk, Uncertainty and Profit*, MA: Houghton Mifflin Company, Boston

Kodithuwakku S., Rosa P., (2002), "The entrepreneurial process and economic success in a constrained

environment", *Journal of Business Venturing*, n°17, p.431–465

Kolvereid L., (1996), « Organizational employment versus self-employment: reasons for career choice intentions », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 20, n° 3, p. 23-31

Koster S., Rai S., (2008), "Entrepreneurship and Economic Development in a Developing Country: A Case Study of India", *The Journal of Entrepreneurship*, vol.17, n°2, p.117

Kraaijenbrink J., (2008), "The nature of the entrepreneurial process : causation, effectuation and pragmatism", n: 16th Annual High Technology Small Firms Conference, the Netherlands

Krueger N., (2008), "Entrepreneurial Resilience: Real & Perceived Barriers to Implementing Entrepreneurial Intentions", working paper, Boise university, USA

Krueger, N.F. et Carsrud, A.L. (1993), « Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behaviour », *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 5, p. 315-330

Kucera D., Roncolato L., (2008), "L'emploi informel : deux questions de politique controversées", *Revue internationale du travail*, vol.147, n°4

Lafuente A., Salas V., (1989), « Types of entrepreneurs and firms : the case of new spanish firms », *Strategic management journal*, vol.10, p 17-30

Lahire B., (2002), *Portraits sociologiques : dispositions et variations individuelles*, Nathan

Lambrecht J., Beens E., (2005), « Poverty among self-employed business people in a rich country: a misunderstood and distinct reality », *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol.10, n°3, p.205-222

Lamine W, (2010), "Analyse socio-technique de la phase de suivie - développement du projet de création d'entreprise innovante", thèse en sciences de gestion, université Lyon 3

Laroche H, (2011), "Réflexion sur le codage", *le Libellio d'Aegis*, vol. 7 n°3

Laufer J., (1975), « Comment on devient entrepreneur », *Revue française de gestion*, novembre, p 11-26

Lawrence P. R., Lorsch J. W., (1967), *Organization and Environment: Managing Differentiation and Integration*, Harvard Business School Press

Le Moigne J.L., (2012), *Les épistémologies constructivistes*, PUF, coll. « Que sais-je ? ».

- Le Moigne J.L., Morin E., (2007), *Intelligence de la complexité : épistémologie et pratique*, Ed. de l'Aube
- Le Postec A., (2013), "Accueil et intégration des activités collectives dans la coopérative d'entrepreneur.e.s Oxalis : Vers une coopérative de co-entrepreneur.e.s ?", mémoire de stage
- Legrand L., Stervinou S., Lemaitre C., (2012), "Vers une meilleure compréhension des bénéficiaires du microcrédit entrepreneurial en France : Proposition d'une typologie des parcours des porteurs de projet", *Management international*, vol. 16, n°2
- Legrand M., (1993), *L'approche biographique. Théorie, clinique*, Paris : Éditions Presses Internationales
- Letartre J.P., Sentilhes G., (2013), "La bombe à retardement du chômage des jeunes se règlera grâce à l'entrepreneuriat", *La Tribune*
- Lévesque M., Shepherd D.A., et al., (2002), "Employment or self-employment: A dynamic utility-maximizing model." *Journal of Business Venturing*, vol.17 n°3, p.189-210
- Levie J., Autio E. (2008), « A theoretical grounding and test of the GEM model », *Small Business Economics*, vol. 31, n°3, p. 235-263
- Levratto N., Serverin E. , (2012), « L'auto-entrepreneur, instrument de compétitivité ou adoucissant de la rigueur ? Bilan de trois années de fonctionnement du régime », *Revue de la régulation* (En ligne), 2e semestre
- Levratto N., Serverin E., (2009) "Etre entrepreneur de soi-même après la loi du 4 août 2008: les impasses d'un modèle productif individuel", *Revue Internationale de Droit Economique*, n° 3, p. 325–352
- Lewis K., Walker E, (2011), "Self-employment: Policy panacea for an ageing population?", *Small Enterprise Research*, Vol. 18, n°2, p.143-151
- Licht A., Siegel J., (2006), "The Social Dimensions of Entrepreneurship", in Mark Casson and Bernard Yeung, eds., *Oxford Handbook of Entrepreneurship*, Oxford University Press
- Liebart E., (2012), "L'acquisition des compétences entrepreneuriales en CAE comme moyen d'améliorer l'employabilité", thèse
- Liñán F., Serrano J.F., Romero I., (2013), "Necessity and Opportunity Entrepreneurship: The Mediating Effect of Culture", *Revista de Economía Mundial*, vol. 33, p.21-47
- Linn M, Sandifer R, Stein S., (1985), "Effects of unemployment on mental and physical health", *American Journal of Public Health*, vol. 75, n° 5, p.502-506

Llisterri J.J., Kantis H., Angelelli P., Tejerina L., (2006), "Is Youth Entrepreneurship a Necessity or an Opportunity? A First Exploration of Household and New Enterprise Surveys in Latin America", Inter-American Development Bank, *Technical Papers Series*

Lorraine A., (2008), "Discrimination et création d'entreprise", working paper

Low M. B., MacMillan I. C., (1988), "Entrepreneurship: Past research and future challenges", *Journal of Management*, vol. 14, n°2, p.139-161

Lucas W., Cooper S., MacFarlane S., (2008), "Necessity-driven intention at Dounreay and the Shapero displacement model", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, vol.28, issue 6, art.17

Lumpkin G. T., Dess G. G., (1996), "Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance", *Academy of Management Review*, vol.21, n°1, p.135-172

Lussier R.N., Pfeifer S., (2000), "A comparison of business success versus failure variables between U.S. and Central Eastern Europe Croatian entrepreneurs", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol.24, n°4, p.59-67

Maalaoui A., (2014), "Avoir l'audace d'entreprendre", le nouveau MOOC de l'ESG Management School, interview BFM Business

Macdonald F., (1996), "Welfare dependency, the entreprise culture and self-employed survival", *Work Employment and Society*, vol.11, n°3, p431-447

Macura A., Sjölund J., (2005), "Measures to facilitate Necessity Entrepreneurship", these

Mair J., Marti I., (2009), « Entrepreneurship in and around institutional voids: A case study from Bangladesh », *Journal of Business Venturing*, vol. 24, n°5, p. 419-435

Malach Pines A., Lerner M., Schwartz D.,(2010), "Gender differences in entrepreneurship. Equality, diversity and inclusion in times of global crisis", *Equality, Diversity and Inclusion: An International Journal* Vol. 29 No. 2, p. 186-198

Maldonado C., (1995), "The informal sector: legalization or laissez-faire?", *International Labour Review*, vol. 134, p.705-728

Mallon M., (1998), "The portfolio career: pushed or pulled to it?", *Personal Review*, vol.27 issue 5

Mandják T., Bárdos C., Neuman-Bódi E., Németh S. , Simon J., (2011), " To solve the impossible: From necessity to success with the help of business network", *IMP Journal*, vol.5, n°3

Marchesnay M. , (2008), "Trente ans d'entrepreneuriat et PME en France : naissance, connaissance, reconnaissance", *Revue internationale PME*, vol. 21, n°2

Marchesnay M., (1992), "La PME : une gestion spécifique ?", *Problemes economiques*, n°2276

Margolis D., (2014), "By Choice and by Necessity: Entrepreneurship and Self-Employment in the Developing World", IZA discussion paper

Maritz A., (2004), « New Zealand necessity entrepreneurs », *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, vol 1, No. 1, p.255-263

Markley D., Low S., (2012), "Wealth, entrepreneurship and rural livelihoods", *The Magazine of food, farms, and resource issues*, vol.27, n°1

Marlow S., (2006), "Enterprising futures or dead-end jobs? Women, self employment and social exclusion", *International Journal of Manpower*, Vol. 27, n°6, p. 588 – 600

Maslow A., (1943), "A theory of human motivation", *Psychology Review*, p.370-396

Matlay H., Fayolle A., (2010), "Conclusions, recommendations and an agenda for future research in social entrepreneurship", in A. Fayolle, and H. Matlay (Eds.), *Handbook of Research on Social Entrepreneurship* (ch. 17). Cheltenham: Edward Elgar Publishing

Maurin E., (2009), *La peur du déclassement*, Editions du Seuil

McClelland, D., (1961), *The Achieving Society*, Van Nostrand, Princeton NJ

Mc Mullen J.S., Sheperd D.A., (2006), "Entrepreneurial action and the role of uncertainty on the theory of entrepreneur", *Academy of Management Review*, vol.31, p. 132-152

McMullen, J.S. Bagby, D.R. et Palich, L.E. (2008), « Economic freedom and the motivation to engage in entrepreneurial action », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 32, n°5, p.875-895

Meager N., Martin R., Carta E., Davison S., (2011), "Skills for self-employment", *UK Commission for employment and skillsreport*

Merle V., (1989), "Les nouvelles formes d'emploi en France", *Travail et Emploi*, N°39

Miles M.B., Huberman A.M., (2003), *Analyse des données qualitatives*, De Boeck Supérieur

- Miles R. E., Snow C.C., (1978), *Organizational Strategy, Structure, and Process*, New York : McGraw-Hill.
- Miner A., Bassof P., Moorman C., (2001), "Organizational Improvisation and Learning: A Field Study", *Administrative Science Quarterly*, vol. 46, no. 2, p.304-337
- Miner J. B., (1990), "Entrepreneurs, high growth entrepreneurs, and managers: Contrasting and overlapping motivational patterns", *Journal of Business Venturing*, vol.5, n°4, p.221–234
- Minguet G., Courpasson D., (2003), "Cadres et entrepreneuriat : mythes et réalités", *cahiers du gdr CADRES*
- Mintzberg H., (1979), "The structuring of organizations", Prentice Hall edition
- Mintzberg H., Waters J., (1985), "Of Strategies, Deliberate and Emergent", *Strategic Management Journal*, Vol. 6, No. 3, p.257-272
- Mitchell D.T. , Campbell N.D., (2009), "Corruption's Effect on Business Venturing Within the United States", *American Journal of Economics and Sociology*, vol.68, n°5, p1135-1152
- Moore C., Mueller M., (2002), "The transition from paid to self-employment in Canada: the importance of push factors", *Applied Economics*, vol.34, p.791–801
- Moore J.-F., (1993), "Predators and prey: a new ecology of competition", *Harvard Business Review*, Vol. 71, n°3, p. 75-86
- Morrison A., (2000), "Entrepreneurship : what triggers it?", *Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, vol.6, n°2, pp.59-71
- Mucchielli A., (1996), *Dictionnaire des méthodes qualitatives en sciences humaines et sociales*, Paris: Armand Colin
- Mui A., (2011), "Entrepreneurship: The Act of Enhancing One's Reality", European Regional Science Association, papier de recherche
- Mulira F., Namatovu R., Dawa S., (2012), "Panacea or precipitate, the entrepreneurship and poverty paradox", *Africa Casebook - Synergies in African Business and Management Practices*, vol.1
- Murphy R.,(1990), *Vivre à corps perdu*, Terre humaine, Plon
- Nakara W., (2012), "Faut-il repenser les pratiques d'accompagnement?", conférence FNEGE

Naude W., Amoros J.E., Cristi O., (2013), "Romanticizing Penniless Entrepreneurs? The Relationship between Start-Ups and Human Wellbeing across Countries", working paper

Naude W., Van der Walt L., (2006), "Opportunity or necessity? The spatial determinants of entrepreneurship in South Africa", *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, vol.3, n°.2, p.245-265

Nichter S., Goldmark L. (2009). "Small Firm Growth in Developing Countries", *World Development*, vol.37, n°9, p.1453-1464

Nicolaou N., Shane S., (2007), "Can genetic factors influence the likelihood of engaging in entrepreneurial activity?", *Journal of Business Venturing*, vol.11, n°3

Nightingale P., Coad A., (2013), "Muppets and gazelles : political and methodological biases in Entrepreneurship Research", working paper, University of Sussex

Niitykangas H., Littunen H., Kinnunen U., (1998), "Forced founding – does it differ?", *The Finnish Journal of Business Economics*

Nodoushani O., Nodoushani P.A., (1999), "A Deconstructionist Theory of Entrepreneurship: A Note", *American Business Review*, vol.17, n°1, p.45-49

Noorderhaven N., Wennekers R.M., Hofstede G., (1999), "Self-employment out of dissatisfaction : an international study", working paper

North, D. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press

Noyes J., (1999), "The impact of knowing you child is critically ill: a qualitative study of mothers' experiences", *Journal of Advanced Nursing*, vol.29, n°2, 427-435

Nziali E., Fayolle A. (2012), *rapport GEM France*

Ogbor, J. (2000) Mythicizing and reification in entrepreneurial discourse: ideology-critique of entrepreneurial studies. *Journal of Management Studies*, 37(5), p. 605-635

Oliveira E.X., Laplume A., Pathak S., (2015), "What motivates entrepreneurial entry under economic inequality? The role of human and financial capital", *Human Relations*, forthcoming

Olomi D., Nilsson P., Jaensson JE., (2001), "Evolution of entrepreneurial motivation : the transition from economic necessity to entrepreneurship", working paper Babson Research

Orhan M., Scott D., (2001), "Why women enter into entrepreneurship: An explanatory model", *Women in Management Review*, vol.16, n°5/6

Ouvrage commun, (2008), "Discrimination et création d'entreprise", *rapport final, Maison de l'Emploi et de la Formation du pays de la région mulhousienne*

Ouvrage commun, (2014), G20 Leaders' Communiqué Brisbane Summit

Ouvrage commun, (2014), *L'éducation à l'entrepreneuriat, bibliographie*, Centre International d'Etudes Pédagogiques

Ozbilgin M., (2009), *Equality, diversity and inclusion at work: a research companion*, Edward Elgar Publishing

Pacheco D., York J., Dean T., Sarasvathy S., (2010), "The coevolution of institutional entrepreneurship : a tale of two theories", *Journal of Management*, vol.36, n°4

Pailot P., (1993), "Méthode biographique et entrepreneuriat : application à l'étude de la socialisation entrepreneuriale anticipée", *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol.1, n°2

Pailot P., (2003), "Méthode biographique et entrepreneuriat : Application à l'étude de la socialisation entrepreneuriale anticipée", *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol.1, n°2, p.19-41

Palmer S., Carr M., Semaj L., (2014), "Entrepreneurship, Competitiveness and Development", *MSBM Conference working paper*

Palmroos J., (2009), "Self-employment as a last resort – A Narrative Approach on reflections", 15th World Congress of the International Industrial Relations Association

Palmroos J., (2012), "Necessity entrepreneurs(hip) – a literature review and assessment for future research", papier de recherche

Parker S., (2004), *The economics of entrepreneurship and self-employment*, Cambridge MA : Cambridge Press

Patrel R., (2007), «Grandeurs et servitudes de l'entrepreneuriat», *Revue Internationale de Psychosociologie*, N° 31

Patzelt H., Shepherd D.A. (2011), « Negative emotions of an entrepreneurial career: self-employment and regulatory coping behaviors », *Journal of Business Venturing*, vol.26, p. 226-238

Perry J.T., Chandler G.N., Markova G., (2012), "Entrepreneurial effectuation : a review and suggestions for

future research", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.36, n°4, p.837–861

Perulli A., (2003), *Economically dependent/quasi subordinate (parasubordinae) employment : legal, social and economic aspects*, European Commission report for Employment, social affairs and inclusion

Peterson R., Valliere D., (2009), "Entrepreneurship and economic growth : evidence from emerging and developed countries", *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 21, Nos. 5–6, p.459–480

Petit E., (2006), *Rebondir : Partis de rien, ils ont créé leur entreprise*, CLD editions

Pfeiffer F., Reize F., (2000), « Business start-ups by the unemployed - an econometric analysis based on firm data », *Labour Economics*, vol. 7, p. 629-663

Pijnenburg K., (2013), "Self employment and economic performance : a geographically weighted regression approach for European Regions", *DIW discussion paper*

Porter M., (1995), "The competitive advantage of the inner city", *Harvard Business Review*, vol.73, p.55-71

Poschke M, (2013), "Entrepreneurs out of necessity: a snapshot.", *Applied Economics Letter*, vol. 20, n°7, p.658-663

Prahalad C. K., Hart S.L., (2004), *The Fortune at the Bottom of the Pyramid*, Wharton School Publishing

Pratt M., (2009), "For the lack of boiler plate : tips on writing up (and reviewing) qualitative research", *Academy of Management Journal*, Vol. 52, No. 5, 856–862

Pruvost G., (2010), « Récit de vie », in Paugam Serge (dir.), *Les 100 mots de la sociologie*, Paris,

Presses universitaires de France, coll. « Que Sais-Je ? », pp. 38-39

Qian H., Kingsley A., Haynesb E., (2012), "Beyond Innovation: The Small Business Innovation Research Program as Entrepreneurship Policy", Working Paper

Radjou N., (2014), "L'innovateur jugaad fait mieux avec moins", *Les Echos*

Radu M., Redien-Collot R., (2008), "The Social Representation of Entrepreneurs in the French Press: Desirable and Feasible Models?", *International Small Business Journal*, vol.26

Rahman H., (2012), "The influence of entrepreneurial role models on entrepreneurial motivations", doctoral dissertation, Faculty of Economics of Andalas University, Indonesia

Rajshree A., Echambadi R., Franco A.M., Sarkar M.B., (2004), "Knowledge Transfer through inheritance: Spin-out Generation, Development and Survival", *Academy of Management Journal*, vol.47, n°. 4, p.501-522

Rapiau M.T., (2010), « Entrepreneuriat et formes d'emploi... Points de repère », *Pour*, n°204, p. 63-69

Read S., Dew N., Sarasvathy S., Song M., Wiltbank R., (2009), "Marketing under uncertainty: the logic of an effectual approach", *Journal of Marketing*, Vol.73, No. 3, p. 1-18

Read S., Sarasvathy S., (2005), "Kowing what to do and doing what you know : effectuation as a form of entrepreneurial expertise", *Journal of Private Equity*, Vol. 9, No. 1, p. 45-62

Read S., Song M., Smit W., (2009), "Meta analytic review of effectuation and venture performance", *Journal of Business Venturing*, vol 24, n° 6

Rebzani M., (2000), "Discrimination ethnique à l'embauche des jeunes : une analyse psychosociale", *Revue européenne de migrations internationales*, Vol. 16, N°3, p. 29-52

Reich R.B., (1987), "Entrepreneurship reconsidered : the team as hero", *Harvard Business Review*

Renko M., (2012), "Expectancy theory and nascent entrepreneurship", *Small Business Economics*, Vol.39, n°3

Rescher N., (2005), "Pragmatism at the Crossroads" , Transactions of the Charles S. Peirce Society: *A Quarterly Journal in American Philosophy*, vol.41, n°2, p.355-365

Reynolds P.D., Camp S.M., Bygrave W.D., Autio E., Hay M., (2001), *Global Entrepreneurship Monitor: 2001 Executive Report*, Kansas City, MO:Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership

Ricard, F. (2001), *La génération lyrique : Essai sur la vie et l'oeuvre des premiers-nés du baby-boom*, Paris, Climats

Ricœur P., (1986), *Du texte à l'action*, Ed. Seuil

Rioux J.P., (1983), "L'historien et les récits de vie", *Revue des Sciences Humaines*, tome LXII, N° 191

Robert F. , Marquès P., Lasch F., Le Roy F., (2010), « Les entrepreneurs dans les technologies de l'information et de la communication : proposition d'une typologie », *Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, vol. 23, n° 1, p.63-90

Robert J.D., (1985), " Note sémantique et bibliographique. Les expressions "hasard", "probabilité", "possibilité", "contingence", "nécessité", "déterminisme", "indéterminisme" , *Laval théologique et*

philosophique, vol. 41, n° 3, p. 437-442.

Robichaud Y., LeBrasseur R., Nagarajan K.V., (2010), "Necessity and Opportunity-driven Entrepreneurs in Canada: An Investigation into their Characteristics and an Appraisal of the Role of Gender", *Journal of Applied Business and Economics*, vol.11, n°1, p.59

Robinson P.B., Sexton E.A., (1994), "The effect of Education and Experience on Self-Employment Success", *Journal of Business Venturing*, n°9, p. 141-156

Rosa .P, Kodithuwakku, S. & W. Balunywa, (2009), "Entrepreneurial Motivation in Developing Countries: What Does 'Necessity' and 'Opportunity' Entrepreneurship Really Mean?", Babson College, Pino Global Entrepreneurship Center

Rosenthal G., (2003), "The healing effects of storytelling: On the conditions of curative storytelling in the context of research and counseling", *Qualitative Inquiry*, vol.9, 915–933

Rotich A., Muchiri R., (2012), "The impact of the threat of retrenchment on entrepreneurial intentions", 2nd Annual Summit on Business and Entrepreneurial Studies Proceeding

Rupasinghe L., Buddhika A., Amo B., (2014), "Challenges facing female entrepreneurs operating in the fish industry : an exploratory study from Sri Lanka", working paper, researchgate.net

Sambharya R., Musteen M., (2014), "Institutional environment and entrepreneurship: An empirical study across countries", *Journal of International Entrepreneurship*, vol.12, n°4, p.314-330

Sanjay P., (2009), "The Illusions of Entrepreneurship: The Costly Myths That Entrepreneurs, Investors, and Policy Makers Live By, by Scott Shane", *Eastern Economic Journal*, vol.35 n°2, p.271-273

Sanséau P.Y., (2005), "Les récits de vie comme stratégie d'accès au réel en sciences de gestion : pertinence, positionnement et perspectives d'analyse", *Recherches qualitatives*, vol.25, n°2, p. 33-57

Sarason Y., Dean T., Dillard J., 2006, "Entrepreneurship as the nexus of individual and opportunity: A structuration perspective", *Journal Of Business Venturing*, vol.21, p.286-305

Sarasvathy D., (2001), "Causation and Effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency", *Academy of Management Review*, vol.26, n°2, p.243-288

Sarasvathy S., (2001), "What makes entrepreneurs entrepreneurial?", working paper

Sarasvathy S., (2003), "Entrepreneurship as a science of the artificial", *Journal of Economic Psychology*, vol. 24, n°2

Sarasvathy S., (2004), "Making it happen : beyond theories of the firm to theories of firm design", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 28, n°6, p. 519

Sarasvathy S., Dew N., (2005), "New market creation through transformation", *Journal of Evolutionary Economics*, vol.15, n°5, p. 533-565

Sarasvathy S., Dew N., (2008), "Effectuation and over-trust : debating Goel and Karri", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 32, n°4, p.727

Sarasvathy S., Dew N., (2010), "What effectuation is not : further development of an alternative to rational choice", Academy of Management Conference

Sarasvathy S., Dew N., Read S., Wiltbank R., (2007), *Effectual entrepreneurial expertise : existence and bounds*, Calhoun Faculty Publications

Sarasvathy S., Germain O., (2013), "L'effectuation, une approche pragmatique et pragmatiste de l'entrepreneuriat", *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol. 10, p.67-72

Sarasvathy S., Venkataraman S., (2011), "Entrepreneurship as Method : Open question for an entrepreneurial future", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.35, n°1, p.113–135

Sarrouy Watkins N., Hernandez EM., (2013), "Essai d'approche empirique de la théorie de l'effectuation", Communication pour l'Académie de l'entrepreneuriat et de l'Innovation

Saumik P., Vengadeshvaran S., (2013), "Economic Crisis and Female Entrepreneurship: Evidence from Countries in Eastern Europe and Central Asia", Credit research paper

Schmitt C., (2007), "De la place de l'entrepreneuriat aux défis à relever", *Revue internationale de psychosociologie et de gestion des comportements organisationnels*, vol.13

Schmitt C., (2008), *Regards sur l'évolution des pratiques entrepreneuriales*, Editions Presses de l'Université du Québec

Schoar A., (2009), "The Divide between Subsistence and Transformational Entrepreneurship". In: Lerner, J. and Stern, S., Eds., *National Bureau of Economic Research Innovation: Policy and the Economy* (10). Chicago, University of Chicago Press, 57-81

Schumpeter J.A., (1934), *Theory of Economic Development*, MA, Harvard University Press, Cambridge

Schutjens V., Wever E., (2000), "Determinants of new firm success", *Papers in Regional Science*, Vol.79, n°2,

Schweiger M., (2014), "Female Entrepreneurship in Emerging Markets Challenges and Opportunities for Women in China and India", working paper

Sedlacek P., Sterkz V., (2013), "Recession Scars and the Growth of Newborn Firms in general equilibrium", working paper

Sell-Trujillo L., Garcia Lorenzo L., Donnelly P., (2014), "The liminal transitions of Irish and Spanish necessity entrepreneurs", working paper to be presented at the 9th Annual Ethnography symposium

Serviere L., (2010), "Forced to entrepreneurship : modeling the factors behind necessity entrepreneurship", *Journal of Business and Entrepreneurship*, Vol. 22, No. 1, p.37-53

Servon L., (1998), "Microentreprise as an exit route from poverty: Recommendations for Programs and Policy Makers", *Journal of urban Affairs*, vol 20, n°4, p.419-441

Shane S., (2000), "Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities", *Organization Science*, vol.11, n°4

Shane S., (2009), « Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy », *Small Business Economics*, vol. 33, p.141-149

Shane S., Locke E., Collins C., (2003), "Entrepreneurial motivation", *Human Resource Management Review*, vol.13

Shane S., Venkataraman S., (2000), "The promise of entrepreneurship as a field of research", *Academy of Management Review*, Vol. 25, No. 1, 217-226

Shane, S. (2008), *The illusions of Entrepreneurship*, Yale University Press, New Haven

Shapero A., (1975), "The Displaced Uncomfortable Entrepreneur", *Psychology Today*, vol.42, pp. 83-88

Shapero A., Sokol L., (1982), "The social dimensions of entrepreneurship", in Kent C., Sexton D. and Vesper K. (eds), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Englewood Cliffs, NJ : Prentice Hall, 72-90

Shapero, A. (1985), « Why entrepreneurship? A worldwide perspective », *Journal of Small Business Management*, vol. 23, n° 4, p.1-5

Shaver K.G. (1995), « The entrepreneurial personality myth », *Business and Economic Review*. vol 41, No. 3,

Shrader R., Siegel D.S., (2007), « Assessing the relationship between human capital and firm performance: Evidence from technology-based new ventures », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 31, p. 893–908

Shrivastava S. et R. , (2013), "Role of Entrepreneurship in Economic Development With special focus on necessity entrepreneurship and opportunity entrepreneurship", *International Journal of Management and Social Sciences Research*, Vol.2, n°2

Siggelkow N., (2007), "Persuasion with case studies", *Academy of Management Journal*, Vol. 50, No. 1, p.20–24

Silberzahn P., (2013), *Les principes de l'effectuation entrepreneuriale*, blog, ebook et MOOC de l'EMLyon

Simon H., 1982, *Models of bounded rationality: Behavioral economics and business organization* (Vol. 1 et 2), (1982), The MIT Press

Singh G., Denoble A., (2003), "Early Retirees As the Next Generation of Entrepreneurs", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.27, n°3, p.207–226

Slack J., (2005), "The new entrepreneur scholarship: self-employment as a means to tackle social deprivation", *Education and Training*, Vol. 47, No. 6, p.447–455

Smallbone D., Welter F., (2003), "Entrepreneurship in transition economies: necessity or opportunity driven?", paper presented at the BCERC , Babson College

Smeaton D., (2003), "Self-employed workers: calling the shots or hesitant independents? A consideration of the trends", *Work, Employment and Society*, Vol. 17, No. 2, pp.379–391

Smida A., Khelil N., (2010), "Repenser l'échec entrepreneurial des petites entreprises émergentes", *Revue internationale P.M.E.*, Volume 23, numéro 2, 2010, p. 65-106

Smith L. M., (1994), « Biographical Method », in Denzin N.K et Lincoln Y.S, *Handbook of qualitative Research*, Sage Publications, p. 286-305

Smith N.R., (1967), *The Entrepreneur and His Firm: The Relationship between Type of Man and Type of Company*, Bureau of Business Research, East Lansing, Michigan: Michigan State University Press.

Solomon, G.T. et Winslow, E.K. (1988), « Toward a descriptive Profile of the entrepreneur », *Journal of creative behavior*, vol. 22, n° 1, p. 162-171

Solymossy E., (1997), « Push/Pull motivation : Does it matter in terms of venture performance ? » in P. Reynolds, W. Bygrave, N. Carter, S. Manigart, C. Mason, G. Meyer et K. Shaver (eds.), *Frontiers of entrepreneurship research*, Babson Park: Babson college, p. 204-217

Solymossy E., (2005), "Entrepreneurship in Extreme Environments: Building an Expanded Model", *International Entrepreneurship and Management Journal*, vol.1, p. 501–518

Stanworth, C. & J. Stanworth, (1997), "Reluctant entrepreneurs and their clients: the case of self-employed freelance workers in the British book publishing industry", *International Small Business Journal*, vol.16, n°1, p.58-73

Startiene G., Remeikiene T., (2009), "The Influence of Demographical Factors on the Interaction between Entrepreneurship and Unemployment", *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*

Startiene G., Remeikiene T., Dumciuvienė D., (2010), "Concept of self-employment", *Economics and Management*, p.262-274

Staw B.M., (1976), "Knee-Deep in the Big Muddy: A Study of Escalating Commitment to a Chosen Course of Action", *Organizational Behavior and Human Performance*, vol.16, p.27-44

Stephan U., Hart M., Drews C., (2015), "Understanding Motivations for Entrepreneurship : A Review of Recent Research Evidence", Rapid Evidence Assessment paper, Enterprise Research Center

Sternberg R., (2004), "Entrepreneurship Research – The Relevance of the Region and Tasks Facing Economic Geography", *Geographische Zeitschrift*, n°92, p.18–38

Sternberg R., (2011), «Necessity entrepreneurship and economic effects», Leibniz Universität Hannover, Germany, Conference

Steyaert C., (2011), "Entrepreneurship as in(ter)vention : reconsidering the conceptual politics of method in entrepreneurship studies", *Entrepreneurship and Regional Development Journal*, vol.23, n°1-2

Steyaert C., Hjorth D., (2007), *Entrepreneurship as social change*. Cheltenham, UK: Edward Elgar

Steyer V., (2011), "Réflexion sur le codage : une expérience", *le Libellio d'Aegis*, vol. 7 n°3

Stinchfield B., Nelson R., Wod M., (2013), "Learning From Levi-Strauss' Legacy: Art, Craft, Engineering, Bricolage, and Brokerage in Entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.37, n°4, p.889–921

Stoner C., Fry F., (1982), “ The entrepreneurial decision: Dissatisfaction or opportunity ? ”, *Journal of*

Small Business Management, vol.20, n° 2, p. 39

Storey D., (1991), "The birth of new firms -does unemployment matter? A review of the Evidence", *Small Business Economics*, vol.3, p.167-178

Suddaby R., (2006), "What grounded theory is not", *Academy of Management Journal*, Vol. 49, No. 4, p.633–642

Svensrud E., Åsvoll H., (2012), "Innovation in Large Corporations: A Development of the Rudimentary Theory of Effectuation", *Academy of Strategic Management Journal*, vol. 11, issue 1, p.59-89

Talmon V., (2013), "L'effectuation et ses 5 clefs pour créer : la fin des créateurs d'entreprise super-héros", *Les Echos Business*

Tang Y., (2013), "The Structure Comparison of Necessity Entrepreneurial Resource Support Networks Based on SNA", *Business and Management Research* Vol. 2, n°3

Taylor M., (1996), "Earnings, Independence or Unemployment: why become self-employed?", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol.58, n°2, p.253-265

Taylor M., (1996), "Earnings, Independence or Unemployment: why become self-employed?", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol.58, n°2, p.253-265

Tedman D., Verduyn K., Essers C., Gartner W., (2012), "Critical perspectives in entrepreneurship research", *Organization*, vol.19, issue 5, p.531–541

Tellegen N., (1997), "Rural enterprises in Malawi : necessity or opportunity ? ", working paper, Ashgate African Studies Centre, the Netherlands

Tervo H., (2014), "Who turns to entrepreneurship later in life? - Push and pull in Finnish rural and urban areas", in *Proceedings of the 54th European Congress of the Regional Science Association International*

Tervo H., Niittykangas H., (1994), "The impact of unemployment on new firm formation in Finland", *International Small Business Journal*, Vol. 13, No. 1, pp.38–53

Thiéart RA., (2007), *Méthodes de recherche en management*, Ed° Dunod

Thompson P., (2011), "Necessity and Opportunity Entrepreneurs through the Business Cycle", papier de recherche

Thurik, A.R. Carree, M.A. Van Stel, A.J. et Audretsch, D.B. (2008), « Does self-employment reduce unemployment? », *Journal of Business Venturing*, vol. 23, n° 6, p. 673-686

Tipu S., (2012), "What have we learned? Themes from the literature on necessity driven entrepreneurship", *World Review of Entrepreneurship, Management and Sust. Development*, Vol. 8, No. 1

Todtling F., Wanzenbock H., (2003), "Regional differences in structural characteristics of start-ups", *Entrepreneurship & Regional Development*, n°15, p.351-370

Torres O., Servais I., (2004), "Une comparaison France - Royaume-Uni. Le retard français : 7 millions d'emplois", acte de colloque IFRAP

Townsend D. M., Busenitz L.W., et al., (2010), "To start or not to start: Outcome and ability expectations in the decision to start a new venture", *Journal of Business Venturing*, vol.25, n°2, p.192-202

Tynaliev U., (2014), "is individual entrepreneurship necessity or an opportunity in the Kyrgyz Republic? A panel study ", *European Journal of business and Economics*, vol. 9 issue 2

Tyszka, T., J. Cieslik, et al., (2011) "Motivation, self-efficacy, and risk attitudes among entrepreneurs during transition to a market economy." *Journal of Socio-Economics*, vol.40, n°2

Uhlaner L.M., Thurik A.R., (2007), "Postmaterialism influencing total entrepreneurial activity across nations", *Journal of Evolutionary Economics*, vol.17, n°2

Urban B., (2012), "Researching entrepreneurship from a cognitive perspective: A focus on necessity entrepreneurs in the Johannesburg area", *African Journal of Business Management* Vol. 6(48), pp. 11732-11742

Valeau P. (2006), « L'accompagnement des entrepreneurs durant les périodes de doute », *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol 5, No. 1. p.31-57

Valliere D., (2008), "Reconceptualizing entrepreneurial framework conditions", *International Entrepreneurship and Management Journal*, n°6, p.97–112

Van Berg, D. (2009), "Recessions and entrepreneurship : is necessity the mother of invention?", *Region Focus*, p.13-18

van der Zwan P., Hessels J., (2013), "Start-up motivation and (in)voluntary exit", working paper, Panteia/EIM, Zoetermeer, the Netherlands

van Gelderen M., (2012), "Perseverance strategies of entreprising individuals", *International Journal of*

Van Ryn M., Vinokur A.D., (1990), "The role of experimentally manipulated self-efficacy in determining job-search behavior among unemployed", unpublished manuscript, Institute of Social Research, university of Michigan at Ann Arbor

van Solinge H., (2014), "Who opts for self-employment after retirement? A longitudinal study in the Netherlands", *European Journal of Ageing*, Vol.11, n°3, p.261-272

Van Stel A., Carree M., Thurik R., (2005), "The effect of entrepreneurial activity on national economic growth", *Small Business Economics*, vol24, p.311-321

Van Stel A., Storey S., Thurik R., (2007) "The effects of business regulations on nascent and young business entrepreneurship", *Small Business Economics*, Vol. 28, Nos. 2–3, p.171–186

Vanistendael S., (1996), "La résilience ou le réalisme de l'espérance. Blessé mais pas vaincu", Genève : *Les cahiers du BICE* (Bureau international Catholique de l'Enfance)

Vardhan J., Seena Biju, (2012), "A Binary Logistic Regression Model for Entrepreneurial Motivation Among University Students – A UAE Perspective", *Journal of Educational and Social Research*, Vol. 2, n°3

Vecchio R.P., (1980), "Individual differences as moderator of the job quality-job satisfaction relationship : evidence from a national sample", *Organizational Behavior and Human Performance*, n°26

Venancio A., (2013), "New beginnings : business start-ups by dismissed individuals", working paper, School of Economics and Management, Lisboa Portugal

Venkataraman S., Dew N., Forster W., (2012), "Reflections on the 2010 AMR decade award : whither the promise? Moving forward with entrepreneurship as a science of the artificial", *Academy of Management Review*, vol.39, n°1

Verheul I., Thurik R., Hessels J., Zwan van der P. , (2010), « Factors influencing the entrepreneurial engagement of opportunity and necessity entrepreneurs », papier de recherche n°H201011, *EIM Research Reports*

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

Vesper eds, *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall, p.39-57

Vesper Karl H., (1980), *New Ventures Strategies*, Prentice-Hall

Vian D., (2010), "La perspective d'une rationalité effectuale de l'innovateur : propositions pour un système d'information, soutien à la réflexion des entrepreneurs", thèse

Villa C., Poussielgues N., (2013), "La création d'entreprise est un outil de lutte contre le chômage", *Le Monde.fr*

Virtanen M., (1997), "The Role of Different Theories in Explaining Entrepreneurship", *International Council for Small Business working Paper*

Vivant E., (2013), "Etre auto-entrepreneur, c'est pas si facile. Les ambiguïtés d'une nouvelle catégorie juridique", journées d'études : Le travail indépendant : santé et conditions de travail

Vivarelli M., (2004), "Are all the Potential Entrepreneurs So Good?", *Small Business Economics*, vol. 3, n°1, p.41-49

Vorley T., Rodgers P., (2014), "Home is where the business is : Incidents in everyday life and the formation of home-based businesses", *International Small Business Journal*, vol. 32 no. 4, p. 428-448

Voynet-Fourboul C., (2011), "Le codage de données qualitatives : un voyage pragmatique", *le Libellio d'Aegis*, vol. 7 n°3

Vroom, V.H. (1982) *Work and Motivation*, Robert E. Krieger Publishing Company, Malabar, Florida

Wacheux F., (1996), *Méthodes qualitatives et recherche en gestion*, Paris, Economica

Wagner J., (2005), "'Der Noth gehorchend, nicht dem eignen Trieb" - Nascent Necessity and Opportunity Entrepreneurs in Germany: Evidence from the Regional Entrepreneurship Monitor (REM)", *IZA working paper*

Watkins D.S., (1976), "Entry into Independent Entrepreneurship: Toward a Model of the Business Initiation Process", *Working Paper Series, Manchester Business School and Center for Business Research*, n° 24

Weber P., Schaper M., (2004), "Understanding the grey entrepreneur", *Journal of Enterprising Culture*, Vol. 12, No. 2, pp.147-164

Weick K.E., (1998), "Introductory Essay : Improvisation as a Mindset for Organizational Analysis", *Organization Science*, vol.9, issue 5, p.543-555

Welter F., Kolb S., Althof K., (2007), *Involuntary entrepreneurship in Germany*, Pro KMU edition

Wennekers S., Van Stel A., Thurik, R., Reynolds P., (2005), "Nascent entrepreneurship and the level of economic development", *Small Business Economics*, Vol. 24, No. 3, p.293–309

Wennekers, S., Noordhaven N., Hofstede G., Thurik R., (2001), *Cultural and economic determinants of business ownership across countries*, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership Award for Excellence in Research

Wicklund J., Shepherd D., (2003)., "Knowledge-based resources, entrepreneurial orientation, and the performance of small and medium sized businesses", *Strategic Management Journal*, vol.24, p.1307-1314

Wiklund J., (1999), "The sustainability of the entrepreneurial orientation-performance relationship", *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol.24, n°1, p. 37-48

Wilden A., (1983), *Système et Structure. Essais sur la communication et l'échange*, Montréal, Boréal Express

William J., Dennis JR., (1996), "Self-Employment: When Nothing Else Is Available?", *Journal of Labor Research*, Volume 17, Issue 4, pp 645-661

William, C., (2007), "Entrepreneurs operating in the informal economy: necessity or opportunity driven? ", *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, vol.20, n°3

Williams C., (2007), "De-linking Enterprise Culture from Capitalism and its Public Policy Implication", *Public Policy and Administration*, vol.22, p.461

Williams C., (2007), "Entrepreneurs operating in the informal economy: necessity or opportunity driven? ", *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, vol.20, n°3

Williams C., (2009), "The motives of off-the books entrepreneurs : necessity or opportunity?", *International Entrepreneurship and Management Journal*, vol.5, n°2, p.203–217

Williams C., Nadin S., (2013), "Beyond the entrepreneur as a heroic figurehead of capitalism: Re-representing the lived practices of entrepreneurs", *Entrepreneurship and Regional Development*, vol.25, p. 552-568

Williams C., Round J., Rodgers P., (2006), "Beyond necessity - and opportunity- driven entrepreneurship : some case study evidence from Ukraine", *Journal of Business and Entrepreneurship*, vol.18, n°2, p.22

Williams C., Round J., Rodgers P., (2010), "Explaining the off-the-books enterprise culture of Ukraine: reluctant or willing entrepreneurship?", *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, vol.10, No.2, p.165 – 180

Williams C., Youssef Y., (2014), "Is Informal Sector Entrepreneurship Necessity- or Opportunity-driven? Some Lessons from Urban Brazil", *Business and Management Research*, Vol. 3, No. 1

Williams N., Williams C., (2011), "Beyond necessity versus opportunity entrepreneurship: some lessons from English deprived urban neighbourhoods ", *International Entrepreneurship and Management Journal*, Vol.10, n°1, p. 23-40

Wilson F., Marlino D., Kickul J., (2004), « Our entrepreneurial future: Examining the diverse attitudes and motivations of teens across gender and ethnic identity », *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol. 9, N°3, p. 177-197

Wiltbank R., Dew N., Read S., Sarasvathy S., (2006), "What to do next? The case for non-predictive strategy", *Strategic Management Journal*, Vol.27, n°10, p.981–998

Winslow, E.K. et Solomon, G.T. (1989), « Further development of a descriptive profile of entrepreneurs », *Journal of creative behavior*, vol. 23, n°2, p. 149-161. Wiley lab no access

Wong P.K., Ho Y.P., Autio E., (2005), "Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data", *Small Business Economics*, vol.24, p.335–50

Wood M.S., Mc Kinley W., (2010), "The production of entrepreneurial opportunity : a constructivist perspective", *Strategic Entrepreneurial Journal*, vol.4, p. 66-84

Wright M., Hmieleski K.M., Siegel D.S., Ensley M.D., (2007), "The Role of Human Capital in Technological Entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.31, n°6, p.791–806

Yanfu et al., (2003), *Global Entrepreneurship Monitor China 2002*, Tsinghua University Press, China

Yunus M., (2003), *Banker to the Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty*, Public Affairs Editions

Zahra S.A., (2008), "The virtuous circle of discovery and creation of entrepreneurial opportunities", *Strategic Entrepreneurial Journal*, vol.2, p. 243-257

Zali M., Faghih N., Ghotbi S., Rajaie S. (2013), "The effect of necessity and opportunity driven entrepreneurship on business growth", *International Research Journal of Applied and Basic Sciences*, vol, 7, n°2, p. 100-108

Zamore S., (2014), "Motivations for business start-up: are there any differences between disabled and non-disabled people?", master's thesis

Zazdravnykh E., (2014), "They are Different, They are Similar: A Comparison of the Levels of Entrepreneurship in Germany and Russia", Working Papers, Centre for German and European Studies (CGES)

Zbierowski P., (2014), "Well-being of entrepreneurs - international comparison based on GEM data", Journal of Positive Management, Vol. 5, No. 4, pp. 89–100

Bibliographie thématique sur l'entrepreneuriat de nécessité

Abdelnour S., Lambert A., (2014), "« L'entreprise de soi », un nouveau mode de gestion politique des classes populaires ?", *Genèses*, vol.2, n°95

Abdesselam R., Bonnet J., Renou-Maissant P., (2014), "Typology of the French regional development: revealing the refugee versus Schumpeter effects in new-firm startups", *Applied Economics*, Vol.46, n°28, p.3437-3451

Acs Z., Varga A., (2005), "Entrepreneurship, Agglomeration and Technological Change", *Small Business Economics*, vol. 24, No. 3

Acs, Z.J. & Szerb, L. (2007), "Entrepreneurship, economic growth and public policy", *Small Business Economics*, vol. 28, no. 2-3, pp. 109-122

Acs, Z.J. (2006), « How is entrepreneurship good for economic growth? », *Innovations*, vol. 1, n° 1, p. 97-107

Allen E., Elam A., Langowitz N., Dean M., and Global Entrepreneurship Research Association, (2007), *GEM Report on Women and entrepreneurship*

Alter N., (2012), *La force de la différence; itinéraire de patrons atypiques*, Presses Universitaires de France

Amit R., Mueller E., (1995), « Push and pull Entrepreneurship », *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, vol 12, No 4, p. 64-80

Amoros J.E., Bosma N., (2013), *rapport GEM*

Andersson P., Wadensjö E., (2007), « Do the unemployed become successful entrepreneurs? A comparison between the unemployed, inactive and wage-earners », *International Journal of Manpower*, vol. 28, p. 604-626

Antonmattei P.H., Sciberras J.C., (2008), "Le travailleur économiquement dépendant : quelle protection ?", *Rapport à M. le Ministre du Travail, des Relations sociales, de la Famille et de la Solidarité*

Arenius P., Minniti M., (2005), "Perceptual variables and nascent entrepreneurship", *Small Business Economics*, vol. 24, p. 233-247

Armstrong P., (2005), *Critique of entrepreneurship: People and policy*, Palgrave Macmillan, Basingstoke

Ashta A., Raimbault S., (2009), « Business perceptions of the new French regime on auto-entrepreneurship: a risk-taking step back from socialism », *Cahier du CEREN*, Vol. 29, p. 46-61

Atherton A., Faria J., Wu D., W. Z., (2015), "Human capital, entrepreneurial entry and survival", *discussion paper in Economics*, n°1, Nottingham Trent university

Aubry M., Bonnet J., Renou-Maissant P., (2013), "Business cycle and entrepreneurial behavior using French regional Data", *Economics Working Paper Archive from Center for Research in Economics and Management*, University of Rennes 1, University of Caen and CNRS

Audretsch D.B., (2008), "Does self-employment reduce unemployment?", *Journal of Business Venturing*, vol 23, n°6, p.673-686

Audretsch D.B., Thurik A.R., (2004), « A model of the entrepreneurial economy », *International Journal of Entrepreneurship Education*, vol. 2, n° 2, p. 143-166

Banerjee A., Duflo E., (2012), *Repenser la pauvreté*, Seuil, coll. « Les Livres du Nouveau Monde »

Baccari Jamoussi E., (2013), "Les motivations des jeunes entrepreneurs tunisiens : étude comparative avec leurs similaires d'autres pays", *Journal of Global Management Research*

Baker T., Welter F., (2015), "Bridges to the future : challenging the nature of entrepreneurship scholarship, published in: Baker, T. & F. Welter (eds), *Routledge Companion to Entrepreneurship*, London: Routledge

Baucus D.A., Human S. E., (1994), "Second career entrepreneurs : a multiple case study analysis of entrepreneurial processes and antecedent variables", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 19, n°2, p.41-71

Beaucage A., Bellemare G., (2007), « La diversité du succès des travailleurs autonomes », *Recherches sociographiques*, vol. 48, n° 2, p. 11-36

Beaucage A., Laplante N., Légaré R., (2004), "Le passage au travail autonome : Choix imposé ou choix qui s'impose ?", *Relations industrielles / Industrial Relations*, vol. 59, n° 2, p. 345-378

Bell D., Rutherford A., (2013), "Older Workers and Working Time", *discussion paper n°7546*, Institute for the Study of Labor (IZA) in Bonn

Bellanca Sabrina, Colot Olivier, « Motivations et typologie d'entrepreneurs : », *La Revue des Sciences de Gestion* 2/2014 (N° 266) , p. 63-74

Bergmann H., Sternberg R., (2007), « The changing face of entrepreneurship in Germany », *Small Business Economics*, vol. 28, p. 205-221

Bernard G., (2007), « Au début, il y a le salariat...; Une approche généalogique de la création d'entreprise", *Revue internationale de psychosociologie et de gestion des comportements organisationnels*, vol.31, n°13, p.219-233

Bernard M.J., (2008), « L'entrepreneuriat comme un processus de résilience. Les bases d'un dialogue entre deux concepts », *Revue Internationale de Psychosociologie*, vol. 14, n° 32, p. 121-140

Berner E., Gomez G., Knorrige P., (2012), "Helping a large number of people become a little less poor : the logic of survival entrepreneurs", *The European Journal of Development Research* , vol.24, n°3, p.382-396

Bhola R., Verheul I., Thurik A.R., Grilo I., (2006), "Explaining engagement levels of opportunity and necessity entrepreneurs", *EIM papier de recherche*

Bhowmik S. K., (2007), "Street vending in urban India: the struggle for recognition", in J. Cross and A. Morales (Eds.), *Street entrepreneurs: people, place and politics in local and global perspective* (pp. 89-123). London: Routledge

Bijou I., (2012), "From necessity to business entrepreneurship: The case of the Songhai center, Porto Novo, Benin", *African Journal of Business Management*, Vol.6, N° 18, p. 5872-5878

Binder M., Coad A., (2012), "Life satisfaction and self-employment: a matching approach", *Small Business Economics*, Vol.38, n°1

Blackburn R. A., Ram M., (2006), « Fix or fixation? The contributions and limitations of entrepreneurship and small firms to combating social exclusion », *Entrepreneurship and Regional Development*, vol 18, No.1, p.73–89

Block J., Köellinger P., (2009), "I can get no satisfaction : necessity entrepreneurship and procedural utility", *Kyklos international review for social sciences*, Vol.62, n°2, p.191–209

Block J., Kohn K., Miller D., Ullrich K., (2014), "Necessity Entrepreneurship and Competitive Strategy", *IZA DP No. 8219 working paper*

Block J., Sandner P., (2009), "Necessity and Opportunity Entrepreneur and their Duration in Self-employment: Evidence from German Micro Data", *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 9, N° 2, p.117-337

Block J., Sandner P., Spiegel F., (2010), "Do risk attitudes differ within the group of entrepreneurs?", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Vol. 30, n°4, Article 4

Block J., Wagner, M., (2010), "Necessity and Opportunity Entrepreneurs in Germany: Characteristics and Earnings Differentials", *Small Business Review*, n°62, 154-174

Block J., Kohn K., Miller D., Ullrich K., (2014), "Necessity Entrepreneurship and Competitive Strategy", IZA DP n°8219

Bögenhold D., Staber U., (1990), "Selbständigkeit als ein Reflex auf Arbeitslosigkeit? Makrosoziologische Befunde einer international-komparativen Studie.", *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, vol.42, p.265–279

Bögenhold, D., Fachinger, U., (2009), "Entrepreneurship, Innovation and Spatial Disparities: Divisions and Changes of Self-employment and Firms", working paper

Borozan D., (2014), "Exploring Entrepreneurs' Motivation: Comparison of Croatia, European Post-socialist and Developed Countries", *Journal of Entrepreneurship*, vol.23, p.263-287

Bosma N., Levie J., (2009), *Global Entrepreneurship Monitor, 2009 Global Report*, Babson College, USA

Bras G., Soukiazis E., (2014), "The Nature of Entrepreneurship and its Determinants: Opportunity or Necessity?", *Estudios do GEMF*, N.º 22

Brasseur, M. (2010), *Entrepreneuriat et insertion*, Bruylant, Bruxelles

Bravo-Bouyssy K., (2010), « Les entrepreneurs en solo : Différentes logiques de création », *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol. 9, n°1, p. 4-28

Brenner R., (1987), "National policy and entrepreneurship: The statesman's dilemma", *Journal of Business Venturing*, vol.2, n°2, p.95-101

Brünjes J., Revilla Diez R., (2012) "'Recession push' and 'prosperity pull' entrepreneurship in a rural developing context", *Entrepreneurship & Regional Development : An International Journal*, Vol.1, n°21

Bruyat C., (2001), "Créer ou ne pas créer? Une modélisation du processus d'engagement dans un projet de création d'entreprise", *Revue de l'entrepreneuriat*, vol. 1, n°1

Bruyat, C. (1993), « Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation », Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Pierre Mendès France de Grenoble, p. 431

Bygrave W., Cowling M., (2007), "Entrepreneurship, Welfare Provision and Unemployment: Relationships between Unemployment, Welfare Provision, and Entrepreneurship in Thirty-Seven Nations Participating in the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2002", *Comparative Labor Law & Policy Journal*, vol.28, No. 4

Cahuc P., Carcillo S., Zimmermann K., (2013), "L'emploi des jeunes peu qualifiés en France", *les notes du conseil d'analyse économique*, n° 4

Caliendo M., Hogenacker J., Künn S., Wießner F., (2015), ""Subsidized Start-Ups out of unemployment: A Comparison to Regular Business Start-Ups"", *IZA discussion paper n°8817*

