

# L'ENTREPRENEURIAT FACE À LA PAUVRETÉ, LA PRÉCARITÉ, L'INÉGALITÉ ET AUTRES HANDICAPS SOCIO-ÉCONOMIQUES

À la différence de l'entrepreneur « startupper » chantre de l'innovation et de la croissance économique, l'entrepreneur par nécessité crée son entreprise car il ne perçoit pas d'autre alternative pour subvenir aux besoins de son foyer. La croissance continue du nombre de ces entrepreneurs « par défaut » constitue un défi de taille pour les pouvoirs publics qui ont incité, parfois sans nuance, les demandeurs d'emploi à aller dans le sens de la création d'entreprise pour lutter contre la précarité et le chômage. Cependant, l'intérêt d'encourager ces entrepreneurs, sous fortes contraintes et à très faible motivation, ne peut porter ses fruits qu'à l'aide d'un dispositif de formation et d'accompagnement qui soit à la fois inclusif et adapté.

**Par Walid A. Nakara**



Les Emerging Business Insights (EBI) visent à produire des savoirs et des pratiques actionnables dans les domaines définis par les Objectifs de Développement Durable (ODD) établis par l'ONU à l'horizon 2030 avec une attention particulière portée aux axes stratégiques visés par le Nouveau Modèle de Développement (NMD) du Maroc à l'horizon 2035. Le but étant de contribuer au développement d'écosystèmes innovants et résilients dans le Royaume.

# EN BREF

L'entrepreneuriat est décrit par tous comme un moteur de la croissance économique aussi bien dans les sociétés avancées que dans les économies en transition. Certains soutiennent toutefois que l'entrepreneuriat n'est pas un monolithe et que, pour mieux en saisir les tenants et les aboutissants, il faille distinguer entre différentes catégories d'entrepreneurs, sur la base de critères à la fois endogènes (e.g. compétences et aspirations) et exogènes (e.g. contexte social et institutionnel). Fort de ce constat, la distinction proposée par Reynolds *et al.* (2001) entre l'entrepreneuriat de nécessité (*necessity entrepreneurship*) et l'entrepreneuriat d'opportunité (*opportunity entrepreneurship*) a fait couler beaucoup d'encre. Bien qu'elle soit contestable, cette typologie a le mérite de remettre en question l'entrepreneur schumpétérien comme figure singulière de création de valeur au profit d'une conception plus inclusive de l'entrepreneuriat *drivé* moins par l'opportunité et la création de richesse que par la nécessité, parfois la survie. Or les entrepreneurs « contraints » exigent un dispositif spécifique et des mesures adéquates en matière de formation et d'accompagnement, surtout en ces temps de crise économique et sanitaire<sup>1</sup>.

## PROBLÈME

Inadéquation des pratiques de formation et d'accompagnement

Paradoxe de l'innovation par nécessité

Inégalités de genre

## MÉTHODE

Méthode quantitative

Analyse multiniveau

Méthode qualitative

Entretiens semi-directifs

Récits de vie

## SOLUTION

Dispositif de formation et d'accompagnement inclusif et adapté

<sup>1</sup> Cette publication est une note de synthèse de travaux de recherche antérieurs réalisés par l'auteur autour de la question de l'entrepreneuriat de nécessité et plus généralement de l'entrepreneuriat social (Nakara et Fayolle, 2012 ; Nakara *et al.*, 2019 ; Nakara, 2020).

# PROBLÈME

L'entrepreneuriat est partout considéré comme un moteur du progrès économique et social<sup>2</sup>. Les entrepreneurs sont porteurs d'innovation et contribuent activement au développement économique. Ils stimulent la concurrence, augmentent l'efficacité productive, créent des emplois et diffusent les technologies. Tous les experts chantent la même ritournelle : « *More start-ups, please* », peut-on lire dans le McKinsey Entrepreneurship Zeitgeist 2030. Les entrepreneurs sont devenus une priorité pour les gouvernements et un centre d'intérêt pour les experts et les chercheurs.