Caliendo M., Kritikos A.S., (2009), « I want to, but I also need to: Start-ups resulting from opportunity and necessity », *IZA DP* n° 4661

Caliendo M., Kritikos A.S., (2010), « Start-ups by the unemployed: characteristics, survival and direct employment effects », *Small Business Economics*, vol. 35, n° 1, p. 71-92

Carlsrud A., Brännback M., (2011), "Entrepreneurial motivations : what do we still need to know?", *Journal of Small Business Management*, vol.49 n°1, p. 9-26

Cassar G., (2007), "Money, money, money? A longitudinal investigation of entrepreneur career reasons, growth preferences and achieved growth", *Entrepreneurship and Regional Development*, vol.19, n°1, p.89-107

Castel R., (2009), *La montée des incertitudes : travail, protections, statut de l'individu*, Paris, Éd. du Seuil, 2009

Centre d'Analyse Stratégique, (2012), *Présentation de deux Notes d'analyse L'entrepreneuriat en France Volet 1 : Mythes et réalités en comparaison internationale; Volet 2 : Comment mieux accompagner la prise de risque des créateurs d'entreprise ?*

Cheung O.L., (2014), "Are we seeing 'necessity' or 'opportunity' entrepreneurs at large?", *Research in Business and Economics Journal*, to be published

Chrysostome E., (2010), "The Success Factors of Necessity Immigrant Entrepreneurs: In Search of a Model", *Thunderbird International Business Review*, Vol. 52, No. 2

Claret M., Ruane M., (2010), "Nene and her business : entrepreneurship by necessity", *International Journal of entrepreneurship*, vol.14

Clark K., Drinkwater S., (2000), "Pushed or pulled in? Self-employment among ethnic minorities in england and Wales", *Labour Economics*, vol.7, n°5, p.603-628

Condor R., Hachard V., (2013), "Apprendre à entreprendre par l'accompagnement d'entrepreneurs en phase de réinsertion : une réflexion à partir des Cordées de l'Entrepreneuriat", *working paper EM Normandie*

Cortés Aguilar A., García Muñoz T., Moro-Egido A., (2013), "Heterogeneous Self-employment and Subjective Well-Being: Evidence from Latin America", *working paper*

Couteret P., (2010), « Peut-on aider les entrepreneurs contraints? Une étude exploratoire », *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol.9, n° 2, p. 6-33

Cowling M., Bygrave W., (2003), *Entrepreneurship and Unemployment: Relationship Between Unemployment and Entrepreneurship in 37 Nations Participating in the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2002*, Babson College, Wellesley, USA

Cueto B., Rodrogez V., Suarez P., (2013), "A Multilevel Modeling Approach to the Analysis of Self-Employment Survival", *working paper Spanish University of Oviedo*

Cunningham J.B., Lischeron J., (1991), « Defining entrepreneurship », *Journal of Small Business Management*, vol. 29, n° 1, p. 45-61

Daïd G., Nguyen P., (2010), *Demandeurs d'emploi, comment devenir auto-entrepreneurs*, Paris, Editions Eyrolles

d'Andria A., Gabarret I., (2014), "Les mampreneurs françaises : des créatrices à contre-courant?", 2ème congrès international francophone en entrepreneuriat

Davidsson P., Gordon S., (2009) " Nascent entrepreneur(ship) research : a review", *papier de recherche*

Dawson C., Henley A., (2012), "Push" versus "pull" entrepreneurship: an ambiguous distinction?", *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, vol.18, n°6, p. 697 – 719

De Clercq D., Honig B., (2011), « Entrepreneurship as an integrating mechanism for disadvantaged persons », *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 23, n°5-6, p. 353-372

de Vries N., Liebrechts W., van Stel A., (2013), "Explaining entrepreneurial performance of solo self-employed from a motivational perspective", *working paper Netherlands Organization for Applied Scientific Research TNO*, The Netherlands

Debroux P., (2011), "L'entreprenariat féminin en Asie : le cas du Japon, de la Corée du Sud, de la Malaisie et du Vietnam" , *Ebisu*, vol.46, n°46, p. 77-109

Deli F., (2011), "Opportunity and Necessity Entrepreneurship: Local Unemployment and the Small Firm Effect", *Journal of Management Policy and Practice*, vol. 12, n°4

Dellot B., (2014), "Salvation in a start-up? The origins and nature of the self-employment boom", *RSA working paper*

Demazière D., (2013), "Le chômage a-t-il encore un sens ? Enseignements d'une comparaison dans trois métropoles", *Sociologie du Travail*, Vol.55, n°2

Dubini P., (1988), "The influence of motivations and environment on business start-ups : Some hints for public policies", *Journal of Business Venturing*, vol.4, p.11-26

Duquenne L., (2007), "Les politiques d'encouragement à la création de petites entreprises en France : création d'entreprises ou entrepreneuriat?", Vème Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat

Earle J.S., Sakova Z., (2000), "Business start-ups or disguised unemployment? Evidence on the character of self-employment from transition economies", *Journal of labor Economics*, vol.7 n°5, . 575-601

Elkin J., (2007), "Pulled by Character or Pushed by the Barrier? Women's Motivations to Leave Their Current Organisation to Start Their Own Businesses", *Otago Management Graduate Review*, Vol.5

Estrin S., Korosteleva J., Mickiewicz T., (2013), "Which institutions encourage entrepreneurial growth aspirations?", *Journal of Business Venturing*, vol.28, n°4, p.564-580

Evans D.S., Leighton L.S., (1990), "Small business formation by unemployed and employed workers", *Small Business Economics*, vol. 79, p. 519-535

Evers J., (2013), "Empowerment of entrepreneurs : application of Amartya Sen's capability approach to improve the livelihood of artisans in India", Master's Thesis, Erasmus university Rotterdam

Fairlie R., (2005), "Entrepreneurship and Earnings among Young Adults from Disadvantaged Families", *Small Business Economics*, vol.25, p.223-236

Fayolle A., (2011), "Necessity Entrepreneurship and Job Insecurity: The Hidden Face of Entrepreneurship", *Journal of E-Entrepreneurship and Innovation* , vol.2, n°3

Fayolle A., Pereira B., (2012), "L'encouragement à l'auto-entrepreneuriat est-il une bonne politique publique pour l'esprit d'entreprendre et la création d'entreprises", *Gérer et Comprendre*, vol.107

Fayollle A. , Nakara W., (2012), "Faut-il repenser les pratiques d'accompagnement? Le cas des entrepreneurs par nécessité", *Etats généraux du management*

Figuroa-Armijos M., Dabson B, Johnson T., (2012) "Rural Entrepreneurship in a Time of Recession", *Entrepreneurship Research Journal*, Vol. 2, n°1, Article 3

Filion L.J. (2000), "Travail autonome : des volontaires et des involontaires, vers de nouvelles formes de pratiques entrepreneuriales", *Revue internationale de gestion*, vol.24, n°4, p.48-56

Folta T.B., Delmar F., Wennberg K., (2010), « Hybrid Entrepreneurship », *Management Science* , Vol. 56, No. 2, p. 253–269

Fossen F.M., Büttner T.J.M., (2011), "The returns to education for opportunity entrepreneurs, necessity entrepreneurs, and paid employees", Discussion Paper

Furdas M., Kohn K., (2011), "Why is start- up survival lower among necessity entrepreneurs? A decomposition approach", KfW Frankfurt and IZA Bonn conferences

Gabarret I., Vedel B., (2012), « Quitter son emploi pour devenir entrepreneur », *@GRH*, Vol. 3 n° 4, p. 79-97

Galbraith C., Latham D., (1996), "Reluctant entrepreneurs : factors of participation, satisfaction and success", *Frontiers of Entrepreneurship Research* edition

Garba A., Djafar F., Mansor S., (2013), "Evidence of Opportunity and Necessity Driven Entrepreneurship in Nigeria", *Journal of Entrepreneurship management and innovation*, vol.9, n°3

Garba A., Mansor S., Djafar F., (2013), "Assessing the Factors that Influence Entrepreneurship in Nigeria", *Journal of entrepreneurship and management*, vol.2, n°3

Giacomin O., Guyot J.L., Janssen F., Lo O., (2006), "Novice creators : personal identity and push and pull dynamics", papier de recherche

Giacomin O., Guyot J.L., Janssen F.,(2011), "Entrepreneuriat contraint et volontaire: quel impact sur le choix sectoriel des entrepreneurs?", *Revue Internationale PME*, Vol. 24, no. 1

Gibb A., (2007), "Enterprise in education : educating tomorrows'entrepreneurs", working paper

Glée C., (2010), « La création d'entreprise comme réponse au destin », In M. Brasseur (Eds), *Entrepreneuriat et insertion*, , Bruylant, Bruxelles, p. 179-196

Gomez-Breyse M., Jaouen A., (2012), *L'entrepreneur au 21e siècle Reflet des évolutions sociétales*, Stratégies et Management, Dunod

Gordon S., Steffens P., (2009), "Why, how what for? Motivations, actions and expectations in habitual entrepreneurship. ", Babson College Entrepreneurship Research Conference

Gries, T. and Naudé, W.A. (2010). 'Entrepreneurship and Structural Economic Transformation', *Small Business Economics Journal*, vol.34, n°1

Grüner H., (2010), "Entrepreneurship in Germany and the role of the new self-employed", *Journal of Business Economics and Management*, 2006, Vol.7, No 2, 59–67

Haas M., (2013), "Necessity Entrepreneurship: Individual, Environmental and Public Policy-Related Factors Influencing the Process of Opportunity Exploitation under Unfavorable Circumstances, thèse, Ecole Polytechnique de Lausanne

Hammarstedt M., (2001), "Immigrant self-employment in Sweden - its variation and some possible determinants", *Entrepreneurship and Regional Development*, vol.13, p147-162

Harbi S. E., Anderson A.R., (2010), "Institutions and the shaping of different forms of entrepreneurship", *Journal of Socio-Economics*, Vol.39, n°3, p.436-444

Hechavarria D. M., Reynolds P. D., (2009), « Cultural norms and business start-ups: The impact of national values on opportunity and necessity entrepreneurs », *The International Entrepreneurship and Management Journal*, vol. 5, n°4, p.417–437

Henrekson, M., (2005), "Entrepreneurship: a weak link in the welfare state?", *Industrial and Corporate Change*, Vol.14, n°3, p.437-467

Herman E., (2014), "Working Poverty in the European Union and its Main Determinants: an Empirical Analysis", *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*, vol.25, n°4, p.427–436

Hernandez L., Nunn N., Warnecke T., (2012), "Female entrepreneurship in China: opportunity- or necessity-based?", *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, Vol. 15, No. 4

Hessels J., Van Gelderen M., Thurik R., (2008), « Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers », *Small Business Economics*, vol. 31, n° 3, p. 323-339

Hollon J., (2009), "The freelance flood", *Workforce Management*, Vol.88, n°3, p.34

Hudson R., Goodwin J., (2014), "Hardly an Oxymoron: Senior Entrepreneurship", *Public Policy & Aging Report*, vol.24, n°4, p.131–133

Hugues K., (2003), "Pushed or Pulled? Women's Entry into Self-Employment and Small Business Ownership", *Gender, Work and Organization*, Vol. 10, n°. 4

Ip D., (1993), "Reluctant entrepreneurs: professionally qualified Asian migrants in small business.", *Asian Pac Migr Journal* , Vol.2 issue 1, p.57-74

Jacquemin A., Janssen F., (2013), "Role of regulation in facilitating entrepreneurship: a study of incubation in Belgium", *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, Vol.20, no.4, p.497 - 519

Jaouen A., Lasch F., (2013), "A new typology of micro-firm owner-managers", *International Small Business Journal*, online

Jayawarna D., Rouse J. and Kitching J., (2013), "Entrepreneur motivations and life courses", *International Small Business Journal*, vol.31, n°1, p.34-56

Jouan O., (2014), "Coopérer pour entreprendre : la société coopérative d'activités et d'emploi, nouveaux usages pour l'initiative individuelle", *rapport du Sommet International des Coopératives*

Jungsawat S., (2010), "Working Poor Thai immigrant entrepreneurs in Sweden", master thesis Lund university

Kako N. , (2012), « Une approche simpliste de la pauvreté », *L'Économie politique*, vol.4, n° 56, p.104-112

Kantola J., (2013), "Narrating coping experiences of necessity entrepreneurs", University of Vaasa, these

Kautonen T, Palmroos J, (2010), "The impact of a necessity-based start-up on subsequent entrepreneurial satisfaction", *International Entrepreneurship Management Journal*, Vol.6, p.285–300

Kautonen T, Palmroos J, Vainio P., (2009), "Involuntary self-employment' in Finland: a bleak future?", *International journal of Public Policy*, Vol.4, n°6, p533-548

Kautonen T., Down S., Welter F., Vainio P., Palmroos J., Althoff K., Kolb S., (2010), ""Involuntary self-employment" as a public policy issue: a cross-country European review", *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, Vol.16, n°2, p. 112 – 129

Kellard K., Legge K., Ashworth K., (2002), "Self-employment as a route off benefit", *Report from the UK Center for Research in Social Policy on behalf of the Department of Work and Pension*

Kelley D.J., Bosma N., Amorós J.E., (2011), *Global Entrepreneurship Monitor, 2010 Global Report*, Global Entrepreneurship Research Association

Kizaba G., Assaidi A., Guilluy-Sulikashvily N., (2014), "Influence positive de la motivation entrepreneuriale sur la performance des PME", 12ème congrès international francophone en entrepreneuriat

Kloosterman R., (2010), "Matching opportunities with resources: A Framework for analysing (migrant) entrepreneurship from a mixed embeddedness perspective", *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, vol.22, n°1, p.25-45

Kodithuwakku S., Rosa P., (2002), "The entrepreneurial process and economic success in a constrained environment", *Journal of Business Venturing*, n°17, p.431–465

Le Postec A., (2013), "Accueil et intégration des activités collectives dans la coopérative d'entrepreneur.e.s Oxalis : Vers une coopérative de co-entrepreneur.e.s ?", mémoire de stage

Legrand L., Stervinou S., Lemaitre C., (2012), "Vers une meilleure compréhension des bénéficiaires du microcrédit entrepreneurial en France : Proposition d'une typologie des parcours des porteurs de projet", *Management international*, vol. 16, n°2

Letartre J.P., Sentilhes G., (2013), "La bombe à retardement du chômage des jeunes se règlera grâce à l'entrepreneuriat", *La Tribune*

Levratto N., Serverin E. , (2012), « L'auto-entrepreneur, instrument de compétitivité ou adoucissant de la rigueur ? Bilan de trois années de fonctionnement du régime », *Revue de la régulation* (En ligne), 2e semestre

Levratto N., Serverin E., (2009) "Etre entrepreneur de soi-même après la loi du 4 août 2008: les impasses d'un modèle productif individuel", *Revue Internationale de Droit Economique*, n° 3, p. 325–352

Lewis K., Walker E, (2011), "Self-employment: Policy panacea for an ageing population?", *Small Enterprise Research*, Vol. 18, n°2, p.143-151

Liñán F., Serrano J.F., Romero I., (2013), "Necessity and Opportunity Entrepreneurship: The Mediating Effect of Culture", *Revista de Economía Mundial*, vol. 33, p.21-47

Llisterri J.J., Kantis H., Angelelli P., Tejerina L., (2006), "Is Youth Entrepreneurship a Necessity or an Opportunity? A First Exploration of Household and New Enterprise Surveys in Latin America", Inter-American Development Bank, *Technical Papers Series*

Lorraine A., (2008), "Discrimination et création d'entreprise", working paper

Lucas W., Cooper S., MacFarlane S., (2008), "Necessity-driven intention at Dounreay and the Shapero displacement model", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, vol.28, issue 6, art.17

Maalaoui A., (2014), "Avoir l'audace d'entreprendre", le nouveau MOOC de l'ESG Management School, interview BFM Business

Macdonald F., (1996), "Welfare dependency, the enterprise culture and self-employed survival", *Work Employment and Society*, vol.11, n°3, p431-447

Macura A., Sjölund J., (2005), "Measures to facilitate Necessity Entrepreneurship", these

Mair J., Marti I., (2009), « Entrepreneurship in and around institutional voids: A case study from Bangladesh », *Journal of Business Venturing*, vol. 24, n°5, p. 419-435

Malach Pines A., Lerner M., Schwartz D.,(2010), "Gender differences in entrepreneurship. Equality, diversity and inclusion in times of global crisis", *Equality, Diversity and Inclusion: An International Journal* Vol. 29 No. 2, p. 186-198

Maldonado C., (1995), "The informal sector: legalization or laissez-faire?", *International Labour Review*, vol. 134, p.705-728

Mallon M., (1998), "The portfolio career: pushed or pulled to it?", *Personal Review*, vol.27 issue 5

Mandják T., Bárdos C., Neuman-Bódi E., Németh S. , Simon J., (2011), " To solve the impossible: From necessity to success with the help of business network", *IMP Journal*, vol.5, n°3

Margolis D., (2014), "By Choice and by Necessity: Entrepreneurship and Self-Employment in the Developing World", IZA discussion paper

Maritz A., (2004), « New Zealand necessity entrepreneurs », *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, vol 1, No. 1, p.255-263

Markley D., Low S., (2012), "Wealth, entrepreneurship and rural livelihoods", *The Magazine of food, farms, and resource issues*, vol.27, n°1

Matlay H., Fayolle A., (2010), "Conclusions, recommendations and an agenda for future research in social entrepreneurship", in A. Fayolle, and H. Matlay (Eds.), *Handbook of Research on Social Entrepreneurship* (ch. 17). Cheltenham: Edward Elgar Publishing

Maurin E., (2009), *La peur du déclassement*, Editions du Seuil

Meager N., Martin R., Carta E., Davison S., (2011), "Skills for self-employment", *UK Commission for employment and skills report*

Merle V., (1989), "Les nouvelles formes d'emploi en France", *Travail et Emploi*, N°39

Mitchell D.T. , Campbell N.D., (2009), "Corruption's Effect on Business Venturing Within the United States", *American Journal of Economics and Sociology*, vol.68, n°5, p1135-1152

Moore C., Mueller M., (2002), "The transition from paid to self-employment in Canada: the importance of push factors", *Applied Economics*, vol.34, p.791–801

Mui A., (2011), "Entrepreneurship: The Act of Enhancing One's Reality", European Regional Science Association, papier de recherche

Mulira F., Namatovu R., Dawa S., (2012), "Panacea or precipitate, the entrepreneurship and poverty paradox", *Africa Casebook - Synergies in African Business and Management Practices*, vol.1

Nakara W., (2012), "Faut-il repenser les pratiques d'accompagnement?", conférence FNEGE

Naude W., Amoros J.E., Cristi O., (2013), "Romanticizing Penniless Entrepreneurs? The Relationship between Start-Ups and Human Wellbeing across Countries", working paper

Naude W., Van der Walt L., (2006), "Opportunity or necessity? The spatial determinants of entrepreneurship in South Africa", *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, vol.3, n°2, p.245-265

Nightingale P., Coad A., (2013), "Muppets and gazelles : political and methodological biases in Entrepreneurship Research", working paper, University of Sussex

Niitykangas H., Littunen H., Kinnunen U., (1998), "Forced founding – does it differ?", *The Finnish Journal of Business Economics*

Nzali E., Fayolle A. (2012), *rapport GEM France*

Oliveira E.X., Laplume A., Pathak S., (2015), "What motivates entrepreneurial entry under economic inequality? The role of human and financial capital", *Human Relations*, forthcoming

Olomi D., Nilsson P., Jaensson J.E., (2001), "Evolution of entrepreneurial motivation : the transition from economic necessity to entrepreneurship", working paper Babson Research

Orhan M., Scott D., (2001), "Why women enter into entrepreneurship: An explanatory model", *Women in Management Review*, vol.16, n°5/6

Ouvrage commun, (2008), "Discrimination et création d'entreprise", *rapport final, Maison de l'Emploi et de la Formation du pays de la région mulhousienne*

Ouvrage commun, (2014), G20 Leaders' Communiqué Brisbane Summit

Palmer S., Carr M., Semaj L., (2014), "Entrepreneurship, Competitiveness and Development", *MSBM Conference working paper*

Palmroos J., (2009), "Self-employment as a last resort – A Narrative Approach on reflections", 15th World Congress of the International Industrial Relations Association

Palmroos J., (2012), "Necessity entrepreneurs(hip) – a literature review and assessment for future research", papier de recherche

Perulli A., (2003), *Economically dependent/quasi subordinate (parasubordinae) employment : legal, social and economic aspects*, European Commission report for Employment, social affairs and inclusion

Peterson R., Valliere D., (2009), "Entrepreneurship and economic growth : evidence from emerging and developed countries", *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 21, Nos. 5–6, p.459–480

Petit E., (2006), *Rebondir : Partis de rien, ils ont créé leur entreprise*, CLD editions

Pijnenburg K., (2013), "Self employment and economic performance : a geographically weighted regression approach for European Regions", *DIW discussion paper*

Poschke M., (2013), "Entrepreneurs out of necessity: a snapshot.", *Applied Economics Letter*, vol. 20, n°7, p.658-663

Rahman H., (2012), "The influence of entrepreneurial role models on entrepreneurial motivations", doctoral dissertation, Faculty of Economics of Andalas University, Indonesia

Rapiau M.T., (2010), « Entrepreneuriat et formes d'emploi... Points de repère », *Pour*, n°204, p. 63-69

Rebzani M., (2000), "Discrimination ethnique à l'embauche des jeunes : une analyse psychosociale", *Revue européenne de migrations internationales*, Vol. 16, N°3, p. 29-52

Reynolds P.D., Camp S.M., Bygrave W.D., Autio E., Hay M., (2001), *Global Entrepreneurship Monitor: 2001 Executive Report*, Kansas City, MO:Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership

Robichaud Y., LeBrasseur R., Nagarajan K.V., (2010), "Necessity and Opportunity-driven Entrepreneurs in Canada: An Investigation into their Characteristics and an Appraisal of the Role of Gender", *Journal of Applied Business and Economics*, vol.11, n°1, p.59

Rosa .P, Kodithuwakku, S. & W. Balunywa, (2009), "Entrepreneurial Motivation in Developing Countries: What Does 'Necessity' and 'Opportunity' Entrepreneurship Really Mean?", Babson College, Pino Global Entrepreneurship Center

Rotich A., Muchiri R., (2012), "The impact of the threat of retrenchment on entrepreneurial intentions", 2nd Annual Summit on Business and Entrepreneurial Studies Proceeding

Rupasinghe L., Buddhika A., Amo B., (2014), "Challenges facing female entrepreneurs operating in the fish industry : an exploratory study from Sri Lanka", working paper, researchgate.net

Sambharya R., Musteen M., (2014), "Institutional environment and entrepreneurship: An empirical study across countries", *Journal of International Entrepreneurship*, vol.12, n°4, p.314-330

Saumik P., Vengadeshvaran S., (2013), "Economic Crisis and Female Entrepreneurship: Evidence from Countries in Eastern Europe and Central Asia", Credit research paper

Schoar A., (2009), "The Divide between Subsistence and Transformational Entrepreneurship". In: Lerner, J. and Stern, S., Eds., *National Bureau of Economic Research Innovation: Policy and the Economy* (10). Chicago, University of Chicago Press, 57-81

Schweiger M., (2014), "Female Entrepreneurship in Emerging Markets Challenges and Opportunities for Women in China and India", working paper

Sedlacek P., Sterkz V., (2013), "Recession Scars and the Growth of Newborn Firms in general equilibrium", working paper

Sell-Trujillo L., Garcia LorenzoL., Donnelly P., (2014), "The liminal transitions of Irish and Spanish necessity entrepreneurs", working paper to be presented at the 9th Annual Ethnography symposium

Serviere L., (2010), "Forced to entrepreneurship : modeling the factors behind necessity entrepreneurship", *Journal of Business and Entrepreneurship*, Vol. 22, No. 1, p.37-53

Shane S., (2009), « Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy », *Small Business Economics*, vol. 33, p.141-149

Shapero A., (1975), "The Displaced Uncomfortable Entrepreneur", *Psychology Today*, vol.42, pp. 83-88

Shapero A., Sokol L., (1982), "The social dimensions of entrepreneurship", in Kent C., Sexton D. and Vesper K. (eds), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Englewood Cliffs, NJ : Prentice Hall, 72-90

Shrivastava S. et R. , (2013), "Role of Entrepreneurship in Economic Development With special focus on necessity entrepreneurship and opportunity entrepreneurship", *International Journal of Management and Social Sciences Research*, Vol.2, n°2

Singh G., Denoble A., (2003), "Early Retirees As the Next Generation of Entrepreneurs", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.27, n°3, p.207–226

Slack J., (2005), "The new entrepreneur scholarship: self-employment as a means to tackle social deprivation", *Education and Training*, Vol. 47, No. 6, p.447–455

Smallbone D., Welter F., (2003), "Entrepreneurship in transition economies: necessity or opportunity driven?", paper presented at the BCERC , Babson College

Smeaton D., (2003), "Self-employed workers: calling the shots or hesitant independents? A consideration of the trends", *Work, Employment and Society*, Vol. 17, No. 2, pp.379–391

Smida A., Khelil N., (2010), "Repenser l'échec entrepreneurial des petites entreprises émergentes", *Revue internationale P.M.E.*, Volume 23, numéro 2, 2010, p. 65-106

Solymossy E., (1997), « Push/Pull motivation : Does it matter in terms of venture performance ? » in P. Reynolds, W. Bygrave, N. Carter, S. Manigart, C. Mason, G. Meyer et K. Shaver (eds.), *Frontiers of entrepreneurship research*, Babson Park: Babson college, p. 204-217

Solymossy E., (2005), "Entrepreneurship in Extreme Environments: Building an Expanded Model", *International Entrepreneurship and Management Journal*, vol.1, p. 501–518

Stanworth, C. & J. Stanworth, (1997), "Reluctant entrepreneurs and their clients: the case of self-employed freelance workers in the British book publishing industry", *International Small Business Journal*, vol.16, n°1, p.58-73

Startiene G., Remeikiene T., (2009), "The Influence of Demographical Factors on the Interaction between Entrepreneurship and Unemployment", *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*

Startiene G., Remeikiene T., Dumciuvienė D, (2010), "Concept of self-employment", *Economics and Management*, p.262-274

Stephan U., Hart M., Drews C., (2015), "Understanding Motivations for Entrepreneurship : A Review of Recent Research Evidence", Rapid Evidence Assessment paper, Enterprise Research Center

Sternberg R., (2011), «Necessity entrepreneurship and economic effects", Leibniz Universität Hannover, Germany, Conference

Stoner C., Fry F., (1982), “ The entrepreneurial decision: Dissatisfaction or opportunity ? ”, *Journal of Small Business Management*, vol.20, n° 2, p. 39

Storey D., (1991), "The birth of new firms -does unemployment matter? A review of the Evidence", *Small Business Economics*, vol.3, p.167-178

Tang Y., (2013), "The Structure Comparison of Necessity Entrepreneurial Resource Support Networks Based on SNA", *Business and Management Research* Vol. 2, n°3

Taylor M., (1996), "Earnings, Independence or Unemployment: why become self-employed?", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol.58, n°2, p.253-265

Tedmanson D., Verduyn K., Essers C., Gartner W., (2012), "Critical perspectives in entrepreneurship research", *Organization*, vol.19, issue 5, p.531–541

Tellegen N., (1997), "Rural enterprises in Malawi : necessity or opportunity ? ", working paper, Ashgate African Studies Centre, the Netherlands

Tervo H., (2014), "Who turns to entrepreneurship later in life? - Push and pull in Finnish rural and urban areas", in Proceedings of the 54th European Congress of the Regional Science Association International

Tervo H., Niittykangas H., (1994), "The impact of unemployment on new firm formation in Finland", *International Small Business Journal*, Vol. 13, No. 1, pp.38–53

Thompson P., (2011), "Necessity and Opportunity Entrepreneurs through the Business Cycle", papier de recherche

Thurik, A.R. Carree, M.A. Van Stel, A.J. et Audretsch, D.B. (2008), « Does self-employment reduce unemployment? », *Journal of Business Venturing*, vol. 23, n° 6, p. 673-686

Tynaliev U., (2014), "is individual entrepreneurship necessity or an opportunity in the Kyrgyz Republic? A panel study ", *European Journal of business and Economics*, vol. 9 issue 2

Tipu S., (2012), "What have we learned? Themes from the literature on necessity driven entrepreneurship", *World Review of Entrepreneurship, Management and Sust. Development*, Vol. 8, No. 1

Tyszka, T., J. Cieslik, et al., (2011) "Motivation, self-efficacy, and risk attitudes among entrepreneurs during transition to a market economy." *Journal of Socio-Economics*, vol.40, n°2

Urban B., (2012), "Researching entrepreneurship from a cognitive perspective: A focus on necessity entrepreneurs in the Johannesburg area", *African Journal of Business Management* Vol. 6(48), pp. 11732-11742

Valeau P. (2006), « L'accompagnement des entrepreneurs durant les périodes de doute », *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol 5, No. 1. p.31-57

Van Berg, D. (2009), "Recessions and entrepreneurship : is necessity the mother of invention?", *Region Focus*, p.13-18

van der Zwan P., Hessels J., (2013), "Start-up motivation and (in)voluntary exit", working paper, Panteia/EIM, Zoetermeer, the Netherlands

van Solinge H., (2014), "Who opts for self-employment after retirement? A longitudinal study in the Netherlands", *European Journal of Ageing*, Vol.11, n°3, p.261-272

Van Stel A., Storey S., Thurik R., (2007) "The effects of business regulations on nascent and young business entrepreneurship", *Small Business Economics*, Vol. 28, Nos. 2–3, p.171–186

Venancio A., (2013), "New beginnings : business start-ups by dismissed individuals", working paper, School of Economics and Management, Lisboa Portugal

Verheul I., Thurik R., Hessels J., Zwan van der P. , (2010), « Factors influencing the entrepreneurial engagement of opportunity and necessity entrepreneurs », papier de recherche n°H201011, *EIM Research Reports*

Villa C., Poussielgues N., (2013), "La création d'entreprise est un outil de lutte contre le chômage", *Le Monde.fr*

Vivant E., (2013), "Etre auto-entrepreneur, c'est pas si facile. Les ambiguïtés d'une nouvelle catégorie juridique", journées d'études : Le travail indépendant : santé et conditions de travail

Vivarelli M., (2004), "Are all the Potential Entrepreneurs So Good?", *Small Business Economics*, vol. 3, n°1, p.41-49

Vorley T., Rodgers P., (2014), "Home is where the business is : Incidents in everyday life and the formation of home-based businesses", *International Small Business Journal*, vol. 32 no. 4, p. 428-448

Wagner J., (2005), "'Der Noth gehorchend, nicht dem eignen Trieb" - Nascent Necessity and Opportunity Entrepreneurs in Germany: Evidence from the Regional Entrepreneurship Monitor (REM)", *IZA working paper*

Weber P., Schaper M., (2004), "Understanding the grey entrepreneur", *Journal of Enterprising Culture*, Vol. 12, No. 2, pp.147–164

Welter F., Kolb S., Althof K., (2007), *Involuntary entrepreneurship in Germany*, Pro KMU edition

Wennekers S., Van Stel A., Thurik, R., Reynolds P., (2005), "Nascent entrepreneurship and the level of economic development", *Small Business Economics*, Vol. 24, No. 3, p.293–309

Wennekers, S., Noordhaven N., Hofstede G., Thurik R., (2001), *Cultural and economic determinants of business ownership across countries*, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership Award for Excellence in Research

William J., Dennis JR., (1996), "Self-Employment: When Nothing Else Is Available?", *Journal of Labor Research*, Volume 17, Issue 4, pp 645-661

Williams C., (2007), "De-linking Enterprise Culture from Capitalism and its Public Policy Implication", *Public Policy and Administration*, vol.22, p.461

Williams C., (2007), "Entrepreneurs operating in the informal economy: necessity or opportunity driven? ", *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, vol.20, n°3

Williams C., (2009), "The motives of off-the books entrepreneurs : necessity or opportunity?", *International Entrepreneurship and Management Journal*, vol.5, n°2, p.203–217

Williams C., Nadin S., (2013), "Beyond the entrepreneur as a heroic figurehead of capitalism: Re-representing the lived practices of entrepreneurs", *Entrepreneurship and Regional Development*, vol.25, p. 552-568

Williams C., Round J., Rodgers P., (2006), "Beyond necessity - and opportunity- driven entrepreneurship : some case study evidence from Ukraine", *Journal of Business and Entrepreneurship*, vol.18, n°2, p.22

Williams C., Round J., Rodgers P., (2010), "Explaining the off-the-books enterprise culture of Ukraine: reluctant or willing entrepreneurship?", *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, vol.10, No.2, p.165 – 180

Williams C., Youssef Y., (2014), "Is Informal Sector Entrepreneurship Necessity- or Opportunity-driven? Some Lessons from Urban Brazil", *Business and Management Research*, Vol. 3, No. 1

Williams N., Williams C., (2011), "Beyond necessity versus opportunity entrepreneurship: some lessons from English deprived urban neighbourhoods ", *International Entrepreneurship and Management Journal*, Vol.10, n°1, p. 23-40

Wong P.K., Ho Y.P., Autio E., (2005), "Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data", *Small Business Economics*, vol.24, p.335–50

Zali M., Faghieh N., Ghotbi S., Rajaie S. (2013), "The effect of necessity and opportunity driven entrepreneurship on business growth", *International Research Journal of Applied and Basic Sciences*, vol, 7, n°2, p. 100-108

Zamore S., (2014), "Motivations for business start-up: are there any differences between disabled and non-disabled people?", master's thesis

Zazdravnykh E., (2014), "They are Different, They are Similar: A Comparison of the Levels of Entrepreneurship in Germany and Russia", Working Papers, Centre for German and European Studies (CGES)

Zbierowski P., (2014), "Well-being of entrepreneurs - international comparison based on GEM data", *Journal of Positive Management*, Vol. 5, No. 4, pp. 89–100

Bibliographie thématique sur l'effectuation

Archer R., Baker T., (2009), "Towards an alternative theory of entrepreneurial success : integrating bricolage, effectuation and improvisation", *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Vol.29, n°6

Baker T., Minerb A., Eesley D. , (2000), "Improvising firms: bricolage, account giving and improvisational competencies in the founding process", *Research Policy*, Vol.32, n°2, p.255–276

Baker T., Nelson R., (2005), "Creating something from Nothing: Resource Construction through Entrepreneurial Bricolage", *Administrative Science Quarterly*, vol.50, issue 3, p.329-366

Chandler G., DeTienne D., McKelvie A., Mumford T., (2011), "Causation and Effectuation processes : a validity study", *Journal of Business Venturing*, vol. 26, n°3, p.375–390

Crossan M., Cunha M. P., Vera D., Cunha J., (2005), "Time and organizational improvisation", *Academy of Management Review*, vol.30, n°1, p.129–145

Dew N., Sarasvathy S., (2007), "Innovations, stakeholders and entrepreneurship", *Journal of business Ethics*, vol.74

Fayolle A., Toutain O., (2009), "Le créateur d'entreprise est un « bricoleur », *L'Expansion Entrepreneuriat*, n°1, p. 20-26

Filion J., Schmitt C., Anano C., (2012), *Réussir sa création d'entreprise: Sans business plan*, ed° Eyrolles

Fisher G., (2012), "Effectuation, Causation, and Bricolage: A Behavioral Comparison of Emerging Theories in Entrepreneurship Research", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.36, n°5, p.1019–1051

Fletcher D., (2006), "Entrepreneurial process and the social construction of opportunity", *Entrepreneurship and Regional Development*, vol.18, n°5, p.421–440

Galkina T., (2013), "Entrepreneurial networking : intended and unintended processes", doctoral dissertation, Hanken School of Economics, Finland

Garud R., Karnoe P., (2003), "Bricolage versus breakthrough: distributed and embedded agency in technology entrepreneurship", *Research policy*, vol.32, n°2, p.277–300

Gaujard C., (2013), "Organiser la démarche effectuale de l'entrepreneur : pure folie, pur paradoxe ? Intégrer «aussi» l'effectuation comme logique éducative dans l'accompagnement", communication AEI

Gaujard C., Frugier D., (2013), "Organiser la démarche effectuale de l'entrepreneur : pure folie, pur paradoxe? Intégrer « aussi » l'effectuation comme logique éducative dans l'accompagnement", papier Conférence Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

George G., (2005), "Slack resources and the Performance of Privately Held Firms", *Academy of Management Journal*, vol.48, n°4, p.661-676

Goujon N., Richard D., (2013), "Gregory Bateson, but conscient, effectuation et codéveloppement d'entrepreneurs", Communication pour les Deuxièmes Rencontres de la Recherche et de l'Action

Hammeling S., Sarasvathy S., Freeman E., (2009), "Related debates in Ethics and entrepreneurship: values, opportunities, and contingency", *Journal of Business Ethics*, Vol.84, n°3, p.341-365

Harmeling S., Oberman S., Venkatamaran S., Stevenson H., (2004), "That my Neighbor's Cow Might Live: Effectuation, Entrepreneurship Education, and Regional Development in Croatia", in *Frontiers of Entrepreneurship Research*, vol.24, p.1-14. Babson College, Wellesley, Massachusetts

Hayward M., Forster W., Sarasvathy S., Fredrickson B., (2010), "Beyond hubris : how highly confident entrepreneurs rebound to venture again", *Journal of Business Venturing*, vol.25, n°6, p.569-578

Hmieleskia K., Corbett A., (2008), "The contrasting interaction effects of improvisational behavior with entrepreneurial self-efficacy on new venture performance and entrepreneur work satisfaction", *Journal of business venturing*, Vol.23, n°4, p.482-496

James W., (1907), *Pragmatism*, Dover thrift edition

Kraaijenbrink J., (2008), "The nature of the entrepreneurial process : causation, effectuation and pragmatism", n: 16th Annual High Technology Small Firms Conference, the Netherlands

Lawrence P. R., Lorsch J. W., (1967), *Organization and Environment: Managing Differentiation and Integration*, Harvard Business School Press

Miner A., Bassof P., Moorman C., (2001), "Organizational Improvisation and Learning: A Field Study", *Administrative Science Quarterly*, vol. 46, no. 2, p.304-337

Mintzberg H., Waters J., (1985), "Of Strategies, Deliberate and Emergent", *Strategic Management Journal*, Vol. 6, No. 3, p.257-272

Pacheco D., York J., Dean T., Sarasvathy S., (2010), "The coevolution of institutional entrepreneurship : a tale of two theories", *Journal of Management*, vol.36, n°4

Perry J.T., Chandler G.N., Markova G., (2012), "Entrepreneurial effectuation : a review and suggestions for future research", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.36, n°4, p.837–861

Radjou N., (2014), "L'innovateur jugaad fait mieux avec moins", *Les Echos*

Read S., Dew N., Sarasvathy S., Song M., Wiltbank R., (2009), "Marketing under uncertainty: the logic of an effectual approach", *Journal of Marketing*, Vol.73, No. 3, p. 1-18

Read S., Sarasvathy S., (2005), "Kowing what to do and doing what you know : effectuation as a form of entrepreneurial expertise", *Journal of Private Equity*, Vol. 9, No. 1, p. 45-62

Read S., Song M., Smit W., (2009), "Meta analytic review of effectuation and venture performance", *Journal of Business Venturing*, vol 24, n° 6

Rescher N., (2005), "Pragmatism at the Crossroads" , Transactions of the Charles S. Peirce Society: *A Quarterly Journal in American Philosophy*, vol.41, n°2, p.355-365

Sarasvathy D., (2001), "Causation and Effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency", *Academy of Management Review*, vol.26, n°2, p.243-288

Sarasvathy S., (2001), "What makes entrepreneurs entrepreneurial?", working paper

Sarasvathy S., (2003), "Entrepreneurship as a science of the artificial", *Journal of Economic Psychology*, vol. 24, n°2

Sarasvathy S., (2004), "Making it happen : beyond theories of the firm to theories of firm design", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 28, n°6, p. 519

Sarasvathy S., Dew N., (2005), "New market creation through transformation", *Journal of Evolutionary Economics*, vol.15, n°5, p. 533-565

Sarasvathy S., Dew N., (2008), "Effectuation and over-trust : debating Goel and Karri", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 32, n°4, p.727

Sarasvathy S., Dew N., (2010), "What effectuation is not : further development of an alternative to rational choice", Academy of Management Conference

Sarasvathy S., Germain O., (2013), "L'effectuation, une approche pragmatique et pragmatiste de l'entrepreneuriat", *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol. 10, p.67-72

Sarasvathy S., Venkataraman S., (2011), "Entrepreneurship as Method : Open question for an entrepreneurial future", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.35, n°1, p.113–135

Sarasvathy S., Dew N., Read S., Wiltbank R., (2007), *Effectual entrepreneurial expertise : existence and bounds*, Calhoun Faculty Publications

Sarrouy Watkins N., Hernandez EM., (2013), "Essai d'approche empirique de la théorie de l'effectuation", Communication pour l'Académie de l'entrepreneuriat et de l'Innovation

Silberzahn P., (2013), *Les principes de l'effectuation entrepreneuriale*, blog, ebook et MOOC de l'EM Lyon

Stinchfield B., Nelson R., Wod M., (2013), "Learning From Levi-Strauss' Legacy: Art, Craft, Engineering, Bricolage, and Brokerage in Entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.37, n°4, p.889–921

Svensrud E., Åsvoll H., (2012), "Innovation in Large Corporations: A Development of the Rudimentary Theory of Effectuation", *Academy of Strategic Management Journal*, vol. 11, issue 1, p.59-89

Talmon V., (2013), "L'effectuation et ses 5 clefs pour créer : la fin des créateurs d'entreprise super-héros", *Les Echos Business*

Venkataraman S., Dew N., Forster W., (2012), "Reflections on the 2010 AMR decade award : whither the promise? Moving forward with entrepreneurship as a science of the artificial", *Academy of Management Review*, vol.39, n°1

Vian D., (2010), "La perspective d'une rationalité effectuale de l'innovateur : propositions pour un système d'information, soutien à la réflexion des entrepreneurs", thèse

Weick K.E., (1998), "Introductory Essay : Improvisation as a Mindset for Organizational Analysis", *Organization Science*, vol.9, issue 5, p.543-555

Wiltbank R., Dew N., Read S., Sarasvathy S., (2006), "What to do next? The case for non-predictive strategy", *Strategic Management Journal*, Vol.27, n°10, p.981–998

Bibliographie sur les méthodes de recherche

Allard-Poesi F, (2011), "Le codage n'est pas un "truc" méthodologique, ou du codage comme problématisation", *le Libellio d'Aegis*, vol. 7 n°3

Alvarez S. A., Barney, Jay B., (2010), "Entrepreneurship and Epistemology: The Philosophical Underpinnings of the Study of Entrepreneurial Opportunities", *The Academy of Management Annals*, vol.4, n°1, p.557 — 583

Avenier M.J., Thomas C., (2014), "Designing a qualitative research project consistent with its explicit or implicit epistemological framework", working paper

Avenier MJ., (2012), "Epistémologies de l'entrepreneuriat : Cadres scientifiques et épistémologiques mobilisés dans la recherche en entrepreneuriat", in A. Fayolle (dir.). *Encyclopédie de l'Entrepreneuriat*, Cormelles-le-Royal : Editions EMS

Avenier MJ., Thomas C., (2011), "Mixer quali et quanti pour quoi faire ? Méthodologie sans épistémologie n'est que ruine de la réflexion !", *Cahier de recherche du CERAG*

Ayache M., Dumez H., (2011), "Le codage dans la recherche qualitative, une nouvelle perspective?", *le Libellio d'Aegis*, vol. 7 n°2

Ayache M., Dumez H., (2011), "Réflexion en forme de réponse à propos du codage dans la recherche qualitative", *le Libellio d'Aegis*, vol. 7 n°3

Bah T., Mahé de Boislandelle H., (2010), "La méthodologie des récits de vie au service de l'analyse du processus de transmission des entreprises", working paper, colloque GRH, PME et Entrepreneuriat : Regards croisés

Blanchet A., Gotman A., (1992), *L'enquête et ses méthodes : l'entretien*, Paris, Nathan

Bourdieu P., (1986), « L'illusion biographique », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 62-63, pp. 69-72

Bryman A., (1984), "The debate about quantitative and qualitative research: a question of method or epistemology?", *The British Journal of Sociology*

Burrick D., (2010), "Une épistémologie du récit de vie", *Recherches qualitatives – Hors Série – numéro 8* – pp. 7-36.

Chamaret C., (2011), "Faire une revue littéraire : quelques outils complémentaires", *le Libellio d'Aegis*, vol.7, n°2, pp. 29-32

Côté D., Simard E., Lemay H., St-Amand C., (2009), "Guide pratique d'initiation à l'analyse d'entrevues semi-dirigées", *Cahiers de l'Orégand*, série Outils n°3

de La Ville V.I., (2000), "La recherche idiographique en management stratégique : une pratique en quête de méthode?", *Finance Contrôle Stratégie*, Volume 3, N° 3, p. 73-99

Dumez H., (2010), "Éléments pour une épistémologie de la recherche qualitative en gestion", *Le Libellio d'Aegis*, vol.6, n° 4

Dumez H., (2011), "Faire une revue de littérature : pourquoi et comment", *Le Libellio d'Aegis*, vol.7, n°2

Ericsson, K.A. & Simon, H.A., (1980), "Verbal reports as data", *Psychological Review*, Vol. 87, no. 3, pp. 215-251

Evrard Y., Pras B., Roux E., (1993), *Market, Etudes et recherches en marketing*, Paris, Nathan

Fallery B., Rodhain F. (2007), "Quatre approches pour l'analyse de données textuelles : lexicale, linguistique, cognitive et thématique", XVI ème Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique AIMS, Montréal, Canada

Ferrarotti F., (1983), *Histoire et histoires de vie, la méthode biographique dans les sciences sociales*, Paris, Librairie des Méridiens

Filion L., Akizawa H., (2012), "La méthode biographique", *Cahier de recherche* n° 2012-03, HEC Montréal

Filion L.J., (2000), "Typologie d'entrepreneur - Est-ce vraiment utile?", in Verstraete, T. et coll., *Histoire d'entreprendre- Les réalités de l'entrepreneuriat*, Éditions EMS, 2000, p. 251-262

Flyvberg V., (2006), "Five Misunderstandings About Case-Study Research", *Qualitative Inquiry*, Vol.12, n°2, p. 219-245

Forsell M., Paloniemi K., (2010), "Critical realism based entrepreneurial action theory : entrepreneurial value creation framework", working paper

Frank H., Hatak I., (2014), "Doing a Research Literature Review", in Fayolle A. & Wright M. (eds.), *How to Get Published in the Best Entrepreneurship Journals*, Cheltenham: Edward Elgar, 94-117

Frérot O. et al., (2011), "L'entrepreneuriat féminin dans le Grand Lyon - Parcours croisés", *Agence d'urbanisme pour le développement de l'agglomération lyonnaise, Observatoire partenarial en Economie, Cahier n°1*

Frisch F., 1999, *Les études qualitatives*, Ed° de l'Organisation

Gartner W., (2010), "A new path to the waterfall : a narrative on a use of entrepreneurial narrative", *International Small Business Journal*, vol.28-1

Gavard-Perret ML., Gotteland D., Haon C., Jolibert A., 2008, *Méthodologie de la recherche*, Ed° Pearson

Gephart R., (2004), "Qualitative Research and the Academy of Management Journal", *Academy of Management Journal*, Vol. 47, No. 4, 454-462.

Giraud F., Raynaud A., Saunier E., (2014), "Principes, enjeux et usages de la méthode biographique en sociologie", dans revue *¿ Interrogations ?*, n°17

Huberman A. M., Miles M.B., (2003), *Analyse des données qualitatives* (2ème éd.), Bruxelles, Éditions De Boeck

Johanson L., (2007), "Sitting in Your Reader's Chair Attending to Your Academic Sensemakers", *Journal of Management Inquiry*, Vol. 16 No. 3, p.290-294

Joyeau A., Robert P., Schmidt C., (2009), "Les récits de vie en gestion des ressources humaines : principes, portée, limites", working paper

Kaufmann J-C, (1996), *L'entretien compréhensif*, Paris: Nathan
Université Kaufmann J.C., (2001), *Ego : Pour une sociologie de l'individu*, Nathan, 2001

Knabb A., (2014), "The Utility of a Collaborative MOOC for Researching, Documenting, Creating and Disseminating Models of Necessity Entrepreneurship", working paper

Lahire B., (2002), *Portraits sociologiques : dispositions et variations individuelles*, Nathan

Lamine W, (2010), "Analyse socio-technique de la phase de suivie - développement du projet de création d'entreprise innovante", thèse en sciences de gestion, université Lyon 3

Laroche H, (2011), "Réflexion sur le codage", *le Libellio d'Aegis*, vol. 7 n°3

- Legrand M., (1993), *L'approche biographique. Théorie, clinique*, Paris : Éditions Presses Internationales
- Miles M.B., Huberman A.M., (2003), *Analyse des données qualitatives*, De Boeck Supérieur
- Minguet G., Courpasson D., (2003), "Cadres et entrepreneuriat : mythes et réalités", *cahiers du gdr CADRES*
- Mucchielli A., (1996), *Dictionnaire des méthodes qualitatives en sciences humaines et sociales*, Paris: Armand Colin
- Pailot P., (1993), "Méthode biographique et entrepreneuriat : application à l'étude de la socialisation entrepreneuriale anticipée", *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol.1, n°2
- Pailot P., (2003), "Méthode biographique et entrepreneuriat : Application à l'étude de la socialisation entrepreneuriale anticipée", *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol.1, n°2, p.19-41
- Pratt M., (2009), "For the lack of boiler plate : tips on writing up (and reviewing) qualitative research", *Academy of Management Journal*, Vol. 52, No. 5, 856–862
- Pruvost G., (2010), « Récit de vie », in Paugam Serge (dir.), *Les 100 mots de la sociologie*, Paris, Presses universitaires de France, coll. « Que Sais-Je ? », pp. 38-39
- Ricœur P., (1986), *Du texte à l'action*, Ed. Seuil
- Rioux J.P., (1983), "L'historien et les récits de vie", *Revue des Sciences Humaines*, tome LXII, N° 191
- Rosenthal G., (2003), "The healing effects of storytelling: On the conditions of curative storytelling in the context of research and counseling", *Qualitative Inquiry*, vol.9, 915–933
- Sanséau P.Y., (2005), "Les récits de vie comme stratégie d'accès au réel en sciences de gestion : pertinence, positionnement et perspectives d'analyse", *Recherches qualitatives*, vol.25, n°2, p. 33-57
- Siggelkow N., (2007), "Persuasion with case studies", *Academy of Management Journal*, Vol. 50, No. 1, p.20–24
- Smith L. M., (1994), « Biographical Method », in Denzin N.K et Lincoln Y.S, *Handbook of qualitative Research*, Sage Publications, p. 286-305
- Smith N.R., (1967), "The Entrepreneur and His Firm: The Relationship between Type of Man and Type of Company", Bureau of Business Research, Michigan State University Press

Steyer V., (2011), "Réflexion sur le codage : une expérience", *le Libellio d'Aegis*, vol. 7 n°3

Suddaby R., (2006), "What grounded theory is not", *Academy of Management Journal*, Vol. 49, No. 4, p.633–642

Thiétart RA., (2007), *Méthodes de recherche en management*, Ed° Dunod

Voynet-Fourboul C., (2011), "Le codage de données qualitatives : un voyage pragmatique", *le Libellio d'Aegis*, vol. 7 n°3

Wacheux F., (1996), *Méthodes qualitatives et recherche en gestion*, Paris, Economica

Annexe 1 Bibliographie analysée

Extrait des 245 références analysées :

Bibliographie	Année	Revue	classmt	conceptue/empirique	institution/organisation/individu/multi-niveau	cadre théorique	science	localisation	type échantillon	années	Méthodes	Problématique	Contributions	Limites	Mes commentaires	Recherches futures
Andersson P. et Wadensjö E. [2007], « Do the unemployed become successful entrepreneurs? A comparison between the unemployed, inactive and wage-earners », International Journal of Manpower, vol. 28, p. 604-626.	2007	International Journal of Manpower	B	empirique	individus	méthodes de micro-économie, push-pull motivations	management	Suède	statistiques nationales	1998-2002	longitudinal	Est-ce que les entrepreneurs issus du chômage réussissent aussi bien que les autres dans la création de leur propre emploi?	Les personnes préalablement sans emploi, et a fortiori les inactifs, sont surreprésentées dans la catégorie des « entrepreneurs en solo », ceux qui créent une structure d'emploi pour eux-mêmes uniquement. Ainsi, plus la situation antérieure sur le marché de l'emploi est « faible », précaire, moins la réussite économique des structures créées est au rendez-vous. Les ex-salariés ont des revenus plus élevés et emploient plus de salariés quand ils ont créé leur entreprise, que les chômeurs et inactifs. Cependant, l'étude soulève qu'il serait pertinent de suivre l'évolution intrinsèque des seuls chômeurs et inactifs : sont-ils dans une meilleure position économique et sociale après avoir créé leur entreprise qu'avant ? Ont-ils finalement créé de la valeur, non relativement aux autres, mais à eux-mêmes, ce qui en soit serait d'un intérêt individuel et sociétal important. La survie des auto-entreprises et la pérennisation des emplois créés seraient d'autant plus problématiques que les motivations relèvent de facteurs exclusivement « push ».	Non mentionné	RAS	Etude de l'évolution de situation des créateurs chômeurs avant/après

Annexe 2 Ligne des temps des principaux articles

- Brenner R.,(1987), "National policy and entrepreneurship: The statesman's dilemma", *Journal of Business Venturing*, 2(2), 95-101. 1987
- Dubini P., (1988), "The influence of motivations and environment on business start-ups : Some hints for public policies", *Journal of Business Venturing*, vol.4, p.11-26 1988
- Evans D.S., Leighton L.S., (1990), "Small business formation by unemployed and employed workers", *Small Business Economics*, vol. 79, p. 519-535 1990
- Cunningham, J.B. et Lischeron, J. (1991), « Defining entrepreneurship », *Journal of Small Business Management*, vol. 29, n° 1, p. 45-61. 1991
- Storey D., (1991), "The birth of new firms -does unemployment matter? A review of the Evidence", *Small Business Economics*, vol.3, p.167-178 1991
- Tervo, H. and Niittykangas, H. (1994) 'The impact of unemployment on new firm formation in Finland', *International Small Business Journal*, Vol. 13, No. 1, pp.38–53. 1994
- Taylor M., (1996), "Earnings, Independence or Unemployment: why become self-employed?, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 58 (2), 253-265. 1996
- Macdonald F., (1996), "Welfare dependency, the enterprise culture and self-employed survival", *Work Employment and Society*, vol.11, n°3, p431-447 1996
- Stanworth, C. & J. Stanworth, (1997), "Reluctant entrepreneurs and their clients: the case of self-employed freelance workers in the British book publishing industry", *International Small Business Journal*, 16 (1): 1997

58-73.

- Mallon M., (1998), "The portfolio career: pushed or pulled to it?",
Personal Review, vol.27 issue 5 1998
- Clark K., Drinkwater S., (2000), "Pushed or pulled in? Self-employment
among ethnic minorities in england and Wales, Labour Economics,
vol.7, n°5, , p.603-628 2000
- Earle J.S., Sakova Z., (2000), "Business start-ups or disguised
unemployment? Evidence on the character of self-employment from
transition economies", Journal of labor Economics, vol.7 n°5, . 575-601 2000
- Hammarstedt M., (2001), "Immigrant self-employment in Sweden - its
variation and some possible determinants", Entrepreneurship and
Regional Development, vol.13, p147-162 2001
- Moore C., Mueller M., (2002), "The transition from paid to self-
employment in Canada: the importance of push factors", Applied
Economics, 34: 791–801. 2002
- Singh G., Denoble A., (2003), "Early Retirees As the Next Generation of
Entrepreneurs", Entrepreneurship Theory and Practice 2003
- Hugues K., (2003), "Pushed or Pulled? Women's Entry into Self-
Employment and Small Business Ownership", Gender, Work and
Organization. Vol. 10, n. 4 2003
- Smeaton, D. (2003) 'Self-employed workers: calling the shots or
hesitant independents? A consideration of the trends', Work,
Employment and Society, Vol. 17, No. 2, pp.379–391. 2003
- Vivarelli, M. (2004), "Are all the Potential Entrepreneurs So Good?",
Small Business Economics, 23 (1), 41-49. 2004
- Fairlie R, (2005), "Entrepreneurship and Earnings among Young Adults
from Disadvantaged Families", Small Business Economics, 25: 223-236 2005
- 2005

Henrekson, M., (2005), "Entrepreneurship: a weak link in the welfare state?", *Industrial and Corporate Change*, Vol.14 issue 3, p.437-467

Wennekers, S., Noordhaven N., Hofstede G., Thurik R., (2001), "Cultural and economic determinants of business ownership across countries", Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership Award for Excellence in Research 2005

Wennekers, S., Van Stel, A., Thurik, R. and Reynolds, P. (2005) 'Nascent entrepreneurship and the level of economic development', *Small Business Economics*, Vol. 24, No. 3, pp.293–309. 2005

Blackburn R. A. et Ram, M. (2006), « Fix or fixation? The contributions and limitations of entrepreneurship and small firms to combating social exclusion », *Entrepreneurship and Regional Development*, vol 18, No.1, p.73–89. 2006

Acs, Z.J. & Szerb, L. (2007), "Entrepreneurship, economic growth and public policy", *Small Business Economics*, vol. 28, no. 2-3, pp. 109-122. 2007

Bergmann, H. et Sternberg R. (2007), « The changing face of entrepreneurship in Germany », *Small Business Economics*, vol. 28, p. 205-221. 2007

Van Stel, A., Storey, S. and Thurik, R. (2007) 'The effects of business regulations on nascent and young business entrepreneurship', *Small Business Economics*, Vol. 28, Nos. 2–3, pp.171–186. 2007

Andersson P. et Wadensjö E. (2007), « Do the unemployed become successful entrepreneurs? A comparison between the unemployed, inactive and wage-earners », *International Journal of Manpower*, vol. 2007

28, p. 604-626.

Hessels, J. Van Gelderen, M. et Thurik, R. (2008), « Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers », *Small Business Economics*, vol. 31, n° 3, p. 323-339. 2008

Audretsch D.B., (2008), "Does self-employment reduce unemployment?", *Journal of Business Venturing*, vol 23 n°6, 2008 p.673-686 2008

Thurik, A.R. Carree, M.A. Van Stel, A.J. et Audretsch, D.B. (2008), « Does self-employment reduce unemployment? », *Journal of Business Venturing*, vol. 23, n° 6, p. 673-686. 2008

Shane, S. (2009), « Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy », *Small Business Economics*, vol. 33, p.141-149. 2009

Mair, J. et Marti, I. (2009), « Entrepreneurship in and around institutional voids: A case study from Bangladesh », *Journal of Business Venturing*, vol. 24, n°5, p. 419-435. 2009

Levratto, N., et Serverin, E., (2009) "Etre entrepreneur de soi-même après la loi du 4 août 2008: les impasses d'un modèle productif individuel", *Revue Internationale de Droit Economique*, n° 3, pp. 325-352 CAIRN 2009

Peterson R., Valliere D., (2009), "Entrepreneurship and economic growth : evidence from emerging and developed countries", *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 21, Nos. 5-6, 459-480 2009

Caliendo, M. et Kritikos, A.S. (2010), « Start-ups by the unemployed: characteristics, survival and direct employment effects », *Small Business Economics*, vol. 35, n° 1, p. 71-92. 2010

Folta, T.B. Delmar, F. et Wennberg, K. (2010), « Hybrid Entrepreneurship », *Management Science*, Vol. 56, No. 2, pp. 253–269 2010

Harbi, S. E. and A. R. Anderson (2010). "Institutions and the shaping of different forms of entrepreneurship." *Journal of Socio-Economics*, Vol.39 issue 3, p.436-444 2010

Kautonen T., Down S., Welter F., Vainio P., Palmroos J., Althoff K., Kolb S., (2010), ""Involuntary self-employment" as a public policy issue: a cross-country European review", *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, Vol. 16 Iss: 2 pp. 112 - 129 2010

Binder M, Coad A, (2012), "Life satisfaction and self-employment: a matching approach", *Small Business Economics*, Vol.38 issue 1 2011

Carlsrud A., Brännback M., (2011), "Entrepreneurial motivations : what do we still need to know?", *Journal of Small Business Management*, vol.49 n°1, p. 9-26 2011

De Clercq, D. et Honig, B. (2011), « Entrepreneurship as an integrating mechanism for disadvantaged persons », *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 23, n°5-6, p. 353-372. 2011

Giacomin, Guyot, Janssen, (2011), "Entrepreneuriat contraint et volontaire: quel impact sur le choix sectoriel des entrepreneurs?", 2011

Jayawarna D, Rouse J and Kitching J (2011), "Entrepreneur motivations and life courses", International Small Business Journal. 2011

Tyszka, T., J. Cieslik, et al., (2011) "Motivation, self-efficacy, and risk attitudes among entrepreneurs during transition to a market economy." Journal of Socio-Economics, vol.40, n°2 2011

Tedmanson D., Verduyn K., Essers C. Gartner W. ,(2012), "Critical perspectives in entrepreneurship research", Organization, vol.19, issue 5, p.531–541 2012

Berner E, Gomez G., Knorrige P, (2012), "Helping a large number of people become a little less poor : the logic of survival entrepreneurs", The European Journal of Development Research , vol.24, issue 3, p;382-396 2012

Brünjes J., Revilla Diez R., (2012) "'Recession push' and 'prosperity pull' entrepreneurship in a rural developing context", Entrepreneurship & Regional Development : An International Journal, Vol.1 issue 21 2012

Dawson C., Henley A., (2012), "Push" versus "pull" entrepreneurship: an ambiguous distinction?, International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research vol 18 issue 6 (pp. 697 - 719)+A76 2012

Fayolle A., Pereira B., (2012), "L'encouragement à l'auto-entrepreneuriat est-il une bonne politique publique pour l'esprit d'entreprendre et la création d'entreprises", Gérer et Comprendre, vol.107 2012

Legrand L., Stervinou S., Lemaitre C., (2012), "Vers une meilleure compréhension des bénéficiaires du microcrédit entrepreneurial en France : Proposition d'une typologie des parcours des porteurs de projet", Management international; vol. 16, n°2 2012

Levratto N., Serverin E. , (2012), « L'auto-entrepreneur, instrument de compétitivité ou adoucissant de la rigueur ? Bilan de trois années de fonctionnement du régime », Revue de la régulation (En ligne), 12 | 2e semestre 2012

Jaouen A., Lasch F., (2013), "A new typology of micro-firm owner-managers", International Small Business Journal, DOI: 10.1177/0266242613498789 2013

Vorley T., Rodgers P., (2012), "Home is where the business is : Incidents in everyday life and the formation of home-based businesses", International Small Business Journal, 2014

Annexe 3 Journal de recherche

- Décision de démarrer une thèse en entrepreneuriat, à Grenoble : mars 2010.
- Renseignements auprès UPMF : Alain Fayolle cité. Biblio vue, je le contacte. OK.
- Thème définit en juin 2010 : « entrepreneurs par nécessité ».
- Inscription et dispense accordée : octobre 2010.
- Offre de suivre le PhD de l'EM Lyon rémunéré 1500€ net/mois déclinée.
- Début de la revue littéraire : octobre 2010.
- Contact pris avec l'ADIE par téléphone puis déjeuner : novembre 2010.
- Emergence de l'idée d'un observatoire lors du mini-colloque EMLyon : novembre 2010.
- Envoi à l'ADIE d'un questionnaire test pour le soumettre au « programme jeunes » et aux « clients classiques » de l'ADIE : décembre 2010. (relance tél : 3 réponses en janvier, refus tacite que je vienne les administrer)
- Projet de l'observatoire CEN : janvier 2011.
- Janvier 2011 : mise en place d'une veille documentaire via Laurie Badel de l'EM Lyon
- Séminaire sur l'épistémologie : 7-9 mars 2011. Positiviste ou constructiviste ? MJ Avenier et ML Gavard Perret
- Rencontre avec Pascal Vanderbroucke, créatrice de Tikipam, agence de voyage solidaire, qui me parle de l'AGI, équivalent de l'ADIE dans le Grésivaudan.
- 22/03 : rencontre de Mr Goulamhoussen et son épouse Librairie Alpina 9 rue Marcel Perretto Grenoble 0476876064, créateurs par nécessité
- 29-30 Mars 2011 : séminaire Etude Qualitative ML Gavard Perret
- 01 avril : proposition d'Olivier Torres, EM Lyon, pour que je reprenne « avec mon nom » (lisibilité) le rapport international GEM : à finaliser avec A. Fayolle, compte-tenu de la charge de travail
- 03 mai 2011 : nouveau contact avec Aurore Thibault de l'ADIE (envoi de la convention GEM-ADIE, recherche d'un créa jeune pour entretien semi-directif, distribution de mes premiers questionnaires à l'ADIE et Créa jeune) ; renvoi de mon questionnaire par un créateur au profil très intéressant et prise de RDV (L. Gennevois)
- Lecture de la thèse de C. Bruyat
- 31/5 : « pot » Créa jeune ADIE : rencontre et prise de contact avec des jeunes entrepreneurs dont (microbrasserie et vente ambulante de livres par nécessité ; discussion avec responsable sur son ressenti des problèmes quand défini « par nécessité »)
- Poursuite des lectures : rôle de la psychologie, science de la décision dans le processus de choix de créer par nécessité.
- 16/06 entretien ADIE Aurore Thibaud questionnaire expert. Me donne en plus 2 contacts Pole emploi dans les « quartiers ».

- 14/06 : Envoi d'une proposition de communication pour le tutorial d'octobre à paris
- 20/06 : Envoi d'une proposition de communication pour le colloque de septembre à Dijon.
- Poursuite des lectures (P. Couteret, rapport UMP)...
- Trop tard pour un poste d'ATER
- Recherche auprès du directeur de thèse de logiciel d'analyse de contenu et de reconnaissance vocale. (Nvivo ou plutôt Alceste)
- 15/12/2011 : Contact pour co-tutelle avec Fabienne Bornard
- 15/12/2011 : réinscription en deuxième année, au séminaire transverse et au séminaire d'anglais (engagement de présentation)
- 09/01/2012 : première journée consacrée entièrement à la thèse depuis sept 2011. Reprise de contacts, formalisation, début de présentation pour le séminaire transverse.
- Janvier 2012 : travail sur la thèse tous les lundis, prise de RDV, MAJ revue de littérature.
- 05/01/2012 : participation au séminaire transverse (2 présentations de doctorants en 2^{ème} année).
- 30/01/2012 : entretien téléphonique directeur de thèse. Préparation de la revue de littérature et de la présentation du séminaire transverse
- 31/01/2012 : entretien téléphonique avec Kathleen Randerson sur la méthodologie de revue de littérature.
- 10/02/2012 : entretien téléphonique avec P. Silberzahn, prof EM Lyon, sur le thème de l'effectuation : choix de cette théorie comme cadre conceptuel
- 17/02/2012 : rencontre avec F. Bornard, prof ESC Chambéry, pour formaliser l'avancement de la thèse. Objectif d'écrire un article sur la typologie des entrepreneurs par nécessité, en s'appuyant sur l'étude exploratoire.
- 23/02/2012 : Charles Piot envoie messages de validation de crédits. (« Pour les crédits, le statut de salariée TP dans l'enseignement vous en donnera déjà la moitié, soit 18 »).
- Mars 2012 : travail sur les présentations pour le séminaire transverse et le colloque en anglais.
- 22/03/2012 : présence atelier axe management stratégique (doc de MJ Avenier, présence JP Boissin et Bérange Deschamps).
- 29/03/2012 : présentation de 10 minutes en anglais de mes travaux dans le cadre du séminaire Innovative Communication de Sarah Setton. Très bons retours.
- 23/03/2012 : rencontre A Fayolle sur présentation séminaire transverse et modèle de recherche.
- 02/04/2012 C. Nicot, bénévole au Resto du Cœur, remplit 2 questionnaires.
- 04/04/2012 Fabienne Bornard fait une relecture critique constructive de mon document de présentation au séminaire transverse.
- 12/04/2012 : présentation de mes travaux au séminaire transverse de Bénédicte Branchet.
- Mai 2012 : début construit de la revue de la littérature. Classement, récupération des articles, sélection. Utilisation de l'article de Dumez sur la revue de littérature. 143 sources...Beaucoup de lectures connexes sur l'effectuation.
- 08/06/2012 : mini-colloque en anglais. Tjs les mêmes questions sur la clarté de la question de recherche. Sujet « porteur » et très intéressant...C. Piot
- 07/2012 : une semaine de travail sur les sources

- 09/2012 à 06/2013 : revue de la littérature. Construction d'un fichier excel détaillé des 160 sources identifiées. Rédaction en parallèle de l'introduction de la thèse avec un panorama actualisé des questions sur l'entrepreneuriat, des thèmes de recherche et concepts les plus innovants.
- 07/2013 : rédaction de la revue de la littérature, résumé des sources et pistes de recherche. Rédaction d'un article pour la revue *Entreprendre et Innover*.
- 09/2013 : restructuration de la thèse et de l'article, réinscription en 4^{ème} année, 60% du travail réalisé selon le directeur de thèse (« en bonne voie, globalement bien, bien écrit »).
- 24/09/2013 : revue de l'article et de la structure de thèse avec le directeur de thèse, évocation d'un récit de vie en partie exploratoire. Discussions avec F. /Bornard (un seul cas ?)/
- 08/10/2013 : perte (puis récupération) de la sauvegarde la plus récente de la thèse...Préparation du colloque de l'AEI (table ronde) et finalisation de l'article pour la revue *Entreprendre et Innover*.
- 13/10/2013 : finalisation de l'article avec des mini-cas d'entrepreneurs, rédaction d'un papier de 15 pages en anglais afin de présenter mes travaux au consortium doctoral de Fribourg, devant Mrs Spicer et Gartner, une semaine plus tard...En parallèle, première revue très positive de l'article pour la revue *Entreprendre et Innover* : modifications selon les indications et renvoi.
- 22/10/2013 : Présentation au consortium doctoral du 8^{ème} congrès de l'AEI, devant Mr William Gartner : validation du travail accompli, pistes de réflexion, échanges avec les autres doctorants.
- 12/11/2013 : Reprise du travail de réorganisation de la thèse, mise en place de la problématique et introduction du récit de vie.
- 17/12/2013 : chapitres 1/2/3 (70%)/4 finalisés, chapitres 5 et 6 entamés. Perte du travail de l'après-midi !
- 10/12/2013 : dépôt de candidature à Babson College Entrepreneurship Research Conference, Doctoral Consortium Program. (20/02 : retour négatif, dossier pas assez travaillé).
- 27/12/2013 : Discussion avec A. Fayolle de la suite à donner à la recherche et de la pertinence du récit de vie.
- 14/01/2014 : début des travaux sur le récit de vie avec la réception des écrits d'XX. Travail sur la grille de lecture basée sur le modèle de Shapero et la théorie de l'effectuation
- 12/02/2014 : échange avec Camille Fromaget, responsable du projet SOURCE EM Lyon, ayant rencontré 64 entrepreneurs par nécessité de part le monde.
- 26/03/2014 : téléchargement du logiciel d'analyse qualitative des données Nvivo10. Prise en main de l'outil. Début du codage des données (création déductive et inductive des nœuds) du récit de vie de Mme X.
- 01/04/201 : début de l'auto formation aux méthodologies et outils d'analyse des données textuelles, choix des méthodes et outils pertinents.
- 14/04/2014 : validation avec le directeur de thèse de la suite de la démarche (rencontre d'Helena pour le récit de vie)
- 15/04/2014 : double codage des données motivationnelles fournies par une autre doctorante, pour son travail et le mien.
- 7/05/2014 : Christel Tessier Dargent, 2014, Les paradoxes de l'entrepreneuriat de nécessité : Strapontin ou tremplin ?, *Entreprendre & Innover* 2014/1 (n° 20)
- 20/05/2014 : dépôt d'une candidature détaillée au consortium doctoral de l'Academy Of Management.
- 15/05/2014 : premier contact par mail avec H.

- 27/05/2014 : point « Reboost » avec Fabienne Bornard, INSEEC Chambéry
 « Bonjour Christel ! je viens de lire ton article...vraiment intéressant ! Je suis persuadée que cette typologie, incarnée dans des mini-cas, intéressera nos lecteurs : un sujet d'actualité, pourtant clairement méconnu donc nécessairement caricaturé. Bien écrit, clair, super !
 J'aime bien la précision de Smallbone et al : c'est le projet qui est par nécessité, cela me paraît fondamental, la représentation des accompagnants classiques mériterait d'évoluer sur ce point...concernant le fait que le bilan est alarmant, oui, mais on peut moduler car par exemple le fait qu'elles créent moins d'emploi n'est pas forcément un mal puisque l'objectif est déjà d'en créer un...les appellations de ta typologie fonctionnent bien, je trouve. Sinon, il y a juste la partie sur les démunis où ne comprend pas tout de suite si tu es en France où à l'étranger (pour une prochaine fois !).
 Bon, comme ça tu as marqué ton territoire sur le sujet, c'est important, vu le boulot que tu as abattu !
 Accroche-toi pour la dernière ligne ! Garde le « cap » vers le poste 200...
 Fabienne BORNARD Enseignant-chercheur en Stratégie et Entrepreneuriat
 Responsable pédagogique INSEEC Programme Grande Ecole Formation Continue Membre du Comité de rédaction de la revue Entreprendre & Innover
 Blog : lecatalyseur.blogspot.fr
- 09/06/2014 : mail de Jeff McMullen et Andrew Corbett, de l'Academy of Management : « Dear AoM Entrepreneurship Doctoral Consortium Applicants,
 We received a very high number of qualified applicants for this year's doctoral consortium and were able to accept less than half of those who applied. Acceptance decisions were based on merit (e.g., publications, conference presentations, quality of working paper, etc.), degree of focus on entrepreneurship, and stage of doctoral program.
 Unfortunately, we were not able to accept you for this year's consortium. However, you are one of three students on our waitlist should anyone who has been accepted be unable to attend. Historically, there tends to be 1-2 participants who simply cannot attend, but this almost always occurs at the last moment. (...)
 Best wishes,
 Jeff and Andrew”
- Juin 2014 : Relecture de la totalité du début de la thèse pour cohérence avant la recherche terrain finale
- 23/06/2014 : rencontre d'H. de 10h à 18h, pour l'entretien biographique avec « l'objet d'étude ».
- Semaine du 07/07/2014 : retranscription manuelle des entretiens.
- 10/07/2014 : envoi à Helena pour validation, complément, modifications.
- 31/08/2014 : validation par H..
- Septembre/octobre 2014 : exploitation de l'entretien avec Nvivo au CERAG. Structuration selon des nœuds existants, définition de nouveaux nœuds au fil de l'eau. Environ 50 heures sur Nvivo.
- 29/09/2014 : entretien avec Wadid Lamine sur la pertinence et l'efficacité de l'utilisation de Nvivo.
- 29/09/2014 : envoi d'une demande de double-codage à l'expert français de l'effectuation, Philippe Silberzahn, ainsi qu'à deux collègues (une doctorante, et une enseignante-chercheure).
- 06/10/2014 : upgrade à Nvivo 10, nombreux problèmes techniques.

- 07/10/2014 : formation de la doctorante A. Ribeiro à Nvivo 10 et explication du travail à réaliser, des objectifs de recherche, transmission des textes à coder et des nœuds choisis ; afin qu'elle réalise son propre codage.
- 10/10/2014 : P. Silberzahn et F. Bornard acceptent de valider les nœuds d'encodage.
Philippe SILBERZAHN est professeur à EMLYON Business School et chercheur associé à l'École Polytechnique. Spécialiste de la stratégie, de l'entrepreneuriat et de l'innovation, ses travaux portent sur la façon dont les organisations gèrent les ruptures et les situations d'incertitude radicale. Il a plus de vingt ans d'expérience comme entrepreneur et dirigeant d'entreprise. Fabienne BORNARD est Enseignant-chercheur à l'INSEEC Alpes –Savoie : Développement de l'enseignement de l'entrepreneuriat et responsable pendant dix ans d'une mission d'accompagnement de porteurs de projets externes. Thèse en sciences de gestion sur les représentations mentales des créateurs. Axes de recherche : cognition entrepreneuriale, accompagnement et éducation des entrepreneurs. Fabienne BORNARD est également Chercheur Associé au Centre de Recherche en Entrepreneuriat d'EMLYON Business School.
- 13/10/2014 : Rajout de nœuds reprenant les critères de la typologie proposée, vérification de mon propre codage, suppression de nœuds vides et non pertinents.
- Du 15/10 au 15/12 : Analyses, requêtes, traitement des données, validation du codage et du double-codage. Période difficile et passionnante. L'utilisation d'un logiciel est particulièrement chronophage, l'apprentissage est long et les références sont très rares. La construction des conclusions implique une posture complexe, d'investissement, de prise de position mais aussi de réflexivité et de neutralité difficile à doser pour permettre une véritable valeur ajoutée. Ceci dit, cette étape est aussi très créative, riche et impliquante, elle procure donc une immense satisfaction, y compris par ma présence accrue au laboratoire de recherche, qui m'a donné un premier sentiment d'appartenance et une véritable envie de transition vers l'enseignement supérieur et surtout la recherche.
- 7/11/2014 : Revue, modification et validation des nœuds avec Fabienne Bornard. Travail itératif, interactif et complexe !
- 17/11/2014 : Rajout d'un dernier nœud à la relecture (mentors !). Prise en compte de l'anonymat. Fin du travail de structuration des nœuds et de « ventilation » des différents supports de données et début du travail d'analyse. Réception de documents de support de la part de Wadid Lamine et analyse de ceux-ci (en particulier structuration de la thèse de Wadid)
- 21/11/2014 : entretien téléphonique avec Philippe Silberzahn sur la structuration des nœuds et la méthode de recherche. Piste très intéressante pour donner de la robustesse aux résultats (questionnaire de Sarasvathy)
- Phase intellectuellement très stimulante et motivante, mais aussi déroutante, de construction de la synthèse des informations suite à l'analyse du récit de vie.
- 28/11/2014 : candidature au consortium doctoral du Babson College
- 4/12/2014 : consultation de Mme Miruna Radu-Lefèvre, psycho-sociologue à Audencia, afin d'assurer la robustesse de ma grille d'analyse du degré de criticité de la nécessité entrepreneuriale, et du profil dressé pour l'entrepreneure interrogée dans l'étude terrain.
- 05/01/2015 : début de la rédaction de la conclusion de la thèse
- 12/01/2015 : entretien avec H. sur la base du questionnaire « Effectuation ».

- 26/01/2015 : retour au laboratoire du Cerag pour le double-codage Nvivo et l'intégration du questionnaire Effectuation d'H.
- 1/02/2015 : envoi de la thèse au directeur pour relecture avant soutenance
- 23/03/2015 : présentation de la thèse au séminaire entrepreneuriat de l'EM Lyon sous la direction d'Alain Fayolle.

Annexe 4 Tableau d'analyse détaillée des définitions

Facteurs	Catégorie	Référence	Définition
Critique		Smallbone, D. and Welter, F. (2003)	Définition GEM : criticism of validity
		Startiene G., Remeikiene T., (2009)	Recession push : unemployment
		Sternberg R., (2011)	Définition GEM
		Storey D., (1991)	Push hypothesis
		Thompson P., (2011)	Self-employment by unemployed (Evans D.S., Leighton L.S.)
		Thurik, A.R. Carree, M.A. Van Stel, A.J. et Audretsch, D.B. (2008)	Définition GEM / Refugee effect : unemployment push into self-employment
		Tyszka, T., J. Cieslik, et al., (2011)	Définition GEM
		Urban B., (2012)	Définition GEM
		Valeau P. (2006)	Définition GEM
		Van Berg, D. (2009)	Définition GEM
		Van Stel, A., Storey, S. and Thurik, R. (2007)	Définition GEM
		Verheul, I. Thurik, R. Hessels, J. et Zwan van der, P. (2010)	Définition GEM
		Vorley T., Rodgers P., (2014)	Définition GEM : criticism of validity
		William, C., (2007)	Définition GEM extended : criticism of validity
		Williams C., (2011)	Définition GEM extended : criticism of validity
		Williams C., (2009)	Définition GEM extended : criticism of validity
Facteurs Externes (hard)	Chômage	Hugues K., (2003)	Pushed or forced business owner : individual who has been pushed due to unemployment or job loss. In addition, eroding working conditions, job stress and insecurity were taken into account
		Stanworth, C. & J. Stanworth, (1997)	Reluctant entrepreneurs / Refugees : became freelance because of the loss of in-house employment

		Fossen F.M., T.J.M. Bütner ,(2011)	Classification does not include information on a subjective self-classification into opportunity and necessity entrepreneurs (as GEM data do) : it relies on objective information from the recent employment history to classify respondents. We label those self-employed persons, who were registered unemployed before entering self-employment, as necessity entrepreneurs, and all others as opportunity entrepreneurs.
		Dawson ., Henley A., (2012)	Unemployment, work conditions, etc.
Facteurs	Catégorie	Référence	Définition
		Acs, Z.J. & Szerb, L. (2007)	Necessity startups (are) due to a lack of employment
		Andersson P. et Wadensjö E. (2007)	Unemployed may in a way be pushed into self-employment by not having the alternative to become a wage earner.
		Audretsch D.B., (2008)	Push effect of unemployment
		Bergmann, H. et Sternberg R. (2007)	Necessity entrepreneurship focuses on start-up attempts where the lack of alternative employment is the main reason for starting the business.
		Bhola R., Verheul I., Thurik A.R., Grilo I., (2006)	Définition GEM : Necessity-based entrepreneurship involves people who start a business because other employment options are either absent or unsatisfactory or "Someone who is engaged in starting or managing a new firm because he or she has no better work alternatives". They are influenced by push factors
		Binder M, Coad A, (2011)	Définition GEM : Forced into self-employment to escape unemployment
		Block J., Köellinger P., (2008)	Unsatisfied entrepreneurs : individuals starting a business after a period of long-term unemployment, or with lack of better employment alternatives, but who did not choose to become entrepreneurs in the first place.
		Block J., Sandner P., (2009)	Définition GEM
		Block J., Sandner P., Spiegel F. (2010)	Définition GEM

		Block J.,Wagner, M. , (2010)	Necessity entrepreneurs: when a person leaves her previous job involuntarily (e.g., her place of work closed down or she was fired), we interpret this job change to mean that she was pushed into entrepreneurship by external factors.
		Bosma, N. et Levie, J. (2009)	Définition GEM
		Bosma, N. et Levie, J. (2011)	Définition GEM
		Bravo-Bouyssy, K. (2010)	Entrepreneur faute de mieux : La création en solo est une stratégie de création de son propre emploi
		Macura A., Sjölund J., (2005)	Définition GEM
		Bruyat C. (2001)	Entrepreneur malgré lui : l'effondrement de la résistance au changement résulte de l'impossibilité de retrouver un emploi salarié satisfaisant.
		Bygrave, W. & Cowling, M, (2007)	Définition GEM
		Caliendo, M. et Kritikos, A.S. (2010)	Définition GEM
		Couteret, P. (2010)	Entrepreneurs contraints : "ceux qui se lancent dans la création d'une entreprise sans autre motivation que celle d'échapper au chômage. Créateur d'entreprise dont la motivation unique est de créer son propre emploi pour échapper au chômage et qui était dépourvu auparavant de projet et de désir de création.
Facteurs	Catégorie	Référence	Définition
		Cowling, M. and Bygrave, W. (2003)	Définition GEM
		Earle J.S., Sakova Z., (2000)	Unemployment push into self-employment
		Evans D.S., Leighton L.S., (1990)	Self-employment by unemployed
		Fayolle A., (2011)	‘Forced’ entrepreneurship : creation of new jobs and new ventures by job seekers and/or individuals in precarious situations
		Fayolle A., Pereira B., (2012)	L'entrepreneuriat de nécessité concerne des individus poussés à créer leur propre emploi pour sortir du chômage et retrouver des revenus
		Figuroa-Armijos M., Dabson B, Johnson T., (2012)	An individual needed to create an income stream after a job loss or pay cut

		Filion L.J. (2000)	Travailleurs autonomes Involontaires : Les TAI sont des diplômés de tous niveaux qui n'ont pas trouvé d'emploi ou encore des professionnels ou des cadres de tous âges qui ont été mis à pied à la suite de la fermeture ou de la restructuration de l'entreprise qui les employait
		Furdas, M., Kohn K., (2011)	Définition GEM
		Gabarret I., Vedel B., (2012)	Définition GEM
		Galbraith, C. & D. Latham, (1996)	Reluctant entrepreneur : individual who has lost his/her employment
		Grüner H. (2010)	Définition GEM
		Harbi, S. E. and A. R. Anderson (2010)	Définition GEM
		Henrekson, M., (2005)	Définition GEM
		Hessels, J. Van Gelderen, M. et Thurik, R. (2008)	Définition GEM
		Hollon, J., (2009)	Forced into freelancing because individual finds himself/herself out of work with no other good option for making a living
		Kautonen T, Palmroos J, (2010)	Définition GEM
		Kelley D.J., Bosma N., Amorós J.E., (2011)	Définition GEM
		Legrand L., Stervinou S., Noël Lemaitre C., (2012)	Définition GEM : choix par défaut faute d'autre alternative
		Lucas W., Cooper S., MacFarlane S., (2008)	Définition GEM : economic necessity
		Malach Pines A., Lerner M., Schwartz D.,(2010)	Définition GEM
		Mallon M., (1998)	Refugees : pushed to self employment by labour market factors and retain an orientation towards contractual employment.
		Mandják T., Bárdos C., Neuman-Bódi E., Németh S. , Simon J., (2011)	Définition GEM
		Markley D., Low S., (2012)	Définition GEM
Facteurs	Catégorie	Référence	Définition
		NaudeW., Van der Walt L., (2006)	Définition GEM
		Niitykangas H., Littunen H., Kinnunen U., (1998)	Forced founding : new firms where unemployment or threat of unemployment was an important motive for founding
		Olomi D., Nilsson P., Jaensson JE., (2001)	Définition GEM

		Palmroos J., (2009)	Involuntary self-employment : individuals who have started their business because of the lack of better possibilities and who would have rather worked as regular employees
		Palmroos J., (2012)	Définition GEM : Involuntary self-employed
		Peterson R., Valliere D., (2009)	Définition GEM
		Pijnenburg K., (2013)	Définition GEM
		Shrivastava S. et R. , (2013)	Définition GEM
		Reynolds P.D., Camp S.M., Bygrave W.D., Autio E., Hay M., (2001)	Définition GEM : About 43 percent (i.e., 63 million people) reported they were involved because they had “no better choices for work.” Such efforts are referred to as “necessity entrepreneurship,” reflecting to the individual’s perception that such actions presented the best option available for employment but not necessarily the preferred option.
		Robichaud, LeBrasseur and Nagarajan (2010)	Définition GEM
		Rosa .P, Kodithuwakku, S. & W. Balunywa (2009)	Définition GEM
		Rotich A., Muchiri R., (2012)	Due to retrenchment, restructuring, the scaling down of job opportunities in the formal economy, equity and high unemployment, it is possible for employees to become entrepreneurs out of necessity
		Shane, S. (2009)	Définition GEM : criticism of validity
		Wennekers S., Van Stel A., Thurik R., Reynolds P. (2005)	Définition GEM for nascent entrepreneur
		Wennekers, S., Noordhaven N., Hofstede G., Thurik R., (2001)	Définition GEM
		Williams C., Round J., Rodgers P. (2006).	Définition GEM
		Williams N., Williams C., (2011)	Définition GEM
		Wong, P.K., Ho Y.P., Autio E. , (2005)	Définition GEM
		Yaniv E., Brock D., (2012)	Reluctant entrepreneur : The phrase “buying a job” has gained more currency in the past several years, as more and more salaried employees — downsized, fired or phased out – have found that buying a business, perhaps a franchise, is their only option. Such a cohort is

			part of a growing breed, the reluctant entrepreneur.
Facteurs	Catégorie	Référence	Définition
		Caliendo, M. et Kritikos, A.S. (2009)	Définition GEM extended : unemployed, with no more unemployment benefits, or externally pushed by third parties to create one's own job
		Tipu S., (2012)	Définition GEM extended
		Brünjes J, Revilla Diez J	Recession push : unemployment or insufficient income
	Chômage + autres	Fayollle, Nakara, (2012)	Un entrepreneur est qualifié de « nécessité » dès lors que la création d'entreprise devient son seul recours et son unique possibilité de retrouver un emploi. Il s'agit d'individus qui ont été poussés par la force des choses (chômage de longue durée, licenciement, raisons familiales et personnelles, etc.) à devenir entrepreneur.
		Giacomin, Guyot, Janssen, Lohest, (2006)	Perte d'emploi ou contraintes familiales
	Chômage+ employeurs	Smeaton, D. (2003)	Sous-traitance à la demande de l'employeur, changement structurel du secteur d'activité, chômage et licenciement
	Conditions économiques	Meager N., Martin R., Carta E., Davison S., (2011)	Necessity entrepreneurs are motivated by 'push' factors driving them into self-employment, such as a lack of suitable jobs in paid employment, leading to self-employment as an economic necessity.
		Moore C., Mueller M., (2002)	Less job opportunities, etc.
		Solymossy E., (1997)	Economic necessity
	Employeurs	Antonmattei et Sciberras 2009	Travailleur économiquement dépendant : Quoique formellement « indépendants », ils restent économiquement dépendants d'un seul commettant ou client/employeur pour la provenance de leurs revenus ».
		Kautonen T, Palmroos J, Vaino P., (2009)	Involuntary self-employment has been used to refer to situations where an employer seeks increased flexibility and cost efficiency by 'pushing' former employees into new forms of precarious self-employment.

		Kautonen T., Down S., Welter F., Vainio P., Palmroos J., Althoff K., Kolb S., (2010)	Involuntary self employment : an employer decides to re-define a task that has been conventionally performed in a "normal" employment relationship as a self-employed subcontracting arrangement.
		Perulli A. (2003)	"zone grise" entre auto-emploi et emploi contractuel/sous-traitance. Il est difficile de mesurer l'auto-emploi par nécessité. Par exemple la "3ème génération" d'auto-emploi en Allemagne (Selbständige dritten Generation) décrit les ex-allemands de l'Est contraints de créer leur emploi après la réunification et la désindustrialisation des Länder de l'Est. Il en va de même pour le "portage salarial" en France, les seniors étant les plus touchés : les auto-employés prennent tous les risques et coûts à leur charge (recherche clientèle, faillite, protection sociale, etc.).
Facteurs	Catégorie	Référence	Définition
	Femmes	Elkin J., (2007),	About women : Push factors are the "glass ceiling" and flexibility and work life balance
		Ozbilgin M., (2009)	About women
		Orhan M., Scott D., (2001)	About women : glass ceiling, independence, flexibility, etc.
		Claret M., Ruane M., (2010)	About women as Entrepreneur by necessity : women want financial independence
	Généralistes	Shapiro A., (1975)	Displaced persons : dislodged from a comfortable, safe situation. Some are literal DPs, such as political refugees, but most common are people fired from their jobs, or deprived of an opportunity to advance in their jobs.
	Immigrants	Clark K., Drinkwater S., (2000)	Ethnic minority workers enter self-employment as a rational response to the labour market obstacles (or push factors), often in the form of employer discrimination, facing their group.

		Ip D., (1993)	Reluctant entrepreneurs : due to institutionalized blocages, highly educated migrants had to set up their own business
		Hammarstedt M., (2001)	Immigrants are pushed towards selfemployment because of disadvantages in terms of speaking the language of the immigration country, poverty, unemployment
	Jeunes	Blackburn R. A. et Ram, M. (2006)	In the early 1990s, young people who, in the absence of viable alternatives, found themselves pushed into self-employment , ably supported by an 'entreprise industry"not short of schemes and initiatives.
	Seniors	Weber, P. and Schaper, M. (2004)	Grey entrepreneurs : “Push” factors forcing older persons into business for themselves include a decline in traditional corporate career opportunities, insufficient retirement funds, or inadequacies in current pension entitlements
		Singh G., Denoble A., (2003)	Reluctant entrepreneur : individual who has lost his/her employment (Galbraith, C. Latham D.). For early retirees
	Survie	Berner E, Gomez G., Knorrige P, (2012)	Survival entrepreneurs : start off for survival purposes instead of representing a career choice
		Carlsrud A., Brännback M., (2011)	Necessity entrepreneurs : Survival oriented motivation
		Hernandez L., Nunn N., Warnecke T., (2012)	Necessity-based entrepreneurship initiated out of an inability to meet one’s basic economic needs
		MacDonald F., (1996)	La réalité de l'auto-emploi de survie qui se développe dans un contexte de taux de chômage élevé, correspond en fait plutôt à une culture grandissante d'emplois informels et risqués.
Facteurs	Catégorie	Référence	Définition
		Mitchell,David T. and Campbell,Noel D., (2009)	Survivalist entrepreneurship : In developing countries with high levels of corruption, people are often forced into small-business venturing or survivalist entrepreneurship because larger, more efficient firms do not exist.

		Mui A., (2011)	Necessity entrepreneurs are for example individuals who were unemployed, switched jobs regularly or received low pay, individuals who set up shop in order to have an income to satisfy their level 1 to 3 needs (physiological and safety).
		Schoar, A. (2009)	Subsistence entrepreneurs : those merely generating enough income from their enterprise to subsist, while transformational entrepreneurs grow their incomes and hire paid workers.
		Serviere L., (2010)	In countries where unemployment and low-income jobs prevail, individuals are forced to turn to entrepreneurship, in its self-employment form, as their last resource, becoming necessity or forced entrepreneurs . Individuals in these countries, because of necessity, might see entrepreneurship as the only resource available to survive or as their way out of poverty.
		Williams C., Round J., RodgersP., (2010)	Reluctant or necessity entrepreneur
		Acs, Z.J. (2006)	Necessity entrepreneurs perceive entrepreneurship as the only viable option for their survival: it is "having to become an entrepreneur because you have no better option", which differs from "opportunity entrepreneurship," (an active choice to start a new enterprise based on the perception that an unexploited or underexploited business opportunity exists).
		Banerjee A., Duflo E., 2012	Les pauvres créent leur emploi en l'absence d'offre d'emploi sur le marché du travail
Facteurs Externes+ internes	Généralistes	Bijoui I., (2012)	The push theory argues that individuals are pushed into entrepreneurship by negative external forces such as job dissatisfaction, difficulty finding employment, insufficient salary, or inflexible work schedule. This is necessity entrepreneurship .
		Deli F., (2011)	Low-ability entrants to self-employment are " necessity entrepreneurs " forced into self-employment by adverse circumstances, while

			high-ability entrants are opportunity entrepreneurs attracted by a promising idea.
		Gordon S., Steffens P., (2009)	Necessity motivations
		Lewis K., Walker E., (2011)	Some individuals were pushed into start-up
Facteurs	Catégorie	Référence	Définition
		Maritz A. (2004)	The nec. entrepreneur (NE) is someone who never considered starting or owning a business until there was no other option
		Shapero A., Sokol L., (1982)	Negative “displacements” : forceful emigration, being fired and being bored or angered.
		Solymossy E., (2005)	Career limitations, unemployment, under-reward, or not fitting in
		Welter F., Kolb S., Althof K.,(2007)	Involuntary entrepreneur : person who is somehow driven into self-employment and does not do this necessarily out of conviction
		Startiene G., Remeikiene T., Dumciuvienė D, (2010)	Push factors and theories
		Tervo, H. and Niittykangas, H. (1994)	Forced entrepreneur
		Vivarelli, M. (2004)	Defensive attitude and external constraints
		Hechavarria, D. M. et Reynolds, P. D. (2009)	Necessity-based entrepreneurship involves people who start a business because other employment options are either absent or unsatisfactory
Facteurs Internes (soft)	Insatisfaction	Amit R. et Mueller E. (1995)	Push entrepreneurs are those whose dissatisfaction with their positions, for reasons unrelated to their entrepreneurial characteristics, pushes them to start a venture. Pull entrepreneurs are lured by their new venture idea and initiate venture activity because of attractiveness of business idea +personal implications.
	Absence motivations	Jayawarna D, Rouse J and Kitching J (2013)	Les entrepreneurs réticents (30% de l'échantillon) sont des entrepreneurs par nécessité. Ils ne présentent aucune des motivations classiques des entrepreneurs (autoréalisation, indépendance, etc.)

		Dubini P., (1988)	Negative-driven entrepreneurs: Dissatisfaction with current progress in professional life or the perception of limited opportunities for a rewarding job will lead to discontent and cause some individuals to select entrepreneurial activity as the best (if not only) solution for advancement.
	Résilience	Bernard, M.J. (2008)	Entrepreneur résilient : ils expriment un fort besoin de partager leur expérience, parfois douloureuse du passé récent ou plus lointain et un fort désir de dépasser ce qui peut prendre la forme d'un enfermement, pour retrouver leur énergie, une forme de liberté, et d'ouverture.
		Brasseur, M. (2010)	L'entrepreneuriat se développe aujourd'hui comme un mode d'insertion professionnelle alternatif au recrutement classique, voire comme un cursus permettant aux plus démunis de sortir de l'exclusion
		Glée, C. (2010)	Temps de transformation de l'individu
		Petit E., (2006)	Partis de rien, ils ont créé leur entreprise

Annexe 5 Questionnaire soumis aux experts

Entretien semi-directif qualitatif individuel (environ 1h00).

I Vous :

1-Age/Sexe :

2-Etudes / diplôme :

3-Expérience professionnelle :

4-Fonction :

II Votre organisme d'accompagnement :

5-Quel type d'accompagnement fournissez-vous?

6-Pensez-vous qu'il est important d'être accompagné ? Pourquoi ?

7-Quels sont les profils des créateurs que vous accompagnez ?

II Votre expertise concernant les entrepreneurs dits « par nécessité » :

8-Quelle est selon vous la proportion de créateurs dits « par nécessité », c'est-à-dire qui créent parce qu'ils n'ont pas d'autres perspectives professionnelles valables ?

9-Quels sont leurs profils (âge, diplôme, expérience, revenus -RSA, chômage-, parent isolé, retraité) ?

10-Comment se déclenche pour eux la décision de créer une entreprise ?

11-Quelles sont les principales difficultés rencontrées par ces créateurs (financement, ressources humaines, expertise managériale, compétences techniques, réseau, famille, clientèle, etc.) ?

12-Leurs projets sont-ils innovants ?

13-Estimez en % leurs chances de réussite (pérennité de l'entreprise à 5 ans) ?

14-Que se passe-t-il en cas d'échec ?

15-Pensez-vous dans ce cas, que l'expérience est positive ou traumatisante pour eux ? En quoi ?

16-Quels sont selon vous les facteurs clefs de réussite ?

17-Quelles sont les principales difficultés ?

18-Quels sont leurs points forts et leurs points faibles spécifiques ?

19-Quel est généralement leur degré de motivation?

20-Ont-ils généralement de l'expérience dans le domaine dans lequel ils créent ?

21-De quel type de formations complémentaires ont-ils besoin?

Annexe 6 Réponse des experts

Aurore Thibaud ADIE 16/06/2011

I Vous :

1-Age/Sexe : 25/F

2-Etudes / diplôme : Bac+5 Sciences Po

3-Expérience professionnelle : stage et travail 2 ans : ministère des Affaires Etrangères (ambassade, centre de développement); ADIE depuis un an

4-Fonction : Responsable Créajeunes

II Votre organisme ADIE Association pour le Droit à l'Initiative Economique

d'accompagnement :

5-Quel type d'accompagnement fournissez-vous? avant:endant:après création. De l'idée à la maturité et l'autonomie comptable. Suivi long (voir présentation ppt)

6-Pensez-vous qu'il est important d'être accompagné ? Pourquoi ? oui, ne savent pas tout. Création d'entreprise est processus très technique. (choix de statut) et trop complexe pour se lancer seul. Les résultats prouvent que ça marche. La solitude est la raison principale d'abandon. Même si expertise professionnelle, on peut tomber dans des pièges, des arnaques (récup des charges sociales seulement 3 ans, donc il faut provisionner ensuite, etc.). Cela permet aussi de bénéficier des aides car les experts les connaissent et pas les jeunes (public perdu, hors du sujet, ne connaît pas les aides spécifiques pour lui). les jeunes ne pensent que technique, se moquent de l'accompagnement et veulent juste un crédit tou de suite. ADIE rappelle que la gestion et l'organisation jouent beaucoup dans le succès. Ils ne comprennent pas les problèmes de trésorerie et disent "si je gagne de l'argent, ça ira", mais ils ne voient que ce qui rentre et pas les charges.

7-Quels sont les profils des créateurs que vous accompagnez ? personnes exclues du système bancaire et du marché du travail. Minima sociaux, demandeurs d'emploi, RSA

II Votre expertise concernant les entrepreneurs dits « par nécessité » :

8-Quelle est selon vous la proportion de créateurs dits « par les jeunes ne sont pas demandeurs, ils ne comprennent pas l'importance de l'accompagnement. 70 à 80%

nécessité », c'est-à-dire qui créent parce qu'ils n'ont pas d'autres perspectives professionnelles valables ?

9-Quels sont leurs profils (âge, diplôme, expérience, revenus - RSA, chômage-, parent isolé, retraité) ? bac à bac+2, BEP-CAP en majorité, petits boulots liés à leur formation, choix pas en relation avec leur création, parent isolé : 5-10%

10-Comment se déclenche pour eux la décision de créer une entreprise ? ras-le-bol du patron et veulent prendre sa place; perception d'une opportunité sur le marché, travail au noir qu'ils veulent régulariser (30-40% pour 70% à l'ADIE), fin de droits. Bp ont expérience familiale d'entrepreneuriat.

11-Quelles sont les principales difficultés rencontrées par ces créateurs (financement, ressources humaines, expertise managériale, compétences techniques, réseau, famille, clientèle, etc.) ? pb n°2 : pas de préparation. Se lancent trop vite. Pas de clients, pas de compta, pas de communication. Aucune démarche mercatique. jeunes sont entre salariat et projet de rêve : ils suivent leur passion sans expertise, ni moyens. Il y a une troisième voie plus réaliste qu'ils n'arrivent pas à concevoir. Quand ils sont "vraiment dans le trou", ils suivent ce qu'on leur suggère, mais ont du mal à faire le deuil. il faut trouver les mots justes. ils ont un pb d'ego. Problème n° 1 est financement/banque/crédit (pas de business plan, effrontés). Réseau perso et pro à 40%. 60% ont un fort soutien familial (sauf les mères célibataires), mais il y a une vraie solidarité familiale quand tous dans les ennuis.

12-Leurs projets sont-ils innovants ? 5% max

13-Estimez en % leurs chances de réussite (pérennité de l'entreprise à 5 ans) ? chiffres équivalents à ceux du marché : 68% à 2 ans, 59% à 3 ans. Taux insertion globale à 79%

14-Que se passe-t-il en cas d'échec ? s'assurer qu'ils ont autre accompagnement : mission locale, etc

15-Pensez-vous dans ce cas, que l'expérience est positive ou traumatisante pour

eux ? En quoi ?

16-Quels sont selon vous les facteurs clefs de réussite ? motivation, accompagnement, capacité de travail, pugnacité

17-Quelles sont les principales difficultés ? environnement familial incompatible et toute question perso. Manque de projection dans l'avenir, manque d'argent (pour se payer un comptable et se consacrer à autre chose).

18-Quels sont leurs points forts et leurs points faibles spécifiques ? positif : non choix, pragmatisme, pas dispersés; négatif : impatience, précarité, manque de projection, urgence, tu bâcles, t'omets, tu fais pas t'as pas le temps de te préparer, et pression financière.

19-Quel est généralement leur degré de motivation? la précarité est un moteur positif très fort. La discrimination est un souci pour la motivation.

20-Ont-ils généralement de l'expérience dans le domaine dans lequel ils créent ? technique (artisan) oui, mais pas commercial ou de gestion, managériale (en tant qu'apprenti, ne peuvent pas tout voir)

21-De quel type de formations complémentaires ont-ils besoin? formation dès le collège, avec experts, retraités.

I Vous :

- 1-Age/Sexe :** 57 ans, masculin
- 2-Etudes / diplôme :** bac+5 scientifique biochimie, éco
- 3-Expérience professionnelle :** 5 ans de recherche scientifique, 10ans ingénieur agricole, charge de mission, mise a son compte dans le domaine agricole, non abouti, 5 ans formateur en MFR jeunes-adultes (accompagnement porteurs projets milieu rural), concours ANPE 2001 puis Pole-Emploi (47 ans !)
- 4-Fonction :** Pole Emploi ; conseiller référent, expertise création d'entreprise. Plateforme d'accompagnement emploi et création d'entreprises, public jeunes -26 ans.