Mais l'entrepreneuriat n'est pas fait que de superstars de la Silicon Valley et de startups cotées en bourse. Il présente aussi des éléments négatifs et reflète parfois des réalités aux couleurs bien ternes (Lambrecht et Beens, 2005). Il existe, diraient certains, un « *dark side* » de l'entrepreneuriat (Kets de Vries, 1985). En effet, tous les demandeurs d'emploi, tous les « exclus » de notre société n'ont pas toujours l'envie d'entreprendre, ni les ressources, au sens large, pour réussir dans cette voie. Créer une nouvelle activité s'avère très facile aujourd'hui pour des demandeurs d'emploi, la pérenniser est une affaire beaucoup plus compliquée, comme le montrent des études récentes qui lient la survie et le développement des entreprises aux motivations des entrepreneurs (Ashta et Raimbault, 2009 ; Caliendo et Kritikos, 2010). Selon ces travaux, la survie des auto-entreprises et la pérennisation des emplois créés seraient d'autant plus problématiques que les motivations relèvent de facteurs exclusivement « *push* »<sup>3</sup>.

## ENCADRÉ 1. LA DISTINCTION « NÉCESSITÉ » VS « OPPORTUNITÉ »

Depuis une vingtaine d'années, la distinction conceptuelle entre l'entrepreneuriat de nécessité et l'entrepreneuriat d'opportunité, telle qu'elle est établie par Reynolds *et al.* (2001), est utilisée dans de nombreux travaux s'intéressant aux caractéristiques de l'entrepreneur. Cette typologie fait implicitement référence aux motivations de création de l'individu. Ces motivations peuvent être de nature « *push* » ou « *pull* » (Thurik *et al.*, 2008 ; Acs, 2006). On parlera d'entrepreneuriat de nécessité, quand un individu crée son entreprise, entre autres, par absence d'autres alternatives d'emploi et/ou de contrainte familiale, et d'entrepreneuriat d'opportunité, quand un individu crée son entreprise notamment à la suite de la découverte d'une opportunité et/ou pour le désir d'indépendance (Verheul *et al.*, 2010 ; Bholal *et al.*, 2006). Plusieurs travaux ayant adopté une approche individuelle de l'entrepreneuriat ont montré qu'il existe plusieurs différences socio-économiques notamment en termes de niveau d'éducation, d'expérience professionnelle, d'âge et de genre entre un entrepreneur par nécessité et un entrepreneur par opportunité (Block et Sandner, 2009 ; Carter *et al.*, 2003 ; Wagner, 2005 ; Williams, 2009).

<sup>2</sup> Sur ce point, voir par exemple le rapport du World Economic Forum intitulé « Entrepreneurial Ecosystems Around the Globe and Early-Stage Company Growth Dynamics » (WEF, 2014), le rapport de l'Organisation de coopération et de développement économiques intitulé « SME and Entrepreneurship Outlook 2021 » (OCDE, 2021) et les statistiques fournies par « Entrepreneurship Database » de la Banque Mondiale ([www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)).

<sup>3</sup> Nous pensons, néanmoins, à l'instar de Solymosy (2005), qu'il est difficile d'assimiler totalement l'entrepreneuriat par nécessité et motivations « *push* » car ce type d'entrepreneuriat ne débouche pas forcément sur une « opportunité entrepreneuriale » d'où le regard critique que nous portons sur le phénomène. À quelques rares exceptions près, la littérature classique sur l'entrepreneuriat a souvent décrit le « *processus* » comme étant bénéfique pour l'individu, l'organisation et l'économie (De Carolis et Saporito, 2006 ; Shrader et Siegel, 2007).

Or très peu d'études se sont intéressées aux dysfonctionnements des pratiques entrepreneuriales (Kets de Vries, 1985 ; Solomon et Winslow, 1988 ; Shane, 2008). Pourtant, la réalité montre un visage tout autre de l'entrepreneuriat et des entrepreneurs. Bien souvent, ces derniers ne sont pas porteurs d'innovation ni créateurs d'emploi. Ils sont également loin d'être des nouveaux riches (Shane, 2009). Derrière l'idée d'émancipation et de résilience de l'entrepreneuriat, la précarité des créateurs d'entreprise reste un sujet tabou, notamment parmi les individus les plus vulnérables d'un point de vue humain, psychologique et économique (Fayolle et Nakara, 2012 ; Nakara 2020).

Dans ce sillage, nombre de chercheurs plaident depuis quelques années en faveur d'études s'intéressant au rôle que peuvent avoir les motivations de contrainte et volontaires du créateur sur ses décisions ou ses aspirations entrepreneuriales (Shane *et al.* 2003). En effet, les décisions entrepreneuriales d'un individu pourraient être liées à ses motivations dans la mesure où celles-ci peuvent avoir une influence sur la valeur de l'activité qu'il développe (Hechavarría et Reynolds, 2009). Ainsi, les individus, en raison de leurs différences motivationnelles, ne sont pas tous identiques quant à leur capacité à repérer des opportunités à haute valeur ajoutée. Par ailleurs, on considère parfois que l'entrepreneuriat de nécessité n'a que peu d'impact sur le développement économique, contrairement à l'entrepreneuriat d'opportunité (Acs, 2006). L'ensemble de ces éléments pourrait s'expliquer par le fait qu'en raison de ses motivations, l'entrepreneur par nécessité, dépendant au jour le jour de son activité pour survivre, ne contribue pas à l'innovation et à la croissance de l'emploi (Hessels *et al.*, 2008).

Dans la littérature, on apprend aussi que la création d'entreprise par les entrepreneurs de nécessité est un choix par défaut auquel ils se sentent acculés par des facteurs extérieurs : suite à des faillites, des licenciements, des plans sociaux, des restructurations, du chômage de longue durée ou des contraintes familiales (Tessier-Dargent, 2014). Aussi, les caractéristiques normalement attachées au statut d'entrepreneur sont à des niveaux très faibles (voire absents) chez ces entrepreneurs : besoin d'autonomie, contrôle interne, besoin de réalisation, propension à prendre des risques et auto-efficacité. De plus, comparé aux entrepreneurs qui poursuivent des opportunités, l'âge des entrepreneurs par nécessité est généralement plus élevé, ils ont le plus souvent un niveau d'études inférieur, une expérience de travail moins grande, une moindre capacité à identifier et exploiter les opportunités entrepreneuriales, des capacités managériales moindres et un réseau entrepreneurial limité, voire inexistant (Yaniv et Brock, 2012). Enfin, celui qui crée par nécessité plus que par défi, a plus de doute et donc un besoin plus grand d'accompagnement (Fayolle et Nakara, 2012). Il est souvent difficile pour lui de jouer son rôle de décideur, car il manque d'expérience et de confiance en soi. Ainsi, 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 (Van Gelderen, 2012).

Entrepreneuriat de nécessité	Entrepreneuriat d'opportunité
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coût d'opportunité faible</li> <li>• Sortir du chômage</li> <li>• Insatisfaction</li> <li>• Reconnaissance sociale</li> <li>• Contrainte familiale</li> <li>• Absence d'alternative</li> <li>• Insécurité d'emploi</li> <li>• Faible création d'emploi</li> <li>• Innovation limitée (voire inexistante)</li> <li>• Faible rentabilité de l'entreprise</li> <li>• Absence d'intention de croissance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coût d'opportunité élevé</li> <li>• Autonomie</li> <li>• Désir d'être son propre chef</li> <li>• Saisie d'une opportunité de marché</li> <li>• Indépendance</li> <li>• Prise de décision</li> <li>• Profit</li> <li>• Création d'emploi</li> <li>• Innovation</li> <li>• Rentabilité</li> <li>• Croissance</li> </ul>

**Tableau 1.** Motivations et objectifs selon le type d'entrepreneuriat

<sup>6</sup> Nous renvoyons le lecteur à notre étude (Nakara et Fayolle, 2012) pour une discussion détaillée de l'intégralité des résultats obtenus.

En résumé, l'entrepreneur par nécessité n'est pas l'« entrepreneur/innovateur » au sens de Schumpeter (1934), ni un entrepreneur kirznérien qui détecte et saisit les opportunités (Kirzner, 1973). Il n'est pas non plus considéré comme un entrepreneur preneur de risque dans un environnement incertain au sens de Knight (1921) et de l'école néo-classique. Par conséquent, il devient nécessaire de personnaliser et d'adapter les pratiques et politiques publiques d'accompagnement et de soutien destinées à ces entrepreneurs singuliers.