II Votre organisme

d'accompagnement :

- 5-Quel type d'accompagnement fournissez-vous?** Porte d'entrée création entreprise (40% chômeurs) , réunions informations (partenariat CCI), dispositifs d'aide, partenariat APCE dans chaque agence, 2 ateliers (créer pourquoi pas ? profil pour entreprendre, bilan personnel, sous-traité et organiser son projet : préparation du plan d'affaires par questionnaire et étapes), prestations d'évaluation du projet (EPCE, sous-traité, avis de faisabilité de 6 entretiens sur 1 mois, peut proposer au retour sur la recherche d'emploi ou diagnostic région), formations à la création d'entreprise (idée clic sur 3 mois, finance par la Région Rhône-Alpes. Dynamique de groupe, indemnise, étude de marche, compta prévisionnelle, choix statut juridique, jury de présentation), NACRE (dispositif Etat : redondances), Forum création entreprise 13/10/2011, info sur les aides Pole Emploi (ARCE : versement de capital à la création, maintien partiel allocation, cas particulier des auto-entrepreneurs), OPCRE (accompagnement individuel sur 3 mois de 10 rencontres pour les demandeurs d'emploi

moins autonomes. Nouveauté 2012).
Centre Etude et Formation Michel Duprat, Ideefal.

- 6-Pensez-vous qu'il est important d'être accompagné ? Pourquoi ?** Pourquoi ? oui. ½ non accompagné échoue (APCE). Surtout partie étude de marché bâclée (pas étude concurrence, client), capacité à vendre son produit, son service et compétences de gestion faibles (compta). Réussissent mieux que salarié qqi se lance directement car du temps et de l'accompagnement : disponibilité et formation.
- 7-Quels sont les profils des créateurs que vous accompagnez ?** 15-26 ans, 50% hms/fms, moins difficile pour eux car pas de charge de famille (habite chez les parents, prise de risque plus simple que si charge familial), diplomes de CAP à bac+2

II Votre expertise concernant les entrepreneurs dits « par nécessité » :

- 8-Quelle est selon vous la proportion de créateurs dits « par nécessité », qui créent car ils n'ont pas d'autres perspectives prof. valables ?** il y en a, surtout sur les seniors (pas de solution de sortie dans le salariat), minima sociaux (petite activité). Mais pas un problème ! Pas plus d'un quart.
- 9-Quels sont leurs profils (âge, diplôme, expérience, revenus - RSA, chômage-, parent isolé, retraité) ?** Seniors, minima sociaux, peu diplômés, activités liées à compétence qui nécessite peu de moyens. Dur pour parent isolé, mais comme recherche d'emploi.

10-Comment se déclenche pour eux la décision de créer une entreprise ?

processus long, ne prennent pas seul la décision : Pole emploi les aident à prendre la décision. Renvoie sur l'ADIE, oriente vers le bon interlocuteur. Prestations collectives : dure de prendre cette décision seule. Dynamique de groupe utile pour le déclic. A mélanger à d'autres publics moins fragilisés, plus diplômes (melting pot). Fins de droit : période de prise de décision (senior très indemnisé, recherche dans son réseau : mais quand rémunération et statut sont tombés en ASS, prise de décision facilitée ! Reprise de librairie en Bretagne. Tourne bien. Processus : prise de décision au pied du mur. Pas de capacité à prendre des risques, reconnaissance de statut. Ensuite, créateur très motivé et organisé.

11-Quelles sont les principales difficultés rencontrés par ces créateurs (financement, ressources humaines, expertise managériale, compétences techniques, réseau, famille, clientèle, etc.) ?

Compétences techniques : ils les ont (domaine connu). Sous-estime le domaine commercial (on a la fibre ou on ne l'a pas, pas de formation). Il faut accompagner ce public fragile les 2-3 premières années. Tutorat terrain par des seniors (phase 3 Nacre). En amont ingénierie financière OK. Plutôt en post-crédation.

Financement : ADIE très bien. On peut les rassurer à ce niveau. Fiche accompagnement APCE. Pas de réseau, rôle d'orientation et d'aiguillage de Pole Emploi.

Toutes les situations familiales : père conseille jeune dans création sandwicherie, parfois rien.

12-Leurs projets sont-ils innovants ?

0, tres classique, service a la personne, sur les marches.

13-Estimez en % leurs chances de réussite (pérennité de l'entreprise à 5 ans) ?

plus difficile. Pas de moyens financiers (pb fonds de roulement), pas la fibre commerciale (se teste au contact de la réalité) : légèrement supérieur en taux d'échec a ceux par opportunité.

14-Que se passe-t-il en cas d'échec ? ARCE : conserve une partie des droits pour sécuriser parcours créateurs. Pour minima sociaux, y reviennent, avec plus d'expérience et un rêve qui ne les hante plus.

15-Pensez-vous dans ce cas, que l'expérience est positive ou traumatisante pour eux ? En quoi ? Plutôt positive. Échecs font la vie, permet de rebondir et d'avancer. Il faut qqn pour les récupérer derrière : pas de recul sur ce point.

16-Quels sont selon vous les facteurs clefs de réussite ? Public fragile : accompagnement POST CREATION. Que NACRE un peu. Manque cruellement. Payant !! Trop fourni en amont : à simplifier. ADIE top : tuteurs, amont auprès, collectifs...

17-Quelles sont les principales difficultés ?

18-Quels sont leurs points forts et leurs points faibles spécifiques ? fragilité plus forte.

19-Quel est généralement leur degré de motivation? Plus dur au début, se prennent au jeu, sont valorisés et des choses se débloquent.

20-Ont-ils généralement de l'expérience dans le domaine dans lequel ils créent ? oui

21-De quel type de formations complémentaires ont-ils besoin? Vrai sujet à creuser, avec augmentation du chômage et contexte économique. Une motivation comme une autre, pas d'aspect négatif. Travailler sur les systèmes d'accompagnement. Pb de goût d'entreprendre dans les études et le système éducatif (conduite de projet, différentes méthodes pédagogiques). Même dans parcours techniques, peu développé. Bp à faire auprès des jeunes, accomp post création aussi, experts comptables.

Annexe 7 Questionnaire pour les entrepreneurs

Entretien semi-directif qualitatif individuel (environ 1h00).

I Vous :

A/ Signalétique :

1-Age :

2-Sexe :

3-Commune et département de naissance/résidence :

3bis-Origines :

4-Etudes / diplôme :

4bis-Expérience :

5-Revenus actuels (échelle) :

5bis-Revenus les plus élevés obtenus :

5ter : Revenus souhaités :

6-Situation familiale :

7-Avez-vous une protection sociale ?

8-Avez-vous une épargne retraite ?

B/ Le contexte du projet de création d'entreprise :

9-Qu'est-ce qui a déclenché votre décision de créer une entreprise ?

10-Est-ce votre premier projet de création d'entreprise ?

11-Que faisiez-vous avant de vous lancer dans ce projet de création ?

12-Si vous êtes au chômage :

- Aviez-vous déjà songé à créer une entreprise avant d'être au chômage ?
- Durée du chômage :

13-Pour quel type d'emploi abandonneriez-vous le projet de création d'entreprise ? Pourquoi ?

14-Avez-vous un réseau (ami, anciens collègues, connaissances, experts) qui vous soutient ? Si oui, de quelle façon (expertise, temps, argent) ?

15-Avez-vous un soutien familial ? Si oui, par quel(les) membres de la famille et de quelle façon (expertise, temps, argent) ?

16-Des membres de votre famille sont-ils eux-mêmes entrepreneurs ?

17-Avez-vous de l'expérience dans le domaine dans lequel vous créez ?

- 18-Avez-vous besoin de formations complémentaires ?
- 19-Combien d'heures par semaine consacrez-vous à votre projet de création d'entreprise ?
- 20-Estimez en % votre degré de satisfaction dans cette expérience de création.
- 21- Comment « vivez »-vous cette aventure de la création d'entreprise ? Que ressentez-vous ?
- 22-Créez-vous parce que vous n'avez pas d'alternative valable, ou pour saisir une opportunité ?

II Votre projet :

- 23-Décrivez votre projet (création/reprise, secteur d'activités, lieu, types de client, C.A. prévu, date démarrage, etc.) :
- 24-Quelles sont les sources de financement pour votre projet ?
- 25-Pensez-vous embaucher des salariés ?
- 26-Votre projet est-il innovant ? Si oui, en quoi ?
- 27-Quels sont vos objectifs à 5 ans ?
- 28-Estimez en % vos chances de réussite ?
- 29-Concevez-vous le risque d'échec ? Que ferez-vous dans ce cas ?
- 30-Quels sont selon vous les facteurs clefs de réussite ?
- 31-Dans quel délai devez-vous démarrez votre projet ? Avez-vous des contraintes financières ?
- 32-A quel stade du projet êtes-vous ? Quelles étapes avez-vous franchies ? Qu'avez-vous réalisé ? Que vous reste-t-il à faire ?
- 33-Quelles sont les principales difficultés ?
- 34-Quels sont vos points forts et vos points faibles ?
- 35-Quel est votre degré de motivation à ce stade ?

III Votre démarche :

- Avez-vous développé une stratégie pour tirer le meilleur parti de vos capacités et de vos ressources, avec un objectif précis ?
- Avez-vous effectué une analyse de la concurrence ?
- Avez-vous développé un business plan détaillé ?
- Avez-vous recensé les moyens disponibles pour envisager différentes créations?
- Avez-vous testé dès que possible vos idées sur le terrain ?
- Avez-vous saisi les opportunités comme elles se présentaient ?
- Avez-vous créés des partenariats avec des clients ou fournisseurs potentiels ?
- Avez-vous pris vos décisions par rapport aux « pertes acceptables » pour vous?

IV L'accompagnement :

- 36-Êtes-vous accompagné ?
- 37-Par quel organisme ?
- 38-Comment l'avez-vous connu ?

39-Quel est le contenu de l'accompagnement ?

40-Quelles sont vos attentes vis-à-vis de cet accompagnant?

41-En êtes-vous satisfait ?

42-Pensez-vous qu'il est important d'être accompagné ? Pourquoi ?

Annexe 8 Réponse des entrepreneurs

Thomas V. 20/06/2011

1-Age : 28

2-Sexe : M

3-Commune et département de résidence : Fontaine

4-Etudes / diplôme : Ingénieur optique et vision industrielle (contrôle caméra d'usines). Université J. Monnet Saint Etienne

5-Revenus actuels : 900 €

6-Situation familiale : bientôt marié

7-Avez-vous une protection sociale ? oui Sécu + mutuelle "copine"

8-Avez-vous une épargne retraite ? non

B/ Le contexte du projet de création

d'entreprise :

9-Qu'est-ce qui a déclenché votre décision de créer une entreprise ? recherche d'emploi depuis un an 1/2; refus d'aller à Paris; fin de droits

10-Est-ce votre premier projet de création d'entreprise ? oui

11-Que faisiez-vous avant de vous lancer dans ce projet de création ? 3 ans au CEA Grenoble en contrat d'apprentissage, puis petits boulots, actuellement à La Poste ("alimentaire")

12-Si vous êtes au chômage :

Aviez-vous déjà songé à créer une entreprise avant d'être au chômage ? non

Durée du chômage :

13-Pour quel type d'emploi abandonneriez-vous le projet de création d'entreprise ? emploi d'ingénieur correspondant aux qualifications, avec job intéressant et rémunération au niveau (1500-200€), pour la stabilité

Pourquoi ? stabilité

14-Avez-vous un réseau (ami, anciens collègues, connaissances, experts) qui vous soutient ? Si oui, de quelle façon (expertise, temps, argent) ? ADIE

15-Avez-vous un soutien familial ? Si oui, par quel(les) membres de la famille et de quelle façon (expertise, temps, argent) ? recherche de clients grâce aux amis et à la famille et soutien financier aussi. Le franchiseur apporte une formation

- 16-Des membres de votre famille sont-ils eux-mêmes entrepreneurs ?** non
- 17-Avez-vous de l'expérience dans le domaine dans lequel vous créez ?** non
- 18-Avez-vous besoin de formations complémentaires ?** non ADIE et franchiseur OK
- 19-Combien d'heures par semaine consacrez-vous à votre projet ?** 30h00/semaine
- 20-Estimez en % votre degré de satisfaction dans cette expérience de création.** 75%
- 21- Comment « vivez »-vous cette aventure de la création d'entreprise ? Que ressentez-vous ?** crainte par rapport au banquier qui finance le projet : il faut qu'il accepte le projet. Il faut un local pour passer en commission. 100% enthousiaste sur le concept et 100% confiant.
- 22-Créez-vous parce que vous n'avez pas d'alternative valable, ou pour saisir une opportunité ?** pas d'alternative en sortie de chômage+opportunité
- II Votre projet :**
- 23-Décrivez votre projet (création/reprise, secteur d'activités, lieu, types de client, C.A. prévu, date démarrage, etc.) :** micro-brasserie sur SMH : les gens viennent eux-mêmes brasser leur bière. Franchise d'un concept lyonnais. Il fournit les matières premières. Cible 25-40 ans, hm/fm. CA prévu : 70K€ 1ère année puis 100k€. Seul dirigeant Picomousse
- 24-Quelles sont les sources de financement pour votre projet ?** 75k€ banque; 10k€ créateur-amis-famille; 20k€ organisme MCAE prêt 0%
- 25-Pensez-vous embaucher des salariés ?** non
- 26-Votre projet est-il innovant ? Si oui, en quoi ?** oui, un seul à Lyon, 0 en Europe
- 27-Quels sont vos objectifs à 5 ans ?** 150k€
- 28-Estimez en % vos chances de réussite ?** 100%
- 29-Concevez-vous le risque d'échec ? Que ferez-vous dans ce cas ?** n'en sait rien, cherchera boulot alimentaire
- 30-Quels sont selon vous les facteurs clefs de réussite ?** avoir des clients, joue sur le bouch-à-oreille. Etude de marche positive.
- 31-Dans quel délai devez-vous démarrez votre projet ? Avez-vous des contraintes financières ?** Démarrage au 1er janvier 2012.
- 32-A quel stade du projet êtes-vous ? Quelles étapes avez-vous franchies ? Qu'avez-vous réalisé ? Que vous reste-t-il à faire ?** recherche de local. détachement complet sur projet en octobre.

- 33-Quelles sont les principales difficultés ? aspect financier, avoir mise de fond de départ. Idée originale
- 34-Quels sont vos points forts et vos points faibles ? pas d'expérience de commerce, investissement dans le projet, motivation à créer mon emploi et réussir, bon gestionnaire, ne part pas totalement de l'inconnu : franchiseur a testé
- 35-Quel est votre degré de motivation à ce stade ? 100%

III L'accompagnement :

- 36-Êtes-vous accompagné ? oui
- 37-Par quel organisme ? ADIE
- 38-Comment l'avez-vous connu ? salon de l'emploi, AFIJ Grenoble
- 39-Quel est le contenu de l'accompagnement ?
- 40-Quelles sont vos attentes vis-à-vis de cet accompagnant ? faire un plan de financement, étude de marché, statuts juridiques, trouver des fonds
- 41-En êtes-vous satisfait ? oui, très bien adapté au niveau. Mais on est vite laissé à soi-même après les deux mois de formation. Plus d'accompagnement serait mieux. Plus longtemps. Il y a quand même deux ans de suivi (avocat/comptable). Il ya beaucoup de théorie mais pas assez de pratique (pas de réseaux, de listes)
- 42-Pensez-vous qu'il est important d'être accompagné ? Pourquoi ? indispensable, éviter les pièges et avoir des conseils

- Laurent G. 03/05/2011
- 1-Age : 40
- 2-Sexe : M
- 3-Commune et département de résidence : 74650
- 4-Etudes / diplôme : Professionnel /BEP Electronique – Master 2 « SID »
- 5-Revenus actuels : RSA
- 6-Situation familiale : Célibataire 2 enfants
- 7-Avez-vous une protection sociale ? CMU
- 8-Avez-vous une épargne retraite ? CMUC

B/ Le contexte du projet de création d'entreprise :

- 9-Qu'est-ce qui a déclenché votre décision de créer une entreprise ?

10-Est-ce votre premier projet de création d'entreprise ?

11-Que faisiez-vous avant de vous lancer dans ce projet de création ?

Demandeur d'emploi

12-Si vous êtes au chômage :

Aviez-vous déjà songé à créer une entreprise avant d'être au chômage ?

oui, le deuxième projet

Durée du chômage :

13-Pour quel type d'emploi abandonneriez-vous le projet de création d'entreprise ? Pourquoi ?

Tout : j'ai déjà vécu l'expérience pour améliorer ma vie et l'envie d'une aventure et au final c'est pire qu'avant !

14-Avez-vous un réseau (ami, anciens collègues, connaissances, experts) qui vous soutient ? Si oui, de quelle façon (expertise, temps, argent) ?

Oui mais aucun soutien

15-Avez-vous un soutien familial ? Si oui, par quel(les) membres de la famille et de quelle façon (expertise, temps, argent) ?

non

16-Des membres de votre famille sont-ils eux-mêmes entrepreneurs ?

17-Avez-vous de l'expérience dans le domaine dans lequel vous créez ?

18-Avez-vous besoin de formations complémentaires ?

Non ça coûte et ça sert à rien !

19-Combien d'heures par semaine consacrez-vous à votre projet de création d'entreprise ?

20h

20-Estimez en % votre degré de satisfaction dans cette expérience de création.

Mitigé 50% ça aide à avoir des projets

21- Comment « vivez »-vous cette aventure de la création d'entreprise ? Que ressentez-vous ?

22-Créez-vous parce que vous n'avez pas d'alternative valable, ou pour saisir une opportunité ?

Plus d'alternative et saisi d'une opportunité en auto-entrepreneur

II Votre projet :

23-Décrivez votre projet (création/reprise, secteur d'activités, lieu, types de client, C.A. prévu, date démarrage, etc.) :

chauffeur de tourisme

24-Quelles sont les sources de financement pour votre projet ?

propre fond

25-Pensez-vous embaucher des salariés ?

non

26-Votre projet est-il innovant ? Si oui, en quoi ? non

27-Quels sont vos objectifs à 5 ans ? structure en société et salarié si monter en puissance

28-Estimez en % vos chances de réussite ? 90%

29-Concevez-vous le risque d'échec ? Que ferez-vous dans ce cas ? Oui, mais plus de risque en auto

30-Quels sont selon vous les facteurs clefs de réussite ? Le dirigeant

31-Dans quel délai devez-vous démarrez votre projet ?

Avez-vous des contraintes financières ? 1 an. Oui.

32-A quel stade du projet êtes-vous ? Quelles étapes avez-vous franchies ? Qu'avez-vous réalisez ? Que vous reste-t-il à faire ?

33-Quelles sont les principales difficultés ?

34-Quels sont vos points forts et vos points faibles ?

35-Quel est votre degré de motivation à ce stade ?

III L'accompagnement :

36-Êtes-vous accompagné ? oui

37-Par quel organisme ? ADIE

38-Comment l'avez-vous connu ? Lors de mon premier Projet et est bénéficié de leur prêt relais

39-Quel est le contenu de l'accompagnement ?

40-Quelles sont vos attentes vis-à-vis de cet accompagnant? Plus, je les en remercie grandement sur le premier projet

41-En êtes-vous satisfait ?

42-Pensez-vous qu'il est important d'être accompagné ? Oui et non, seulement pour une personne qui n'a Pourquoi ? pas l'étoffe d'être un bon gestionnaire.

Amine G.

22/03/2011

1-Age :	50
2-Sexe :	M
3-Commune et département de résidence :	Crolles, 38
4-Etudes / diplôme :	BTS NRC en VAE
5-Revenus actuels :	Fin de droits à l'époque de la création
6-Situation familiale :	Marié, 2 enfants
7-Avez-vous une protection sociale ?	sécu+assurance privée
8-Avez-vous une épargne retraite ?	assurance privée

B/ Le contexte du projet de création d'entreprise :

9-Qu'est-ce qui a déclenché votre décision de créer une entreprise ? fin de droit et refus d'abandonner

10-Est-ce votre premier projet de création d'entreprise ? oui

11-Que faisiez-vous avant de vous lancer dans ce projet de création ? Création il y a 5 ans : projet par nécessité, obligation. Agé de 45 ans, comme son épouse. Il est commercial, responsable de zone, sa femme est secrétaire. Il est licencié car « coûte trop cher », et ne retrouve pas de travail : licenciement économique pour faute grave car objectifs commerciaux pas atteints.

12-Si vous êtes au chômage :

Aviez-vous déjà songé à créer une entreprise avant d'être au chômage ?

Durée du chômage :

13-Pour quel type d'emploi abandonneriez-vous le projet de création d'entreprise ? Pourquoi ? tout CDI justement rémunéré : création est galère.

14-Avez-vous un réseau (ami, anciens collègues, connaissances, experts) qui vous soutient ? Si oui, de quelle façon (expertise, temps, argent) ? aucun anciens collègues. N'a demandé d'argent à personne (gêné).

15-Avez-vous un soutien familial ? Si oui, par quel(les) membres de la famille et de quelle façon (expertise, temps, argent) ? oui, épouse travaille avec lui.

16-Des membres de votre famille sont-ils eux-mêmes entrepreneurs ?

17-Avez-vous de l'expérience dans le domaine dans lequel vous créez ?

18-Avez-vous besoin de formations complémentaires ?

19-Combien d'heures par semaine consacrez-vous à votre projet de création d'entreprise ? 15h/ 7 jours par semaine.

20-Estimez en % votre degré de satisfaction dans cette expérience de création.

21- Comment « vivez »-vous cette aventure de la création d'entreprise ? Que ressentez-vous ?

22-Créez-vous parce que vous n'avez pas d'alternative valable, ou pour saisir une opportunité ? pas d'alternative

II Votre projet :

23-Décrivez votre projet (création/reprise, secteur d'activités, lieu, types de client, C.A. prévu, date démarrage, etc.) : Reprise d'une librairie/presse/papeterie existant depuis 1969. Priorité est donnée à l'emplacement : malheureusement, le lycée n'a pas changé son ouverture et le passage prévu n'a pas eu lieu (+déport sur le supermarché Carrefour).

24-Quelles sont les sources de financement pour votre projet ? Pas d'apport personnel. 100% emprunté. La banque a beaucoup aidé. Risque aussi pour la banque. Il a choisi son banquier, rôle du contact humain. Pas d'aide financière (trop ou pas assez « gros »). ADIE seulement si on n'a vraiment rien.

25-Pensez-vous embaucher des salariés ? non

26-Votre projet est-il innovant ? Si oui, en quoi ? non

27-Quels sont vos objectifs à 5 ans ?

28-Estimez en % vos chances de réussite ?

29-Concevez-vous le risque d'échec ? Que ferez-vous dans ce cas ? retenter, c'est sûr!

30-Quels sont selon vous les facteurs clefs de réussite ? On aime ce qu'on fait et on fait ce qu'on aime. Qualité de travail, imagination. Intérêt pour le

secteur d'activités est primordial

31-Dans quel délai devez-vous démarrez votre projet ?

Avez-vous des contraintes financières ?

32-A quel stade du projet êtes-vous ? Quelles étapes avez-vous franchies ? Qu'avez-vous réalisez ? Que vous reste-t-il à faire ?

5 ans après : connaît personnellement ces clients. Service excellent. Connaissance des clients et confiance.

33-Quelles sont les principales difficultés ?

Pas une seule visite d'élus en 5 ans. Les politiques ne s'intéressent qu'aux grosses entreprises.

34-Quels sont vos points forts et vos points faibles ?

Ca dépend des gens, de la philosophie, de la force de caractère. Ne jamais baisser les bras. A la botte de personne. A décidé de s'en sortir. Grande détermination. Ne pense pas à l'échec, mais aux difficultés, oui. Ne s'imaginer pas au RMI jusqu'à la retraite. Expérience en vaut la peine, malgré tout. 8ème métier. On apprend toujours quelque chose. Ne connaissait pas le secteur d'activités, mais est adaptable. Qualité humaine plus importante que l'expertise, dans ce domaine en tous cas.

35-Quel est votre degré de motivation à ce stade ?

Tempérament de créateur. 2 ans de gestation. Va au salon de la franchise (1 semaine, pour affiner le projet). Grande méthode, très analytique. Va voir directement les commerçants. Note tout, croit à tout, candidement. A fait un stage bénévole chez les diffuseurs de presse : n'y voit que le bon côté.

III L'accompagnement :

36-Êtes-vous accompagné ?

Un an et demi pour faire son propre cheminement. Cherche les métiers qui lui plaisent : est allé sur le terrain, frappe aux portes dans la France entière. Personne ne répond, aucun soutien, aucune information ou infos erronées, beaucoup de langue de bois. Manque de sincérité des gens. Trouver les bonnes questions sur un milieu pas connu est difficile ! Il n'a rencontré aucune expertise disponible sur le secteur de la presse (tout est rose, tout va bien). Stage de création d'entreprise (AFPA et CCI) : ils disent comment faire, expliquent les formalités, mais pas les difficultés. Ils ne veulent pas dissuader. Pas de conseil individualisé. Ils

n'interviennent pas, n'ont pas d'action concrète, ils se contentent d'évaluation, de bilans...Maintenant, c'est l'AFPA qui lui envoie des créateurs pour les informer et les conseiller sur les difficultés. Pour lui, les profs de l'enseignement et secondaire n'ont pas la connaissance du terrain... On pourrait en écrire un roman (cite le seul contre-exemple des écoles de vente Bernard Tapie). Nternet et l'auto-formation sont de bons outils.

37-Par quel organisme ?

38-Comment l'avez-vous connu ?

39-Quel est le contenu de l'accompagnement ?

40-Quelles sont vos attentes vis-à-vis de cet accompagnant?

41-En êtes-vous satisfait ?

Problème : asymétrie d'information. On ne dit que les « plus » et pas les « moins ». On a un problème culturel, un vrai problème avec la transparence financière et la honte de l'échec. De plus, il y a un désintérêt pour les TPE.

42-Pensez-vous qu'il est important d'être accompagné ?

Pourquoi ?

Sonia et Stella L.

01/02/2011

1-Age :

25-26

2-Sexe :

F

3-Commune et département de résidence :

lumbin

4-Etudes / diplôme :

CAP de cuisine et Bac L

5-Revenus actuels :

chômage et RSA

6-Situation familiale :

célibataires

7-Avez-vous une protection sociale ?

oui

8-Avez-vous une épargne retraite ?

B/ Le contexte du projet de création d'entreprise :

9-Qu'est-ce qui a déclenché votre décision de créer une entreprise ?

10-Est-ce votre premier projet de création d'entreprise ?

11-Que faisiez-vous avant de vous lancer dans ce projet de création ? chômage et petits boulots

12-Si vous êtes au chômage :

Aviez-vous déjà songé à créer une entreprise avant d'être au chômage ? non

Durée du chômage :

13-Pour quel type d'emploi abandonneriez-vous le projet de création d'entreprise ? Pourquoi ? pas pour devenir caissière! Veut suivre notre p

14-Avez-vous un réseau (ami, anciens collègues, connaissances, experts) qui vous soutient ? Si oui, de quelle façon (expertise, temps, argent) ? oui

15-Avez-vous un soutien familial ? Si oui, par quel(les) membres de la famille et de quelle façon (expertise, temps, argent) ? oui

16-Des membres de votre famille sont-ils eux-mêmes entrepreneurs ?

17-Avez-vous de l'expérience dans le domaine dans lequel vous créez ?

18-Avez-vous besoin de formations complémentaires ? non

19-Combien d'heures par semaine consacrez-vous à votre projet de création d'entreprise ? 40h

20-Estimez en % votre degré de satisfaction dans cette expérience de création. 80%

21- Comment « vivez »-vous cette aventure de la création d'entreprise ? Que ressentez-vous ?

22-Créez-vous parce que vous n'avez pas d'alternative valable, ou pour saisir une opportunité ? opportunité

II Votre projet :

23-Décrivez votre projet (création/reprise, secteur d'activités, lieu, types de client, C.A. prévu, date démarrage, etc.) : restauration rapide et pâtisserie

24-Quelles sont les sources de financement pour votre projet ? emprunt

25-Pensez-vous embaucher des salariés ? oui, Stella

26-Votre projet est-il innovant ? Si oui, en quoi ? non

27-Quels sont vos objectifs à 5 ans ? s'agrandir

28-Estimez en % vos chances de réussite ? 80%

29-Concevez-vous le risque d'échec ? Que ferez-vous dans ce cas ? oui...

30-Quels sont selon vous les facteurs clefs de réussite ? travail, organisation, gestion

31-Dans quel délai devez-vous démarrez votre projet ? Avez-vous des contraintes financières ? 4 mois. Non

32-A quel stade du projet êtes-vous ? Quelles étapes avez-vous franchies ?

Qu'avez-vous réalisé ? Que vous reste-t-il à faire ?

33-Quelles sont les principales difficultés ?

34-Quels sont vos points forts et vos points faibles ?

35-Quel est votre degré de motivation à ce stade ?

III L'accompagnement :

36-Êtes-vous accompagné ?

oui

37-Par quel organisme ?

ADIE

38-Comment l'avez-vous connu ?

internet et CCI

39-Quel est le contenu de l'accompagnement ?

40-Quelles sont vos attentes vis-à-vis de cet accompagnant ?

41-En êtes-vous satisfait ?

42-Pensez-vous qu'il est important d'être accompagné ? Pourquoi ?

oui, pour être bien orienté

Anonyme ADIE 01/02/2011

1-Age : 25

2-Sexe : F

3-Commune et département de résidence : grenoble

4-Etudes / diplôme : master 2

5-Revenus actuels : RSA

6-Situation familiale : Célibataire

7-Avez-vous une protection sociale ? sécu+mutuelle

8-Avez-vous une épargne retraite ?

14-Avez-vous un réseau (ami, anciens collègues, connaissances, experts) qui vous soutient ? Si oui, de quelle façon (expertise, temps, argent) ? oui, amis, collègues, conjoint, famille, confrères, connaissances

15-Avez-vous un soutien familial ? Si oui, par quel(les) membres de la famille et de quelle façon (expertise, temps, argent) ? oui, très grand

16-Des membres de votre famille sont-ils eux-mêmes entrepreneurs ?

17-Avez-vous de l'expérience dans le domaine dans lequel vous créez ?

18-Avez-vous besoin de formations complémentaires ? le terrain

19-Combien d'heures par semaine consacrez-vous à votre projet ?

20-Estimez en % votre degré de satisfaction 90%
dans cette expérience de création.

21- Comment « vivez »-vous cette aventure de la création d'entreprise ? Que ressentez-vous ?

22-Créez-vous parce que vous n'avez pas pas d'alternative : peu de travail en librairie de livres neufs
d'alternative valable, ou pour saisir une opportunité ?

II Votre projet :

23-Décrivez votre projet (création/reprise, vente de livres d'occasion sur les marchés
secteur d'activités, lieu, types de client, C.A. prévu, date démarrage, etc.) :

24-Quelles sont les sources de financement apport perso, apport en nature, prêt familial, demande micro-
pour votre projet ? crédit ADIE

25-Pensez-vous embaucher des salariés ? non

26-Votre projet est-il innovant ? Si oui, en non
quoi ?

27-Quels sont vos objectifs à 5 ans ? développement

28-Estimez en % vos chances de réussite ? 80%

29-Concevez-vous le risque d'échec ? Que peu d'investissement : prise de risque faible : retour en
ferez-vous dans ce cas ? librairie

30-Quels sont selon vous les facteurs clefs de avoir les épaules solides, soutien, passion et envie
réussite ?

31-Dans quel délai devez-vous démarrez votre 3 mois. Peu
projet ? Avez-vous des contraintes financières ?

32-A quel stade du projet êtes-vous ? Quelles étapes avez-vous franchies ? Qu'avez-vous réalisé ? Que vous reste-t-il à faire ?

33-Quelles sont les principales difficultés ?

34-Quels sont vos points forts et vos points faibles ?

35-Quel est votre degré de motivation à ce stade ?

III L'accompagnement :

36-Êtes-vous accompagné ? oui

37-Par quel organisme ? ADIE

38-Comment l'avez-vous connu ? conseillère AFIJ

39-Quel est le contenu de l'accompagnement ?

40-Quelles sont vos attentes vis-à-vis de cet accompagnant? compta et statuts juridiques

41-En êtes-vous satisfait ?

42-Pensez-vous qu'il est important d'être accompagné ? Pourquoi ? indispensable : on ne peut pas tout connaître et penser à tout :
l'entourage est primordial, de la part des formateurs, comme
de la part des autres membres de la promo.

Anonyme ADIE 01/02/2011

1-Age : 25

2-Sexe : F

3-Commune et département de résidence : grenoble

4-Etudes / diplôme : ingénieur bac+5

5-Revenus actuels : RSA

6-Situation familiale : en couple non marié

7-Avez-vous une protection sociale ? CMU

8-Avez-vous une épargne retraite ? non

**B/ Le contexte du projet de création
d'entreprise :**

9-Qu'est-ce qui a déclenché votre décision de créer une entreprise ? envie de créer

10-Est-ce votre premier projet de création d'entreprise ? oui

11-Que faisiez-vous avant de vous lancer dans ce projet de création ? CDI 2 ans

12-Si vous êtes au chômage :

Aviez-vous déjà songé à créer une entreprise avant d'être au chômage ?

Durée du chômage :

13-Pour quel type d'emploi abandonneriez-vous le projet de création d'entreprise ? Pourquoi ?

14-Avez-vous un réseau (ami, anciens collègues, connaissances, experts) qui vous soutient ? Si oui, de quelle façon (expertise,

temps, argent) ?

15-Avez-vous un soutien familial ? Si oui, par quel(les) membres de la famille et de quelle façon (expertise, temps, argent) ?

16-Des membres de votre famille sont-ils eux-mêmes entrepreneurs ?

17-Avez-vous de l'expérience dans le domaine dans lequel vous créez ?

18-Avez-vous besoin de formations complémentaires ?

19-Combien d'heures par semaine consacrez-vous à votre projet de création d'entreprise ?

20-Estimez en % votre degré de satisfaction dans cette expérience de création. 95%

21- Comment « vivez »-vous cette aventure de la création d'entreprise ? Que ressentez-vous ?

22-Créez-vous parce que vous n'avez pas d'alternative valable, ou pour saisir une opportunité ?

II Votre projet :

23-Décrivez votre projet (création/reprise, secteur d'activités, lieu, types de client, C.A. prévu, date démarrage, etc.) : création d'une bijouterie en ligne à destination des femmes à petit et large poignet . CA 35K€

24-Quelles sont les sources de financement pour votre projet ? emprunt

25-Pensez-vous embaucher des salariés ? non

26-Votre projet est-il innovant ? Si oui, en quoi ? non mais niche

27-Quels sont vos objectifs à 5 ans ? CA 70k€, international

28-Estimez en % vos chances de réussite ? 60%

29-Concevez-vous le risque d'échec ? Que ferez-vous dans ce cas ? autre projet de création

30-Quels sont selon vous les facteurs clefs de réussite ? fournisseurs, communication

31-Dans quel délai devez-vous démarrez votre projet ? sept-11
Avez-vous des contraintes financières ?

32-A quel stade du projet êtes-vous ? Quelles étapes avez-vous franchies ? Qu'avez-vous réalisé ? Que vous reste-t-il à faire ?

33-Quelles sont les principales difficultés ?

34-Quels sont vos points forts et vos points faibles ?

35-Quel est votre degré de motivation à ce stade ?

III L'accompagnement :

36-Êtes-vous accompagné ? oui

37-Par quel organisme ? ADIE

38-Comment l'avez-vous connu ? par hasard, forum de l'emploi

39-Quel est le contenu de l'accompagnement ?

40-Quelles sont vos attentes vis-à-vis de cet accompagnement ? formation

41-En êtes-vous satisfait ?

42-Pensez-vous qu'il est important d'être accompagné ? Pourquoi ? oui : formation, réseau, plus de chance de réussite

Anonyme ADIE	01/02/2011
1-Age :	27
2-Sexe :	H
3-Commune et département de résidence :	38
4-Etudes / diplôme :	BTS
5-Revenus actuels :	
6-Situation familiale :	célibataire
7-Avez-vous une protection sociale ?	oui
8-Avez-vous une épargne retraite ?	non

B/ Le contexte du projet de création

d'entreprise :

9-Qu'est-ce qui a déclenché votre décision de créer une entreprise ?

10-Est-ce votre premier projet de création ou d'entreprise ?

11-Que faisiez-vous avant de vous lancer dans marketing relationnel ce projet de création ?

12-Si vous êtes au chômage :

Aviez-vous déjà songé à créer une entreprise avant d'être au chômage ?

Durée du chômage :

13-Pour quel type d'emploi abandonneriez-vous non, envie de challenge le projet de création d'entreprise ? Pourquoi ?

14-Avez-vous un réseau (ami, anciens collègues, oui connaissances, experts) qui vous soutient ? Si oui, de quelle façon (expertise, temps, argent) ?

15-Avez-vous un soutien familial ? Si oui, par oui quel(les) membres de la famille et de quelle façon (expertise, temps, argent) ?

16-Des membres de votre famille sont-ils eux-mêmes entrepreneurs ?

17-Avez-vous de l'expérience dans le domaine dans lequel vous créez ?

18-Avez-vous besoin de formations oui complémentaires ?

19-Combien d'heures par semaine consacrez- 25h vous à votre projet de création d'entreprise ?

20-Estimez en % votre degré de satisfaction 90% dans cette expérience de création.

21- Comment « vivez »-vous cette aventure de la création d'entreprise ? Que ressentez-vous ?

22-Créez-vous parce que vous n'avez pas opportunité d'alternative valable, ou pour saisir une opportunité ?

II Votre projet :

23-Décrivez votre projet (création/reprise, restaurant traditionnel Halal secteur d'activités, lieu, types de client, C.A.

prévu, date démarrage, etc.) :

24-Quelles sont les sources de financement pour personnel et privé votre projet ?

25-Pensez-vous embaucher des salariés ? oui

26-Votre projet est-il innovant ? Si oui, en quoi ? oui, original

27-Quels sont vos objectifs à 5 ans ? stabilité de l'entreprise

28-Estimez en % vos chances de réussite ? 70%

29-Concevez-vous le risque d'échec ? Que oui, étude d'un autre projet. ferez-vous dans ce cas ?

30-Quels sont selon vous les facteurs clefs de formation et détermination réussite ?

31-Dans quel délai devez-vous démarrez votre 1 an. Oui projet ? Avez-vous des contraintes financières ?

32-A quel stade du projet êtes-vous ? Quelles étapes avez-vous franchies ? Qu'avez-vous réalisez ? Que vous reste-t-il à faire ?

33-Quelles sont les principales difficultés ?

34-Quels sont vos points forts et vos points faibles ?

35-Quel est votre degré de motivation à ce stade ?

III L'accompagnement :

36-Êtes-vous accompagné ? oui

37-Par quel organisme ? ADIE

38-Comment l'avez-vous connu ? réseau

39-Quel est le contenu de l'accompagnement ?

40-Quelles sont vos attentes vis-à-vis de cet accompagnant?

41-En êtes-vous satisfait ?

42-Pensez-vous qu'il est important d'être oui, cohérence projet/créateur accompagné ? Pourquoi ?

Anonyme ADIE 01/02/2011

1-Age : 25

2-Sexe : F

3-Commune et département de résidence : Voiron
 4-Etudes / diplôme : bac STT
 5-Revenus actuels : Assedic
 6-Situation familiale : mariée
 7-Avez-vous une protection sociale ? oui
 8-Avez-vous une épargne retraite ? non

B/ Le contexte du projet de création d'entreprise :

9-Qu'est-ce qui a déclenché votre décision de créer une entreprise ?

10-Est-ce votre premier projet de création d'entreprise ? non

11-Que faisiez-vous avant de vous lancer dans ce projet de création ? recherche d'emploi

12-Si vous êtes au chômage :

Avez-vous déjà songé à créer une entreprise avant d'être au chômage ?

Durée du chômage :

13-Pour quel type d'emploi abandonneriez-vous le projet de création d'entreprise ?

Pourquoi ?

14-Avez-vous un réseau (ami, anciens collègues, connaissances, experts) qui vous soutient ? Si oui, de quelle façon (expertise, temps, argent) ? amis, famille

15-Avez-vous un soutien familial ? Si oui, par quel(les) membres de la famille et de quelle façon (expertise, temps, argent) ? oui

16-Des membres de votre famille sont-ils eux-mêmes entrepreneurs ?

17-Avez-vous de l'expérience dans le domaine dans lequel vous créez ?

18-Avez-vous besoin de formations complémentaires ? non

19-Combien d'heures par semaine consacrez-vous à votre projet de création d'entreprise ? 35-40h

20-Estimez en % votre degré de satisfaction

dans cette expérience de création.

21- Comment « vivez »-vous cette aventure de la création d'entreprise ? Que ressentez-vous ?

22-Créez-vous parce que vous n'avez pas d'alternative valable, ou pour saisir une opportunité. Veut se créer un apport opportunité ?

II Votre projet :

23-Décrivez votre projet (création/reprise, secteur d'activités, lieu, types de client, C.A. prévu, date démarrage, etc.) : café, avec pâtisserie, viennoiseries, boissons chaudes et vente à emporter

24-Quelles sont les sources de financement pour votre projet ?

25-Pensez-vous embaucher des salariés ? oui

26-Votre projet est-il innovant ? Si oui, en quoi ? oui : coffee-dating

27-Quels sont vos objectifs à 5 ans ? tenir!

28-Estimez en % vos chances de réussite ? 80%

29-Concevez-vous le risque d'échec ? Que ferez-vous dans ce cas ? oui, recherche de travail et recréer autre chose plus tard

30-Quels sont selon vous les facteurs clefs de réussite ? motivation, envie, argent, fierté

31-Dans quel délai devez-vous démarrez votre projet ? Avez-vous des contraintes financières ? le + tôt possible. Non

32-A quel stade du projet êtes-vous ? Quelles étapes avez-vous franchies ? Qu'avez-vous réalisé ? Que vous reste-t-il à faire ?

33-Quelles sont les principales difficultés ?

34-Quels sont vos points forts et vos points faibles ?

35-Quel est votre degré de motivation à ce stade ?

III L'accompagnement :

36-Êtes-vous accompagné ? oui

37-Par quel organisme ? ADIE

38-Comment l'avez-vous connu ? Mission Locale Voiron

39-Quel est le contenu de l'accompagnement ?

40-Quelles sont vos attentes vis-à-vis de cet accompagnant? guide, soutien, acquérir connaissances

41-En êtes-vous satisfait ?

42-Pensez-vous qu'il est important d'être accompagné ? Pourquoi ? oui, pas se sentir seul et réussir

Anonyme ADIE	01/02/2011
1-Age :	25
2-Sexe :	F
3-Commune et département de résidence :	Eybens
4-Etudes / diplôme :	CAP
5-Revenus actuels :	Assedic
6-Situation familiale :	Divorcée, 1 enfant
7-Avez-vous une protection sociale ?	oui
8-Avez-vous une épargne retraite ?	

B/ Le contexte du projet de création d'entreprise :

9-Qu'est-ce qui a déclenché votre décision de créer une entreprise ?

10-Est-ce votre premier projet de création d'entreprise ? oui

11-Que faisiez-vous avant de vous lancer dans ce projet de création ? restauration

12-Si vous êtes au chômage :

Aviez-vous déjà songé à créer une entreprise avant d'être au chômage ?

Durée du chômage :

13-Pour quel type d'emploi abandonneriez-vous le projet de création d'entreprise ? veux être ma propre patronne

Pourquoi ?

14-Avez-vous un réseau (ami, anciens collègues, connaissances, experts) qui vous soutient ? Si oui, de quelle façon (expertise, temps, argent) ? oui

- 15-Avez-vous un soutien familial ? Si oui, par quel(les) membres de la famille et de quelle façon (expertise, temps, argent) ?
- 16-Des membres de votre famille sont-ils eux-mêmes entrepreneurs ?
- 17-Avez-vous de l'expérience dans le domaine dans lequel vous créez ?
- 18-Avez-vous besoin de formations non complémentaires ?
- 19-Combien d'heures par semaine consacrez-vous à votre projet de création d'entreprise ? 20h
- 20-Estimez en % votre degré de satisfaction dans cette expérience de création. 99%
- 21- Comment « vivez »-vous cette aventure de la création d'entreprise ? Que ressentez-vous ?
- 22-Créez-vous parce que vous n'avez pas d'alternative valable, ou pour saisir une opportunité ?

II Votre projet :

- 23-Décrivez votre projet (création/reprise, secteur d'activités, lieu, types de client, C.A. prévu, date démarrage, etc.) :
- 24-Quelles sont les sources de financement pour votre projet ?
- 25-Pensez-vous embaucher des salariés ?
- 26-Votre projet est-il innovant ? Si oui, en quoi ?
- 27-Quels sont vos objectifs à 5 ans ?
- 28-Estimez en % vos chances de réussite ?
- 29-Concevez-vous le risque d'échec ? Que ferez-vous dans ce cas ?
- 30-Quels sont selon vous les facteurs clefs de réussite ?
- 31-Dans quel délai devez-vous démarrez votre projet ? Avez-vous des contraintes financières ?
- 32-A quel stade du projet êtes-vous ? Quelles étapes avez-vous franchies ? Qu'avez-vous réalisé ? Que vous reste-t-il à faire ?

33-Quelles sont les principales difficultés ?

34-Quels sont vos points forts et vos points faibles ?

35-Quel est votre degré de motivation à ce stade ?

III L'accompagnement :

36-Êtes-vous accompagné ? oui

37-Par quel organisme ? ADIE

38-Comment l'avez-vous connu ? famille

39-Quel est le contenu de l'accompagnement ?

40-Quelles sont vos attentes vis-à-vis de cet accompagnant?

41-En êtes-vous satisfait ?

42-Pensez-vous qu'il est important d'être accompagné ? Pourquoi ?

Tony B. ADIE 01/02/2011

1-Age : 19

2-Sexe : M

3-Commune et département de résidence : Grenoble

4-Etudes / diplôme : CAP art du bijouet du joyau option sertissage

5-Revenus actuels : 800 €

6-Situation familiale : célibataire

7-Avez-vous une protection sociale ? oui

8-Avez-vous une épargne retraite ?

B/ Le contexte du projet de création d'entreprise :

9-Qu'est-ce qui a déclenché votre décision de créer une entreprise ?

10-Est-ce votre premier projet de création d'entreprise ? oui

11-Que faisiez-vous avant de vous lancer dans ce projet de création ? CDI en bijouterie joaillerie

12-Si vous êtes au chômage :

Aviez-vous déjà songé à créer une entreprise avant d'être au chômage ?

Durée du chômage :

13-Pour quel type d'emploi abandonneriez-vous le projet de création d'entreprise ?

Pourquoi ?

14-Avez-vous un réseau (ami, anciens oui collègues, connaissances, experts) qui vous soutient ? Si oui, de quelle façon (expertise, temps, argent) ?

15-Avez-vous un soutien familial ? Si oui, par non quel(les) membres de la famille et de quelle façon (expertise, temps, argent) ?

16-Des membres de votre famille sont-ils eux-mêmes entrepreneurs ?

17-Avez-vous de l'expérience dans le domaine dans lequel vous créez ?

18-Avez-vous besoin de formations non complémentaires ?

19-Combien d'heures par semaine consacrez- 35h vous à votre projet de création d'entreprise ?

20-Estimez en % votre degré de satisfaction 80% dans cette expérience de création.

21- Comment « vivez »-vous cette aventure de la création d'entreprise ? Que ressentez-vous ?

22-Créez-vous parce que vous n'avez pas nécessité : pas beaucoup de travail d'alternative valable, ou pour saisir une opportunité ?

II Votre projet :

23-Décrivez votre projet (création/reprise, Bijouterie-joaillerie à Grenoble pour particuliers CSP+ secteur d'activités, lieu, types de client, C.A. prévu, date démarrage, etc.) :

24-Quelles sont les sources de financement micro crédit ADIE, subventions pour votre projet ?

25-Pensez-vous embaucher des salariés ? pas dans l'immédiat

26-Votre projet est-il innovant ? Si oui, en non quoi ?

- 27-Quels sont vos objectifs à 5 ans ? agrandissement
- 28-Estimez en % vos chances de réussite ? 80%
- 29-Concevez-vous le risque d'échec ? Que ferez-vous dans ce cas ? oui, recommencer jusqu'à réussite
- 30-Quels sont selon vous les facteurs clefs de réussite ? savoir-faire
- 31-Dans quel délai devez-vous démarrez votre projet ? Avez-vous des contraintes financières ? 01/04/2011. Cout assurance et système sécurité
- 32-A quel stade du projet êtes-vous ? Quelles étapes avez-vous franchies ? Qu'avez-vous réalisés ? Que vous reste-t-il à faire ?
- 33-Quelles sont les principales difficultés ?
- 34-Quels sont vos points forts et vos points faibles ?
- 35-Quel est votre degré de motivation à ce stade ?

III L'accompagnement :

- 36-Êtes-vous accompagné ? oui
- 37-Par quel organisme ? ADIE
- 38-Comment l'avez-vous connu ? amis et orientation professionnel
- 39-Quel est le contenu de l'accompagnement ?
- 40-Quelles sont vos attentes vis-à-vis de cet accompagnant ?
- 41-En êtes-vous satisfait ?
- 42-Pensez-vous qu'il est important d'être accompagné ? Pourquoi ?

Anonyme ADIE 01/02/2011

1-Age : 24

2-Sexe : F

3-Commune et département de résidence : Fontaine

4-Etudes / diplôme : Bac+2 BTS NRC, bac pro accueil services, Bep secrétariat

5-Revenus actuels : Assedic

- 6-Situation familiale : célibataire sans enfant
7-Avez-vous une protection sociale ? cmu
8-Avez-vous une épargne retraite ? non

B/ Le contexte du projet de création d'entreprise :

9-Qu'est-ce qui a déclenché votre décision de créer une entreprise ?

10-Est-ce votre premier projet de création d'entreprise ? oui

11-Que faisiez-vous avant de vous lancer dans ce projet de création ? intérimaire et bénévole dans association de presse et humanitaire

12-Si vous êtes au chômage :

Aviez-vous déjà songé à créer une entreprise avant d'être au chômage ?

Durée du chômage :

13-Pour quel type d'emploi abandonneriez-vous le projet de création d'entreprise ? Pourquoi ?

14-Avez-vous un réseau (ami, anciens collègues, connaissances, experts) qui vous soutient ? Si oui, de quelle façon (expertise, temps, argent) ? oui

15-Avez-vous un soutien familial ? Si oui, par quel(les) membres de la famille et de quelle façon (expertise, temps, argent) ? pas vraiment

16-Des membres de votre famille sont-ils eux-mêmes entrepreneurs ?

17-Avez-vous de l'expérience dans le domaine dans lequel vous créez ?

18-Avez-vous besoin de formations complémentaires ? oui, pour créer un magazine de presse

19-Combien d'heures par semaine consacrez-vous à votre projet de création d'entreprise ?

20-Estimez en % votre degré de satisfaction dans cette expérience de création. 100%

21- Comment « vivez »-vous cette aventure de la création d'entreprise ? Que ressentez-vous ?

22-Créez-vous parce que vous n'avez pas d'alternative valable, ou pour saisir une opportunité ?

II Votre projet :

23-Décrivez votre projet (création/reprise, secteur d'activités, lieu, types de client, C.A. prévu, date démarrage, etc.) :

24-Quelles sont les sources de financement pour votre projet ?

25-Pensez-vous embaucher des salariés ?

26-Votre projet est-il innovant ? Si oui, en quoi ?

27-Quels sont vos objectifs à 5 ans ?

28-Estimez en % vos chances de réussite ?

29-Concevez-vous le risque d'échec ? Que ferez-vous dans ce cas ?

30-Quels sont selon vous les facteurs clefs de réussite ?

31-Dans quel délai devez-vous démarrez votre projet ? Avez-vous des contraintes financières ?

32-A quel stade du projet êtes-vous ?

Quelles étapes avez-vous franchies ?

Qu'avez-vous réalisé ? Que vous reste-t-il à faire ?

33-Quelles sont les principales difficultés ?

34-Quels sont vos points forts et vos points faibles ?

35-Quel est votre degré de motivation à ce stade ?

III L'accompagnement :

36-Êtes-vous accompagné ?

37-Par quel organisme ?

38-Comment l'avez-vous connu ?

39-Quel est le contenu de

l'accompagnement ?

40-Quelles sont vos attentes vis-à-vis de savoir présenter mon projet face à des professionnels
cet accompagnant?

41-En êtes-vous satisfait ?

42-Pensez-vous qu'il est important d'être oui
accompagné ? Pourquoi ?

Nebil M. ADIE 01/02/2011

1-Age : 29

2-Sexe : M

3-Commune et département de résidence : Echirolles

4-Etudes / diplôme : BEP-CAP

5-Revenus actuels : ARE

6-Situation familiale : Célibataire 1 enfant

7-Avez-vous une protection sociale ? oui

8-Avez-vous une épargne retraite ?

**B/ Le contexte du projet de création
d'entreprise :**

**9-Qu'est-ce qui a déclenché votre décision
de créer une entreprise ?**

10-Est-ce votre premier projet de création non
d'entreprise ?

11-Que faisiez-vous avant de vous lancer emploi pourvu dans le secteur de l'éducation
dans ce projet de création ?

12-Si vous êtes au chômage :

Aviez-vous déjà songé à créer une entreprise avant d'être au chômage ?

Durée du chômage :

13-Pour quel type d'emploi abandonneriez-vous le projet de création d'entreprise ? Pourquoi ?

14-Avez-vous un réseau (ami, anciens collègues, connaissances, experts) qui vous soutient ? Si oui, de quelle façon (expertise, temps, argent) ?

15-Avez-vous un soutien familial ? Si oui, par quel(les) membres de la famille et de quelle façon (expertise, temps, argent) ?

16-Des membres de votre famille sont-ils eux-mêmes entrepreneurs ?

17-Avez-vous de l'expérience dans le domaine dans lequel vous créez ?

18-Avez-vous besoin de formations complémentaires ? oui : tableur excel, bases de données

19-Combien d'heures par semaine consacrez-vous à votre projet de création d'entreprise ? 50h

20-Estimez en % votre degré de satisfaction dans cette expérience de création. 50%

21- Comment « vivez »-vous cette aventure de la création d'entreprise ? Que ressentez-vous ?

22-Créez-vous parce que vous n'avez pas d'alternative valable, ou pour saisir une opportunité ? les 2, challenge

II Votre projet :

23-Décrivez votre projet (création/reprise, secteur d'activités, lieu, types de client, C.A. prévu, date démarrage, etc.) : maison d'édition et dictionnaire

24-Quelles sont les sources de financement pour votre projet ? banque

- 25-Pensez-vous embaucher des salariés ? non
- 26-Votre projet est-il innovant ? Si oui, en quoi ? oui, dictionnaire de 5 langues avec synonymes, homonymes, etc.
- 27-Quels sont vos objectifs à 5 ans ? développement
- 28-Estimez en % vos chances de réussite ? 90%
- 29-Concevez-vous le risque d'échec ? Que ferez-vous dans ce cas ? oui, je retente
- 30-Quels sont selon vous les facteurs clefs de réussite ? travail, assiduité
- 31-Dans quel délai devez-vous démarrez votre projet ? Avez-vous des contraintes financières ?
- 32-A quel stade du projet êtes-vous ? Quelles étapes avez-vous franchies ? Qu'avez-vous réalisez ? Que vous reste-t-il à faire ?
- 33-Quelles sont les principales difficultés ?
- 34-Quels sont vos points forts et vos points faibles ?
- 35-Quel est votre degré de motivation à ce stade ?

III L'accompagnement :

- 36-Êtes-vous accompagné ? oui
- 37-Par quel organisme ? ADIE
- 38-Comment l'avez-vous connu ? prospectus
- 39-Quel est le contenu de l'accompagnement ?
- 40-Quelles sont vos attentes vis-à-vis de cet accompagnant ? conseil, aide, micro-crédit
- 41-En êtes-vous satisfait ?
- 42-Pensez-vous qu'il est important d'être accompagné ? Pourquoi ? vital : conseil administratif, aide juridique

Mohamed Resto du Coeurs

1-Age : 48 ans
2-Sexe : M
3-Commune et département de résidence : Grenoble, origines algériennes
4-Etudes / diplôme : niv 1ère . CACES (certificat d'aptitudes à la conduite d'engins en sécurité) et Titre professionnel de transport (AFT IFTIM Nice), chauffeur livreur – nettoyage de vitres - entrepreneur
5-Revenus actuels : RSA, max : 1600, souhait : 1500€
6-Situation familiale : divorcé
7-Avez-vous une protection sociale ? oui
8-Avez-vous une épargne retraite ? non

B/ Le contexte du projet de création d'entreprise :

9-Qu'est-ce qui a déclenché votre décision de créer une entreprise ? en 1997, je travaillais comme ouvrier chauffeur livreur pour un patron. Il m'a donné envie de me mettre à mon compte tout en continuant de travailler pour lui, puis la SERNAM, ...

10-Est-ce votre premier projet de création d'entreprise ? non. J'avais été à mon compte dans le nettoyage des vitres en 96 à Grenoble. Puis j'avais du arrêter par manque de commande. Concurrencé par de grosses entreprises (ONET,...)

11-Que faisiez-vous avant de vous lancer dans ce projet de création ? chef d'équipe d'entretien (10 personnes) à la préfecture de Grenoble.

12-Si vous êtes au chômage :

Aviez-vous déjà songé à créer une entreprise avant d'être au chômage ? oui

Durée du chômage : 7 mois

13-Pour quel type d'emploi abandonneriez-vous le projet de création d'entreprise ? Pourquoi ? Aucun Pourquoi ? j'aime trop diriger et être mon patron

14-Avez-vous un réseau (ami, anciens collègues, connaissances, experts) qui vous soutient ? Si oui, de quelle façon (expertise, temps, argent) ? expert comptable

15-Avez-vous un soutien familial ? Si oui, par quel(les) membres de la famille et de quelle façon (expertise, temps, argent) ? ma famille, du temps

16-Des membres de votre famille sont-ils eux-mêmes entrepreneurs ? non

- 17-Avez-vous de l'expérience dans le domaine dans lequel vous créez ? **oui dans les 2 : nettoyage industriel et en tant que chauffeur livreur**
- 18-Avez-vous besoin de formations complémentaires ? **oui, permis PL**
- 19-Combien d'heures par semaine consacrez-vous à votre projet de création d'entreprise ? **à 5h du matin à 20h le soir.**
- 20-Estimez en % votre degré de satisfaction dans cette expérience de création. **100%**
- 21- Comment « vivez »-vous cette aventure de création d'entreprise ? Que ressentez-vous ? **la cela apporte de la confiance en soi, le bonheur de travailler pour son entreprise, de faire vivre d'autres personnes,...**
- 22-Créez-vous parce que vous n'avez pas d'alternative valable, ou pour saisir une opportunité ? **opportunité, du jour au lendemain**

II Votre projet :

- 23-Décrivez votre projet (création/reprise, secteur d'activités, lieu, types de client, C.A. prévu, date de démarrage, etc.) : **entreprise de transport pour de gros clients (SERNAM, MAURY ...) : préparation des commandes, organisation des tournées, chargements, livraisons. CA 200k€/an**
- 24-Quelles sont les sources de financement pour votre projet ? **aide familiale et capitaux propres**
- 25-Pensez-vous embaucher des salariés ? **4 personnes déjà embauchées**
- 26-Votre projet est-il innovant ? Si oui, en quoi ? **non**
- 27-Quels sont vos objectifs à 5 ans ? **pas regardés de près mis à part de développer l'affaire**
- 28-Estimez en % vos chances de réussite ? **pas projetés**
- 29-Concevez-vous le risque d'échec ? Que ferez-vous dans ce cas ? **re-travailler pour un patron**
- 30-Quels sont selon vous les facteurs clefs de réussite ? **mes prestations appréciées par mes clients. Qualité des livraisons. La région de NICE : tarifs sur Nice meilleurs que sur Grenoble. Plus de clients également.**
- 31-Dans quel délai devez-vous démarrer votre projet ? **N.A.**
- Avez-vous des contraintes financières ?
- 32-A quel stade du projet êtes-vous ? Quelles étapes avez-vous franchies ? Qu'avez-vous réalisé ? Que vous reste-t-il à faire ? **N.A.**
- 33-Quelles sont les principales difficultés ? **maintenir le CA avec la baisse de la demande des clients de la SERNAM (+70% du CA)**
- 34-Quels sont vos points forts et vos points faibles ? **battant et travailleur. Bon manager. Moyen en négociation. Parfois trop exigeant (prix)**

35-Quel est votre degré de motivation à ce stade ? à fond dans mon entreprise !

III L'accompagnement :

36-Êtes-vous accompagné ? non

37-Par quel organisme ? N.A.

38-Comment l'avez-vous connu ? N.A.

39-Quel est le contenu de l'accompagnement ? N.A.

40-Quelles sont vos attentes vis-à-vis de cet accompagnant ? N.A.

41-En êtes-vous satisfait ? N.A.

42-Pensez-vous qu'il est important d'être accompagné ? Pourquoi ? ne voit pas l'intérêt

Effectuation/démarche

- Avez-vous développé une stratégie pour tirer le meilleur parti de vos capacités et de vos ressources, avec un objectif précis ? non mais j'ai commencé à imaginer une stratégie quand mon entreprise était en péril.

- Avez-vous effectué une analyse de la concurrence ? non. Pas de concurrence car lié à la Sernam (du type sous traitance) (??? je n'ai pas bien compris ce point)

- Avez-vous développé un business plan détaillé ?
non

- Avez-vous recensé les moyens à votre disposition pour envisager les différentes possibilités de création? Non. 1 opportunité = 1 possibilité mise en oeuvre

- Avez-vous testé dès que possible vos idées sur le terrain ? oui puisque je faisais le même travail comme employé.

- Avez-vous saisi les opportunités comme elles se présentaient ? oui j'ai basculé à mon compte dès que j'ai été inscrit au registre et que j'ai pu avoir mon camion.

- Avez-vous créés des partenariats avec des clients ou fournisseurs potentiels ? oui

- Avez-vous pris vos décisions par rapport aux « pertes acceptables » pour vous? Non. Mais j'avais un garde-fou au cas ou l'affaire ne marche plus : flux sur l'Italie avec d'autres logisticiens. Mais ça n'a pas fonctionné le moment venu. Il n'y avait plus de besoin...

Annexe 9 Etude quantitative exploratoire

Extrait des 1000 réponses :

COUVEUSE	VILLE	H/F	Age	Motivation à créer son entreprise	Tip 1	Tip 2	Mot Aline	Mot Christ	Compa ratif	Typologie	Résilience exprimée
ADIJE 5	Marseille	H	32	D'abord pour créer mon emploi et être mon propre patron. Ensuite pour investir dans un travail que j'apprécie et qui me satisfait.	independence	self-realization	N(O)	N(O)	VRAI	désabusé	
ADIJE 7	Berre l'Eta	F	31	J'ai été licenciée économique et suite aux difficultés que rencontrent certaines entreprises dans le prêt-à-porter notamment dans les bouches du rhône, la création d'une prestation de service sera un avantage pour les entreprises qui ne veulent pas trop investir. Ainsi le marché n'est pas positionné que sur un seul département mais au niveau national.	innovation		N(O)	N(O)	VRAI	déclassé	
ADIJE 9	Marseille	F	33	Parce que j'ai une réelle expérience en tant que traductrice et j'aimerais pouvoir vivre de mon métier. Découragée par des postes en tant que salariée sous-payés et dans des conditions difficiles, je voudrais désormais construire mon propre poste en espérant qu'il soit épanouissant et me permette de vivre.	independence		O(N)	O(N)	VRAI	désabusé	x
ADIJE 10	Marseille	F	39	Après de nombreuses années passée à vivre dans de grandes villes, je souhaite localiser mon activité dans le sud, et les rares agences de communication existantes n'embauchent pas de salariés sur une longue durée. Je souhaite aussi voir si je peux me lancer en tant qu'indépendante.	independence	self-realization	N(O)	N(O)	VRAI	de lieu	
ADIJE 14	Marseille	F	26	Pour être indépendante, pour évoluer dans ce que je fais. Faire mon métier avec beaucoup de plaisir et ne pas me faire exploiter par des sociétés qui ne valorisent pas ce métier.	independence	self-realization	O(N)	O(N)	VRAI	désabusé	x
ADIJE 18	Coudoux	H	54	Je souhaite créer mon propre emploi et revenir ainsi dans la vie professionnelle.	independence	self-realization	N	N	VRAI	déclassé	x
ADIJE 32	Marseille	F	43	A cause de ma situation actuelle: femme seule avec un enfant, inscrite depuis plus de 18 mois comme demandeuse d'emploi. Besoin vital de créer mon propre emploi et ma motivation à travailler à mon compte.	independence	financial success	N	N	VRAI	discriminé	
ADIJE 43	Marseille	H	38	La musique est ma passion depuis toujours. J'ai essayé à maintes reprises d'exercer des métiers autres (sérigraphie, animateur social), sans succès. De plus je désire la première raison, pour me créer un emploi! Je recherche l'épanouissement dans le milieu professionnel car il contribue à mon épanouissement personnel. Ensuite comme ce métier se base sur le caractère créatif et imaginatif, il est moins frustrant de l'exercer de façon autonome que sous les ordres de quelqu'un dont on ne partage peut-être pas les orientations artistiques. Enfin, même si avoir son entreprise demande un investissement colossal, cela laisse plus de flexibilité sur son emploi du temps au quotidien et à l'année, ainsi que sur sa mobilité.	independence	self-realization	O(N)	O(N)	VRAI	désabusé	
ADIJE 60	Les Pennes	F	27	La première raison, pour me créer un emploi! Je recherche l'épanouissement dans le milieu professionnel car il contribue à mon épanouissement personnel. Ensuite comme ce métier se base sur le caractère créatif et imaginatif, il est moins frustrant de l'exercer de façon autonome que sous les ordres de quelqu'un dont on ne partage peut-être pas les orientations artistiques. Enfin, même si avoir son entreprise demande un investissement colossal, cela laisse plus de flexibilité sur son emploi du temps au quotidien et à l'année, ainsi que sur sa mobilité.	independence	self-realization	N(O)	N(O)	VRAI	désabusé	
ADIJE 61	Marseille	F	37	* A 35 ans, je ne présente a priori plus le profil idéal pour intégrer une société en tant que « junior » (ce qui signifie «façonnable»). Par ailleurs, comme il s'agit d'une deuxième carrière professionnelle, je ne présente pas encore l'expérience nécessaire correspondant à ma maturité et à mon âge. * J'adore mon métier, j'ai abandonné il y a 6 ans une autre carrière pour suivre cette inclination, et je souhaite absolument continuer à l'exercer. A moi de trouver la forme adéquate. * Les étapes par lesquelles je suis passée dans ma recherche d'emploi m'ont conduite à réaliser que je ne souhaitais plus dépendre d'une seule et même culture d'entreprise, hiérarchie, activité. En un mot être plus indépendante. * J'apprécie également la diversité des expériences permises en travaillant pour le compte de plusieurs clients.	self-realization		O(N)	O(N)	VRAI	désabusé	

Annexe 10 Récit de vie d'H.

VIE PROFESSIONNELLE 1968-2013

Je t'envoie ce que j'ai écrit sur mon parcours professionnel.

Je ne savais pas trop comment rédiger cela. J'ai donc tapé au km. !

Est-ce que ma vie professionnelle est à l'image de mon parcours personnel ? peut être, certainement, qui saura ?

C'est la question que je me suis posée à la fin de mon récit.

Je me la pose pour d'autres personnes.

Est-ce que je serai aussi combative si je n'avais pas eu ce destin ?

Est-ce que j'aurais travaillé dans une administration pendant 40 ans ?

Est-ce que la vie professionnelle d'un individu est déjà tracée par sa lignée de naissance ?

Je ne rentrerai pas dans les détails de ma vie privée mais en donnerai ici les grandes lignes afin de comprendre mes choix ou mes non-choix.

Tout d'abord

Je m'appelle XX. Je suis née en 1950. 62ans. Divorcée – 1 fils de 20 ans

Ma vie a commencé avec une grosse difficulté familiale.

Mes parents se sont séparés j'avais alors 3 ans. Puis ma mère m'a abandonné à l'hôpital St Vincent de Paul (12^{ème}).

De 3 à 11 ans j'ai été placé dans 3 familles différentes. Des alcooliques en général.

De 7 à 11 ans je n'allais pas à l'école car je travaillais dans les champs dans une campagne profonde. J'avais été kidnappée de l'école par la famille précédente. Donc pour résoudre le problème la famille d'accueil a décidé de me garder à la maison ;

A 11 ans j'ai eu la chance de voir un médecin qui passait par là de temps à autre, qui a dénoncé mon état de santé déplorable et d'abus de toutes sortes, et a permis que je sois placée dans une autre famille d'accueil, de jeunes retraités...55 ans.....

Ma deuxième vie a commencé... J'ai appris à lire et à écrire au CM1 alors que les autres étaient en 6^{ème}.

Avec la volonté de ma famille d'accueil j'ai passé mon Certificat d'études à 14 ans. Mon premier diplôme. Puis je me suis accrochée jusqu'en 4^{ème}. J'avais tellement de retard qu'il me fallait suivre deux classes simultanément. A l'âge de 12 ans la DASS a conclu que je n'avais aucune intelligence (lu dans mon dossier), et je ferai sténo dactylo en allant dans un cours Pigier. Définitivement ce serait mon métier. Mes parents d'adoption acceptèrent. A l'âge de 15 ans mon père ' famille d'accueil » est mort en quelques mois. Je n'avais donc plus le choix de me battre seule contre une organisation publique qui me dictait tous mes faits et gestes et cela durerait jusqu'à ma majorité à cette époque 21 ans.

A ce moment j'ai réalisé que l'obéissance et la soumission seraient mes alliées afin de ne pas faire de vagues et de ne déranger personne dans le choix d'adultes bienveillants pour le cursus d'une enfant de 12 ans.

A 18 ans j'ai eu mon CAP Sténo Dactylo, mon 2^{ème} diplôme. Quelle joie. J'allais travailler, gagner ma vie et peut être m'enfuir....

J'ai trouvé un poste dans un pool dactylographique à la Poste. Pour tout le monde il fallait rentrer dans l'administration. La sécurité avant tout.

Nous tapions toute la journée sur des stencils les rapports, faits sur les employés, par les inspecteurs des bureaux de postes. J'ai très vite découvert l'autre monde si cruel dans lequel je rentrais.

8H par jour, une quinzaine de personnes dans une seule pièce tapant toute la journée, sans lever la tête de sa machine, car nous avions les doigts recouverts d'un cartonage et une surveillante faisait les cents pas au milieu pour nous surveiller.

Au bout d'un an je me suis rebellée. Je n'en pouvais plus. J'ai été licenciée pour avoir tenu tête à la surveillante, en prenant une pause pour aller aux toilettes alors qu'elle ne me l'avait pas autorisé.

Je suis partie la joie au cœur. C'était la première fois de ma vie que j'expérimentais « l'action de la rébellion ».

Je savais qu'à la DASS, ce ne serait pas la même chose. Mais j'étais prête à affronter mon Directeur et à m'exprimer. Mais je n'en ai pas eu l'occasion car avant même de m'expliquer, j'étais traitée de moins que rien, je n'avais aucune reconnaissance pour ma mère (famille d'accueil) et eux avaient fait de moi « une demoiselle ». Bref un moment qui vous remet dans votre case sans l'espace ou une lueur d'expression. Je m'habituais très vite car je vivais ainsi depuis l'âge de 3 ans. J'étais à la fois combattive et résignée.

Je retrouve du travail dans un IUT. Je suis dactylo. Je tape les TP des étudiants et des formules scientifiques toute la journée et cela me va bien. Car de toute façon je suis muette afin d'atteindre ma majorité sans trop de dégâts.

Ce sont les rêves accumulés dans ma tête qui me permettent d'avancer.

Peu de mois avant ma majorité je suis à nouveau confrontée à une décision de la DASS qui a décidé de me marier avant ma majorité, afin d'être certaine que je ne ferai pas n'importe quoi en étant libre. Car ils considéraient qu'ayant été maltraitée je vais forcément devenir une délinquante ou une prostituée.

Je me plie à cette décision car après toutes ces années de renoncement, d'obéissance, de soumission, je n'ai pas la clef ni connaissance du mot « liberté ». Jusqu'au bout ils auront décidé pour moi famille d'accueil et DASS, et leurs choix devront être les miens.

J'ai 21 ans, je suis libre et/mais mariée.

Un matin pas fait comme les autres je décide de prendre mon destin en main.

Mon mari a eu un job à Paris. Ma chance est là où ma mère biologique m'a donné la vie.

J'entreprends de rechercher mes parents biologiques.

Je trouve un job de standardiste.

Je demande le divorce

Après moultes recherches, au bout d'une année, j'ai 22 ans, je peux connaître mes origines.

Mon père a fait Sciences Po et ma mère était maroquinière.

La DASS inscrite sur mon front est entrain de disparaître. Je suis entrain de naître une 3^{ème} fois.

Je contacte mon Père et me rends dans son pays d'origine (l'Afghanistan). Il est Ministre de la Culture à Kaboul Je suis effrayée par toute cette famille cultivée et lettrée. Mais je reviens en France et je **retourne ma veste**. Je réalise que je peux avoir confiance en moi, même si je n'ai pu suivre des études. J'ai des savoirs faire et des savoirs être que personne n'a. J'ai développé un instinct de survie dans n'importe quelle situation. Je trouve des solutions là où les autres personnes n'en trouvent pas. J'ai développé le sens de l'adaptabilité et un sens très pointu de la débrouillardise.

Ma vie professionnelle va prendre un tournant magistral. Par le plus grand des hasards, Je raconte mon histoire à mon patron. J'étais à alors un poste de standardiste. Il décide de me faire faire des tests de compétences professionnelles et une analyse graphologique. Lorsqu'il reçoit les résultats il me convoque. Me fait lire les résultats.

Tout ce que je pense tout bas, est écrit noir sur blanc sur ce papier. J'ai la tête qui chauffe. Comment juste dans l'écriture d'une personne, l'on peut voir tant de choses me suis-je demandée ?

Je viens de ma Normandie profonde. Je ne connais pas toutes ces techniques. Toutes ces sciences. Jamais entendu parler...

Puis mon patron m'annonce que nous allons déménager les bureaux et qu'il va m'engager comme secrétaire de Direction. Je n'en reviens pas. C'est la première reconnaissance de mon intelligence et mon savoir être. Je suis aux anges.

Ma vie professionnelle va pouvoir commencer.

Mais l'homme d'affaires est très exigeant. Il connaît toutes mes faiblesses. Pour arriver au niveau il me faut beaucoup travailler. Le manque de confiance en moi est tellement ancré qu'il est difficile de faire face à toutes ses exigences. Il va me dresser comme on dresse un animal.

Les bonnes manières, il me dicte la façon de m'habiller, de manger, m'offre la bible du savoir-vivre etc.etc.

C'est une entreprise d'une centaine d'employés. Il est jeune et dirige celle-ci d'une main de fer.

Du matin au soir je suis là dévouée corps et âme. Je veux tellement réussir. Il reçoit de très gros clients. Je suis de partout à la fois le café, l'apéritif, le digestif, le secrétariat, les séminaires etc....

Je passe par ses excès de colère, ses excès d'alcool, ses excès en tout. Je suis sa chose. Fidèle à en mourir...

Mais mon dressage de la DASS me permet de supporter jusqu'à l'excès inclus. Harcèlement moral et harcèlement sexuel.

Je reste 7 ans et un matin, la cocotte minute de tolérance explose. J'envoie tout balader.

Je pars. Nulle part..... Ailleurs.....

Je suis soumise à tout mais au fond de moi je n'ai peur de rien.

C'est la première fois qu'il me vient à l'idée de devenir mon propre patron. Mais je ne sais pas par où commencer et quoi faire.

Je décide de partir en vacances pour deux semaines afin de faire le point. Car cela ne m'était pas encore arrivé. Je ne savais pas quoi faire des vacances...

Pour des raisons liées à mon histoire personnelle, je décide de partir en Afrique, au TOGO avec une agence de voyage. Je me retrouve à Lomé. Je me repose et je réfléchis de trouver un Job qui me permettrait de voyager dans le monde. Pourquoi ne pas trouver un job ici. Je trouve dans un hôtel un poste de secrétaire. Puis ce poste est annulé. Une amie m'amène dîner dans un restaurant et je rencontre un homme d'affaires qu'elle me présente.

Celui-ci a besoin de quelqu'un pour monter des instituts de beauté dans ses parfumeries. Une vingtaine d'employés à gérer.

Je repars en France, donne mon accord, suis une formation chez Lancôme 9 mois en soins esthétiques et repars à Lomé. J'y reste 3 ans. Je m'occupe de tout : clients, Fournisseurs, employés, beaucoup de responsabilités. J'ai un patron mais je suis maître à bord. J'ai 29 ans et c'est le début de ma totale indépendance face à ma vie professionnelle. Je me réalise pleinement car c'est ce dont je rêvais mais que j'étais incapable d'exprimer.

Mais la vie d'une femme seule est toujours sollicitée par son patron qui se sent avoir des droits sur elle au bout de quelques années.

Tout devient pesant et compliqué.

Je veux suivre mon rêve de jeune fille qui voyageait sur la mappe monde et décide de quitter Lomé pour partir vers d'autres lieux.

Je veux parler l'anglais couramment afin de me donner plus de chance d'obtenir un poste à l'international. Je dois avoir les capacités de le faire.

Sans famille je me sens citoyenne du monde. Je décide donc de partir à Los Angeles et d'intégrer UCLA extension, où nous étudions l'anglais en total immersion.

C'est formidable. Moi qui ai toujours rêvé d'aller à l'université, je suis avec des centaines d'étudiants du monde entier. J'ai 31 ans.

J'étudie pendant des heures, car ma mémoire n'est pas efficace. Je n'ai jamais appris à étudier. Je suis brouillon et de partout à la fois. Quelqu'un m'apprend à faire des fiches pour mieux retenir Et j'ai mes examens au bout du semestre et je sors avec un TOEFEL.

Je rentre en France et sollicite plusieurs de mes anciens fournisseurs de parfums. (DIOR, ST LAURENT, REVILLON, etc.).

Je trouve un job en une semaine pour être Directeur Export. Pour le Moyen Orient Peu de femmes accédaient à ces postes car les pays étaient en guerre ou interdits aux femmes.

Les hommes recrutés dans ces entreprises ne tenaient pas non plus à avoir des femmes qui voyagent. Nous devions être juste de bonnes secrétaires.

Il y avait beaucoup de rivalité. Je devais rester souriante, pas trop sûre de moi, presque transparente pour m'incruster dans ce monde d'hommes. Toujours en train de vous solliciter ...sexuellement.... Mes voyages s'organisaient pour 2 à 3 semaines voir plus. J'étais heureuse car libre sur le terrain. Je rencontrais le client, l'agent, ou le distributeur en personne ou bien le gérant de l'entreprise.

Je suis partie ainsi, au Liban, Syrie, Jordanie, Koweït, Bahreïn, Muscat, Oman, puis en Europe Italie, Belgique, Allemagne, etc.

Après 2 années de voyage je sollicite mon patron pour partir en Asie Mais je suis envoyée sur les Etats Unis. New York. J'arrive là-bas perdue dans ce gigantesque pays. C'est fabuleux d'en arriver là en sachant d'où je viens.

Je suis responsable d'une ligne de cosmétique que ma société vient d'acheter et qu'il faut faire découvrir aux USA. Je suis prête mais le produit n'est pas prêt à voyager car le conservateur de ce produit n'est pas suffisant. Les problèmes commencent. Je me bats comme une lionne mais rien ne fait. Avec la chaleur du mois d'Août

45° a New York le produit vire, les clients sont mécontents, l'agent porte plainte. Bref un cataclysme. Je suis face à tout ce tumulte. J'appelle mon Président en urgence qui arrive illico-presto.

Je suis dans me petits souliers. Dans quel état va-t-il être ?

Bien au contraire, il arrive grand, élégant, sûr de lui. Il me téléphone et me donne rendez vous à son hôtel.

En arrivant je suis conviée à monter dans sa chambre afin de faire le point sur les produits cosmétiques que nous exportons. J'amène mon rapport et mes statistiques.

Je suis responsable des ventes, de la formation du personnel, de la communication et tous autres détails liés à l'export.

Le champagne m'attend. Je suis partie pour parler d'une catastrophe mais il a l'air de vouloir fêter quelque chose.

Je suis déstabilisée. Mais je me rends à l'évidence. Peut-être qu'il va se passer quelque chose d'important. Un miracle, une solution pour le produit. En fait il vient vers moi, m'attire vers lui et m'embrasse comme un fou. Je suis stupéfaite, atterrée. Je ne comprends rien.

A la minute je sais que c'est mon dernier jour, ma dernière heure.

Il recommence, je lui retourne une gifle magistrale. Ma carrière vient de prendre fin.... Je donne ma démission sur le champ.

Que vais-je faire ?

Je décide dans les semaines qui suivent de partir sur Los Angeles où j'ai déjà vécu 6 mois pour étudier l'anglais.

Je veux quitter le monde de l'entreprise où les femmes sont tout le temps pris en otage et décide de monter mon propre business.

Je réalise qu'après tout ces combats pour être respectée dans mon travail et mes compétences j'en suis toujours au même point.

Je m'inscris pour faire du sport dans un spa. Je décide après quelques semaines de proposer au propriétaire de monter dans son établissement un salon de beauté avec des techniques et produits français. L'idée lui plaît beaucoup. Il me propose un local qu'il peut me mettre à disposition. J'accepte. Je rebondis..Ma devise est « quoiqu'il arrive, n'abandonne jamais ».

Je contacte une ligne de cosmétiques Français (Huiles essentielles) et monte en quelques jours mon entreprise.

Mon institut de beauté ouvre après une petite formation complémentaire de massage et soins du corps.

C'est un succès immédiat.

Quelques années plus tard, J'ai 36 ans mon rêve d'aller à l'université n'étant pas assouvi me tараude, je décide de m'inscrire à l'université pour faire une licence en Histoire de l'art et du costume. J'aime l'histoire et la couture.

Pendant un an je gère les deux de front. Puis je trouve un job de costumière dans un théâtre et décide d'abandonner l'esthétique pour me consacrer à plein temps aux costumes.

Je travaille à mi temps au théâtre et suis mes études. J'obtiens un AA degree en Histoire de l'art en 1991. Ce sont les plus belles années de ma vie. J'ai appris à apprendre. Mon cerveau est vif et réceptif. Je n'ai jamais autant lu de livres et de pièces de Théâtre de ma vie. Je ne peux retenir car je dois tout assimiler très vite mais je suis comblée par la littérature et l'espace intellectuel qu'elle me livre. La création des costumes est mon Paradis

secret. Je me transporte en une seule pièce dans un autre monde, une autre époque. Je suis aux anges...J'ai réalisé tous mes rêves. J'ai 40 ans. ... sauf un « donner la vie »...

Dans la même année, je rencontre le père de mon fils. Je rentre en France à 41 ans et décide d'avoir un enfant. J'ai alors 42 ans.

Je ne travaille plus. Je m'occupe de la carrière de mon concubin et élève mon fils pendant 2 ans.

Lors d'une compétition aérienne, le père de mon fils a un grave accident après une compétition qui n'est pas assurée. Nous nous retrouvons dans les hôpitaux pendant 4 mois. La descente aux enfers financièrement.

Pas de travail pour l'un et pour l'autre.

Alain ne pouvant plus voler, je décide de retrouver un job. Je trouve un poste de contrôleur de qualité dans une entreprise qui fait des prototypes pour Dior, St Laurent, Karl Lagerfeld.

Licenciée après un an pour raison économique, je me retrouve au chômage. Puis en fin de droit puis au RMI.

Je fais toute sorte de petits boulots, guide touristique, traducteur, entretien des maisons en location, couture pour maison d'hôtes etc.... 1996 à 2001.

Mon conjoint part à Paris du jour au lendemain car il n'en peut plus de me voir trimmer et se sent impuissant face à un tel déluge.

Je me retrouve seule avec mon fils qui a 2 ans.

Je me fais embaucher par la société privée qui s'occupe de moi lorsque je suis au RMI en 2001. Ma recherche de travail est si dynamique qu'il me recrute pour les aider avec leur RMISTES ;

Je suis secrétaire et je fais des ateliers de couture, broderie, perlage, pour aider les gens et les remettre en recherche de travail.

Je suis licenciée en 2004 car je mets trop de gens au travail. Car pour conserver leur entreprise ils doivent un cota de 70 personnes au RMI toute l'année avec de toucher les subventions données par le Conseil Général. Je suis outrée. J'ai coupé la branche sur laquelle j'étais assise par mon excès de zèle. C'est ce que l'on m'a dit.

J'ai 54 ans. Fatiguée des licenciements je décide de créer mon emploi.

Je fais une formation de tapissier d'ameublement à l'AFPA en 2004.

J'ouvre mon entreprise en 2005. Je ferme en 2011 CA annuel maxi 85 000 €

BENEFICES MAXI 10000 €/ ANNUEL

Même pas le smic pour avoir travailler seule, un sacerdoce, car 12 h par jour 6j sur 7 pas de vacances pendant 7 ans

Administratif, devis, factures, commercial, réalisation, conception, livraison etc.

N'ayant pas assez de revenu, je trouve un deuxième job, à plein temps et je travaille le soir et les weekends dans mon atelier.

Je ferme en 2011 épuisée. J'ai 61 ans. Et je suis combattante et vulnérable.

Ne pouvant rester au chômage, une relation amicale m'invite à la rejoindre dans sa société pour être intermédiaire entre le client et la banque de prêt bancaire.

Je ne suis pas faite pour ce métier et me retire après 6 mois.

D'autres connaissances montent une affaire de conciergerie. Je m'occupe d'une propriété pendant 4 mois pour des personnes exécrables.

En janvier je rejoins l'équipe de la conciergerie comme secrétaire bilingue. Je suis licenciée en avril car la personne qui a monté l'affaire a été volée par son associée.

Je pense que je deviens folle. Que le monde ne tourne pas rond

Je fais une paralysie faciale et une infection des deux yeux qui m'empêche de fonctionner pendant 2 mois. Mes amis sont là pour m'aider à me relever.

Cela n'a pas été pris pour de l'expérience mais plutôt de l'instabilité.

Mes voyages, mes changements de carrière n'ont pas été reconnus. Par contre mes descentes aux enfers ont été identifiées comme normales et liées à mon parcours....

Etant à nouveau au chômage, à 62 ans je décide de me mettre en auto-entrepreneur

Je crée des accessoires de mode que je vends sur les marchés et sur « Alittle market ».

Je vis avec 900 € par mois. Je commence en ne plus pouvoir payer mes factures.

En fin de droit je me retrouve avec le RSA plus les ALS soit 643 €. Je commence à vivre à découvert. Fev.mars.avril. Je suis au fond du trou. Je ne paye plus l'électricité ni l'eau. Mais je trouve un job à mi temps pour 6 mois. Soit 680€. + le RSA+ALS = et bien non. La Caf m'enlève 300 € pour me féliciter d'avoir trouvé du boulot. Mais je suis toujours dans la panade. Je ne peux remonter mon découvert.

Hier j'ai eu 63 ans. Je me suis demandée ce que j'allais devenir. Quel serait mon avenir ?

Je n'ai pas trouvé de réponse. J'étais avec une amie, qui est aussi au chômage depuis 4 ans. C'était silence radio. Nous nous connaissons depuis 36 ans. Il y a quelques années nous avions toujours une idée, une porte de sortie, un projet. Hier 9 juin 2013 nous étions silencieuses, car ni l'une ni l'autre ne voulait se mentir. Comme si nous devions nous installer là, dans cette voie sans issue.

Alors, on prend un rez-de-chaussée tout de suite, en pensant à notre future-présente retraite, à l'ombre, ce que nous sommes devenus pour la société ou l'on prend d'abord quelque chose à l'étage pour scruter encore à l'horizon, ou peut être plus proche du ciel pour quémander une dernière faveur, si toutefois quelque chose de bien pouvait encore nous être offert pour survivre car il y a bien des années que l'on ne vit plus..... Et puis même si c'est seulement pour la lumière et quelques rayons de soleil, ça vaut le coup de monter quelques étages Dieu seul le sait.....

Pourquoi parle-t-on- de combat lorsque nous évoquons le travail fourni par l'être humain.

Il s'est battu pour son diplôme. Il s'est battu pour son travail. Il s'est battu pour avoir son poste.

Il s'est battu avec qui avec quoi ?-

Pourquoi ne dit-on pas. ?

Il a utilisé toute sa créativité pour réussir son entreprise artisanale.

Il a étudié avec bonheur pour obtenir son diplôme

Il a reçu beaucoup d'amour de sa famille ce qui lui a permis d'accéder à son niveau d'études.....et sa réussite professionnelle....

24 Décembre 2013

J'ai quitté mon appartement car je n'ai plus de travail depuis le 31 octobre 2013 et plus les moyens d'assumer mon loyer et mes factures.

Je suis SDF... avec des amis et des propositions de logement provisoires.....

Pour faire court

Je suis partie, hébergée dans une villa magnifique appartenant à l'oncle de mon fils.

Ma foi et ma bonne étoile me permettent d'accéder à l'impensable, à l'inaccessible...

Merci à l'univers pour ce beau miracle... Ici et maintenant...

La suite, l'avenir me le dira en 2014

Annexe 11 Check list pour les entretiens avec H.

1/ Accord préalable : contrat sur confidentialité et relecture.

2/ Format :

Deux entretiens non directifs de trois heures environ : axer le récit uniquement sur ses expériences successives de création d'entreprise, avec le plus de détails possibles. Aucune question posée à ce stade.

Deux entretiens semi-directifs de deux heures : thématiques précises ayant trait à l'entrepreneuriat de nécessité. Les questions, ouvertes, ont été formulées de la façon la plus neutre.

Forme : effet miroir pour précision, confirmation, dénegation et clarification. Reformulation par analogie. Au domicile de l'entrepreneur. Aucune limite de temps. Notes d'observation. En conclusion : comment elle a vécu l'entrevue et si elle a des choses à ajouter.

3/ Fond :

Axes :

1/ Ce que nous sommes :

- Signalétique,
- Savoir-faire,
- Savoir-être,
- Personnalité,
- Goûts,
- Centres d'intérêt,
- Traits de caractère,
- Motivations, (VP)
- Attitudes, (VP)
- Dogmatismes et idéologies d'affaires, (VP)
- Locus of control/maîtrise du destin, (VP)
- Intuitions, (VP)
- Discontinuité ou déplacement. (VS)

2/ Ce que nous savons :

- Compétences,
- Savoirs, connaissances,

- Diplôme,
- Formations,
- Expérience ;
- Difficultés rencontrés,
- Lien avec le projet,
- Effet moteur.

3/ Qui nous connaissons :

- Réseau, (VS)
- Amis, (VS)
- Familles, influence du cercle domestique, statut des parents, (VS)
- Soutien des proches et prédispositions entrepreneuriales, (VS)
- Relations professionnelles. (VS)

4/Ce que nous possédons :

- Ressources financières, (VE)
- Ressources technologiques, (VE)
- Main d'œuvre, (VE)
- Marché, (VE)
- Support de l'Etat. (VE)
- Le « passage à l'acte entrepreneurial »
 - éléments déclencheurs
 - passages obligés
 - essai/erreur
 - prise de conscience
- La situation actuelle
 - épanouissement personnel
 - fragilité financière
 - articulation avec la vie privée
 - réseaux sociaux
- Demain
 - horizon court terme
 - prudence
 - philosophie/confort de vie
 - ambitions graduelles

Questions à traiter:

2 Avez-vous des lettres, des journaux intimes de l'époque ?

3-Commune et département de naissance/résidence :

3bis-Origines :

4-Etudes / diplôme :

4bis-Expérience :

5-Revenus actuels (échelle) :

5bis-Revenus les plus élevés obtenus :

5ter : Revenus souhaités :

6-Situation familiale :

7-Avez-vous une protection sociale ?

8-Avez-vous une épargne retraite ?

B/ Le contexte du projet de création d'entreprise :

9-Qu'est-ce qui a déclenché votre décision de créer une entreprise ?

10-Est-ce votre premier projet de création d'entreprise ?

11-Que faisiez-vous avant de vous lancer dans ce projet de création ?

12-Si vous êtes au chômage :

- Aviez-vous déjà songé à créer une entreprise avant d'être au chômage ?
- Durée du chômage :

13-Pour quel type d'emploi abandonneriez-vous le projet de création d'entreprise ? Pourquoi ?

14-Avez-vous un réseau (ami, anciens collègues, connaissances, experts) qui vous soutient ? Si oui, de quelle façon (expertise, temps, argent) ?

15-Avez-vous un soutien familial ? Si oui, par quel(les) membres de la famille et de quelle façon (expertise, temps, argent) ?

16-Des membres de votre famille sont-ils eux-mêmes entrepreneurs ?

17-Avez-vous de l'expérience dans le domaine dans lequel vous créez ?

18-Avez-vous besoin de formations complémentaires ?

19-Combien d'heures par semaine consacrez-vous à votre projet de création d'entreprise ?

20-Estimez en % votre degré de satisfaction dans cette expérience de création.

21-Comment « vivez »-vous cette aventure de la création d'entreprise ? Que ressentez-vous ?

22-Créez-vous parce que vous n'avez pas d'alternative valable, ou pour saisir une opportunité ?

II Votre projet :

23-Décrivez votre projet (création/reprise, secteur d'activités, lieu, types de client, C.A. prévu, date démarrage, etc.) :

24-Quelles sont les sources de financement pour votre projet ?

- 25-Pensez-vous embaucher des salariés ?
- 26-Votre projet est-il innovant ? Si oui, en quoi ?
- 27-Quels sont vos objectifs à 5 ans ?
- 28-Estimez en % vos chances de réussite ?
- 29-Concevez-vous le risque d'échec ? Que ferez-vous dans ce cas ?
- 30-Quels sont selon vous les facteurs clefs de réussite ?
- 31-Dans quel délai devez-vous démarrez votre projet ? Avez-vous des contraintes financières ?
- 32-A quel stade du projet êtes-vous ? Quelles étapes avez-vous franchies ? Qu'avez-vous réalisé ? Que vous reste-t-il à faire ?
- 33-Quelles sont les principales difficultés ?
- 34-Quels sont vos points forts et vos points faibles ?
- 35-Quel est votre degré de motivation à ce stade ?

III Votre démarche :

- Avez-vous développé une stratégie pour tirer le meilleur parti de vos capacités et de vos ressources, avec un objectif précis ?
- Avez-vous effectué une analyse de la concurrence ?
- Avez-vous développé un business plan détaillé ?
- Avez-vous recensé les moyens à votre disposition pour envisager les différentes possibilités de création?
- Avez-vous testé dès que possible vos idées sur le terrain ?
- Avez-vous saisi les opportunités comme elles se présentaient ?
- Avez-vous créés des partenariats avec des clients ou fournisseurs potentiels ?
- Avez-vous pris vos décisions par rapport aux « pertes acceptables » pour vous?

IV L'accompagnement :

- 36-Êtes-vous accompagné ?
- 37-Par quel organisme ?
- 38-Comment l'avez-vous connu ?
- 39-Quel est le contenu de l'accompagnement ?
- 40-Quelles sont vos attentes vis-à-vis de cet accompagnant?
- 41-En êtes-vous satisfait ?
- 42-Pensez-vous qu'il est important d'être accompagné ? Pourquoi ?

V Sur l'effectuation :

- 1/ Une structure d'accompagnement vous suit-elle ?
- 2/ Avez-vous analysé les opportunités sur le long terme, pour sélectionner la plus rentable ?
- 3/ Avez-vous effectué une analyse de la concurrence ?
- 4/ Avez-vous développé un plan d'affaires (business plan) détaillé pour décrire votre stratégie et vos objectifs ?
- 5/ Avez-vous évalué les moyens et ressources à votre disposition pour envisager différentes alternatives de projets ?
- 6/ Testez-vous dès que possible vos idées sur le terrain ?
- 7/ Pensez-vous qu'il faut saisir les opportunités qui surgissent au fil du projet quitte à le faire sensiblement évoluer ?
- 8/ Construisez-vous des partenariats avec des clients, des fournisseurs, ou toute autre personne, pour tenter de réduire les incertitudes liées au projet ?
- 9/ Prenez-vous vos décisions par rapport à un niveau de pertes acceptables pour vous ?
- 10/ Etes-vous contraints par vos employeurs actuels de créer votre structure ?
- 11/ Combien d'années d'expérience avez-vous dans le domaine dans lequel vous créez ?
- 12/ Combien d'entreprises avez-vous déjà créées ?

Annexe 12 Transcription des entretiens d'H.

En rouge, les notes et remarques prises pendant l'entretien et la retranscription.

Entretien 1, méthode biographique :

« Alors mon premier, disons que dans l'entrepreneuriat, ma première expérience, eh bien c'était aux Etats-Unis, euh, après avoir quitté donc mon entreprise, où j'étais directeur export, où j'ai eu un petit problème avec mon patron(harcèlement => désabusée). Donc j'ai donné ma démission sur le tas et euh et du coup j'ai décidé de ne euh, de **créer** ma propre entreprise pour ne plus avoir de harcèlement sexuel et de harcèlement moral ; Euh, j'avais beaucoup travaillé déjà pendant des années. Donc là j'avais déjà euh plus de 30 ans et euh j'ai donc décidé de partir de New-York, puisque j'étais à New-York à cette époque et de partir sur Los Angeles. J'avais une sœur qu'habitait là-bas pour trouver un appartement et puis voir ce que j'allais faire. Euh, j'ai, je faisais beaucoup de sport à cette époque et en allant jouer au tennis, j'me suis aperçue qu'il y avait une salle qui était vide dans le spa (perception d'opportunité), enfin le, c'était un comment, tout un, comment on peut dire, un complexe sportif avec squash, tennis, etc., etc., et j'suis allée voir le gars comme ça et j'lui ai dit « écoutez, j'ai vu qu'aviez une pièce là, moi j'suis esthéticienne et euh, est-ce que vous auriez un endroit qu'je pourrais louer euh pour monter euh une cabine pour faire des massages et des choses comme ça. » Alors y me dit ben j'ai jamais fait ça, mais pourquoi pas, tout est possible. Et j'lui dis mais on fait comment pour monter une entreprise aux Etats-Unis. Euh, j'avais pas de carte verte et tout ça. Alors y m'dit, ben si vous avez euh de quoi tout payer, euh, vous prenez pas le pain, euh de la bouche des américains, euh, y pas d problème. Voilà. Y mdit vous allez à tel endroit, vous allez vous enregistrer et tout. C'était ma première expérience de euh, et j'me suis ,euh, donc je suis allée au consumers affairs, ça s'appelait comme ça, et on m'a dit, euh, oui, alors vous voulez monter un institut, vous pensez gagner combien la première année, j'sais pas, pt 'être 10 000\$, enfin je sais pas, bon ben alors on va mettre un forfait de 10 000\$ et vous payerez la taxe voila sur euh, je crois que c'était 33% à cette époque. Et voilà, si vous gagnez plus eh ben ce sera pour votre poche, si vous gagniez moins et ben tant pis, c'est sur les 10 000\$ que vous payerez. (Culture entrepreneuriale) Et euh voila, j'suis allée commander un lit. J'avais rencontré beaucoup de fournisseurs en France de, lors de ma carrière professionnelle, donc euh j'ai demandé à Decléor parce que c'était, euh j'pouvais pas l'faire avec Clarins. J'adorais les produits aux huiles essentielles et euh du coup Decléor m'a dit oui avec plaisir et voilà on va v'nir vous voir, et voilà, j'ai peint la pièce ...en rose, j'ai mis des rideaux, et voilà, j'ai commencé comme ça, avec rien euh juste quelques euh, on m'a donné 90 jours pour payer mes produits et voilà, je voulais me débarrasser d'être une employée et de devenir, de gérer ma vie parce que j'en avais marre d'être le *boy* de toutes ces entreprises avec lesquelles j'ai travaillé depuis l'âge de 18 ans. (pause) et les les... toute d'suite ça a été lancé. J'avais mis « french method » euh dans une ambiance euh voilà Helena Toulmae, même j'avais utilisé mon nom bien français. Et euh euh du coup, les gens en allant au sport sont v'nus frapper à ma porte. Oui, ben voilà, on fait du massage, oui. Et ben j'voudrais avoir un rendez vous et tout. Et tout de suite je m' suis r'trouvée mais euh totalement presque totalement débordée, où j'ai dû embaucher une masseuse et puis une deuxième, une troisième masseuse. Une deuxième personne ; donc nous étions trois. Et moi j'faisais tout esthétique euh les enveloppements euh pour la cellulite euh le drainage

lymphatique euh toutes ces choses là que j'avais apprise parce que je m'étais formée en même temps dans la société Decléor et qui m'ont soutenu pour tout. Et je travaillais si bien que je suis devenue...en fait j'adore enseigner ; et ils se sont aperçus que j'adorais enseigner. J'avais eu des personnes qui étaient venues me voir à Los Angeles pour apprendre ma méthode et euh du coup ils venaient à l'institut et Decléor a décidé d'en faire un institut pilote et d'une petite pièce, je suis devenu le formateur sur tous les Etats-Unis. Donc j'allais à San Francisco, j'allais sur le nord des Etats-Unis, donc j'ai visité plein de régions des Etats-Unis en allant former des personnes sur la méthode que j'employais avec mes clients. Voilà.

« Decléor, c'est français ou américain ? »

Decléor, c'est français. Oui oui, c'est français. Ca ressemble un peu à Clarins. D'ailleurs c'est le chimiste de chez Clarins qui a quitté Clarins et qui s'est installé avec Decléor. Decléor est aujourd'hui, je sais pas, a été racheté par L'Oréal (NDLR : c'est exact) ou je ne sais plus mais c'était une boîte euh très sympathique et du coup euh voilà, j'ai travaillé plusieurs années avec eux, euh quatre ou cinq ans je crois, mais moi j'avais un rêve, c'était de ...d'aller à l'université. J'ai quitté l'école à ...à 16 ans. J'ai fait un CAP sténo dactylo et mon rêve c'était d'aller à l'université. Comme j'étais à la DASS, je n'avais pas, jusqu'à 21 ans, je n'avais pas de droit de choix, euh c'est-à-dire, ils avaient décidé à l'âge de 12 ans que j'avais peu d'**intelligence** et que voilà, je venais d'une famille, on ne savait pas trop euh enfin toutes les mères étaient des prostituées forcément, puisqu'elles avaient abandonné leurs gamins, donc euh, donc euh, voilà, on était catalogué comme ça, et moi, euh, j'avais fait un BTS secrétariat de direction dans les années 70, avec mon entreprise j'étais secrétaire du président et donc j'avais suivi déjà des études, mais j voulais aller à l'université. Pour moi l'université c'était un, quelque chose de fabuleux quoi. Et donc j'ai fait un TOEFL aux Etats-Unis pour voir à quel niveau j'étais, et comme j'ai toujours été un peu artiste mais sans le savoir vraiment, mais j'cousais pour mes copines, j'faisais les rideaux, j'décorais les uns et les autres, j'ai r'gardé dans quelle section je pouvais aller, parce que j'parlais pas vraiment l'anglais couramment, hein à cette époque, et du coup euh, j'ai eu un certain niveau et voilà on m'a dit tu peux faire ça, ça, et en artistique, tu peux faire costumière. Et j'me suis dit ben c'est bien ça, costumière, parce que je vais d'abord pouvoir faire tout ce qui est manuel. Avec les mains on peut parler, même si je sais pas tout, et puis après j'pourrai faire économie, euh, tous les cours de management, tous les cours qui sont demandés et euh après lire Shakespeare.