Nous avons réalisé pour les besoins de ce travail une note de synthèse qui réunit trois études antérieures que nous avons consacrées à la question de l'entrepreneuriat de nécessité. La première (Nakara et Fayolle, 2012) porte sur les limites des pratiques d'accompagnement des entrepreneurs de nécessité. La seconde (Nakara *et al.*, 2019) s'intéresse à la capacité d'innovation face à la pauvreté et à la précarité de cette même catégorie d'entrepreneurs. La troisième étude (Nakara, 2020), enfin, fait état des problèmes rencontrés par les femmes entrepreneures par nécessité. Dans un premier temps, nous rappelons brièvement la méthodologie retenue pour chacune de ces enquêtes avant de présenter, ensuite, tour à tour, les résultats obtenus et les voies de développement en faveur de l'entrepreneuriat de nécessité.

# MÉTHODE

Dans notre premier travail de recherche intitulé « Les “bad” pratiques d'accompagnement à la création d'entreprise – Le cas des entrepreneurs par nécessité » (Nakara et Fayolle, 2012), nous avons mené une étude empirique qualitative auprès de plusieurs entrepreneurs de nécessité et professionnels de l'accompagnement afin d'examiner l'adéquation des pratiques d'accompagnement à la création d'entreprise avec le profil et les besoins de ces entrepreneurs. Au total, huit cas d'entrepreneurs ont été étudiés à l'aide de la méthode des « récits de vie<sup>4</sup> » et six cas d'accompagnateurs chargés du suivi des porteurs de projet au moyen d'entretiens semi-directifs. Les thèmes abordés dans le guide d'entretien structuré sont la description des dispositifs d'accompagnement utilisés, l'adéquation de ces systèmes avec les attentes des entrepreneurs par nécessité et la nature de la relation entre porteur de projet et accompagnateur. Parmi les professionnels de l'accompagnement que nous avons interviewés figurent des consultants en création d'entreprise qui travaillent dans un cabinet privé et sous-traitant de Pôle emploi, des consultants travaillant dans une CCI et une conseillère à Pôle emploi. On y trouve d'anciens entrepreneurs, des anciens dirigeants d'entreprise et des anciens cadres-salariés diplômés de grandes écoles. L'ensemble des récits et des entretiens a été enregistré et intégralement retranscrits. Le matériau recueilli a fait l'objet d'un codage thématique et d'une analyse de contenu (Demazière et Dubar, 1997 ; Bardin, 2001).

La seconde étude intitulée « Innovation and entrepreneurship in a context of poverty: a multilevel approach » (Nakara *et al.*, 2019) s'est plus particulièrement intéressée à l'entrepreneuriat et l'innovation en rapport avec la pauvreté. Pour ce faire, nous avons mené une étude quantitative sur la base des données fournies par l'INSEE (Institut national de la statistique et des études économiques) sur les « Créations d'entreprises ». Les données compilées sont celles du SINE (Système d'information sur les nouvelles entreprises), mis en place en 1994 par l'INSEE pour analyser le profil du créateur et les conditions de démarrage des nouvelles entreprises, les conditions de développement, les problèmes rencontrés par les jeunes entreprises lors des cinq premières années de leur existence et les effets sur l'emploi des créations d'entreprises. L'échantillon de l'étude est composé de 3373 entrepreneurs qui sont des chômeurs de longue durée (plus de 2 ans) et qui bénéficient du RSA (Revenu de solidarité active<sup>5</sup>).

<sup>4</sup> Selon Pailot (2003), la méthode des récits de vie « permet de saisir ce qui échappe aux normes statistiques (...) en rendant accessible une description empirique fine des enchaînements de situations, d'interactions, d'événements et d'actions qui caractérisent le vécu social... l'approche biographique permet d'atteindre des faisceaux sociaux et des structures qui échappent irrémédiablement aux données statistiques et donnent la substance vive du processus historique ». Notre recherche s'inscrit dans une perspective idiosyncrasique où le vécu de l'entrepreneur peut donner du sens à sa situation présente et permettre de comprendre ses attentes en termes d'accompagnement. Le récit de vie est entendu ici comme « une méthode de recueil et de traitements de récits obtenus auprès de personnes rapportant leur vécu quotidien passé ou présent » (Raybaut, 2009). Cette approche méthodologique se « réfère le plus souvent à des techniques d'entretien narratif au cours duquel un chercheur demande à son locuteur de lui raconter tout ou partie de son expérience vécue » (Pailot, 2003).