« Mais tout ça euh, le fait de pas parler anglais, de ne pas avoir de connaissances en management et tout, ça ne vous avait pas gêné quand vous avez créé votre entreprise ? »

Pas du tout. Pas du tout. Parce qu'aux Etats-Unis, c'est très simple. Tout le monde...il y a beaucoup de...l'Amérique s'est sauvé...on dit le rêve américain, mais pourquoi le rêve américain ? Parce que l'américain il dit, ben moi j'ouvrirai mon business dans le coffre de ma voiture. Il ouvre un business dans le coffre de sa voiture. Il l'ouvre dans son garage...Ya plein plein plein d'entrepreneurs aux Etats-Unis. Parc 'qu'il y a très peu d'industries, de, de, y a pas de comme nous on a les services publiques et tout ça, non tout est payant, y pas, y avait pas la retraite, la sécurité sociale hein, c'était quand même y a 30 ans, hein, c'était dans les années 80. Donc voilà. Aujourd'hui, Barak Obama a fait passé, voyez comment les démocrates sont contre lui aujourd'hui parce qu'il a voulu que les pauvres aient une sécurité sociale. Mais euh l'Amérique en fait s'est **construite** comme ça, qu'avec des petits entrepreneurs. Et en fait quand vous arrivez là bas, euh ben euh, tout le monde croit en vous. Vous dites, ben demain je veux devenir directeur de ça. Ah oui ? Et qu'est ce que tu fais pour y arriver ? Ah ben j'suis en train de faire ci de faire ça. Ah oui, t'as besoin d'un coup de main ? Euh tu...voilà et

ya, y avait à cette époque là, et même je pense toujours, euh les gens viennent pour vous **aider**, et d'ailleurs dans mon, dans mon, quand j'ai commencé mes études, donc je me suis inscrite à l'université, à El Camino Collège, puisque ça s'appelle comme ça. El Camino College, et j'me suis inscrite, donc, on prend ses unités hein, et puis on paye, parce que tout est payant. Donc quand vous avez de l'argent tout est possible. Et bon moi j'avais des petites économies, et du coup, ben voilà j'me suis offert mes études et eh ben mes premiers 6 mois j'ai fait tout ce que je pouvais parler avec les mains, cours de couture, cours de dessin, tout ça, et puis petit à petit j'ai rajouté des unités, qui était plus littéraires, ou il fallait quand même que je lise beaucoup hein des pièces de théâtre et tout ça, puisque je rentrais dans ce domaine de la, du costume. Fallait qu'je comprenne les pièces, l'esprit, le théâtre, que ce soit des pièces contemporaines ou euh, et donc j'ai pris histoire de l'art, et là j'ai commencé à lire, à lire, à lire, et puis comme plus je lisais plus je m'instruisais au niveau de la, parce qu'au début on vous dit vous n'avez pas besoin de comprendre du mot à mot, essayez de lire un texte et comprenez l'idée générale. Donc voilà, donc j'analysais mes petits textes en disant j'ai compris trois lignes, et dans les trois lignes y s' passe ça. Voilà. Et dans mes études c'était ça. On disait et ben regardez tous les soirs une émission à la télévision et puis retenez qu'est-ce qui a été dit ? Dans le journal télévisé. Vous aimez un magazine, vous aimez la mode, eh bien essayez de lire un article sur un grand designer et faites un petit topo sur lui. Donc je travaillais toutes ces choses là toutes en même temps. Parce que j'avais une capacité et une envie surtout d'apprendre, parce quand on étudie à 36 ans, ce n'est plus la même chose que quand on étudie à 16 ans ou à 15 ans, hein voilà, donc j'étais une véritable éponge. Et du coup ben ma prof a vu que j'avais 36 ans mais que j'étais une meneuse. Parce que moi j'étais, j'avais pas de diplôme vraiment, mais j'avais développé un, une capacité en étant dans des familles très pauvres, la **débrouillardise**. J'ai développé ça d'ailleurs dans l'analyse graphologique, la première analyse graphologique que mon patron a fait pour voir si j'pouvais être sa secrétaire, c'est bien c'qu'y disent. Cette femme n'a pas de de euh de connaissances vraiment euh littéraires et tout ça, elle a pas de base, **culture générale** c'est ça, mais elle a développé un sens de la **débrouillardise**, c'est-à-dire, qu'on a l'impression que, à chaque fois que je me trouve face à un comment à un obstacle, à un mur, y a pas de mur, c'est comme si je devenais euh transparente, et que je traversais le mur. Voilà. Donc euh, pour moi, les montagnes sont pas des montagnes. J'les vois j'me dis bon, alors j'vais p't-être les passer, les contourner par là, et puis peut-être par là, et puis y a bien un moment où je vais pouvoir m'accrocher à quelque chose. Voilà. Et ça, c'est ce que j'ai développé en étant un enfant battu, un enfant pauvre, un enfant euh qui ne mangeait pas à sa faim, un enfant euh, donc ben j'allais dans la nature, ben euh j'allais voler hein le camembert chez l'épicier euh et tout ça quoi. J'étais une voleuse de poules quoi si on peut dire. Mais ça a **construit** quelque chose chez moi ou en fait, je n'ai peur de rien. A part de Dieu, c'est peut-être la seule chose, parce que j'ai la foi, sans être une religieuse euh, mais j'ai une foi, en l'univers extraordinaire, parce que je sais que les étoiles m'ont protégée et que voilà, j'ai tout un monde au dessus de moi, et je suis vraiment reliée à la à la nature, c'qui fait que moi je j'arrive à surpasser, voyez là j'étais dehors y a 4 mois, et aujourd'hui je suis ici. (pause) J'attire ce genre de choses. Parce que je suis toujours dans le **positif**. (Esprit effectivement très positif, voire combattif, un peu de superstition aussi, voire de mysticisme) Je garde mon sourire quoi. Quoiqu'il arrive. Alors voilà, ma prof me disait oh Helena, t'as un dynamisme et tout, mais les élèves tu vois là y sont un peu mous qu'est ce que tu pourrais m'inventer et tout. Ben j'ai dit j'vais faire un club. « Designer mind ». Dans l'université. Et j'vais mettre des challenges hein à tous ces gamins qui ont leur maman-papa ont payé les études et tout ça et j'vais leur mettre des challenges de **créateurs** hein puisque on était tous des **créateurs**. (Esprit créatif, espace de liberté) Et voilà et du coup on avait

des compétitions nationales des compétitions à travers les Etats-Unis, je faisais toutes les compétitions. Et j'embarquais avec moi plein de jeunes pour faire ces compétitions. Et moi j'ai été reconnu par des designers en gagnant des premiers prix, des seconds prix et tout, et E c'est ce qui a fait ma reconnaissance E parce qu'à côté du théâtre je faisais des robes du soir (entrepreneur hybride) c'était ma... c'était aussi un rêve d'enfant peut être tout ce qui brillait, tout ce qui étincelait pour moi c'était magique. Et l'Amérique m'a donné la possibilité de faire tout ce dont je rêvais. (pause) mais vraiment tout ce dont je rêvais. Donc ma société fonctionnait après ça quand je me suis lancé dans le théâtre et tout ça j'ai arrêté mon institut. J'ai ramené mon lit chez moi pour les clientes qui s'accrochaient à moi désespérément. Et j'ai arrêté donc ça parce que je me donnais E pareil à fond là-dedans. Et comme vous le savez en Amérique E des gens très très fort. Est de pousser mon lit et quand j'avais fini les massages, je n'avais plus de bras quoi dans la masse. Et comme j'avais trouvé un boulot à côté, dans le théâtre. Je me suis fait embaucher. Dans le théâtre de mon université. Et du coup j'avais un job, j'avais un salaire (pause) et je gérai, euh avec une autre personne, on était à deux, et je gérai toute une troupe, qui travaillait dans la couture pour euh, donc là j'étais à nouveau, je redevenais un entrepreneur dans le théâtre.

« Alors ça va peut-être vous paraître idiot, comme question, mais tout le monde doit se la poser : vous avez une entreprise qui marche super bien, pourquoi vous allez faire autre chose (rire) ? »

Mais parce que parce que **je suis mes rêves**, à 30 ans je suis mes rêves. Parce que j'ai été que soumise pendant des années, des années, jusqu'à 30 ans j'ai été la la comment la secrétaire d'un président. Un type épouvantable. Qui m'a appris la vie. Dans le sens où, il était président d'une société à l'âge de 23 ans, et c'était un type exécrable. Qui euh, j'étais jusqu'à 8h00 de soir en train de servir le whisky, et l'apéritif, aux gens de Saviem, parce qu'il avait une entreprise de temporaires, de travail temporaire, donc c'était euh et un jour je lui ai dit ben euh, voilà, maintenant je vais partir. J'avais 27 ans. Et y m'a dit ben pourquoi ? Y m'a dit vous voulez une augmentation. J'ai dit non. Y m'a dit, j'ai dit ben y a plus rien d'intéressant ici. Et j'en ai marre de vous en fait, je vous supporte plus. J'ai dit je supporte plus de faire votre boniche, je supporte plus tout ça. (Résilience) Donc euh voilà. J'ai dit je vous remercie pour tout ce que vous m'avez appris. Parce qu'il m'a appris énormément hein. Y m'a appris à manger dans un grand restaurant, j'ai fait les Pré Catelan à Paris et tout ça, et je savais pas, y avaient trois fourchettes de chaque côté, je savais pas j'avais pris du poisson, je savais pas laquelle il fallait prendre et tout ça...il faisait comme ça (mime le fait de montrer quel couvert utiliser) (je ris) et après il fallait poser les couverts comme ça dans l'assiette et moi je les avais laissé comme ça et tout (rire). Et je m'disais y mangent avec la fourchette et le couteau du même côté ces gens là ou quoi ? Comment ça se fait ça et tout. Donc y m'a tout appris. J'l'ai remercié pour ça, mais j'voulais pas être, j'avais été déjà le la je vais dire le pour pas être Zola quoi **mais je travaillais moi jusqu'à l'âge de 11 ans**, je savais ni lire, ni écrire. Je travaillais dans les champs, je trayais les vaches euh je rentrais les cochons euh voilà, je récurais voilà euh et j'veux pas rappeler *les Misérables*, mais c'était quand même ma vie. Jusqu'à ce qu'une famille me secoure à l'âge de 11 ans. J'étais à l'hôpital parce que j'avais subi des violences. Et y 'mont pris pour les vacances de Pâques, parce que l'hôpital trouvait comme ça des familles, pour sortir les gamins de l'hôpital et j'ai trouvé une famille qui m'a dit, mais si tu peux lire, mais si tu peux écrire, mais si tu peux faire toutes ces choses là. Donc euh, et j'ai appris à lire et à écrire, j'avais 11 ans. J'étais dans les p'tites tables des enfants de 5-6 ans là euh, et puis a,b,c,d,e,f et puis 1+1, 2. Voilà, j'ai appris mes tables de multiplication, et puis on m'a dit, allez, on va te changer de classe, travaille, travaille, j'avais les cours à droite de maths, les cours à gauche de français, et puis, je pleurais parce qu'il fallait que j'en ingurgite un grand maximum. J'ai tellement appris vite toutes ces choses là entre 11ans et

16 ans, 15 ans, que j'ai pratiquement rien retenu quoi. Parce qu'on m'a fait du bourrage de crâne, comme du gavage d'oie quoi. Et du coup à 16 ans on m'a dit ben elle est pas **intelligente**. Et pourtant j'avais des bonnes notes ! Mais bon euh allez à 167 ans bon on va la mettre chez Pigier, elle va faire un CAP sténo dactylo et elle va aller travailler à la Poste. Voilà, et c'est ce que j'ai fait. J'étais dans un pool dactylographique à la Poste, mais moi je ne connaissais pas ma famille, je ne connaissais pas mes origines, mais j'avais une comment dire, une espèce de **tigre** à l'intérieur de moi, d'ailleurs je suis tigre hein chez les chinois. Qui me disait mais cours dans la savane ma vieille. Arrête, sors de là. C'est tout. Mais j'ai dû lutter parce que ma mère elle me disait. Parce que malgré qu'on vous aime, ces familles adoptives elles, j'étais pas adoptée, mais ces familles d'accueil, elles vous disent, mais tu sais si tu veux t'en sortir écoute bien ce que je te dis, si tu veux t'en sortir euh, fais comme on te dit.

« Elles veulent protéger, oui. »

Voilà. Et alors dans la super protection, on vous étouffe. Et puis vous vous êtes dans **l'obéissance** tout le temps tout le temps, et dans la **soumission**. Même si c'est pas votre caractère, c'est ce que j'ai été, dans la soumission, pendant des années, jusqu'à ce patron que j'ai quitté à 27 ans. (pause) et là j'me suis dit j'vais aller voir ailleurs ; comme j'avais des dans ma famille, un enfant noir, et tout ça, j'ai décidé d'aller voir en Afrique.

« Qu'est ce qui vous a donné la force à 27 ans plutôt qu'avant ben de vous rebeller et de dire stop, je fais plus comme on me dit ? »

Ben c'est-à-dire euh, que j'ai pris de grands risques parce que euh, j'adorais ma mère, j'l'ai toujours adoré, ben euh enfin la femme qui m'a élevée. J'l'appelle ma mère, et je l'adorais, je voulais pas la contrarier. Parce que c'est une femme très fragile. Son mari est mort j'avais 15 ans. Et on s'est serré les coudes pour rester ensemble, parce que la DASS voulait me remettre dans une autre famille, et elle, elle a dit si vous faites ça moi je meure. Et comme elle s'occupait bien de moi, ils ont dit bon d'accord, mais à une condition, qu'elle suive un chemin droit, et ce qu'on va lui dire de faire. (d'accord) et donc euh jusqu'à 21 ans, j'ai été leur propriété, jusqu'à ce que j'ai épousé l'homme, qu'ils m'ont dit qu'il fallait que j'épouse. Voilà. Et pis j'ai fait plaisir à ma mère. Et pis un jour, comme ce patron là j'en avais au dessus de ma tête, mais que je ne me rebellais jamais, j'ai piqué une crise, j'ai retourné carrément un bureau. Mais carrément quoi (c'est sorti). Voilà, c'est sorti. Et je m'suis dit, Helena, tu peux le faire, tu peux le faire. Et ma mère elle m'a dit tu es folle, j'gagnais très bien ma vie hein, tu es folle, où tu vas aller. Tu gâches ta vie, tu vas faire comme ta mère et tout, tu vas finir sur le trottoir et tout (ah elle était dure) ben, oui, parce qu'elle était âgée, elle avait peur. La peur ça vous amène, ça vous amène à la dureté. Ça vous amène à tout la peur. **Et moi, je n'avais peur de rien**. J'étais dans le noir, toute petite, on me mettait dehors, parce que je n'étais pas sage, je dormais euh, dans le dans la grange, donc j'n'avais peur de rien. Et tous ces gens là avaient peur, et je n'comprendais pas pourquoi ils avaient peur. Je m'disais mais ce sont des adultes, pourquoi ils ont peur. Et du coup j'ai dit à ma mère, je suis allée voir ma mère en Normandie, et j'ai dit pour la première fois à ma mère un gros mot, j'ai dit tu me fais chier. J'avais jamais dit ça de ma vie. Alors je lui ai dit maintenant tu t'arrêtes. Maintenant je vais gérer ma vie. J'ai fait ce que tu m'as demandé jusqu'à maintenant, je t'aime profondément, mais voilà, je vais quitter ça et je vais partir. J'ai rêvé sur la mappemonde pendant toute ma jeunesse, quand tu m'enfermais dans ma chambre pour étudier, et je lui ai avoué, j'ai rêvé que j'irai là, puis j'irai là, puis j'irai là, pis j'irai là. Et tu vois, quand j'étais p'tite, j'avais un frère noir, je lui ai demandé pourquoi il était noir ? Comment on l'avait peint pour qui soit noir. On s'est r'trouvé dans une famille tous les deux. Et j'ai cherché l'Afrique, et j'ai regardé des livres. Je veux aller en Afrique pour voir d'où il vient. Donc, à 27 ans, j'ai

dit je vais partir en Afrique. Elle m'a dit oui, ils vont te tuer c'est des sauvages et tout ça. (la peur). Voilà, la peur, toujours la peur.

(Et juste mais, c'est quoi l'élément déclencheur ? Pourquoi à 27 ans plutôt que 26 ou 28, pourquoi ?)

Parce que y a le vase qu'est plein quoi. Le vase est plein et vous vous dites bon ben là j'ai tout fait et maintenant je suis son esclave à ce mec là. Alors y faut que vous arriviez de bonheur demain matin parce que nanana et puis faut qu'vous restiez ce soir parce que...j'étais sa propriété. Je ne pouvais pas faire ma vie, je ne pouvais pas partir en vacances. Je partais qu'au moment où lui me disait. Et euh

(Donc y a même pas eu besoin d'un élément déclencheur spécial, c'est juste que euh)

Si, l'élément déclencheur il a été bien avant parce que j'ai recherché ma famille. A 21 ans. Quand on m'a dit ta mère était noire et ton père était espagnol et ils sont morts dans un accident de voiture, voilà mon histoire de la DASS. J'ai dit moi je sens pas qu'mes parents y sont morts. Alors je veux, je veux comprendre. Et j'ai rien dit à personne et quand je suis arrivée à Paris j'ai fait la recherche de ma famille. Comme je portais le nom de ma mère biologique, j'ai cherché ma famille. Et à force de faire le bottin, je suis tombée, j'ai fait tout le bottin Paris, 75, 91, 92, 93, 94 et 95, et dans le 95, j'ai trouvé une tante, qui m'a dit mais ton père est pas du tout noir, et ta mère était pas espagnole, ta mère elle est française et ton père est afghan (pause) (d'accord) Et c'est comme ça que j'ai fait la recherche de mon père et y avait quelqu'un qui était ancien élève de 'l'université et tout ça et qui a dit si ton père il a fait science Po y doit pas être jardinier

(Vous avez cherché votre père avant votre mère ou...)

Euh non j'ai cherché d'abord ma mère et euh

(Vous l'avez retrouvé ?)

Je l'ai eu au téléphone pendant des mois et des mois. Elle m'a posé des lapins constants et puis un jour je lui ai dit tu vois j'avais ouvert les volets, maintenant je les ferme, je considère que t'es morte. Voilà. (pause) on parlera plus jamais de toi. Voilà et en fait j'ai refait mes trucs à 50 ans. Après la naissance de mon fils, j'ai eu besoin de refaire, après avoir donné la vie, en 92, j'me suis dit, j'ai donné la vie maintenant, alors quand même c'est qu'une chose de donner la vie. Elle a donné la vie à 5 enfants, elle les a abandonnés. Qu'est-ce qui a bien pu lui arriver, et du coup à 50 ans j'ai fait là...Donc à 22 ans après recherche sur recherche sur recherche, donc quand je l'avais au téléphone, je lui disais mais y s'appelle comment mon père, y s'appelait comme ça, ah bon mais son nom de famille c'était quoi, et en fait au fur et à mesure que je l'avais au téléphone et qu'elle ne venait pas au rendez-vous j'ai glané toutes sortes d'informations que je me suis servie après pour rechercher mon père. Et voilà et en 92 j'ai retrouvé mon père donc euh je suis allée à l'ambassade d'Afghanistan à Paris dans le XVI^{ème} et ils m'ont dit si vous voulez vous avez un pli pour Mr euh le docteur Amoud Abibi, y a la valise diplomatique qui part samedi ennnh je me suis dit je vais pas faire partir ça par la valise diplomatique, imagine lui il a...et en fait il était ministre de la culture et du coup là j'me suis dit ça va faire un cheveu sur la soupe la pas le faire. J'me suis dit j'vais lui écrire à Kaboul et tout ça. Y m'a dit oh ben oui et sinon vous lui écrivez voilà et puis ça arrivera au ministère. Donc c'est ce que j'ai fait et y m'a répondu (pause) et euh y m'a répondu au moment où j'ai reçu le courrier j'ai cru pendant des années que donc y me disait une vérité en me disant qu'il savait pas que cet enfant avait été abandonné et tout ça, donc j'ai vécu, j'suis parti à Kaboul, j'ai rencontré ma famille, mes demi-frères, mes demi-sœurs et tout ça et j'ai rencontré une famille très lettrée, une famille d'historiens de très très cultivée. Donc une famille qui n'avait rien à voir avec ce que j'avais vécu. Et du coup ça a été un peu compliqué parce que mon père il a pas compris qu'en étant en France j'avais pas fait d'études, pas

tout ça, donc il acceptait pas du tout. En plus j'avais embrassé la religion catholique, mon père est musulman. Donc voilà, donc on a eu une vie difficile. Voilà En plus, c'était un homme d'Etat, donc très difficile, toujours avec des gardes du corps avec tout ça, moi j'étais pas du tout habituée à ça. Après bon, on rencontrait plein de ministres, de comme y disaient les gens toi tu marches sur des tapis rouges tu peux pas comprendre la vie, mais j'avais pas marché sur des tapis rouges, forcément, et il a fallu, **je me suis très très vite adapté**, mon père il me disait malgré tout ce que tu as vécu ben t'es quand même tu tu on dirait que t'as toujours fréquenté ces gens là parce que je m'adaptais tout le temps tout le temps tout le temps au fur et à mesure. Et j'avais donc cette **capacité d'adaptation dans tous les métiers**, dans tout, puisque j'avais peur de rien. Alors moi, je suis partie à Kaboul sans me poser de questions. Et je lui ai dit mais c'est vachement pauvre ici dit donc et tout ça et surtout y a 30 ans en plus hein. Voilà. Et voilà. Donc euh, bon mon père m'a quand même appris beaucoup de choses. Il m'a permis de retourner ma veste en fait (pause). Parce que c'est et c'est ça qui m'a **aidé** à devenir quelqu'un d'autre, parce que la fille soumise que j'étais quand même au fond de moi d'une certaine façon à cause de toute l'éducation que j'avais eu, les coups que j'avais reçus, j'étais en train de me transformer mais il m'a fallu des années pour changer ce personnage. Au fond de moi, j'avais tous ces rêves de partir au bout du monde, mais euh j'étais retenue, par ma mère, par tout le le et après donc j'ai réussi mais j'ai rencontré autre chose avec ma famille, ma vraie famille, j'ai rencontré le code de l'honneur (pause) et ça c'était encore autre chose. Donc j'ai du encore me faire à tout ça. Donc j'ai été à nouveau soumise dans ma famille dans ma vraie famille cette fois, pour accepter d'être une afghane quand j'étais en Afghanistan et de redevenir une française quand j'étais en France.

(ça veut dire quoi le code de l'honneur ?)

Ben le code de l'honneur c'est respecter absolument bon ben déjà quand vous allez là-bas, que vous faites partie d'une famille comme ça, vous pouvez pas vous balader comme vous voulez avec les mêmes si vous êtes une européenne, ça c'est déjà ça, après quand vous êtes en France t que vous vous baladez chez des familles afghanes et tout vous devez tenir votre rang. Donc vous pouvez pas aller boire de l'alcool ou faire la fête ou raconter n'importe quoi parce que tout le monde vous surveille, comme quand Caroline de Monaco elle va là-bas elle a le voilà si elle se tient pas bien et tout ça dans le journal et ben moi c'était ça y avait le journal qui arrivait à Kaboul et qui disait euh voilà voilà alors mon père disait oui, et pis qu'est ce que t'as fait, et qui est-ce que tu as rencontré, et pourquoi ci et pourquoi ça. (pause) mais je dis mais moi je vis normalement, comme n'importe lequel, comme toi tu as vécu il y a trente ans...Oui mais c'était pas, c'est pas la même chose et la moi, j'ai un poste. Il est devenu président du sénat mon père après. Donc euh voilà. (pause) Alors ça a été très dur, ça a été une relation très dure, il a fallu quand même que je fasse la part des choses, et puis que je continue tout de même ma vie. Donc je suis partie. Je suis partie en Afrique. Mon père a pas aimé et tout. Pourquoi partir en Afrique. Qu'est ce que tu vas faire là-bas et tout ça et en fait bien des années plus tard, j'ai demandé à mon père de me faire mon arbre généalogique et j'ai vu que je venais d'une famille de nomades en fait et quand une famille de nomades comme mon père vient d'une famille de nomades pachtoune et qu'il est qu'il a réussi des études hein, avec des tuteurs et tout ça et qu'il passe le bac en candidat libre et qu'il devient un grand personnage, et bien on ne veut plus parler de son de son nomadisme. C'est pas c'est pas une gloire pour eux (d'accord) alors que mais quand il était en intimité mon père il adorait parler de ça parce que ça lui manquait hein. Et dès qu'il y avait une koutchi (NDLR : nomade afghan) qui venait chez nous tailler l'herbe ou autre, il lui baisait la main et c'était une des siennes, une de ses ancêtres voilà. Et je voyais bien parce que mon père était très noir de peau et tout. Y

pouvait pas cacher son ses origines. Et mais il était devenu un grand monsieur donc euh, alors que ma moi ça sautait peut-être de génération en génération, mais moi j'ai toujours été une nomade dans l'âme, euh même toute petite, et c'est pour ça que j'ai pas souffert ni de la pluie ni du froid, être dehors dans les champs et tout ça, parce que je devais avoir et y m'a dit c'est ce qui t'as sauvé, tu viens tu viens de ce peuple là très rude très fort guerrier et tout ça (pause) donc voilà. Et euh (pause)

(Quand vous dites retourner votre veste ça veut dire quoi alors ?)

Alors retourner ma veste c'est euh ben j'avais la veste de la gosse de la DASS qui luttait envers et contre tout pour pas qu'on lise sur son front qu'elle venait de la DASS donc j'avais l'impression toujours de me justifier de faire des choses c'est-à-dire par rapport à pour les autres par rapport aux autres, c'est-à-dire, je faisais rien pour moi-même. On me disait ah ben dis donc ça te va bien ce poste là, donc j'épousais le poste parce que ça m'allait bien. Tu vas faire une grande secrétaire. Ah ben oui maman je vais faire secrétaire de direction, tiens. De sténodactylo je vais faire grande secrétaire. Voilà. Ah mais ça te va bien tu portes des petits tailleurs, des talons aiguille et tout, donc je donnais une image de la bonne secrétaire, de la grande secrétaire (pause)

(Pour renvoyer aux autres l'image qu'ils vous donnaient)

Voilà je cherchais à faire ça. (pause)

(Et après vous avez compris que vous pouviez être autonome vues vos origines) et vu votre papa)

Voilà donc au fur et à mesure que je connaissais mes origines, que j'allais à Kaboul et tout ça, et que même si je devais faire le code de l'honneur, et que le ramadan et que toutes ces choses là, je savais qu'au fond de moi je pouvais avoir ces deux et en plus je suis gémeaux, ascendant balance alors donc j'avais ces deux personnalités que je pouvais mettre en valeur. (pause)

Mais au fond de moi je souffrais. Je souffrais parce que j'étais entre deux chaises en fait. J'arrivais jamais à être Helena (pause) j'avais de multiples noms, j'm'appelais Toulme, j'm'appelais Abibi, j'm'appelais Helena, j'm'appelais Hossae, voilà j'avais euh et j'étais pas dans mon corps ? J'étais dans le corps que chaque personne. Mais je m'en sortais voilà je euh je sais pas comment dire, je jouais des coudes et tout le monde était content, alors moi ça me satisfaisait, jusqu'au jour où l'autre y me dit alors y faut faire comme ça et il faut porter telle tenue et puis on porte pas quand on est chic on porte pas du rouge, on porte du bleu marine, et je me disais mais y me gonfle, mais j'disais pas ça, à cette époque, parce qu'on utilisait pas cette expression, mais j'disais mais j'en peux plus de lui j'en peux plus. Et un jour j'sais plus c'est son directeur qui passe, j'lui dis j'en peux plus de vous tous, je n'en peux plus. Ils étaient trois directeurs, un directeur administratif, un directeur commercial, et le président, le PDG et moi j'étais la boniche de tout le monde, parce que j'étais là je cirais les pompes, fallait que je sois aimée, donc il fallait donner donner donner (pause) et voilà. Y ma dit donc mais non partez en vacances un mois et puis revenez et tout ça. Et puis j'ai dit écoutez, et ben non, je donne ma démission, j'm'en vais. Voilà et du coup, euh, la vie a fait c'est bizarre hein, j'voulais partir en Afrique et puis en fait euh, donc j'ai pris un voyage pour partir au Togo, parce que c'était le plus petit pays d'Afrique que j'avais trouvé et je me disais ce sera pas trop grand pour un premier grand voyage, je serai pas perdu ? C'est un tout petit pays en longueur entre la cote d'Ivoire et le Bénin je crois. (pause) le Bénin ou le Ghana et je dis je vais aller voir qu'est ce qui se passe. Donc j'ai pris un voyage organisé et tout ça et euh, et donc j'étais dans mon hôtel et tout ça dans un bel hôtel et tout je suis allé à la plage et tout. Je regardais bien les noirs (rires) comment ils étaient, les dents blanches, et tout ça et je m'suis baladée, j'ai (intermède pour dire bonjour au chat) et voilà donc euh, j'suis partie en Afrique et puis je voulais aller faire oui, j'ai décidé de prolonger mon séjour au départ (c'était pour faire une pause) oui c'était

pour faire une pause, et j'ai décidé de prolonger mon séjour, je pouvais le faire encore une semaine, pour voir plus. Et du coup j'ai demandé au gars de me mettre ma valise de côté et en fait ma valise euh les gens partaient et euh et ma valise euh est partie avec les gens qui partaient. J'avais tout dedans, mon passeport, j'avais mes papiers, j'avais tout. Parce que j'allais faire un tour et oui non non c'est ça j'allais faire un tour quelque part, je ne voulais pas repartir et je devais aller à l'agence pour réserver une semaine de plus et pendant que je suis partie, ils sont partis avec ma valise t tout. Donc je me suis trouvée coincée au Togo (d'accord, sourire) ma valise est repartie sur un vol pour la suisse puisque j'étais partie par la suisse et du coup ben j'ai rencontré une fille qui était la que j'avais rencontrée avec qui j'avais parlé du Togo et qui m'a dit ben écoute moi j'pars en vacances, prend ma maison, quand ta valise sera de retour et ben tu repartiras. (pause) je m'suis installée chez elle parce que je n'avais plus de papier, plus d'argent, plus rien, alors je me suis installée chez elle et puis, je m'suis dit je peux pas rester comme ça, il me faut des sous donc je suis allée voir, j'étais allée manger dans un petit restaurant avec elle, et à la dame je lui dit vous chercher pas quelqu'un pour travailler. Elle me dit si je cherche une serveuse ; ah ben je lui dis écoutez je suis dispo. Et voilà, c'est des choses comme ça et la dame, et ben c'est un restaurant libanais (c'est francophone le Togo) ouais, ils parlent français. Un petit restaurant libanais. Et le soir même j'ai travaillé au restaurant libanais et elle m'a payé (rire) j'avais de l'argent de poche pour manger le lendemain en attendant ma valise. J'ai expliqué alors elle dit oh ben vous pouvez venir tous les soirs vous savez, j'avais une petite robe longue à fleurs et tout ça, que j'avais pris à ma copine. Elle me dit vous êtes magnifique, elle me dit mon restaurant il va être rempli avec vous (rire). Ça a pas manqué, tout le monde venait voir la petite nouvelle, parce que au Togo, voilà un petit restaurant libanais, y a pas tant de blanches... et voilà tous les gens du coin sont venus pour manger, surtout des hommes, même accompagnés, et puis voilà. Et c'est très drôle parce que en étant au restaurant, y a un homme qui m'a qui m'a accosté, qui m'a dit vous êtes serveuse. J'ai dit non, j'ai perdu ma valise et euh, je suis dans l'esthétique et je lui raconte voilà que je veux euh non que je voulais être dans que je quittais ma société et que je voulais être dans l'esthétique. Voilà. Et il me dit et ben moi j'ai des parfumeries. Ah bon. Il me dit ben oui, venez me voir, c'est en plein milieu du marché. Et je lui dis oh ben je la connais votre parfumerie, j'y suis déjà allée plusieurs fois. Ah ben y me dit venez et montez à l'étage, j'ai mon bureau à l'étage. Et puis je suis allée rencontrer ce monsieur et je lui ai dit voilà c'est mon rêve d'être là dedans, ça va me changer un peu à vie, j'étais secrétaire de direction, mais bon, je peux faire de tout hein, du secrétariat, euh voilà. (concours de circonstances, transformer des obstacles en forces, en opportunités) Et ben il me dit moi je cherche quelqu'un pour monter des instituts. Et ben je lui dis mais moi je suis pas formée pour monter des instituts. Et ben il me dit mais c'est pas grave, il me dit vous voulez **apprendre** ? Ben je lui dis oui. Ben il me dit je vais vous envoyer chez Lancôme à Paris. Ils ont un institut, il y a 9 mois de formation. Il me dit j'avais demandé à une personne et puis elle s'est désistée. Donc je suis toujours là en attente pour monter à l'intérieur de mes parfumeries une cabine ou deux, euh, j'ai trois parfumeries. Le gars avait plein de fric et tout. Donc ma valise revient quand même au bout de tout ça c'était 15 jours, je récupère tout mes papiers et tout ça et puis je dis bon ben je repars en France t puis on se retrouve, il avait un appartement à Paris, donc on s'est retrouvé, euh à Paris. Il m'a fait un euh, un contrat, donc il m'a dit voilà, je veux, je vous verse pour vous former, un petit salaire en attendant que vous soyez formée. 9 mois passés, je finis chez Lancôme et je fais mes bagages, je rends mon appartement tout, et me voilà partie au Togo. (pause) (excellent. et donc Lancôme vous formait aux produits...) à leurs produits en esthétique, on faisait tous les soins du visage euh, on a appris les massages, euh, voilà les soins du visage, euh, et puis euh, voilà, oui les autres choses je les ai fait avec Decléor, plus tard. Donc

j'ai travaillé 4 ans avec ce monsieur. (pause) (Et donc vous montiez les) oui, à peine 4 ans. Oui, 27,28,29,30,31 ans. Oui parce que je suis partie à 31 ans aux Etats-Unis, mais avant, j'ai fait une période entre, après que j'ai quitté l'Afrique, euh j'ai travaillé comme directeur export. (Euh juste pour revenir, vous faisiez quoi alors, comment ça fonctionnait ?) Et ben je gérais donc je m'occupais des fournisseurs, des clients, je formais les vendeurs. (donc vous vous faisiez pas les soins) non non non non moi je formais des esthéticiennes (d'accord et vous aviez pas spécialement beaucoup de formation pour ça, vous avez appris... sur le tas ?) non, ; j'ai appris sur le tas, j'étais esthéticienne, je les ai formés, et puis voilà et puis en Afrique les gens y faisaient pas de vraiment de soins du corps la bas, ils faisaient que le visage, pour leur apprendre à utiliser les produits surtout, comment on applique une crème de jour, une crème de nuit, un contour des yeux, comment on met son rouge à lèvres, le maquillage, voilà c'était surtout des choses comme ça, parce qu'on avait la parfumerie, j'achetais donc tous les parfums, je rencontrais tous les fournisseurs, je m'occupais de tout ça. Parce que lui, il s'occupait de, il faisait à côté de ça, il avait tout un business de boubous, vous savez les boubous, tous les tissus africains (oui, oui), dans les marchés, vous savez, les femmes vendent tout ça dans les marchés et lui vendait les produits là (d'accord) et il m'a laissé m'occuper des parfumeries. Donc j'avais un énorme job. (pause) (D'accord) c'était énorme ! J'avais plus de d'une trentaine d'employés et voilà et je m'occupais de tout le monde (et c'est vous qui vous occupiez, je sais pas, des fiches de paye euh de). Non non, là y avait un comptable qui s'occupait de tout ça. (D'accord, vous faisiez vraiment le terrain alors) ah oui, moi j'étais sur le terrain (vous avez appris plein de trucs encore) ah oui. Tout à fait, oui, tout c'est qu'est gestion du personnel, formation, j'ai toujours aimé ça **transmettre, transmettre, transmettre**, c'est même pas d'la formation pour moi, c'est vraiment **transmettre le savoir** quoi. C'est ça qui me dans tous les métiers que j'ai fait, j'ai laissé quelque chose. Par exemple, dans le métier où j'étais standardiste, j'ai laissé un bouquin « comment répondre au téléphone ». Après j'ai fait de la relance avec mon président, là, de la relance pour tous les gens qui payaient pas, j'ai laissé un bouquin « comment relancer pour faire payer, pour que les factures rentrent ». (D'accord) C'est drôle qu'on j'ai toujours eu envie de faire des trucs comme ça, de laisser derrière moi des choses que les gens feraient évoluer au fur et à mesure des années. Et j'ai rencontré mon patron, ch'sais pas, une dizaine d'années après et il m'a dit, « vous savez que votre mémento de téléphone, il existe toujours. Ainsi que la, comment on appelait ça, quand on faisait de la relance (relance client) relance clients voilà... Tout était géré, la facturation, par ces organismes là, des trucs avec des longueurs des longueurs là, je sais plus j'ai oublié tout ça, on faisait partie d'organismes qui gérait le tout pour la facturation, un gros, des gros, un grand organisme hein et qui m'envoyait des trucs c'était épais comme, ça et je notais tous les gens qui étaient en retard comme ça, première relance, deuxième relance, troisième relance après j'allais carrément hein à l'usine Saviem j'allais voir les gens hein, allez votre chèque il est pas arrivé là et tout et ouais ouais ouais. (Et alors 4 ans d'institut au Togo, c'était au Togo hein que vous travailliez ?) au Togo, oui. (Et après, qu'est ce qu'y s'est passé ?) et ben après je suis partie euh (intermède SMS – pause) (on était au Togo et ...) et après j'ai quitté le Togo pour euh... parce que les fournisseurs m'avaient dit un jour « si vous quittez le Togo, surtout venez nous voir, n'allez nulle part, venez nous voir, alors Caron m'avait demandé, y'avait euh comment Decléor, donc, y'avait plein de gens » Donc j'ai pris une pause (et pourquoi vous avez eu envie de partir, de changer de nouveau ?) ben pour suivre mon rêve ! Toujours. (Vous aviez fait le tour de ce que vous aviez à faire là ?) Voilà, j'avais fait le tour, j'avais fait le tour. (pause SMS) oui donc voilà, je poursuis mon rêve et la mappemonde hein (euh, ça veut dire que vous aviez déjà une idée de tous les endroits où vous vouliez aller et pis que régulièrement vous vous disiez là maintenant c'est bon c'est fait et vous passiez à autre chose, où c'est

un peu le hasard aussi ?) euh non, un peu le hasard. (D'accord) c'était un peu le hasard, oui puisque je suis allée en Afrique pour voir comment était l'Afrique, euh, j'étais pas partie vraiment au départ pour travailler en Afrique, j'étais partie pour visiter et je m'suis retrouvée à travailler, ça m'a plu et du coup je m'suis dit j'veux partager un moment avec ces gens là, les connaître, mais les gens du village, quoi, les gens tout ordinaires. Donc y avaient des gens qui travaillaient pour moi, qui ... Là-bas en Afrique, y en a un qui lave votre voiture, l'autre qui tient votre jardin, l'autre qui travaille dans votre cuisine, vous donnez un p'tit peu de travail à tout le monde et tout le monde est heureux. Et euh, j'avais déjà cette âme peut-être je m'disais j'serai peut-être missionnaire ou oui, j'irais dans beaucoup de pays voilà, oui, à la rencontre des gens, c'était surtout les gens qui m'intéressaient. Et je m'disais y doit bien y avoir des gens quand même très très humains sur cette terre, autres que les patrons et ceux qui vous donnent des ordres et tout ça, moi j'voulais rencontrer l'humanité quoi. Comme moi j'étais, malgré tout ce qui m'était arrivé, j'étais une boule d'amour, donc je comprenais pas qu'il y ait autant d'agressivité dans la vie. Voilà euh, donc j'avais eu c'qu'y fallait, beaucoup de business, mais j'avais quand même rencontré donc l'Afrique, la couleur voilà. J'avais fait le point là-dessus, que j'étais pas d'origine noire, comment mon petit frère, ben y devait supporter ça être africain, et tout ça, et y connaissait pas l'nom de son père, donc on savait même pas de quel pays d'Afrique il était. Donc euh voilà, ça a résolu une question dans ma tête là dedans. Et donc après, je recherchais un peu euh à part l'Afghanistan, d'autres pays qui étaient un peu comme moi quoi, donc euh, je suis allée solliciter des entreprises et à cette époque là, vous alliez frapper à une porte, vous négociez votre salaire. (Ouais) et y vous disaient ben on vous offre tant et moi j'allais à côté et j'leur disais ben moi untel y m'offre tant alors est-ce que vous m'offrez pareil ou alors voilà, moi j'veux voyager, je veux. Y m'dit ben vous savez au Moyen-Orient y a peu d'gens, y a peu d'femmes qui voyagent. Ce serait difficile de voyager au Moyen-Orient. Ben si j' lui dis moi j'voudrais quand même bien et tout. Et y me dit, bon ben voilà, on a ... J'ai dit sans ça j'veux bien l Japon. Et y avait un gars qui était arrivé avant moi et qui dit ah non moi j'veux l japon. J'dis alors bon ben moi j'prends Moyen-Orient alors. Alors y avait le Koweït, le Liban, la Jordanie, la Syrie, tous ces pays là. (Oui) Et dans les années 80, euh, et c'était très dur de voyager, parce qu'il y avait la guerre au Liban, donc les gens baissaient le rideau, le relevaient pour une heure, y rabaissaient l rideau et tout. Des tas d'immeubles complètement explosés, par terre et tout. Et vous voulez aller là-bas ? J'dis oui. Si ces gens là y sont vivants, y doivent quand même mettre des parfums. Y a quand même une partie de gens qui vivent. Et je suis partie donc j'ai pris le Moyen-Orient et une partie de l'Europe, donc l'Italie et tout ça. Et voilà, donc j'ai fait ça pendant euh un an. Et euh j'étais 8 mois partie, _ mois et donc là, et ben je rencontrais mon agent, on m'disait bon ben voilà vous allez présenter la ligne de parfums, parce que là, donc j'ai choisi Revillon Fourrures et Parfum, (pause) et dans Revillon Fourrures et Parfum, c'était , y avait Detchema, Revillon pour Hommes, c'étaient les parfums à ce moment là qu'y vendaient et y vendaient un cosmétique qui s'appelait euh Ingrid Millet, c'était euh des crèmes qu'étaient faites au caviar (ah, oui. Revillon, c'était français ou pas, j'connais le nom mais ?) Revillon, oui. (Rouge à lèvres) y étaient rue de la Boétie, y z'étaient dans l'angle là, y avait un magasin de fourrures et y z'étaient au-dessus. Voilà. Nos bureaux étaient là (d'accord) et donc y z'ont racheté Ingrid Millet, qui était une marque de cosmétique de luxe, qui se vendait déjà en Suisse, et euh, et qui en fait a eu beaucoup de problèmes, parce qu'il y avait pas beaucoup de conservateurs dedans, et du coup avec tous les voyages, avec la chaleur dans ces pays là, ça faisait pas quoi. Alors donc je me suis occupée de ça, et euh voilà, j'ai rencontré des gens extraordinaires, dans des pays pfuhhh (pause) j'me dis que dans la pauvreté, y a tellement de richesses, y a la richesse du cœur, la richesse de l'âme, la richesse ... j'ai rencontré des gens mais

extraordinaires quoi, qui m'ont accueillie comme une reine. Mais comme une reine. J'étais dans les plus beaux hôtels euh, comme une reine. J'ai connu vraiment des gens qui sont entre la mais y sont valeureux, y sont courageux, y sont voilà. Peut-être j'ai été attiré par ça en fait. Y faut du courage pour voyager, y faut du courage pour rencontrer des gens, leur dire voilà, le produit c'est ci, c'est ça, mais y va vous apporter un bien-être et tout. Votre boutique ben voilà. Mais c'est des gens qui vendaient des parfums et des chemises de nuit en même temps. C'était pas la boutique qu'on conçoit en France, la grande parfumerie et tout ça. Vous aviez de tout quoi. Et j'adorais la rencontre avec chaque être humain quoi. Et ma plus grosse difficulté c'était au Koweït parce que le Koweït à cette époque là, quand une femme arrivait, ben c'était une prostituée hein. Donc j'étais coincée à l'aéroport « are you a prostitute ? No I am not a prostitute. I am doing my job. I am a manager of Revillon ». Ah no no no, y a pas d'femmes, y a pas d'femmes chez nous, c'est...Retournez d'où vous venez. Donc y m'envoyait à Bahreïn, Mascate, et puis je revenais. On me chassait, je repartais, je revenais par l'autre porte. Et là j'attendais pendant des heures que mon agent arrive à leur faire comprendre, il négociait, pour que je puisse rentrer dans le pays (rire. Et vous n'aviez pas peur de ne pas pouvoir en sortir ?) Non. J me disais qu'est ce qui peut bien m'arriver ? Et j'ai vécu encore des expériences incroyables, avec des Koweïtis, et parce que quand je partais comme ça je restais des fois un mois dans l'endroit, trois semaines, euh deux semaines, le temps d'installer, l'arrivée de toute la parfumerie à installer, d'installer tous les produits, de former les gens, d'être là pour les vendre au départ, de montrer aux femmes et tout euh, ça me demandait du temps hein, et donc je liais des liens avec les gens. Et les Koweïtis eux, j'ai rencontré des gens très très très riches avec, qui voulaient absolument m'offrir des bijoux, des rivières d'émeraudes et tout. Et j leur disais, mais non, mais non, y m'disaient mais si j'ai l'argent et tout ; et j leur disais mais vous pouvez pas m'acheter. Vous pouvez pas, mais si, d'autres...Mais non pas moi, c'est pas possible « I am too expensive for you » je leur disais. Les pauvres, et y m'disaient mais tu sais j'ai beaucoup d'argent ! Et un jour j'ai un Koweïti comme ça qui m'a même suivi, et qui a même loué une suite dans mon hôtel, j'étais dans un Sheraton, et y s'est installé à mon étage, et je l'voyais tous les jours. Y venait me présenter des bijoux. Et je disais non merci. (Rire c'est comme les chameaux avec les femmes) pareil, pareil ! y m'dit qu'est-ce que vous voulez. J'dis rien ! Et y m'dit rien mais c'est pas possible rien, y a aucune femme qui veut rien ! Mais si c'est possible (rire) (c'est pas le même concept c'est tout ! rire). Et à la fin, il a (pause) quand je suis partie, il m'a mis une petite carte sous ma porte, avant que je m'en aille, il m'a dit « voilà vous êtes invitée dans ma famille, je vous respecte énormément, je ne vous solliciterai plus jamais, mais quand, si vous revenez ici... » (Génial) Voilà, et là j'avais gagné (super) j'y suis pas retournée, mais je suis sûre que je serais allée dans sa famille (c'est bien) ouais. (Ça prend du temps) du temps et de la **détermination** (force de caractère) ! mais c'est une expérience que je n'aurais jamais vécue si j'avais pas voyagé (super) et ça montrait aussi ma aussi ma toujours cette force de caractère, en fait y m'est jamais rien arrivé en voyage, donc parce que regardez tous les trucs qui arrivent à des gens qui disent oui mais nous on a manqué de ceci, bon ben y a des choses qu'on attire, et puis des choses où on est tellement concret dans son cerveau que forcément...Bon y a toujours le drame hein qui peut, mais je partais avec une telle détermination, dans mon travail et de réussir dans ce que j'avais entrepris, dans ce que j'avais promis à mes à mes à mes pour les gens pour qui je travaillais, mes patrons, mais déjà là je me sentais **entrepreneur**. Et c'est pour ça que j'ai désiré voyager pour travailler. Parce que j'étais **seule à tout gérer**, je ne pouvais pas appeler mon patron pour dire « là j'ai un problème, je suis coincée à l'aéroport, qu'est ce que je fais » (ton larmoyant) y fallait que e trouve ma solution. Donc j'étais mon patron. Alors qu'est ce que je fais. Je vais déjà aller dans cette ville là, je vais faire

l'autre, je vais reprendre un billet d'avion, je vais refaire comme ça, et pis là j'avais faire comme ça, si je leur demandais juste de m'envoyer de l'argent parce que j'ai besoin de plus là sur mon compte en banque pour pouvoir assurer d'autres vols ou d'autres trucs et eux tout de suite c'était viré, y'avait aucun problème là-dessus quoi. Mais j'étais déjà un ent..., je me suis toujours sentie entrepreneur hein, même quand je travaillais pour mon patron là, où je gérais les séminaires, je gérais les cadeaux de Noël, je gérais même quand j'avais 22 ans. (C'est quoi pour vous un entrepreneur alors ?) Et ben **un entrepreneur, c'est quelqu'un qui attend pas qu'on lui donne des ordres en fait. Qui prend des initiatives, c'est quelqu'un qui va au devant des choses. Qui se dit tiens et comme dans un jeu d'échec, il est en train avant même que les choses arrivent, il sait déjà la chose suivante ; Il est pas dans l'acquis. (Hum hum) Il euh comment on dit quand on il euh, il prédit, il prémédite, des fois je trouve pas le mot, il euh (il prévoit, il planifie) quand on joue aux échecs (il anticipe ?) il anticipe ! Il a un entrepreneur, voilà, c'est quelqu'un qui anticipe tout le temps. Il discute avec quelqu'un et il anticipe sur ce qui va pouvoir bien se passer. Je parle du niveau professionnel hein. J'anticipe pas ce que vont dire les gens quand je discute avec eux à bâtons rompus de mais, quand il est professionnel, il anticipe sur ce que sur la pensée de son ; il prévoit pour la personne. Il se dit tient il va avoir besoin de ça. Peut-être il le sait pas. Tiens, je pourrai lui prévoir ça aussi, et du coup quand on est comme ça dans une entreprise, le patron il adore quoi (bien sur) Il se dit avant que j'ouvre la bouche elle a déjà pensé quelque chose (problème et solution) oui, voilà.** (On retrouve souvent cette notion ambiguë et paradoxale, de l'esprit d'initiative, du sens de la responsabilité, qu'Helena assimile à l'entrepreneuriat, mais qu'affectionnent tant les patrons chez leurs employés) Exactement (d'accord) et c'est pour ça que j'ai eu toujours toujours, mes patrons m'ont dit toujours non non, ne partez pas. Le dernier aux Etats-Unis, il m'a dit mais non Helena ne partez pas. Lui c'était parce qu'il m'a couru après et il m'a sauté dessus, mais bon voilà quoi. Moi c'est mon patron. Il s'est pris une grande claque, une grande gifle. Je pouvais plus revenir en arrière après. C'était impossible (hum hum) Et pis moi j'suis **entière** (ce qui est cassé est cassé, respect, fidélité, loyauté, engagement), quoi. Quand le vase de Soisson est cassé, il est cassé quoi. Que ce soit une ami, que ce soit un ami, que ce soit, voilà je suis, voilà je suis, je ne suis pas une vierge, parce que j'ai vécu ma vie mais quand je m'engage avec quelqu'un, c'est dans le respect, c'est dans la fidélité. Si on rompt ça, euh, ça peut plus faire (je comprends parfaitement, c'est pas de la rancune, mais c'est juste que ce qui est cassé est cassé) voilà, donc je euh j'en veux même pas à la personne, je lui souhaite bonne chance, mais elle peut plus faire avec moi quoi. Et des fois, ça a du me coûter très cher dans ma vie d'être comme ça, mais je suis faite comme ça. Si je promets quelque chose à quelqu'un, je me retrouve dans une difficulté pour le faire, je vais quand même le faire, ou alors maintenant je dis, j'ai eu du mal à dire non pendant des années, maintenant je dis ça je peux pas le faire, mais, si tu attends un peu, peut-être dans un mois ou dans deux mois, je pourrai résoudre ce problème là pour toi. Mais pour l'instant je peux pas. Par exemple, à mon fils, dire à mon fils, ben non, je vais te payer un voyage à Londres et que je peux pas le faire, je vais pas m'endetter pour le faire (ouais) je veux vraiment lui faire plaisir, mais je lui dis tu vois Istan, je vais pouvoir le faire, mais pas tout de suite. Tu vois ? Y me dis mais non maman c'est pas grave, ça attendra. C'est pas facile d'apprendre d'attendre à des gamins, pis surtout à ses enfants (ouais, rire), (je vois bien oui, ils ont parfaitement compris déjà. Rire) (pause) (du coup on était au Moyen-Orient, j'y voyage, c'est bien, j'adore les voyages) C'est vrai ! (ouais, j'ai voyagé un an toute seule avec un sac à dos, aussi, en Inde, au Népal) Ah oui, c'est génial ! (c'est pour ça que ça me parle ce que vous dites) Ah oui, ça c'est bien. (Pour aller voir les gens, c'est pareil) Et vous voyez faut du courage quand même pour voyager. Parce que les voyages on se

dit oh c'est merveilleux et tout, mais quand vous êtes sur place et qu'il vous arrive toutes les, c'est dur, hein c'est dur (ouais j'ai été malade en Inde) c'est fatigant et voilà (aparté sur mon voyage) on prend quand même des risques parce qu'on part dans un pays tout va bien, et puis y a un tsunami ou quelque chose, voilà. On n'y pense pas, moi je n'y pensais absolument pas (et puis c'est ce que vous dites, y a des gens qui se mettent dans des situations, ou qui on des attitudes) oui, oui (aparté sur les risques du voyage) (donc bref, on est toujours au Moyen-Orient, là, je crois, et qu'est ce qui vous est arrivé alors après. Vous avez fait ça pendant un an, on était alors) Après le Moyen-Orient alors c'est là que je suis partie en Amérique. (Alors vous êtes partie pourquoi du coup ?) Fin du film là, puisque c'était comme ça le contrat avec Revillon, c'était un contrat d'un an. Et après je suis partie à New York. Toujours avec Revillon, pour monter un institut à New York, pour monter Ingrid Millet à New York. (En fait on pourrait appeler tout ça de l'**intrapreneuriat**, vous étiez entrepreneur dans une entreprise) Voilà, dans une entreprise. On est directeur export en fait, mais on organise tout en fait. On organise nos voyages, notre argent, tout notre change, la moindre chose, l'hôtel où on descend, on voit ça avec la personne, selon les hôtels qui y a, bon, on planifie, la direction signe si elle est d'accord, elle est pas d'accord parce que vous avez pris un cinq étoiles au lieu d'un trois étoiles euh voilà, là-dessus, elle peut, mais sur la traçabilité de votre voyage, c'est vous qui voyez quoi. Moi, **je me sentais vraiment un entrepreneur**. Et **je pense que j'étais déjà un entrepreneur toute petite en fait** (assimilé de nouveau à la seule capacité d'organisation et de gestion, la débrouillardise, l'autonomie, la capacité à gérer différentes tâches en parallèle). Parce que quand on me disait tu vas chercher les vaches, tu sors les chèvres, tu sors les veaux, le truc et tout, alors j'allais à ce champ là pour mettre et après j'allais à ce champ là et tout et puis après récupérer les cochons, alors je sors les cochons, je les mets là et puis, eux y z'étaient pas là, ils étaient sur d'autres choses, donc je pense que je suis devenue un entrepreneur à 8 ans quoi (vous voulez dire par la capacité d'organisation par exemple ?) Oui. Je savais déjà que si j'embrouillais tout le monde les vaches, les cochons, que ça allait pas faire, tout le monde allait se bouffer, à un moment donné, alors eux je fais d'abord, les chèvres je les mets là. Les lapins faut pas les faire sortir, faut faire bien attention quand on les nourrit. Les p'tits poussins faut bien faire attention pas les sortir du clapier et tout ça (être autonome pour organiser les choses en fait) oui voilà, très petit, déjà organiser les choses. (D'accord) Et je vois j'ai fait sans le savoir la même chose avec mon fils. Et je vois mon fils, il est très organisé, il travaille, il va aux Beaux-arts, il a sa maison, il crée un film pour une autre personne, et tout ça, et pof, pof, pof petit, je voilà, il a voulu faire un certain nombre de choses et je lui ai dit voilà, tu peux le faire, là c'est dangereux, là ça coupe, là ça pique et voilà...Malgré moi je me suis trouvée à faire toutes ces choses là. Parce que eux, y nous ont pas appris les gens, ils m'ont balancé dans l'truc avec la fourche (c'était de la **survie** plus pour vous), oui, oui, oui, mais on était quatre gamins de la DASS, ils touchaient l'argent pour nous et ils nous faisaient bosser quoi. (pause) C'était ça parce que après la guerre, les campagnes se sont vidées, les hommes sont morts et tout ça. Et moi je suis née en 50 (NDLR Helena a donc aujourd'hui 64 ans). Et c'était en 58. Donc c'était après la guerre 44-45 là (oui, il fallait de la main d'œuvre) et tous les gosses de la DASS, on a tous été placé dans des endroits comme ça. Vers comment ça s'appelle Nevers et tout ça, je sais plus comment ça s'appelle ce département, il y en a eu plein parce que c'était tout vide et tout, parce que les hommes avaient été tués beaucoup dans beaucoup d'endroits, et on était des petits bras pour **aider** les fermiers. Et y a des gens y sont revenus de la guerre y z'étaient abîmés hein donc ils sont revenus alcooliques, ils sont revenus. Donc les femmes elles étaient toutes seules avec les fermes et du coup avec les gamins elles ont mis tout le monde au boulot et voilà. Y en avait de 8 ans, de 12 ans (chacun selon ses capacités). Mais bon, je crois que c'était les

coups, les coups et les abus qui nous détruisaient nous les enfants. Moi jusqu'à 11 ans, j'ai été, j'ai été une bête sauvage quoi. Quand j'étais à l'hôpital, j'étais, on était parqué là un peu et les gens venaient pour prendre des gamins pour les sortir un peu de l'hôpital, mais euh, c'était dur de se dire ils vont nous ramener là. Parce qu'à 11 ans on pense. Mais moi j'avais une **tactique** hein, je souriais tout le temps et je charmais quoi. Je m'disais eux ils ont l'air propre, ils vont me prendre. Et eux c'étaient des personnes âgées hein qui m'ont prises, ils avaient 58 ans tous les deux hein, lui il était retraité de la gendarmerie, 55 ans, oui 58 ans, et sa femme elle 57 ans quand ils m'ont pris. Et j'avais 11 ans, une gamine qui avait vécu dans la nature. J'étais crasseuse comme ya pas. Même à l'hôpital y z'avaient pas réussi à me décaper (rire) Eh ben ça a marché ! Parce que l'amour pour un enfant hein, qu'est ce qu'y a d'autre pour un enfant hein (oui). Un enfant vous avez pas besoin de lui donner de jouets hein, vous lui donné une boîte, deux cartons hein, une bassine d'eau et y va jouer. De l'amour et de l'attention et pis c'est tout c'est ça hein. Et pis **ma mère elle m'a portée, elle m'a dit tu vas être une grande secrétaire, et tu es jolie, tu es intelligente, tu vas réussir. Et c'est ces mots là aussi qui m'ont fait réussir, qui m'ont fait devenir aussi ce que je suis devenue. C'est que j'ai eu quelqu'un dans ma vie qui m'a dit tu es belle, tu vas réussir, tu vas travailler, tu es courageuse** (elle vous a donné confiance en vous) **elle m'a donné confiance en moi**, (des personnes dans sa vie, sa mère, Geneviève et Alain, pour lui donner confiance, la guider) oh ben oui totalement. C'est ma petite mère, elle est morte à 100 ans, je lui ai donné la main jusqu'au bout. Son mari est mort j'avais 5 ans. Il m'a dit surtout ne quitte jamais ta mère... Je souhaite à personne ce que j'ai vécu, quand même. (Aparté sur le décès de sa mère, sur la souffrance, ma mère, les enfants de la DASS, le yoga, sa vie actuelle)

Entretien 2, méthode biographique :

Mon entreprise...Donc ben pareil avec Réveillon, donc ben j'leur monte euh, ils ont trouvé un local et j'leur monte leur institut avec les produits Ingrid Millet et euh, et voilà, donc ben c'est au dessus d'un coiffeur, d'un grand grand coiffeur, donc ben je fais tout ce qui faut, la pub qu'y faut et tout pour développer le euh la, faire voilà des soirées VIP et tout ça pour faire venir les gens, faire connaître l'institut et pis voilà les esthéticiennes sont embauchées, il va y en avoir 2 et qui vont être là et voilà. Donc c'est un truc qui me prend euh, où je reste à peu près 9 mois quoi, pour **aider**, pour faire démarrer c'institut, je fais du public relation hein, la pub, je contacte les gens, je vais voir les distributeurs, pour le produit et tout. Malheureusement ça se passe mal à New York, parce que toujours avec les grosses chaleurs, 40, 50 en été, le produit était proooo (rire) le caviar se barre...Caviar pas frais ca doit faire bizarre et du coup c'est un peu un fiasco (ouais) et voilà et du coup bon y me dit là, il va falloir qu'on trouve autre chose, alors finalement on trouve une autre marque de cosmétique et j'abandonne le projet parce que moi je n'étais là que pour Ingrid Millet. Donc euh, c'est pendant, à la fin de ce stage où nous avons vécu beaucoup de stress et de péripéties que mon cher patron revient, et il voulait peut-être me consoler en m'invitant à dîner dans sa chambre (ils sont toujours malins...) (pause) Et j'lui dis mais vous m'avez dit de venir, on faisait une réunion, c'est quoi les y avait un plateau, là l'plateau avec les là les cloches et tout (rire version pretty woman) là, il est 21h00 (rire) donc on dîne, bon ben d'accord on dîne (rire) et voilà et puis on se boit un bon vin bien sur, bon allez faut pas vous inquiéter pour l'institut et tout et tout et tout (pause) voilà. On va arrêter de parler de travail, on va parler de sentiments (pause) vous êtes magnifique, (pfouhh) irrésistible (d'accord) et là notre ma carrière chez Revillon s'est terminée (vous l'avez sentie s'effondrer avant même qu'il en prenne conscience lui ?) oui (c'est dingue) (rire) et voilà. Je quittais la boîte, il m'a dit mais non, là vous êtes en colère et tout ça. Et du coup ben je suis partie sur Los Angeles puisque j'avais ma sœur qui était

là-bas, une de mes sœurs, une demi-sœur, qui vivait à LOS Angeles ? Donc j'allais, j'étais, j'allais la voir régulièrement et l lui dis bon ben voilà, j'ai quitté ma boîte et j'vais monter ma propre boîte ici. Et elle me dit bon ben écoute regarde, y a tel endroit, tel endroit, tel endroit, et c'est là qu'j'me retrouve dans le spa. Où j'ai monté mon institut dans un spa. Voilà. Donc ça c'était pour l'Amérique. Donc, après ça, ben bon ça a très bien marché, j'ai monté, j'ai fait partie d'un grand groupe aussi aux Etats-Unis toujours, parce que la boîte ça me suffisait pas. Ca s'appelait Business Professional Women. (Think tank, rôle des réseaux, du partage) C'est une association nationale, qui existe je suis sûre toujours, elites'club et où les femmes se rencontraient tous les lundis matin pour un petit déjeuner, a 7h00, de 7h00 à 8h30, quelque chose comme ça, avant l'ouverture de nos business, et on partageait nos (super) des partages de connaissances, de savoir faire ou de savoir être ou euh voilà y avait des comptables, des avocates, des juristes, de Los Angeles, des esthéticiennes, des coiffeuses, tout et on se rencontrait a peu près à une vingtaine, et euh chaque lundi il y avait une personne qui présentait son entreprise. Et qui disait, par exemple, moi j'avais mon institut, j'disais moi j'présente mon entreprise j'ai un institut pour celles qui connaissent pas nanana nanana et voilà cette semaine je vais faire ça. Donc je vais faire un massage et puis on un enveloppement spécial aux algues ou autres, et je vais faire un prix spécial pour toutes les personnes de BPW qui m'envoient une cliente (d'accord) et du coup toutes ces femmes travaillaient d'une certaine façon pour moi pendant la semaine (ouais c'est génial comme idée pour créer un réseau) Ouais c'est cela, c'était un réseau. Je m'étais mis dans un réseau comme ça. Parce que je trouvais qu'on était soutenu, que quand on est entrepreneur, qu'y faut vraiment, quand on a mis la clef dans la porte, on est **seul**, et ça je l'ai expliqué 100 fois enfin plusieurs fois à Alain. On est **seul**, c'est-à-dire quand la chambre des métiers nous a **aidé**, la chambre de commerce nous a **aidé**, si on fait parti d'une chambre, on a suivi les formations pour pouvoir être c'qu'on est, et puis on a trouvé le local, on a déjà dépensé la moitié de notre, de notre argent qu'on avait au compte en banque, parce qu'il a fallu payer un pas de porte, euh, tout ça, les les engager l'électricité, le téléphone, la carte bleue, enfin je ne sais trop, je ne sais trop, et qu'est ce qu'y s'passe et bien à ce moment là, on est (jambes croisées) et du coup on est **seul**, ça c'est l'entrepreneur, le départ d'un entrepreneur, c'est qu'on est à un moment donné, on est **seul**. On est **seul** face à une immensité de choses, c'est-à-dire, je prends mon cas en tant que tapissière, il fallait donc prendre les commandes, faire mes devis, euh, faire le travail (hum hum) aller livrer, aller chercher les meubles quand il faut aller les chercher. Des fois j'ai descendu des meubles dans des escaliers chez les grand-mères, avec un fauteuil sur la tête, pour le ramener à ma maison, à mon atelier. Euh (ça fait penser aux femmes enceintes, vous savez quand vous êtes enceinte, on vous chouchoute de partout, on a plein de cours de sophrologie et tout, et pis quand on est le lendemain avec le bébé dans les bras, on se retrouve tout **seul** à devoir tout faire) oui, à être à la maison, alors il faut que je fasse la cuisine, parce que tout le monde, la vie continue, et personne non plus ne s'arrête auprès de vous. Et vous êtes là **seule** dans votre magasin ou votre atelier et vous dites bon alors, alors un truc très très important chez l'entrepreneur, c'est qu'il doit savoir comment il va gérer sa journée, parce qu'il peut très bien s'asseoir dans son fauteuil et dire aujourd'hui j'ai envie de rien faire quoi. Oh je suis déprimé, hein, y a pas un chat dans mon magasin, il attend, hein ça c'est l'début. (Il faut être proactif se prendre en main, être organisé) C'est parce que il a fait tout ce travail en amont que quand il est dedans, la clientèle fait la queue (oui) hein. C'est pas parce qu'il a déposé tout dans les boîtes à lettres, qu'il a fait tout ça, moi j'ai mis 2 ans à préparer mon entreprise en France. J'aurais peut-être dû passer, j'suis passé des Etats-Unis à ici, mais bon, ça a été beaucoup plus facile c'est vrai quand j'ai monté mon institut à Los Angeles parce que ça va tellement vite là-bas. (ouais) Bien sûr, faut acheter les meubles, faut s'installer, mais c'est pas du

tout la même chose, c'est pas le même mental, pis même j'avais 30 ans, peut-être 20 ans de moins, euh 80, oui, j'ai monté en 2005 mon entreprise, donc euh oui 30 ans. Donc c'est énorme, hein. C'est plus la même énergie, c'est plus la même chose (pause) (oui, c'est vrai) Donc euh, (pause) (vous disiez 2 ans de préparation, et c'est pas pour ça que vous aviez des clients dès que vous avez démarré) Eh non. Ben non. Alors les gens passent, repassent, les gens y disent oh ben on n'a jamais vu votre magasin. Ah bon, alors euh, ben c'est qu'y a bon on dit ya pas pt-être pas assez de lumière, allez faut refaire les lumières. T'avais fait un truc tamisé, maintenant c'est plus tamisé, faut à fond les lumières parce que de dehors on voit rien ! Donc euh, tout est à repenser. Alors que vous aviez cocooner votre petit truc avec des lustres, avec le cristal pour éclairer, faire Feng shui, et tout machin pfiit, tout ça on balaye et on r'commence et la caisse pendant ce temps là hein...le prévisionnel hein y descend, et vous devenez de plus en plus angoissée, parce que le mois il est presque passé et il faut déjà payer le loyer qu'est de 700 euros, pis l'électricité, pis l'assurance du magasin, pis on a rien fait (pause). (Ouais) Ca c'est ça, et on est **seul** ? Et du coup, euh, et pis aussi y a la relation avec votre banquier. Le banquier, quand vous avez une relation personnelle avec votre banquier, vous êtes un peu l'enfant du banquier, il vous dit, vous devriez faire ci, vous devriez faire ça madame euh, il vous appelle par votre nom et tout ça, hein, y vous cocoone d'une certaine...le banquier pro, lui, c'est autre chose (pause) et donc je suis tombée à la Chaix, la SBC Chaix, et j'ai eu un pervers, un homme (problème de harcèlement récurrents) qui s'attaque aux femmes. Donc tous les matins à huit heures et demie, il était au téléphone : « Mme Toulme », vous êtes à découvert de 6.37 euros. Vous savez que vous n'avez pas le droit de découvert ». En tant que professionnel, vous n'avez pas le droit de découvert. Alors vous devez rentrer de l'argent, mais vous devez pas en sortir. Donc c'est horrible. Vous avez la boule au ventre. (Oui) Vous avez des crises d'angoisse que vous avez jamais connues de votre vie qui arrivent là. Vous êtes trempée, c'est les sueurs et tout, et vous pouvez plus travailler. Parce que vous êtes tétanisée. Vous êtes devant le fauteuil avec le marteau, et vous arrivez pas vous êtes comme ça (mains qui tremblent), vous pouvez pas planter votre clou. (Pause) Ca c'est quand on débute une entreprise en France. Je n'ai pas connu ça aux Etats-Unis (d'accord) pas du tout. Ca c'est en France, en France. Donc vous appelez la Chambre des Métiers pour avoir (néfaste spécificité française, plus personne après la création de l'entreprise pour accompagner, aider)...Ah ben vous êtes monté vous êtes euh, vous êtes en entreprise individuelle Mme Toulme, donc vous faites comme vous voulez. Non mais est-ce que euh, vous pourriez me renseigner là-dessus. Ah ben écoutez j'ai pas l'temps. Vous êtes reçu comme dans un jeu de quilles. Une fois que vous avez payé tout ce que vous avez payé à la Chambre des Métiers, y a plus personne. (Oui. Je sais, y en a plein qui me l'ont dit. Une fois qu'on est lancé y a plus personne et c'est là où on a besoin) Oui, alors qu'est-ce que je, qu'est ce qu'elle a fait Helena (réflexivité, distanciation, parfois 3^{ème} personne)? Pour une fois. Bon ben je m'suis dit là ça va pas. Ça va pas. Y a plein de femmes qui sont comme moi, qui ont dû **créer** une entreprise dans cette région là. J'vais en rencontrer, et lors d'un d'un comment ça s'appelle, un p'tit déjeuner, parce que j'allais à tout moi, un petit déjeuner de la chambre de commerce et tout pour rencontrer des gens et tout, j'ai rencontré une femme qui faisait du portage salarial. (Hum hum) et euh du coup euh, on a sympathisé, et puis elle me dit ben viens si tu veux, euh tu veux pas t'occuper de tes papiers de ta compta et tout ça, tu peux faire ton entreprise en portage salarial. Et euh ben j'lui dis oui pourquoi pas ? Bon j'l'ai rencontré et tout ça. Finalement j'ai jamais fait de portage salarial, mais j'ai utilisé leur comptable, qui m'a mis dans la panade, parce qu'il fallait faut se servir aussi du comptable, euh, **faut savoir choisir son comptable**, et j'lui dis moi j'ai une idée, si on pouvait manger au restaurant je vais te dire, te parler de quelque chose que j'ai vécu aux Etats-Unis, voilà je faisais partie d'une

d'une association et je voudrais **créer** quelque chose comme ça en France. Est-ce que tu crois que c'est faisable ? Elle me dit oh ben oui, bien sûr, ben elle me dit oui pourquoi pas c'est une bonne idée et tout ça. Pis elle était très rentre dedans hein elle, elle y allait, elle avait déjà son expérience dan son portage salarial. Pis elle dit moi j'ai plein de gens et tout ça en portage salarial et tout. Ben j'ai dit écoute, j'veais t'expliquer comment un peu le plan, j'veais te faire un plan de comment c'est organisé, et voilà. Pis on a lancé ça. Ca existe toujours, y a 7 ans, 8 ans, ça s'appelle Haut Les Filles (ah mais je connais ! Enfin, j'connais forcément puisque Alain m'en a parlé). Voilà (d'accord Ah génial) Voilà. Et euh, et du coup, mais euh bon donc alors y avait de tout, des comptables, des experts comptables, des tapissières, enfin une tapissière, une coiffeuse, une masseuse, toute sorte de, avocate, euh voilà. Mais **mais ça fonctionnait pas comme en Amérique, la générosité n'est pas du tout la même**. Chacun vient chercher quelque chose que pour lui-même quoi. C'est-à-dire que euh, transmettre à l'autre c'est très difficile ? Y a pas le, tu vois, la spontanéité de dire, ben moi j'peux faire ça pour toi ou autre et tout, tu vois. (Tu penses que c'est vraiment culturel ?) **C'est culturel**. Ouais. Enfin bref, y avait toujours des discussions, elle qu'a pris, elle s'est mise présidente. Moi j'avais déjà été hein, j'avais fait ma vie là-dessus, donc euh j'ai dit bon ben oui fait, c'est bon et tout. Elle me calculait même plus après qu'on ait **créé**, c'est à peine si j'existais. J'me suis pas hein, c'était pas grave ! Et si tu veux, y avait des bagarres, des disputes, des engueulades...oui mais de toute façon ! Alors elle, elle était partie pour avoir des **aides** européennes. Elle avait des grands projets : alors on va faire ci, puis on va faire ça, puis on va nous voir ici, puis on va nous voir là, alors que moi j'étais partie pour (on s'**entraide** ?) on s'**entraide**. Et après, si on a du plus plus plus, et bien on va aller greffer d'autres choses ailleurs, tu vois, comme un peu une tentacule, tu vois ? Mais au départ, on **aide**, alors on avait plein de gens dans la difficulté hein, dont moi, et d'autres qu'étaient. et alors elle leur parlait de projet : alors là, il nous faudrait 10000 euros là y nous faudrait 20000 euros...et nous on était là, à peine pouvant payer nos loyers puisqu'on commençait. Tu vois, j'ai fait ça dans la première année où j'ai **créé**. (Ouais) (Pause) Ca a été donc, euh, après ça, donc moi au bout de quelques années, j'ai trouvé, comme ça, mon entreprise j'ai dû la fermer, j'ai trouvé un poste dans un allez, dans l'éducation nationale, enfin, pour les écoles privées, et euh et du coup je suis allée faire la secrétaire (pourquoi t'as fermé ton entreprise ?) J'ai fermé mon entreprise en 2011, parce que j'ai euh l'économie, les problèmes, hein (les contrecoups de la crise ?) oui, oui, les contrecoups de la crise. Et alors tu sais c'qui se passe chez les gens très aisés, qui ont un patrimoine, c'est-à-dire qui ont l'argent de famille et tout ça, eh bien euh quand y a la récession comme ça, eux y n'bougent plus. C'est-à-dire eux y dépensent plus (y z'attendent) Y z'attendent, euh, alors tu vois je refusais des très beaux fauteuils d'hôtels particuliers. Y a des trucs à Avignon qu'tu peux même pas imaginer quoi. Avec des plafonds à la française. Enfin bon j'ai découvert ... (d'accord). T'as l'cœur qui bat quoi quand tu, t'es dans l'émotion tu vois, tu trembles tu vois presque. Tu vois des bois dorés, tu vois (oui d'accord). Magnifique. Et j'ai eu cette chance de pouvoir faire...Et je leur disais, je disais, bon vous êtes allé voir d'autres tapissiers pare que moi quand même je suis honnête, j'étais nouvelle dans le métier et tout ça. Oui, oui, on est allé les voir, mais ils sont tellement désagréables, qu'on préfère avoir peut-être un peu moins dans les tissus, parce que moi j'avais certains tissus, mais jusqu'à 150 euros le mètre mais après y avait des tissus à 300 euros le mètre, bon et tu sais ces gens là y choisissent vraiment. Donc eux y commandaient des fois leur tissu, y m'l'amenait et puis voilà. (oui) et j'ai toujours essayer de faire **le meilleur de moi** (toujours donner le meilleur de soi-même)—même et je sais que j'avais pas seulement peut-être après les années d'expérience, les capacités d'un tapissier qui faisait ça depuis 50 ans, mais (hum) (aparté sur mon choix de tapissier) ben c'est pareil, eux y z'avaient beaucoup beaucoup de choses à couvrir ces gens là, mais euh bon,

après tout c'est qu'un fauteuil, on va s'en servir comme ça et puis dans 10 ans on aura encore envie de changer le tissu et de refaire les clous, etc., etc.. Voilà donc euh (pause) je suis partie, j'ai travaillé un an donc eux comme employée quoi, je me suis retrouvée au standard.(jamais inactive !) (donc tous ces gens là quand c'était la crise, il ne faisait plus d'affaires ?) Non (oui ? oh c'est fou hein. Parce que c'est pas eux qui morflent le plus a priori) Non, mais si. Parce que tu sais c'est qui font ? Y déplacent l'argent en fait. Par exemple, j'avais un couple très aisé, et ben eux leur fille, elle travaillait dans un grand laboratoire pharmaceutique, elle avait été licenciée. Et bien, ils ont dans leur hôtel particulier, ils ont instauré des chambres d'hôtes pour que leur fille elle puisse avoir un boulot et eux ils sont allés dans leur maison de campagne (d'accord). Voilà, et elle elle fait ce travail dans leur hôtel particulier maintenant et elle gagne sa vie (d'accord). Donc ils ont déplacé l'argent. Ils ont toujours dépensé mais autrement (d'accord). Ils ont dit ceux là ça fait 15 ans qu'ils attendent, ils pourront attendre une 16^{ème} année, ou une 17^{ème} année. (Et finalement ils ont plus, ils exercent plus de solidarité entre eux alors qu'ils en ont moins besoin que des gens plus pauvres en fait ?) Oui (d'accord) Oui, tout à fait. (Pause) Y se retranchent, c'est pour ça qu'ils ont toujours de l'argent. Parce qu'y savent où ils le mettent leur argent, et qu'est-ce qu'y z'en font, et ils le font fructifier différemment. Mais le petit artisan, y reste le petit artisan. Tu sais, en tant qu'artisan, moi j'ai jamais gagné plus de 1000 euros par mois. J'ai travaillé 15 heures par jour. C'est ça être artisan hein, faut vraiment, c'est vraiment un sacerdoce. L'artisanat, c'est un sacerdoce. Y faut qu'tu aimes vraiment ton métier. Mais par contre, quand je me mettais dans un fauteuil, je pouvais après tu vois quand j'avais effacé le banquier du matin et tout, j'me mettais dans le fauteuil, pendant 4 heures 5 heures, j'pensais plus à rien. Ça m'élevait, ça m'emmenait tellement loin que euh, voilà. Et tu voyais toutes ces beautés là dans...J'ai effacé toutes les photos de mes fauteuils y a pas très longtemps, j'ai vidé toutes mes, j'ai tout jeté (tu n'as pas gardé ?), à chaque fois que je voyais ça me. .. (Ah ouais ?) Moi j'aime pas retourner en arrière, et regarder, et vivre sur mon passé et tout ça. D'ailleurs, je me suis défaite de plein de choses, tu vois, j'ai plus de meubles, j'ai plus parce que au fur et à mesure, je me suis défaite du matériel à force de déménager, de changer de vie et tout, et je ne suis attaché à rien. Demain matin, moi j'peux partir avec 2 valises, rien ne me manquera (pause) (c'est bien) Voilà. (C'est chouette). Pis du coup j'ai fermé le magasin, pis voilà. J'ai travaillé. (Pause) Ça a été donc euh voilà 2011. Donc 2012 euh j'ai travaillé donc pour cette entreprise. 2013, donc j'ai travaillé pour des cathos en plus. Anh, des horreurs, y m'en ont fait voir de toutes les couleurs. Mais c'était mais un enfer ? j'ai vécu un an, un enfer, et moi qui croyait que des gens qui étaient dans la foi, la croyance, Jésus, Marie, et tout, comment, comment, mais, je crois que j'ai jamais rencontré autant de méchanceté (à part du chercheur sur la religion) Voilà et du coup euh, donc en 2013, j'ai fait 2 choses en 2013, parce que moi je peux pas vivre sans auto-entrepreneuriat, tu as compris maintenant, j'ai **créé**, je me suis mis en auto-entrepreneur et j'ai **créé** pour les marchés de **créateurs**, j'ai **créé** des articles de des comment on dit, des accessoires de mode (ah je suis sûre que j'ai vu un reste d'ancien site sur internet) (pause) comment ça tu l'as vu ? Little Market voilà, et ben c'est moi ; Little Market voilà. Et donc mais alors y avait une petite qui était qui habitait à Saint Rémy, pas loin de chez moi, et donc je lui ai dit, Lisa, elle était très déprimée, sa mère était malade aussi, lui prenait la tête et tout, une maladie auto-immune aussi et tout, y a des jours où elle peut plus bouger, elle est toute tétanisée dans le corps et tout ça enfin bref, c'est une malade, une maladie qu'elle a déclenché on sait pas trop comment ; Enfin bref. Et Lisa elle en pouvait plus de sa mère, elle venait me voir, elle me dit oh la la la la elle voyait que j'avais préparé toute une ligne de robes du soir pour une cliente, pendant l'hiver, et je savais pas ce que j'allais faire après ce **licenciement**, et euh, (pause) et euh non, entre les 2 encore, après ça oh la la, avec 2 filles de Haut les filles, j'me suis lancée, elles ont monté une

conciergerie (ah oui) conciergerie des Alpilles (hum hum) et euh y en a une qu'a escroqué l'autre. Alors qu'on les connaissait hein et l'autre hein et Myriam hein moi j'ai un **sixième sens comme les nomades** (rôle de l'intuition dans le business) tu sais. Et j'ai dit tu sais avant de te mettre avec Nathalie, je sais pas pourquoi, j'la sens pas, elle dit qu'elle est expert comptable, mais moi je lui ai posé une question pour mon business elle a pas pu me répondre. Et là, il y a un doute chez moi. Elle me dit mais non Helena, elle est expert comptable, pis son frère aussi est à Paris et tout ça et tout. Et j'dis ouais d'accord, j'ai déjà travaillé avec elle et tout et j'ai dit t'es sûre qu'c'est elle qui le fait qu'c'est pas son frère. J'ai dit bon, je viens avec toi pour faire ton emprunt si tu veux mais tu vas avoir...et tu sais ce qui est arrivé ? Elle était enceinte de 5 mois Myriam et elle a eu un caillot au cerveau. (Explication de l'accident de cette amie) et du coup, elle va à l'hôpital, et moi j'avais accepté de faire un travail pour une grosse maison. Les propriétaires venaient de l'acheter, ils avaient besoin d'un gardien pour quelques mois. Et donc j'avais pas de travail, je suis allée faire la gardienne (pause) et donc e faisais partie de la conciergerie des Alpilles. C'était une fonction. Ils cherchaient des gardiens, tu vois, la conciergerie, ça représente, l'entretien des piscines, euh, une conciergerie, c'est le baby-sitting, tu peux réserver les spectacles pour les gens, pour les touristes et tout ça. Et ça c'est une petite entreprise qu'elle avait **créé** à côté de la sienne, parce que elle était Myriam, elle était dans les sites internet. Et elle me dit tu sais j'veux faire un truc avec. Elle m'a poussé, elle me harcèle, et tout, bon j'vais l'faire aller, et pis ça fera un p'tit peu de sous. Et comme mon mari y peut prendre un congé parental pour s'occuper du bébé parce qu'il a pas pu s'occuper du premier, donc comme ça on remplacera le manque de salaire qu'il aura pas, par ça. D'accord. J'dis j'te suis, allez. Je vais faire ma fonction là-bas. Et normalement je suis payée tout les mois. Et le premier mois, pas de salaire. Donc Myriam était hospitalisée. Donc pas de salaire. Elle me dit non, Myriam a été hospitalisée, j'ai eu du mal, nanan, parce qu'il faut payer toutes les factures, tout ça, tous les machins ; et on était 4 employées. Alors bon bon, j'dis d'accord mais là va falloir faire parce que moi j'ai plus rien hein. **Donc je j'emprunte pour manger** et elle me dit, le mois d'après toujours pas de salaire. Deuxième mois, troisième mois, pas d'salaire (pause). J'dis là y a quelque chose qui va plus. Ça se passait très mal avec la bonne femme du château là. Alors moi j'leur dis écoute je reste jusqu'à Noël et après je m'en vais parce que c'est une bonne femme mais insupportable, imbuvable. Une parisienne qu'a acheté un truc à 8 millions d'euros, mais des gens mais horribles, des gens du 16^{ème}, mais qui me traitaient mais comme une merde...j'ai dit ah non hein, moi j'veux bien vous rendre service les filles mais me faire traiter comme ça hors de question. A Noël je suis partie. Je veux passer Noël chez mon fils, j'en ai jusque là de votre bonne femme et tout. Donc elle me dit non faut qu'tu restes et tout. Nathalie. Ah j'dis non, non, j'en parle à (vénère l'intelligence, la culture). Elle me dit non, tu te rends compte, si elle retombe malade, ce sera à cause de toi et tout. Elle voulait pas (oh, le chantage) Voilà, le chantage. Et pus à u moment donné, donc je suis partie. Et en janvier je suis revenue. Je suis revenue au bureau. Et à ce moment là, j'étais au bureau et elle était pas là. Y a un huissier qui est venu. Et y me dit. Bonjour, j'voudrais parler à Nathalie nana. Ah j'dis elle est pas là mais j'suis sa secrétaire. J'peux faire quelque chose pour vous. Y m'dit oui, elle m'avait promis qu'elle viendrait payer l'URSAFF, on a, vous avez trois mois de retard. Et tout ça. J'ai dit comment ça, l'URSAFF est pas payé. Alors là j'ai dit, pas de salaire, l'URSAFF est pas payé, y a un schmilblick. La fille, elle est en train de nous faire un truc pas possible là. Je prends ma voiture. Je vais chez Myriam. Je dis Myriam assied toi. S'il te plaît, reste clame, respire, elle me dit qu'est ce qui a. Parce qu'il faut que je te parle de quelque chose de très important mais y faut pas que tu te fasses du souci. Parce que tout problème s'arrange. Est-ce que tu es d'accord ? Oui, oui, Helena, tu sais bien, on a toujours trouvé des solutions. Voilà. Aujourd'hui, j'étais au bureau

comme tu m'avais dit de l'être pour préparer des choses pour les étrangers. L'huissier est passé. On a un problème. L'URSAFF n'a pas été payée. Elle me dit comment ça ? Elle me dit quand j'étais à l'hôpital, j'ai donné des chèques pour vos salaires. Ben nos salaires, voilà, depuis 4 mois on n'est pas payé. (Comme si elle s'étouffait) j'en ai encore un frisson. Ca m'a passé un frisson dans la tête. Elle me dit qu'est ce qui se passe. Et elle allaitait. Elle me dit écoute, y faut qu'tu viennes au bureau. Elle est pas encore arrivée là mais y faut qu'tu viennes au bureau. C'est grave, parce qu'on est 4, on n'a pas été payé. On te l'a pas dit à cause de ta maladie, mais on n'a pas été payé. Aannnh. Elle dit mais vous faites plus de mal aujourd'hui que si vous aviez dit ça au fur et à mesure. Elle m'a dit c'est grave c'qui se passe. Alors j'ai dit euh, c'est vrai. T'as donné combien de chèques ? Elle me dit j'ai donné une dizaine de chèques. Mais euh voilà. Et là, on est arrivé au bureau, on a commencé. Toutes les filles étaient là. Tout le monde était blanc. Parce qu'on avait vu que j'avais dit la vérité à Myriam alors tout le monde m'en voulait d'une façon, mais tout le monde m'en voulait d'une façon mais était content aussi qu'on ait crevé l'abcès. Et elle était pas là. Et elle dit aux filles mais c'est vrai vous êtes pas payé, aux secrétaires et tout ça. Alors euh, alors elle dit ben non euh, ben on n'a pas été payé, mais pourquoi Helena tu l'as dit ? Et tout, tout le monde avait emprunté à sa famille. Et du coup ben on a découvert qu'elle avait 83000 euros de chèques, qu'elle ne mettait pas sur son compte mais sur le compte de sa mère (oui, j'allais dire, elle piquait l'argent en fait) oui, oui. Et on a découvert que c'était un escroc professionnel. Qu'elle s'était introduit dans le groupe de haut les filles. Qu'elle avait déjà ponctionné de l'argent à des filles du groupe de haut les filles, mais les filles n'avaient pas osé le dire. Personne n'en avait parlé, personne. Un truc monstrueux. Donc si tu veux on a toutes été licenciées. Myriam a dû fermer l'entreprise pour payer les dettes. Enfin bref (aparté sur la cavale de l'escroc). Infernal, mais infernal, on a rendu les bureaux, on avait de très beaux bureaux dans Saint-Rémy. En plus elle venait d'acheter une clientèle de piscine. Donc les gens y z ont vu que y avait des problèmes. Y nous ont quitté les uns après les autres. Enfin, un drame, un drame. Si bien que quand j'ai eu la lettre de **licenciement** dans la main, je suis rentrée, je travaillais 15 heures par jour pour **aider** Myriam à déménager et tout et tout. Je suis rentrée chez moi, je me suis couchée à 9 heures du soir et le lendemain matin je me suis réveillée, j'ai fait une paralysie faciale. (Somatisation) (Aparté sur l'accident d'Helena, lié au drame de son licenciement et à son état d'extrême fatigue, puis à la poursuite des exactions de l'escroc). Donc ben après ça je **me suis mise en auto entrepreneur** avec les, comme tu as vu sur Little Market, et dans le meantime, je voulais faire le marché des **créateurs**, donc euh, donc tous les soirs, j'ai pris une licence d'ambulancier. C'est la première fois que je faisais ça. Et j'ai fait le marché des **créateurs** de Saint-Rémy de Provence (d'accord) (pause) (bonne expérience ?) Non (comment tu en es venue à faire ça d'ailleurs ?) et bien parce que **j'avais des restes de tissu** (effectuation, bricolage). J'avais plus d'argent. J'avais plus d'argent. J'étais au bout du bout là, de mes ASSEDIC, de mes trucs. Et euh, j'ai dit ben y m reste plein de tissus donc qu'est-ce que je peux faire ? Et bien je peux faire des petites pochettes, euh, j peux faire des petites, des trucs, j'avais des beaux tissus, tu sais, des chutes de tissus de tapisserie, et euh, tu sais y a des sacs en tapisserie et tout ça (oui, oui, c'est très tendance) et voilà. Les serre-têtes en plume (t les bagues ?), les bagues. Voilà et du coup ben j'ai dit, j'avais de la dentelle aussi, j'ai fait des choses en dentelle, et j me suis dit ben au moins voilà, ça va...J'sais pas où ça va aller. Pis après, j'ai dit à Lisa, donc j'ai eu Lisa qui était très déprimée, allez Lisa, tu te bouges, elle avant encore rien fait mais elle sortait d'une école de couture elle, donc je l'ai formée sur les, sur les trucs, voilà. Et maintenant elle fait des bagues toute **seule**, elle se débrouille, elle met des choses sur son petit site, toutes les semaines je vois un petit truc nouveau. Ca s'appelle He-Lisa (d'accord) Voilà, sur Little Market, et tu vas voir y a toute une

collection de bagues, de petites boucles d'oreilles, et tout ça. Moi je ne fais plus rien parce que je ne peux plus coudre et tout ça, mais voilà, je suis contente parce que Lisa elle fait son petit bout de chemin, c'est une jeune, elle a 22 ans, et voilà. Et en tous cas, elle m'a dit Helena, j'ai jamais été aussi heureuse que euh, tu m'as sorti de mes crises d'angoisse, tu m'as sorti de plein de choses, tu m'as dit comment je pouvais utiliser mes mains, et de quoi j'étais capable. Maintenant elle fait le marché toute **seule** le matin à Saint-Rémy (ouais) Voilà. Et euh en même temps, donc en même temps que ça, j'ai trouvé un emploi de guide touristique, à Notre Dame de Beauregard. Hum hum, l'année dernière, c'était mon dernier poste, où j'ai guidé les gens dans un dans une exposition de géologie. (D'accord). Voilà (pause) donc j'étais au **chômage**. J'ai eu 500 euros par mois depuis octobre l'année dernière, et ce mois ci 180 euros. (Pause) Voilà, tu vois. Alors donc quand j'ai eu 500 euros de **chômage**, c'était le mois de novembre, octobre, j'ai dit bon je peux plus garder mon appartement. J'avais un appartement de 600 euros à Saint-Rémy. Donc je peux pu garder mon appartement. J'ai rendu mon appartement. Et j'ai dit à Claudine, écoute je vais m'acheter une caravane. Et je vais aller m'installer euh, quelque part avec ma caravane. Et elle me dit écoute non, pas pendant l'hiver Helena, on est au mois d'octobre, tu ne vas pas... Viens à la maison. Moi, les enfants sont partis et tout ça. J'ai une chambre au premier étage et tout ça. Et en venant apporter des cartons chez elle, je vais voir mon oncle qui a 89 ans, et je vois que la maison était fermée. Mais je pense qu'il y a des gens qui habitaient là, parce qu'elle avait toujours été louée. Et il me dit ben non, j'ai rien pour te mettre tes cartons parce que les deux garages sont pleins, mais euh, pourquoi tu ne mets pas à l'étage. Et pis y m'dit, mais t'as pas de maison. J'lui dis non, là j'vais aller chez ma copine pis après j'vais voir. J'vais chercher un p'tit studio, un truc comme ça. Mais y m'dit eh mais va dans la maison, de toute façon elle pourrit la maison. Tout est moisi en bas, ça pue et tout. Y m'dit moi j'ai plus envie de m'en occuper de cette maison. Elle est en train de se dégrader, les vitres en bas sont cassées, enfin bref. Et euh essaye de voir ce que tu peux faire. Ne me demande rien. (Pause) Et euh, ben voilà. J'ai dit bon ben, j' m'installe là. J'ai dit à Claudine, écoute j'reviens chercher mes cartons, je m'installe ici. Donc j'ai vécu dans le froid jusqu'au 15 décembre (ouais), un froid de canard, et pis après ben euh voilà, j'ai dit à mon oncle, écoute je te les rendrai un jour, mais si tu pouvais me prêter 500 euros pour mettre du fioul, ça serait bien, parce que l'eau froide pour se laver, chauffer la gamelle, me laver les cheveux dans le lavabo et tout ça euh. Tu vois c'était... Bon j'me dis tu l'as fait à Kaboul, tu sais (oui, mais bon). Il arrive un moment... (L'âge pèse !) Il faut arrêter quoi. Et du coup. Voilà. L'oncle a commencé à me dire, oui, comment ça se fait, à ton âge, t'as tout perdu, et tout. Ben, j'lui dis voilà, les soucis de la vie, et puis l'accident d'Alain nous a coûté, on peut dire la peau des fesses (explication du grave accident de son mari et du coût de la guérison). C'est ce qui a cassé notre couple. J'ai dû abandonner tout, le travail, la chambre stérile, t'imagines, je sais plus combien c'était, 600 euros, euh 6000 francs par jour ou quelque chose comme ça. Un truc énorme. On n'avait pas. On avait un petit pactole, mais on n'avait pas ça (et y avait pas...) et l'assurance, la Fédération Française d'ULM avait assuré tout, il était instructeur, il était assuré, il était en compét, il était assuré, mais notre kamikaze, il a voulu instauré une course en plus long, il a voulu faire un, comment on appelle ça, tu sais (un record ?), voilà pour le livre des records. Et là, ça n'a pas fait. On revenait de Pologne où il avait gagné les championnats d'Europe, et tout ça. Il était champion du monde, il allait être euh (pause) voilà. Ou il allait. Non, il était champion d'Europe et il faisait les championnats d'Europe. (Aparté sur la séparation du couple après le rétablissement lent de son mari, qui veut continuer à voler). Tu ne peux pas couper les ailes à un oiseau, donc tu rentres avec ton fils, et tu vois ce qui va se passer. Et j'ai attendu, attendu, attendu. J'ai été dans une espèce de bulle, tu sais j'voulais pas voir tout ce qui se passait. Et puis un jour il est venu avec

une jeune femme. Super. Au bout de 3 ans. Il venait voir son fils, il repartait, tout. Parce que j'étais monté à Paris moi, pour vivre à côté de lui, moi, einh, j'ai pris un appartement, 11 m2, puis 20 m2, 25 m2, j'avais trouvé du boulot. J'avais mis mon fils dans une bonne école et tout. Et au bout de trois ans (tu faisais quoi là haut alors ?) Ben, je travaillais dans un salon de thé. Ouais (pause) et là euh, je le vois revenir avec une jeune femme. J'étais dans mon association. Mon fils avait 6 ans (à part sur l'annonce de la séparation du couple et le retour dans le Sud d'Helena et son fils, qui sont hébergés, ainsi que sa mère déménagée de Normandie, dans la villa où loge aujourd'hui Helena, achetée par son oncle à cette époque là. La réconciliation avec son ancien mari qui a refait sa vie, le fait qu'Helena commence à s'occuper enfin d'elle-même). Si tu veux, tu vois, je me suis battue. On m'a mise au **chômage je sais pas combien de fois et à chaque fois, j'essayai de rebondir et de me dire, y a toujours une solution.** Et donc, ma dernière solution, après donc, guide, alors là, j'ai passé 6 mois près de la vierge Marie là haut, à Notre Dame de Beauregard. C'est un endroit exceptionnel : une vue, et un paysage paisible, dans un monastère (c'est génial ça). L'exposition était dans un monastère. Donc euh, c'était Notre Dame de Beauregard, et c'était magnifique, avec une chapelle, euh, foufff. (Présentation du lieu, de son séjour, de sa « reconstruction ») Et quand je suis revenue, je me suis dit Helena, tu peux pas être au RSA, c'est pas possible, c'est pas toi. Et j'ai écrit à l'univers : moi, j'ai besoin d'un travail où j'**aide** les autres. Quelque chose, mais avec du monde autour de moi. Je veux plus, je veux plus être **seule**. Je veux pas être un entrepreneur tout **seul**. J'ai entrepris déjà de nombreuses fois **seule**, avec ma clef dans la porte. **Seule**. Je veux plus de ça. Je suis **seule** dans ma vie déjà. J'ai pas d'amour, j'ai pas d'amant, j'ai pas tout ça. Alors dans le travail, je veux partager quelque chose avec un groupe de personnes. Et j'ai parlé à l'univers comme ça. Et euh, (pause) j'ai écrit la lettre à l'Univers le 7, parce que je l'écris, hein, je demande, je fais des mots comme ça, et le 14 ou le 13 ou le 14, je me suis mise sur mon ordinateur, et je me suis dit voilà, tu es bien chez toi, tu es bien à ton domicile, un travail à domicile. Donc j'ai tapé travail à domicile et puis bon, j'ai cherché, j'ai vu des trucs « **aide** à la personne » et tout ça, moi j'ai assez de l'oncle là, c'est bon, j'ai donné, ma mère jusqu'à 100 ans, et tout. Je veux vraiment quelque chose qui est vivant, où les gens se battent et tout, comme ce que j'ai vécu en Amérique, quoi, des gens qui ont l'envie de vivre et tout. Et figure toi que je tombe sur un site (pause), donc je tape, emploi à domicile et je tombe sur un truc qui s'appelle LR Health and Beauty Systems. (Hum hum) Marketing relationnel. Et j'dis ça ça me parle, marketing relationnel, marketing de réseau. J'ai fait ça aux Etats-Unis, j'ai vu ça aux Etats-Unis, j'ai fréquenté des gens qui faisaient ça, avec Mary K. Elles avaient une Cadillac rose quand elles avaient vendu les cosmétiques Mary K. Et donc je fais, je tape, je veux en savoir plus, et là, j'ai une jeune femme qui m'appelle, qui me dit bonjour, voilà, vous avez demandé des informations sur LR et tout ça, qu'est ce qui a fait ? J'lui dis ben écoutez j'suis allée voir. J'ai vu alors j'ai lu en diagonale, honnêtement, donc je sais que vous êtes dans la Beauty and Health, la santé et la beauté, mais j'ai surtout vu des visages de gens, mais tellement heureux, et je m'suis dit mais qu'est-ce qu'y font tous ces gens là pour être tellement heureux ? Et elle a ri ! Elle a ri (rire) et elle m'a dit, et ben voilà, nous faisons du marketing relationnel, est-ce que vous connaissez ? J'ai dit oui, oui, j'ai vécu aux Etats-Unis 10 ans, alors je connais un peu. J'ai dit ben oui, j'veux en savoir plus. Elle m'a dit je vous envoie le pack d'information. Et le pack d'information, je regarde, je regarde la démo. Je me dis c'est exactement ce qu'il me faut. Donc je lui renvoie la suite « si vous voulez en savoir plus », et elle m'envoie le pack de décision. Pack de décision, voilà, on est en quoi, on est en VDI, c'est quoi, c'est la vente en directe, c'est un statut qui a été signé avec la France, hein, c'est une boîte allemande LR, ils existent depuis 30 ans en Allemagne et euh, (ça s'écrit comment ?) L.R., deux grandes lettres, moi je l'ai appelé Liberté Retrouvée, c'est

pas ça (rire, c'est ce qu'on en fait) C'est ce qu'on en fait, exactement. Et euh, ça devait être les personnes quand elles ont **créé** ça au départ. Et du coup, elle m'envoie le pack de décision, et puis je décide. Et elle me dit, mais qu'est ce que vous voulez être ? Vous voulez être consommateur ? Distributeur, faire des petites euh tu réunis les gens, tu fais des portes ouvertes et tout, et puis tu vends euh le produit. En fait c'est le produit à l'aloë vera. (Explication sur le produit et ses bienfaits). Donc je me renseigne auprès d'elle et elle me dit voilà comment on fonctionne, les gens pensent en fait que c'est une histoire de pyramide le marketing relationnel, mais en fin de compte c'est pas une pyramide. D'abord c'est interdit en France la pyramide. Moi je l'appelle l'arbre généalogique, donc c'est plus un arbre, une arborescence, c'est-à-dire, que tu es là et puis tu trouves. Moi, j'suis constructeur, oui, donc tu peux être distributeur, donc vendre à tes amis, à ton petit groupe que tu connais, et puis, d'amis en amis, les gens disent oh ben moi, je me soigne avec ça, et puis d'autres amis viennent et ça se...et tu peux faire constructeur, c'est-à-dire, tu dois consommer, ça c'est sur, tu es distributeur, ben tu es distributeur jusqu'à un certain niveau, et moi ce qui m'intéressait, c'est d'être constructeur, parce que quand tu es constructeur, tu **aides** l'autre à monter sa propre entreprise. Parce qu'on est tous indépendants. On est totalement indépendant. On est VDI, donc on a un statut, on est à l'URSAFF. Bon, pendant 3 ans, ils nous payent nos charges sociales, pour nous permettre de démarrer, que la machine se mette en route. Parce que tu gagnes pas vraiment beaucoup d'argent au départ. Au bout d'un an, tu peux te faire 1600 euros par mois. Mais au départ tu gagne 200, peut-être 300 mais tu réinvestis, puisque c'est ton entreprise, donc tu investis pour **construire**, si tu veux **construire**. Si tu veux faire euh du maquillage, ben tu vas investir dans une valise de maquillage qui coûte 1000 euros. Mais comme tu as 40% sur tous les produits, ça coûte quand même moins cher. On est presque payé, nous, parce qu'on touche beaucoup de bonus, à nous laver, et à nous mettre des crèmes. Parce qu'à chaque fois qu'on commande, on nous donne ci, plus ci, plus ci, plus ça. Voilà (d'accord). Donc je me suis dit ben c'est bien parce que je vais pouvoir **aider** des gens. (Hum hum) et c'était ça le départ de mon propos à l'univers tout de même (ouais, ouais). Donc là, j'ai pris Claudine, Claudine elle est shaman, elle vient de monter son entreprise en entreprise individuelle, elle vient de monter le massage, elle fait de la PNL, développement personnel et tout ça. Donc Claudine elle guérit, elle soigne très très bien les gens, elle est fabuleuse. Et euh, et du coup, ben elle, elle va rencontrer beaucoup de gens, donc elle est dans ma première construction. Elle va rencontrer des gens. Et avec ces gens là, elle va **construire** aussi. Il va y avoir une personne qui va lui dire « écoute, Claudine, j'aimerais bien faire comme toi », tu vois « alors tu veux quoi, tu veux un complément de revenu, tu veux que ça soit juste pour payer tes vacances, alors t'es juste distributeur, tu veux **construire** pour l'avenir, parce que nous, moi je **construis** un patrimoine en faisant la construction. Je vais pas utiliser mon argent tout de suite, mais dans 5 ans (NDLR Helena aura donc 69 ans), voilà, je me serai refaite en fait. Et là, ben je vais avoir un couple qui veut faire comme moi. Tu vois, j'ai reçu dimanche, ils sont venus pour se promener parce qu'ils en ont marre d'être à Avignon. Ils m'ont dit mais qu'est ce que tu fais, t'as l'air vraiment euh tellement heureuse et tout ça. Ben voilà, j'fais ça. Alors lui, ben y vient d'être licencié, il est en litige avec son entreprise et tout ça, elle elle travaille à l'hôpital. Alors y dit « oh, nous ça nous intéresse, parce que moi j'ai l'argent pour l'instant parce que je gagne ma vie, mais pour **construire** un patrimoine, j'arriverai jamais à mettre de l'argent de côté. » Que ça, tu t'en rends pas compte, parce que les gens qui sont au dessous de toi, tu as 9% sur eux, à chaque fois qu'y travaillent, qu'ils vendent quelque chose, et comme on les forme, on a des formations, alors ça c'est très bien parce que le gars qui est notre ligne de hein en ligne enfin en tête de ligne, notre up line, il a fait un truc incroyable, c'est-à-dire il a rencontré LR, et puis il a vu comment les allemands

fonctionnaient, et ils s'est dit mais avec les français ça va pas fonctionné, parce qu'ils ont pas cette culture du marketing relationnel. (Oui) de réseau. Alors moi, je vais tout leur mâcher le travail, je vais leur préparer des formations, avec les gens qui sont là depuis 2 ans ou 3 ans, ils vont devenir formateur, une soirée par semaine, chacun va donner à l'autre ce qu'il a reçu. Donc y va transmettre le savoir, comment faire. Donc tous les soirs, le lundi j'ai une formation, le mardi j'ai une formation, de construction, le mercredi j'ai une formation de pour tenir un tableau de statistiques ou de tu vois de ce que je vends et tout ça. Et du coup je suis jamais **seule**. On est 100 ou 200 à suivre la formation. Après on pose des questions. Le gars y m'repond et puis voilà. 22h30 tous les soirs c'est fini, et il a monté un truc, mais tellement chiadé, que tu peux pas, tu peux pas dire je peux pas réussir, quoi, à moins tu sais pas te servir d'un d'un ordinateur et tu sais pas te servir d'un téléphone. Parce qu'il a monté le gars, je vais te dire, il a monté ça y a 6 ans, donc il était, chez pas dans quoi il était, p't-être qu'il était informaticien, je sais plus, parce que chaque fois qu'on va aux journées vision, les gens parlent de leur vie, et comment y z'en sont arrivés là. Et 6 ans plus tard, il dit, j'ai toujours le même téléphone et le même ordinateur, et il fait tu sais combien de chiffre d'affaires ? Au bout de 6 ans (pause) Donne-moi un chiffre. (Je sais pas euh, par an, euh je sais pas moi euh, 100 000 euros)...15 millions de chiffre d'affaires annuel (rire, pétard, c'est juste inconcevable) C'est inconcevable hein ? Et alors y z'ont fait des journées starter où on va voir des gens qui ont qui commencent comme toi, comme moi, d'autres qui sont là depuis un an, d'autres qui sont là depuis deux ans mais qui vont toujours aux starters pour rencontrer les personnes (voilà, ouais) et une journée vision, là on est 400 j'y suis allée, là, j'y vais samedi, une fois par mois. Nous c'est Toulouse parce que Jean-Marc est de Toulouse et c'est notre euh, nous on est vraiment avec la crème de la crème, mon leader à moi, et euh, et là, y récompense, c'est vraiment un système américain, toutes les personnes qui sont montées, qui sont passées managers, après seniors managers, après leaders de tu vois, tu passes, tu deviens bronze, argent, platine, or, ya tout un plan marketing qui t'**aide** à grimper, tu vois. Et euh, tu vois les gens qui sont super contents, ils ont tous la banane, tous le sourire, et ceux qui sont passés à 11%, par exemple qui gagnent, et bien tu es invité à l'hôtel, on était dans un hôtel 5 étoiles à la salle de conférence après y t'invitent t pour le dîner (ils savent vous motiver) tu vois, après ils t'invitent, ils t'offrent un voyage, là par exemple, ils nous ont fait la formation de Grèce. (Ouais) Ils étaient tous partis en Grèce, là, tous ceux qui avaient gagné le voyage, ils étaient en Grèce et le gars qui fait la formation sur la construction : « bonjour, bonjour tout le monde » et tout « bonjour Helena, ben oui, ben je suis en Grèce hein » (rire), ah ben oui (rire, c'est sur ça motive) Et alors aussi au bout d'un moment, y veulent pas qu'on tombe en panne de voiture et tout non plus, alors ils ont fait un système de leasing de voiture, et quand t'as atteint le niveau, et ben y t'offrent, euh, y a de l'argent que LR met dedans, ça s'appelle le bonus leader voiture et tu as cette voiture, alors ça commence avec une Twingo, après t'as un peu plus gros, et après tu passes à une Mercedes, parce qu'ils ont fait un partenariat (les allemands) les allemands avec Mercedes et pis après ben le dernier, quand euh, parce qu'ils élisent des présidents aussi. Dans le cas où le président de LR s'en va, y a déjà 5 présidents en attente (d'accord) et ces gens là y gagnent beaucoup d'argent hein. Et ben eux y z'ont la Porsche (et ben oui) (rire) mais t'y crois pas. Tu te dis c'est pas possible (ça aussi c'est un truc différent de notre culture française, où l'argent culpabilise vachement alors que là c'est) Oui, en Amérique, c'est bien de gagner de l'argent. T'as une grosse maison, super, t'as une grosse voiture, c'est super. Et tu sais quand j'ai fait ça, j'ai appelé, bien sûr, mon ami Alain, et Geneviève, et Alain, y m'a dit, mais euh, parce que j'avais un livre, l'entreprise du XXIème siècle, que j'ai trouvé là-dessus, parce qu'ils te conseillent des livres à lire et y m'a dit c'est ça le futur, parce que tellement de gens vont être licenciés de boîte, y va y avoir tellement de gens que les

gens vont se mettre en entreprise, ils vont **créer** leur entreprise. Et le marketing relationnel va marcher (oui). Peut être il leur faut encore 10 ans. Mais ça marche de plus en plus. Et ça, LR il l'a fait, tu vois, il a développé ça en Allemagne il y a 30 ans. Donc eux y z'ont déjà essayé tous les tu sais tous les problèmes, les trucs. Jean-Marc lui, ben il a, ce qu'il a fait quand il a monté ce truc avec toutes les formations, tout ça, le système, ben il encadrait tellement les gens que personne n'a envie de le quitter. Donc même si on vient nous débaucher pour faire du marketing relationnel ailleurs, on n'ira pas, parce qu'on sait qu'on est tellement, et tu verrais cet homme, je l'ai rencontré, mais il est d'une simplicité (pause) mais d'une gentillesse (il reste près du terrain, il faut qu'il passe auprès des gens dans ce métier). Tu le rencontres, il est là, il te répond (oui, avec 15 M€ de CA par an, y en a beaucoup qui décroche). Et la France, comme il a **construit** ça, nous cette année on a fait +14% alors que l'Allemagne a fait +6%. Et les allemands lui ont demandé, l'ont sollicité, pour aller retravailler leur système de formation (chapeau). Voilà, donc j'ai rencontré une belle histoire (une belle aventure) Une belle aventure, on en reparlera dans 5 ans. Mais voilà. Je me suis donnée, euh, j'ai fait un planning, parce que tu sais, la question qu'ils te posent, c'est, et d'ailleurs pour tout entrepreneur c'est très important cette question. C'est pourquoi, pourquoi tu veux faire ça, pourquoi tu te lances là-dedans, quel est ton objectif ? Est-ce que tu vas, est-ce que tu veux faire ça parce que tu as envie de euh, d'avoir euh, d'acheter une maison à tes parents, est-ce que tu as envie de t'offrir une belle maison, est-ce que tu as envie euh de faire des voyage euh à longueur d'année, est-ce que tu, c'est quoi ton rêve, on revient toujours au même. C'est quoi. Tu sais que moi, en fait, je n'ai plus voyagé depuis 20 ans, j'ai beaucoup voyagé hein, mais je n'ai pas voyagé depuis 20 ans. Et je n'avais plus de rêve (pause) et ben ce papier il a été très difficile à remplir pour moi, très très difficile, parce que je me disais mais pourquoi je le fais au fait ça. Ben pour sortir des minima sociaux. (Pause) Pourquoi je le fais ? Et j'ai cherché, et j'ai cherché, et tu sais, j'avais écrit plein de choses, mais il y a 5 ans, y a 10 ans. Je suis retourné dans mes cahiers et tout ça, pour retrouver mes rêves. Mais je n'arrivais pas à (mettre la main dessus) je n'arrivais pas. (Et tu as trouvé) J'ai trouvé des choses. Par exemple je voudrais un camping car. (Aparté sur le coût des campings car et sa recherche de rêve, caravane Val de Loire, humanitaire....). (Le travail c'est jusqu'à la mort pour toi alors ?). Ben ouais. C'est à dire j'ai fait un objectif jusqu'à platine, c'est 72 ans (d'accord) Et si tu veux si je vais même jusqu'à argent, si je veux vendre mon truc à argent, comme tu as **construit**, parce que ça te rapporte à peu près 5000 euros par mois, (hum hum), tu le revends et bien tu auras 5000 euros par mois jusqu'à la fin de tes jours. Parce que tu as **construit**, comme une entreprise que tu revends, et bien ils considèrent que si tu t'arrêtes là, tu quittes ton truc parce que tu en as marre, tu veux plus faire, ou bien tu as 70 ans, et euh voilà. C'est pour ce patrimoine que moi je me suis dit, je me lance tout de suite dans la construction. Je vais faire un peu de distribution, tu vois là j'ai déposé un catalogue chez la fleuriste, en allant acheter ma plante. Elle me dit pourquoi vous acheter une plante comme ça. Et bien parce que je dis je vends des produits à l'aloé vera et je veux montrer à mes clients. Ah bon mais ça fait quoi l'aloé vera. Ben ça guérit, et ça fait ci et ça fait ça. Ça m'intéresse parce que j'ai des douleurs là et là et là. Tu vois, je lui ai vendu pour 100 euros de produits en l'espace de 5 mn quoi (d'accord, tu es douée, rire). Non, non, parce que je suis très naturelle. Je ne me prends pas la tête. Tu vois, je ne me fais pas oh la la, mais si elle me refuse euh, tu vois. C'est ça la peur des gens qu'ils ont il ne faut pas, la peur c'est, il faut quitter ça, la peur. Parce que pourquoi la peur, la peur de mourir ? **Tu joues pas ta vie quand tu crées une entreprise, tu joues quelques centimes d'euros, des fois quelques centaines d'euros, mais jamais des milliers d'euros.** Tu vois. **Tu te dis bon ben là ça va plus mon entreprise, comme moi, au bout de 7, 6 ans, bon ben je ferme.** (Notion de pertes acceptables) Alors j'ai payé mon pas de porte 8000 euros. Ben oui, je

voudrais bien le revendre mais euh, y a personne pour l'acheter. Je fais quoi ? Je creuse mon trou où je pars et me dire bon ben voilà, t'as investi, il faut bien investir. Là, j'ai investi 105 euros de produits pour démarrer. (Hum hum) J'ai pas joué ma vie. Et en plus je les consomme. Je me barbouille tous les matins avec (c'est pour ça que tu es aussi rayonnante) (rire) (tu es la meilleure démonstration de tes produits). Je suis en pleine forme. Je cours maintenant le matin, avant j'avais la sciatique, je l'ai plus. Parce que moi j'ai une sciatique à répétition. Depuis un mois et demi que je bois de l'aloë vera, j'ai plus la sciatique (description des symptômes disparus). Tu sais, je ne prends jamais de médicament. J'ai d'ailleurs pas de complémentaire, j'ai pas les moyens. Donc j'ai pris 16 euros d'assurance avec ma banque et je n'ai qu'une ostéopathe, de l'homéopathie, de la naturopathie, je n'ai que ça (et ça marche super bien) (aparté sur les bienfaits de la naturopathie) Voilà. Donc ben là, tu vois j'ai eu ces gens là. Donc y m'ont dit ça. Je lui ai envoyé le pack d'information. J'attends qu'ils me répondent. Parce qu'il faut pas non plus harceler les gens. S'y me répond pas, qu'il a lu et qu'il est pas sûr, hein, il faut qu'il réfléchisse pour sa vie. C'est pas la mienne. J'ai pas à le convaincre. Hier y me disait, oui, mais y offrent pas de cadeaux dans les produits....Je lui disais, mais ne te comporte pas en employé, comporte toi en chef d'entreprise. Là tu vas être ton patron. T'en a marre de tes, d'être employé, sous-employé et tout, alors sors de ça et donc, j'écoute. Alors après on te conseille un autre bouquin, *Père riche Père pauvre*, un superbe bouquin, et *l'entreprise du XXIème siècle*. (Très paradoxal...Idéal pour le patron libéral, se concentrer en patron en étant employé !) Pareil, je lui dis il faut commencer à acheter des bouquins. Y m'dit non, puisque tu les as, tu vas me les passer. Ah, je lui dis non, si tu es un entrepreneur, tu investis pour ton entreprise, tu investis dans ta culture, dans. (Comme moi qui investis dans ma thèse ! rire, aparté sur l'investissement « utile ») Ben oui, moi, j'avais pas l'argent, j'ai fait un vide-grenier, j'ai vendu pour 80 euros, j'ai, voilà. (Belle aventure) Voilà, alors j'ai lu un livre y a très longtemps, et ça c'est un livre qui m'a **aidé** à faire mes petits mots et à écrire à l'univers et tout ça. Et c'est un canadien qui a écrit cela. Et c'est D. Sévigny : *Penser, gérer, gagner* (aparté sur le contenu du livre, la peur, travail sur soi). Moi quand j'avais mon magasin, j'avais des crises d'angoisse des fois avec mon banquier. Je m'endormais le soir, je me réveillais le matin trempée. Des crises d'angoisse, j'avais jamais connu ça de ma vie. Et je m'en suis guérie toute **seule** sans médicaments, sans rien. (Aparté sur les maux, les mots à bannir, comment **positiver**, les aléas de la médecine et l'autonomie nécessaire du patient, installer du **positif** dans sa tête)

Entretien 3, semi-directif : (à ce stade, seules les bribes de discussions significatives ont été conservées)

- C'est quoi pour vous la réussite ?
- C'est être heureux dans ce qu'on fait, on a hâte d'aller à son travail quand on est sous la douche. ..Il faut pouvoir subvenir à ses besoins. L'argent, c'est fait pour circuler. Je suis un peu une survivante, alors je connais le prix de la liberté et de la vie. Offrir, aider aussi, ça procure du bonheur. Je ne suis pas attachée aux biens matériels.
- Pourquoi avez-vous tant de fois créé votre entreprise ? Est-ce par opportunité ou par nécessité ?
- J'ai créé parce que n'avais plus le choix. Là, par exemple, à 64 ans, sans travail, je n'ai pas le choix. Ça me donne la niaque. Je suis une multi-récidiviste. (elle reconnaît d'entrée de jeu créer par nécessité, mais son discours est très positif. La nécessité ne transparaît que peu. Elle se sent

leader, battante, avec une vision, se sait charismatique, a construit avec le temps une forte estime de soi.) Les sociétés pressent comme des citrons. On est toujours en position de larbin. Pour être heureux, il faut être indépendant (souffre de la soumission) En fait, je suis employée quand je perds confiance, disons que je serais plutôt une employée par nécessité (encore un paradoxe) Je fais ce que j'ai envie de faire. J'ai une grande capacité à épouser le moment et le lieu. Je suis née l'année du cheval, je suis pleine d'énergie. Souvent, l'entrepreneuriat fait peur aux autres. On nous prend pour des vantards. Mais en fait, il faut être très humble. Il y a beaucoup de charges, on travail 15 heures par jour. On a la tête dans le guidon. Franchement, il n'y a rien à envier. Seulement, la liberté ! Avec toutes les charges qu'on nous prend, on ne peut pas croître, ni avoir d'employé, ni même d'apprenti. Les charges du RSI (NDLR : Régime social des indépendants) par exemple sont bien trop importantes. On est tout seul, tout seul....Alors on tient 6 mois, 2 ans, peut-être 5...Le seul moyen, c'est d'être en couple. Souvent la femme peut se charger des devis, de la compta, des relances. Mais, moi, je devais tout faire seule, les livraisons des commandes, et le travail bien sûr. J'ai travaillé 7 ans dans le luxe : les gens ne sont jamais contents, j'ai eu de très mauvaises expériences. Je suis usée. Avoir travaillé autant pour si peu. Il faudrait moins de charge pour pouvoir embaucher une personne pour nous soulager, hors du couple, un jeune par exemple pour lui donner de l'expérience.

Annexe 13 Réponse d'H. au questionnaire standard

Sur la base du questionnaire « entrepreneur » utilisé dans l'étude exploratoire et du cadre préparé.

Axes :

1/ Ce que nous sommes :

- Signalétique (voir ci-avant et ci-après)
- Savoir-faire : formatrice, couture, tapisserie, esthétique, massages, costumes (éprouve des difficultés à énumérer)
- Savoir-être : honnêteté, tolérance, patience, transmission de savoirs (« c'est comme la multiplication des pains »)
- Personnalité : vivante, communicative, ouverte, curieuse, volontaire, courageuse, positive
- Centres d'intérêt, goûts : sport (course à pied, marche dans nature), mer, théâtre, danse, bricolage (jardin, tapisserie), associations et entraide, musique classique, opéra, danse, chevaux (puissance) et équitation, arts martiaux (ceinture bleue de Tae Kwan Do), flamenco (« espagnole d'adoption »)
- Motivations (VP) : **liberté**, personne pour dicter ce que je dois faire. Je sais aussi cette fois que je peux aller plus loin en écoutant ce qu'on me dit. A 64 ans, même si je suis toujours un peu un électron libre, je suis fonceuse, mais je note les conseils, je vais faire comme on me dit.
- Locus of control/maîtrise du destin (VP) : oui ? Bp d'auto-discipline
- Intuitions (VP) : oui
- Discontinuité ou déplacement (VS) : oui

2/ Ce que nous savons :

- Compétences : ci-avant
- Savoirs, connaissances : écoute beaucoup de K7, lit des livres sur l'entrepreneuriat, écoute les témoignages. Management multi-culturel, anglais, voir ci-avant
- Diplôme : certificat d'études, CAP sténo, BTS secrétariat de direction, licence (AA) en histoire de l'art, TOEFL et TOEIC, diplôme GRETA de tapissier
- Formations : formation en esthétique, en management de la CCI et de la CDM
- Expérience : voir ci-avant
- Difficultés rencontrés : **solitude** : découragement, manque de reconnaissance. On travaille, travaille, travaille ; il ne se passe rien. Il faut être toujours en train de sourire, disponible, pas fatigué. C'est encore plus ingrat quand on est un artisan : les clients ne veulent pas traiter avec les employés mais seulement vous. Il faut donner de sa personne, beaucoup. **Transition** : c'est toujours difficile de passer d'employé à employeur. On est toujours en train d'apprendre. Il faut écouter les autres. **Banquiers** : ce sont les premiers à détruire les entrepreneurs. Le Crédit Mutuel m'a forcé à ouvrir un compte

professionnel alors que ça n'est pas obligatoire. J'avais une carte bleue, et pas le droit de faire de retrait en espèces ! je payais 50 euros par chèque retourné, 18 euros pour un prélèvement refusé, 44 euros de timbres pour récupérer un chèque refusé... Toute ma trésorerie, 3500 euros, est passée en frais bancaires ! Il faut faire jouer la concurrence. Ce n'est pas une relation de confiance, c'est du cynisme. Il n'y a pas du tout ce problème aux USA. **Temps** : il ne faut pas croire que créer son entreprise permet d'avoir plus de temps personnel, de mieux gérer son équilibre de vie travail famille. Ce sont les clients qui gèrent le temps, pas nous. **Trésorerie** : on ne commence pas une entreprise sans trésorerie. C'est indispensable, car il faut très vite régler l'électricité, le téléphone, les assurances, tous les mois, qu'on gagne ou non de l'argent.

3/ Qui nous connaissons :

- Réseau (VS) : seule, pas de famille, pas d'amis (différent aux USA avec le think tank)
- Amis (VS) : ils lui conseillent tous d'être employée. 2 vrais amis seulement, Claudine (mère d'élève, « enfant gâtée » d'Air France) et Geneviève, qui lui offrent un grand soutien psychologique. Elle se sent liée à eux pour la vie. Les autres ont peur, et se sont encore plus éloignés quand elle était dans la « panade »
- Familles, influence du cercle domestique, statut des parents : (VS) aucun
- Soutien des proches et prédispositions entrepreneuriales (VS) : un cousin handicapé (polio) devenu prothésiste dentaire indépendant, faute d'avoir trouvé un employeur en raison de son handicap, mais pas d'influence.
- Relations professionnelles (VS) : souvent déclencheur. Un juge lui a expliqué comment faire marcher la concurrence entre banquiers.

4/Ce que nous possédons :

- Ressources financières (VE) : 100 euros pour les accessoires de mode, 8000 euros quand démarre comme tapissier (emprunt : 4000 euros pour le pas de porte, puis loyers)
- Ressources technologiques (VE) : ordinateur, téléphone, machine à coudre professionnelle, sur jeteuse
- Main d'œuvre (VE) : non, IMPOSSIBLE !
- Marché (VE) : très concurrentiel.
- Support de l'Etat (VE) : CCI, CDM. Quand j'ai été malade, le CDM a payé le bail de la boutique pendant un mois. Les associations subventionnées par l'Etat aident aussi. Il y a beaucoup d'aides en France. Par contre, on est assassiné par les charges. Le système du RSI est incompréhensible, il n'y a jamais personne au téléphone. On perd beaucoup de temps, les huissiers passent. Cela crée beaucoup de pression. Les taux sont délirants. On est tout le temps en train de payer. Le statut d'auto-entrepreneur est un bon début. Mais au bout de 3 ans, on est encore très fragile.
- Le « passage à l'acte entrepreneurial » voir ci-avant

I Vous :

A/ Signalétique : voir ci-avant

B/ Le contexte du projet de création d'entreprise :

9-Qu'est-ce qui a déclenché votre décision de créer une entreprise ?

10-Est-ce votre premier projet de création d'entreprise ?

11-Que faisiez-vous avant de vous lancer dans ce projet de création ?

12-Si vous êtes au chômage :

- Aviez-vous déjà songé à créer une entreprise avant d'être au chômage ?
- Durée du chômage :

13-Pour quel type d'emploi abandonneriez-vous le projet de création d'entreprise ? Pourquoi ?

14-Avez-vous un réseau (ami, anciens collègues, connaissances, experts) qui vous soutient ? Si oui, de quelle façon (expertise, temps, argent) ?

15-Avez-vous un soutien familial ? Si oui, par quel(les) membres de la famille et de quelle façon (expertise, temps, argent) ?

16-Des membres de votre famille sont-ils eux-mêmes entrepreneurs ?

17-Avez-vous de l'expérience dans le domaine dans lequel vous créez ?

18-Avez-vous besoin de formations complémentaires ?

19-Combien d'heures par semaine consacrez-vous à votre projet de création d'entreprise ?

20-Estimez en % votre degré de satisfaction dans cette expérience de création.

21- Comment « vivez »-vous cette aventure de la création d'entreprise ? Que ressentez-vous ? Dans la création, on se projette beaucoup et tout vient à toi. On est beaucoup dans l'imagination, les sens, la beauté. On « tombe » sur ce qu'on cherche. Quand on se projette, les choses viennent à toi et ce n'est plus difficile du tout. C'est une jubilation. Je ne me plaignais jamais. Je n'étais jamais fatiguée. On oublie tous les soucis. Mon fils était mon plus grand fan.

22-Créez-vous parce que vous n'avez pas d'alternative valable, ou pour saisir une opportunité ? Critique d'Helena : ça ne veut rien dire, on n'est pas l'un ou l'autre, ça n'a aucun sens. (à noter de plus l'interprétation difficile du mot opportunité)

II Votre projet :

23-Décrivez votre projet (création/reprise, secteur d'activités, lieu, types de client, C.A. prévu, date démarrage, etc.) : Avignon, clients 40-75 ans, hôtels particuliers, maisons bourgeoises, de maître, gens plutôt aisés.

CA prévu 65k€

CA réalisé 80k€

Date de démarrage : août 2015

24-Quelles sont les sources de financement pour votre projet ?

GRAIN 4000 euros à taux 0%

Banque Chaix emprunt de 4000 euros à 6%

Apport personnel 0 euro, machines à coudre, tissu, savoir faire

25-Pensez-vous embaucher des salariés ? NON

26-Votre projet est-il innovant ? Si oui, en quoi ? NON

27-Quels sont vos objectifs à 5 ans ? ???

28-Estimez en % vos chances de réussite ? ???

29-Concevez-vous le risque d'échec ? Que ferez-vous dans ce cas ? NON, sinon autre chose

30-Quels sont selon vous les facteurs clefs de réussite ? Pugnacité, tenace, avoir foi en soi. Se former aux facteurs humains à la CCI, faire de la relaxation, lire des livres sur l'entrepreneuriat.

31-Dans quel délai devez-vous démarrer votre projet ? Avez-vous des contraintes financières ? Je savais que je gagnerais rapidement de l'argent. Je devais juste assurer le loyer et de quoi commander les échantillons de tissu (500 euros). Au départ, les clients apportaient même leur tissu. J'ai démarré très doucement au début. Dans une maison qui fermait, j'ai acheté de très beaux coupons pas chers et fait des bénéfices en les revendant. Mon premier client était un suisse, il m'a payé avec un billet de 500 euros juste à l'ouverture du magasin !

32-A quel stade du projet êtes-vous ? Quelles étapes avez-vous franchies ? Qu'avez-vous réalisé ? Que vous reste-t-il à faire ? N.A.

33-Quelles sont les principales difficultés ? Trésorerie : 8000 euros, ça n'était pas assez avec un pas de porte à payer. J'avais bien calculé, mais il y a toujours des imprévus qu'on n'a pas calculés. Il aurait fallu inclure 5000 euros d'aléas.

34-Quels sont vos points forts et vos points faibles ?

Les points faibles : le manque de trésorerie tout au long de la vie de l'entreprise. (à noter, pas réflexivité négative)

Les points forts : force de caractère pour passer au-delà de tous ces problèmes, passion dans le travail, tolérance (envers les clients, l'adversité), toujours le sourire, patiente, agréable

35-Quel est votre degré de motivation à ce stade ?

III Votre démarche : reprend les questions de l'échelle de De Tiene et al.

- Avez-vous développé une stratégie pour tirer le meilleur parti de vos capacités et de vos ressources, avec un objectif précis ?

Non, pas de stratégie. Vision « nomade ». « née sans stratégie ».

Processus de choix de l'entreprise créée : a réfléchi à ce qu'elle aimait et ce qu'elle savait faire (histoire, meubles ancien, couture). Elle n'a pas trouvé en France de poste de costumière. Elle a alors pensé à la tapisserie d'ameublement (vrai bilan effectuel !) Elle s'est dit qu'elle ne connaissait pas mais qu'elle allait apprendre. Elle avait toujours soif d'apprendre. Elle estime qu'il ne faut pas dépasser ce qu'on a dans les caisses. On doit créer à partir de ce qu'on a dans les caisses. Par exemple, pour créer le stand de vente sur le marché et les accessoires de mode, elle n'a fait aucune dépense, si ce n'est pour les élastiques et les pinces à oreille. Elle a réutilisé toutes ses « vieilleries », chutes de tissu, dentelle. (Notion de pertes acceptables et de bricolage) Elle a ainsi gagné 600 euros en 3 mois. Elle n'a rien acheté, emprunté les parasols à une copine,

la table à une autre, a récupéré des tuyaux en PVC du père plombier de Lisa, pour faire des supports à bracelet avec de la mousse. Les idées s'engrangent très vite.

- Avez-vous effectué une analyse de la concurrence ? Oui, vus tous les concurrents, je suis allée visiter leur atelier, j'ai fait des relevés de prix, j'ai pris leur publicité. Je les ai trouvés pas aimables et très chers. Je me suis installée au milieu d'eux dans la même rue. Ils m'ont dit que je n'étais pas assez chère.
- Avez-vous développé un business plan détaillé ? Oui, en fait c'est l'association GRAIN. Je ne l'ai jamais regardé. Il le fallait pour obtenir un emprunt auprès des banques. Mais il ne m'a servi à rien d'autre. Dès le début il a été erroné, à cause du coût du pas de porte qui a explosé au dernier moment, parce que celui prévu n'était pas disponible et il a fallu se rabattre sur un autre local plus cher. En plus, on ne nous explique pas comment l'utiliser pour le « faire vivre ». Personne ne revient pour aider à le suivre. Si tu l'as pas fait toi-même, tu peux pas l'utiliser.
- Avez-vous recensé les moyens à votre disposition pour envisager les différentes possibilités de création? Question incompréhensible ! (je reformule) Oui, j'ai fouillé et pris tout ce que j'avais d'intéressant dans la maison depuis des années, jusqu'à ma lampe de bureau ! j'ai déménagé ma maison dans le magasin. J'ai même pris mon vieux canapé pour le mettre dans la boutique, pour faire comme si j'avais déjà du travail.
- Avez-vous testé dès que possible vos idées sur le terrain ? question pas compréhensible. A mis des flyers chez les commerçants du quartier, mais les gens la découvriraient en passant dans la rue, très rarement par internet.
- Avez-vous saisi les opportunités comme elles se présentaient ? oui, dès que quelqu'un rentre dans le magasin, je dis que j'ai tout ce qu'il lui faut. J'avais de quoi prendre les mesures, un catalogue du prix des mousses. Je pouvais tout faire.
- Avez-vous créés des partenariats avec des clients ou fournisseurs potentiels ? Non. « Haut les filles » pouvait envoyer des clients, mais si ça se passe mal, la critique est vite arrivée.
- Avez-vous pris vos décisions par rapport aux « pertes acceptables » pour vous? OUI

IV L'accompagnement :

36-Êtes-vous accompagné ? oui

37-Par quel organisme ? GRAIN (NDLR : Association loi 1901, membre de France Initiative Réseau. Grand Avignon Initiative (GRAIN) a vocation à soutenir la création d'entreprise (appui technique et financier) dans le bassin d'emploi).

38-Comment l'avez-vous connu ? Chambre des Métiers

39-Quel est le contenu de l'accompagnement ? Prévisionnel, prêt à taux 0%, demande d'ACCRES. Très administratif.

40-Quelles sont vos attentes vis-à-vis de cet accompagnant?

41-En êtes-vous satisfait ? Pas totalement. Pas de chaleur humaine. Ne sont jamais passé voir ce que je fais. On fait leurs salons, leurs foires, de beaux stands, mais aucune vente n'en découle !

42-Pensez-vous qu'il est important d'être accompagné ? Pourquoi ?

Oui, c'est indispensable. On n'est pas entrepreneur né. C'est comme être parent. On apprend au fil du temps. Il faudrait des conseils de spécialistes pour aider PENDANT le développement de l'entreprise.

Il faudrait une formation sur « comment gérer son banquier », « comment faire avec son assureur », car ce sont des bandes de voleurs.

Il faut pouvoir parler avec des gens qui ont réussi.

Il faudrait un coach pour nous soutenir pendant le fonctionnement de l'entreprise. Pour faire fructifier l'argent, développer l'entreprise.

Il faudrait une formation au bout de 6 mois par exemple, pour échanger avec d'autres entrepreneurs, dire comment ça se passe, faire des retours d'expérience, ce qui va ou ce qui ne va pas, comment développer les ventes, etc. (statut hybride comme LR convient, besoin d'accompagnement permanent, de réassurance).

V Sur l'effectuation :

1/ Une structure d'accompagnement vous suit-elle ? Oui

2/ Avez-vous analysé les opportunités sur le long terme, pour sélectionner la plus rentable ? Non. Pas du tout. Ça n'est pas dans mon caractère. Je ne sais pas faire ça. Ça doit « vibrer de l'intérieur ».

3/ Avez-vous effectué une analyse de la concurrence ? oui (voir ci-avant)

4/ Avez-vous développé un plan d'affaires (business plan) détaillé pour décrire votre stratégie et vos objectifs ? oui (voir ci-avant)

5/ Avez-vous évalué les moyens et ressources à votre disposition pour envisager différentes alternatives de projets ? oui (voir ci-avant)

6/ Testez-vous dès que possible vos idées sur le terrain ? oui (voir ci-avant)

7/ Pensez-vous qu'il faut saisir les opportunités qui surgissent au fil du projet quitte à le faire sensiblement évoluer? Oui, par exemple, je travaillais au fond du magasin, dans l'arrière boutique. Eh bien je suis passée devant, dans la boutique, parce que les gens qui passent veulent me regarder faire. Ils sont curieux, ils rentrent plus facilement, c'est plus spontané.

8/ Construisez-vous des partenariats avec des clients, des fournisseurs, ou toute autre personne, pour tenter de réduire les incertitudes liées au projet ? oui (voir ci-avant)

9/ Prenez-vous vos décisions par rapport à un niveau de pertes acceptables pour vous ? OUI (voir av)

10/ Etes-vous contraints par vos employeurs actuels de créer votre structure ? OUI (ne s'applique pas à la tapisserie mais à LR)

11/ Combien d'années d'expérience avez-vous dans le domaine dans lequel vous créez ? 7 ans (1 an de couture d'ameublement avant, 5 ans de couture de théâtre, 1 an de robes du soir...)

12/ Combien d'entreprises avez-vous déjà créées ? LR est la cinquième : institut de beauté aux USA, robes du soir en free lance, tapisserie, accessoires de mode.

Annexe 14 Traduction française du questionnaire sur l'effectuation de Sarasvathy

- 1- Quels seraient selon vous les clients potentiels qui pourraient acheter ce produit ?
- 2- Quels seraient selon vous les concurrents sur ce marché ?
- 3- Quelles informations rechercheriez-vous concernant les clients et les concurrents potentiels ?
Proposez une liste des points que vous voudriez connaître.
- 4- Comment vous y prendriez-vous pour trouver les réponses à ces questions? Quel type d'étude de marché réaliseriez-vous ?
- 5- A votre avis, quel est le potentiel de développement de cette entreprise ?

Annexe 15 Traduction française de la description du produit *Création* utilisé par le questionnaire de Sarasvathy

Lu à voix haute à H. avant de passer au questionnaire « effectuation ».

Merci de penser continuellement à voix haute pendant que vous répondez aux questions qui suivent. Dans l'expérimentation qui suit, vous allez devoir prendre des décisions, dans le contexte d'une création d'entreprise pour un produit imaginaire. Une description détaillée du produit suit l'introduction, puis je vous poserai des questions sur la façon dont vous aborderiez cette création d'entreprise.

Même si le produit est imaginaire, il est techniquement faisable et viable financièrement. Les données du problème ont été obtenues par une étude de marché réaliste, comme pour un véritable plan d'affaires. Jusqu'à présent, les entrepreneurs qui ont participé à cette étude trouvent le projet à la fois intéressant et réalisable.

Avant de démarrer la mise en situation, j'aurais besoin que vous fassiez preuve d'imagination, pour vous projeter dans le rôle du créateur et du futur dirigeant de l'entreprise. Vous avez peu de capital de départ pour fonder cette entreprise, mais vous avez environ cinq ans d'expérience professionnelle pertinente dans ce domaine.

Description du produit :

Vous avez créé un jeu sur ordinateur sur le thème de l'entrepreneuriat. Vous pensez pouvoir combiner ce jeu avec des outils pédagogiques et des profils d'entrepreneurs à succès, pour faire de ce jeu un excellent outil d'apprentissage de la création d'entreprise. Votre idée est née de la lecture de différents articles de presse concernant la demande croissante pour un enseignement de la création d'entreprise, ainsi que de l'idée qu'un enseignement de la création d'entreprise, même au collège ou au lycée, permet aux élèves non seulement de se former à l'entrepreneuriat, mais aussi aux maths, aux sciences et à la communication.

La partie jeu du produit consiste en un environnement simulé pour créer et gérer une entreprise. Il y a des sous-modules séparés de simulation de marchés, des concurrents, des facteurs environnementaux, du rôle de l'Etat, et même un facteur randomisé pour la « chance ». Le jeu possède une interface multimédia très sophistiquée, qui permet par exemple de simuler un bureau en 3D, où les téléphones sonnent, fournissant des messages sur le marché, une télé qui diffuse des informations macroéconomiques quand on l'allume, et une équipe managériale que le joueur (dans le rôle du PDG) peut consulter pour prendre des décisions. Au début du jeu, le joueur peut choisir le secteur d'activités pour sa création d'entreprise, par exemple le bâtiment, les services à la personne, l'informatique. Ensuite, le joueur décide à quel segment de marché il va s'adresser, combien de personnes il veut embaucher, quel type de financement il va solliciter. Pendant la partie, le joueur doit prendre des décisions concernant la production, par exemple pour les quantités à produire, la construction d'une nouvelle usine ou d'un entrepôt, le choix des transporteurs. Le joueur prend aussi des décisions de marketing, par exemple quel circuit

de distribution choisir, avec quels médias faire de la publicité. Les décisions de gestion concernent entre autres l'embauche, la formation, la promotion et le licenciement des employés. Il y a un sous-module de comptabilité, qui enregistre les résultats chiffrés correspondant aux différentes décisions prises pour en mesurer l'impact dans le bilan et le compte de résultats de l'entreprise. Le simulateur permet donc toute une variété de résultats, en fonction des décisions du joueur, de la faillite à l'introduction en bourse.

Vous avez pris toutes les précautions nécessaires concernant les questions de propriété intellectuelle. Le nom de l'entreprise est la SARL *Entrepreneuriat*. Le produit s'appelle *Création*.

Annexe 16 Réponses d'H. sur l'effectuation

12/01/2015.

Préalable : après la description du produit, H. le trouve trop complexe, s'inquiète de ne pouvoir répondre et de se tromper. Je la rassure, mais constate que le questionnaire doit être retravaillé pour être étendu à d'autres entrepreneurs par nécessité.

Figurent ci-dessous l'intégralité des réponses d'H. à chaque question.

1- Quels seraient selon vous les clients potentiels qui pourraient acheter ce produit ?

Spontanément ? Toute personne voulant monter une entreprise. Surtout des personnes pas dans l'artisanat. Plutôt des personnes intellectuelles, pas manuelles. Le jeu est complexe. Il y a trop de choses alignées. Ça fait peur. Ils se diront : « oh la la, si je dois m'engager dans tout cela avant de m'intéresser au fond, à la matière, c'est énorme, ça a trop d'envergure ». Entreprendre, c'est se jeter dans l'inconnu. Ce qui fait qu'on crée, c'est aussi une part de folie. Si on veut tout prévoir, tout savoir, c'est un frein à la création. Ce jeu est bien pour celui qui veut tout comprendre, tout savoir. Ce serait bien pour des gens qui veulent créer et qui ont une structure supérieure à 10 employés. Ils peuvent comprendre s'ils ont une expérience antérieure, se projeter. J'irais voir des entreprises de 5-10 personnes qui voudraient passer à l'étape suivante, se développer. Je les contacterais via les chambres des métiers et chambres de commerce. Je ferais une présentation de vive voix, pour ne pas les affoler. Ce serait aussi pour aider les petits patrons qui stagnent à évoluer, pour ceux qui ont de bonnes idées mais ne savent pas vendre et sont dépassés par la gestion. Ce jeu va jusqu'au bout des questions. Parce que, quand on crée, on ne sait pas où on va. On doit inventer la logistique. Là, on peut se projeter concrètement. Mais il faut déjà des connaissances, sinon ça nous coupe les bras.

2- Quels seraient selon vous les concurrents sur ce marché ?

Toutes les personnes qui sont coaches, intervenants auprès des entreprises. Ils diraient qu'il faut un humain et pas seulement un jeu, qu'il faut absolument un échange, de la communication, que le jeu est comme un robot. Toutes les structures de coaches et de consultants en entreprise, donc. Elles sont très nombreuses. Comme les pépinières d'entreprises aussi. Mais le jeu a un intérêt, car chacune a sa structure propre, ils ne proposent que des généralités, très superficielles. Là, le jeu s'adapte à notre structure, il est plus puissant. On peut entrer dans le détail de notre entreprise. Les documents des sociétés sont faits pour tout le monde. Ils

ne s'adaptent pas à chaque cas, contrairement au jeu. Par exemple, chez GRAIN, toutes les paperasses ne correspondent pas à notre projet ? On remplit des cases pour faire plaisir. Par contre attention, car le jeu est si complexe qu'on peut prendre la migraine dès le départ, mais il est modulaire, il s'adapte. On peut avancer petit à petit en parallèle de la création. . Si on fait des erreurs, on comprendra mieux (H. modifie le produit au cours de la conversation).

- 3- Quelles informations rechercheriez-vous concernant les clients et les concurrents potentiels ?
Proposez une liste des points que vous voudriez connaître.

Concernant les clients, je voudrais connaître la taille de l'entreprise, quand elle a été créée, dans quel domaine, récupérer les chiffres d'affaires et la taille de l'entreprise à l'INSEE ou à la chambre des métiers. Je voudrais savoir s'ils sont en redressement ou s'ils ont des problèmes juridiques, car le jeu pourrait les aider aussi. Je chercherais aussi les entreprises en développement, qui ont été récompensés, quand les aides des pépinières se finissent et qu'elles ont des besoins logistiques. Parce qu'on est abandonné quand l'aide se termine, c'est pour ça que certains lâchent prise au bout d'un an ou deux. Les entreprises deviennent vulnérables et le jeu est alors un bon relais.

Concernant les concurrents, je voudrais savoir comment ils ont accès aux sociétés, comment ils travaillent, en société ou en individuel, en free-lance comme coaches, par internet ou les réseaux sociaux, ou Viadéo. Les sociétés de prestations sont des intermédiaires à qui les petites entreprises sous-traitent la gestion, la comptabilité. Elles externalisent. Du coup, ce sont des mines d'information sur les sociétés. Comme Autrement Dit. Ce serait de bons relais pour savoir à qui le jeu s'adresse. Il faudrait créer des partenariats avec ces sociétés pour commercialiser le jeu. Elles ne font que la compta, l'administratif et le déclaratif. Il faut penser ce jeu avec des partenaires, comme les revendeurs du progiciel CIEL qui s'adressent aux auto-entrepreneurs, aux TPE et PME, ce ne sont pas réellement des concurrents. J'ai cherché ça pendant des années. Les retraités bénévoles qui aident les entrepreneurs seraient aussi un bon relais, comme à la Fondation de France. Ils sont parfois un peu en retard, mais ils pourraient parler du jeu quand ils prodiguent leurs conseils.

- 4- Comment vous y prendriez-vous pour trouver les réponses à ces questions? Quel type d'étude de marché réaliseriez-vous ?

Internet, Insee, tribunal de commerce, chambre des métiers, chambre du commerce, Urssaf, réseaux sociaux (Indeed, Viadéo), Pôle Emploi. Il faut contacter ces sociétés pour proposer nos services. Il faut faire un entonnoir pour cibler, car on trouve tout et n'importe quoi. On pourrait cibler le secteur informatique par exemple, qui pourraient être plus sensibles que des artisans manuels, les publicistes, les informaticiens. On pourrait vendre à la FNAC, au rayon des livres sur l'entrepreneuriat, sur Amazon, dans les bibliothèques municipales. Les nouvelles générations, sont connectées, sont sur internet. Ce jeu pourra les motiver. Il y aura de plus en plus d'entrepreneurs chez les jeunes.

- 5- A votre avis, quel est le potentiel de développement de cette entreprise ?

C'est peut-être un bon produit, il faudrait que je le vois et que je l'essaye. Mais il faudra des conseillers de toute façon. Si on le vend à la FNAC ou Amazon, c'est comme une machine à coudre. Au premier souci de fonctionnement, on abandonne. Il faut le conseil. Il faut un suivi par les commerciaux, parce que s'il est vendu tout seul, il faut vraiment la rage pour aller jusqu'au bout. C'est un robot. Il faut un homme derrière. Il faut créer des partenariats. Il faut une belle organisation derrière. C'est comme quand on achète un ordinateur, le service après vente est hyper-important. La cible est d'abord les 30-40 ans qui ont eu une expérience et une première vie de travail. Mais aussi les 20-30 ans, car les jeunes choisissent de plus en plus tôt l'entrepreneuriat, ils sont tout feu tout flamme, se plantent, et ils osent tout, et recréent aussitôt avec un nouveau nom. Ils n'ont pas de tabou, ils sont avides. Et il y a aussi tous les seniors mis au chômage quand les sociétés ferment, 40-50 ans, mis à pied, qui ont encore plein d'énergie pour créer. Ils ont de l'expérience, sont responsables, dynamiques, ont des capacités financières et intellectuelles, pour encore 20 ans. Ce sont aussi des clients potentiels.

Annexe 17 Liste des nœuds pour le codage Nvivo des sources

Nom	Sources	Réf.	
BEFF (Bilan Effectuel)-CQNC (Ce Que Nous Connaissons) -difficultés rencontrées- facteurs externes durs	3	179	
BEFF-CQNC-diplômes et formations-facteurs internes durs	3	21	
BEFF-CQNC-expérience-facteurs internes durs	3	49	
BEFF-CQNP (Ce Que Nous Possédons)-marché	1	1	
BEFF-CQNP-ressources financières	2	7	
BEFF-CQNP-ressources humaines (amis, famille, relations professionnelles, réseau)	3	43	
BEFF-CQNP-ressources technologiques	1	1	
BEFF-CQNP-support de l'Etat	2	4	
BEFF-CQNS (Ce Que Nous Sommes)-attitudes-facteurs internes mous	3	132	
BEFF-CQNS-critères socio-démographiques discriminants-facteurs internes durs	2	52	
BEFF-CQNS-dogmes-facteurs internes mous	3	25	
BEFF-CQNS-goûts-facteurs internes mous	2	9	
BEFF-CQNS-locus of control-facteurs internes mous	3	40	
BEFF-CQNS-motivations-facteurs internes mous	3	27	
BEFF-CQNS-personnalité et traits de caractères-facteurs internes mous	2	12	
BEFF-CQNS-savoir être-facteurs internes mous	3	28	
ENT-NEC Entrepreneuriat par nécessité	3	29	
ENT-OPP Entrepreneuriat par opportunité	3	10	
PROC (Processus)-CAUS (causalité)-EVIT Stratégies pour éviter les contingences NOEUD VIDE	0	0	
PROC-CAUS-OBJ Objectifs	1	1	
PROC-CAUS-PREV Logique prédictive prévisions	1	2	
PROC-CAUS-RA Retours attendus	2	2	
PROC-CAUS-SC Stratégies concurrentielles	1	1	
PROC-EFF(effectualité)-CONTR Contrôle d'un futur imprévisible	2	5	
PROC-EFF-EXP Stratégies d'exploitation de contingences (flexibilité sur les objectifs)	3	13	
PROC-EFF-PA Pertes acceptables	2	9	
PROC-EFF-RD Ressources disponibles	2	14	
PROC-EFF-SP Stratégies de partenariats	3	13	

Annexe 18 Sommaire d'encodage des sources

Extrait des 442 pages du sommaire d'encodage des différentes sources dans NVIVO

Agrégat	Caractéristique	Couvertur e	Nombre de références	Numéro de référence	Encodé par Initiales	Modifié le

Nœud

Nœuds\BEFF (Bilan Effectual)-CQNC (Ce Que Nous Connaissons) -difficultés rencontrées- facteurs externes durs

Document

Eléments internes\Annexe 12 Transcription des entretiens avec Hélène

Oui	0,1389	127				
			1	CT	15/09/2014 12:03	
Alors mon premier, disons que dans l'entrepreneuriat, ma première expérience, eh bien c'était aux Etats-Unis, euh, après avoir quitté donc mon entreprise, où j'étais directeur export, où j'ai eu un petit problème avec mon, avec mon patron						
			2	CT	22/09/2014 10:54	
j'ai donné ma démission sur le tas et euh et du coup j'ai décidé de ne euh, de créer ma propre entreprise pour ne plus avoir de harcèlement sexuel et de harcèlement moral						
			3	CT	22/09/2014 10:56	
j'ai donc décidé de partir de New-York, puisque j'étais à New-York à cette époque et de partir sur Los Angeles						
			4	CT	13/10/2014 09:06	
J'ai quitté l'école à ... à 16 ans						
			5	CT	13/10/2014 09:06	
Comme j'étais à la DASS, je n'avais pas, jusqu'à 21 ans, je n'avais pas de droit de choix, euh c'est-à-dire, ils avaient décidé à l'âge de 12 ans que j'avais peu d'intelligence et que voilà, je venais d'une famille, on ne savait pas trop euh enfin toutes les mères étaient						

Eléments internes\Annexe 8 Récit de vie

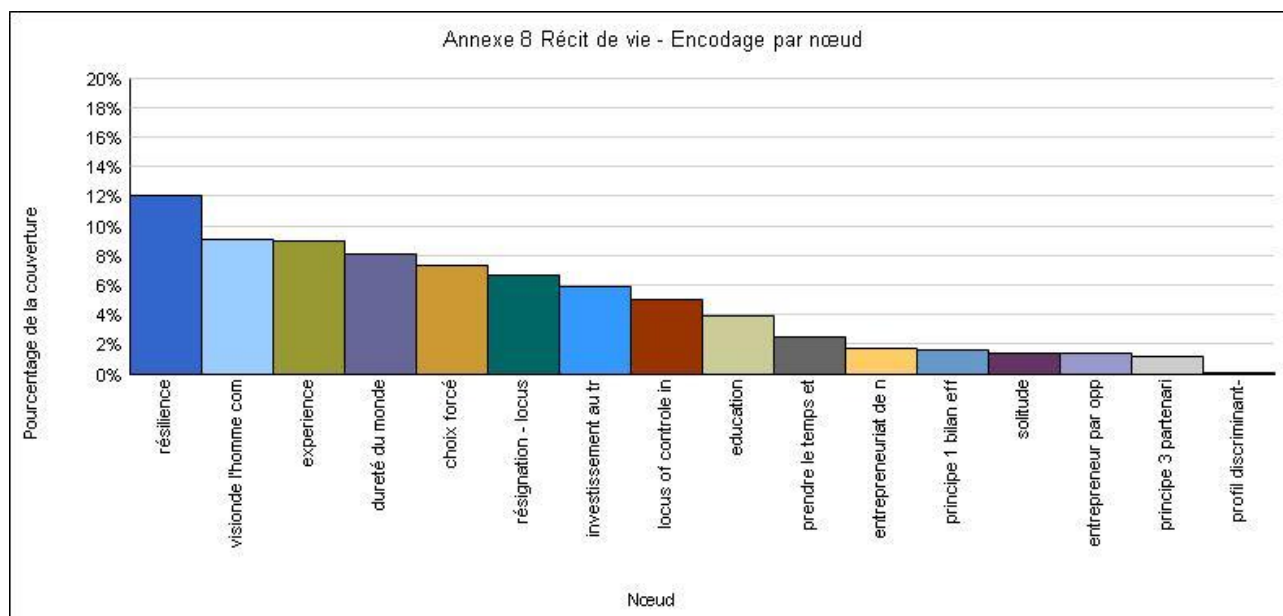
Oui	0,3030	45

Ma vie a commencé avec une grosse difficulté familiale.

Mes parents se sont séparés j'avais alors 3 ans. Puis ma mère m'a abandonné à l'hôpital St Vincent de Paul (12ème).

De 3 à 11 ans j'ai été placé dans 3 familles différentes. Des alcooliques en général.

Annexe 19 Encodage par nœud



Annexe 20 Requête de comparaison d'encodage

Extrait des requête de comparaison d'encodage des sources dans le cadre du double-codage des des différentes sources dans NVIVO.

Noeud	Kappa	Accord (%)	A et B (%)	Ni A ni B (%)	Désaccord (%)	A sans B (%)	B sans A (%)
BEFF (Bilan Effe	0,00	99,92	0	99,92	0,08	0,08	0
BEFF (Bilan Effe	1,00	100,00	0	100	0	0	0
BEFF (Bilan Effe	1,00	100,00	0	100	0	0	0
BEFF (Bilan Effe	1,00	100,00	0	100	0	0	0
BEFF (Bilan Effe	0,00	99,92	0	99,92	0,08	0,08	0
BEFF (Bilan Effe	1,00	100,00	0	100	0	0	0
BEFF (Bilan Effe	1,00	100,00	0	100	0	0	0
BEFF (Bilan Effe	1,00	100,00	0	100	0	0	0
BEFF (Bilan Effe	1,00	100,00	0	100	0	0	0
BEFF (Bilan Effe	1,00	100,00	0	100	0	0	0
BEFF (Bilan Effe	1,00	100,00	0	100	0	0	0
BEFF (Bilan Effe	1,00	100,00	0	100	0	0	0
BEFF (Bilan Effe	1,00	100,00	0	100	0	0	0
BEFF (Bilan Effe	0,00	99,92	0	99,92	0,08	0,08	0
BEFF (Bilan Effe	1,00	100,00	0	100	0	0	0
BEFF-CQNC-diff	1,00	100,00	0	100	0	0	0
BEFF-CQNC-diff	1,00	100,00	0	100	0	0	0
BEFF-CQNC-diff	1,00	100,00	0	100	0	0	0
BEFF-CQNC-diff	1,00	100,00	0	100	0	0	0
BEFF-CQNC-diff	1,00	100,00	0	100	0	0	0

Annexe 21 Questionnaire additionnel GEM, recherche future

Cette collecte se fera via un ajout aux questionnaires du consortium GEM, envoyés à 2000 personnes, afin de valider les hypothèses et de proposer des conclusions actionnables à la recherche, en testant ensuite au niveau international les différents types de profil et les processus de création. Grâce au mécanisme en place pour GEM, nous posséderons une base de données, d'abord nationale, ensuite internationale, qui permettra de déterminer la proportion des différentes catégories d'entrepreneur par nécessité. Des questions spécifiques à notre thème seront ajoutées en partie optionnelle des questionnaires administrés auprès des créateurs d'entreprise. Elles permettront, en plus de la signalétique, de poser des questions permettant de confirmer la typologie via par exemple des questions plus approfondies sur les facteurs internes et externes, durs et mous, et d'obtenir des mesures de logiques effectuelles ou causales. Les questions à poser concernant les processus de création devront être affinées, mais seront développées sur la base suivante :

- 1/ Une structure d'accompagnement vous suit-elle ?
- 2/ Avez-vous analysé les opportunités sur le long terme, pour sélectionner la plus rentable ?
- 3/ Avez-vous effectué une analyse de la concurrence ?
- 4/ Avez-vous développé un plan d'affaires (business plan) détaillé pour décrire votre stratégie et vos objectifs ?
- 5/ Avez-vous évalué les moyens et ressources à votre disposition pour envisager différentes alternatives de projets ?
- 6/ Testez-vous dès que possible vos idées sur le terrain ?
- 7/ Pensez-vous qu'il faut saisir les opportunités qui surgissent au fil du projet quitte à le faire sensiblement évoluer?

- 8/ Construisez-vous des partenariats avec des clients, des fournisseurs, ou toute autre personne, pour tenter de réduire les incertitudes liées au projet ?
- 9/ Prenez-vous vos décisions par rapport à un niveau de pertes acceptables pour vous ?
- 10/ Êtes-vous contraints par vos employeurs actuels de créer votre structure ?
- 11/ Combien d'années d'expérience avez-vous dans le domaine dans lequel vous créez ?
- 12/ Combien d'entreprises avez-vous déjà créées ?