<sup>5</sup> Selon la LOI n° 2008-1249 du 1er décembre 2008, le RSA assure aux personnes sans ressources un niveau minimum de revenu qui varie selon la composition du foyer. Il est ouvert, sous certaines conditions, aux personnes d'au moins 25 ans et aux jeunes actifs de 18 à 24 ans s'ils sont parents isolés ou justifient d'une certaine durée d'activité professionnelle. Il a été conçu pour réduire la pauvreté et améliorer la situation des travailleurs pauvres, des ménages à bas salaires et des demandeurs d'emploi. C'est un paiement de soutien du revenu qui tient compte des revenus et des dépenses du ménage. Ainsi, les bénéficiaires du RSA sont des personnes qui se trouvent dans une situation économique précaire.

La troisième enquête intitulée « La précarité chez les femmes entrepreneures de nécessité » s'est efforcée de définir et d'appréhender les problèmes rencontrés par les femmes entrepreneures en Tunisie (Nakara, 2020). Dans la continuité de notre premier travail de recherche (Nakara et Fayolle, 2012), nous avons privilégié là aussi une approche qualitative basée sur dix entretiens en face-à-face sous forme de récits de vie avec des femmes entrepreneures vivant dans la région de Sousse. Cette démarche nous a permis de recueillir leur vécu et d'avoir une description assez détaillée des événements qui ont marqué la vie de chacune d'entre elles. Leur témoignage a permis d'enrichir et de consolider notre réflexion autour du processus entrepreneurial chez les femmes entrepreneures par nécessité ainsi que le contexte spécifique dans lequel elles évoluent. Les femmes que nous avons rencontrées ont toutes un trait commun : elles ont eu un parcours professionnel difficile dû notamment à un chômage de longue durée. Pour certaines d'entre elles, leur parcours personnel a été également compliqué (divorce, enfance difficile, discrimination, etc.).

### Inadéquation des pratiques d'accompagnement

L'analyse de contenu de l'ensemble des entretiens menés auprès les entrepreneurs par nécessité et les accompagnateurs lors de notre première étude (Nakara et Fayolle, 2012) nous a permis de mettre en évidence plusieurs points importants<sup>6</sup>. Nous mettons ici l'accent sur le plus saillant d'entre eux, à savoir : l'inadéquation des pratiques d'accompagnement avec les besoins et les attentes spécifiques des entrepreneurs par nécessité.

Les pratiques d'accompagnement des entrepreneurs par nécessité requièrent des postures et des aptitudes particulières. L'écoute active, l'empathie, le soutien psychologique, les techniques de l'herméneutique et de la maïeutique ainsi que la psychothérapie sont considérées comme autant de pratiques pouvant résoudre la complexité du phénomène. Ce besoin a été observé aussi bien chez les consultants que chez les entrepreneurs par nécessité. Alors que la dimension psychologique et humaine s'est révélée tout à fait centrale chez ces derniers, le profil et les compétences des accompagnateurs (anciens entrepreneurs, cadres-salariés, diplômés de grandes écoles) n'étaient pas toujours au rendez-vous pour satisfaire les besoins et les attentes spécifiques des porteurs de projet. Les entrepreneurs par nécessité ont davantage besoin de réconfort que de conseils *stricto sensu* ou de solutions orientées résolution de problème.

Nous avons constaté en effet que le sentiment prédominant chez les entrepreneurs par nécessité est l'isolement et la sensation d'être seul face aux obstacles de l'entrepreneuriat, mais également face aux difficultés personnelles qu'ils rencontrent. Pour mieux les comprendre, les accompagnateurs doivent parfois s'engager en profondeur dans leur relation avec ces entrepreneurs « fragilisés » au risque d'une rupture du contrat psychologique entre accompagnateur et accompagné. À cet égard, les deux parties prenantes ont exprimé, de part et d'autre, de l'incompréhension, de la démotivation, de l'incertitude, voire de la méfiance envers certains dispositifs d'accompagnement quant à leur utilité et leur efficacité. Souvent, l'accompagnement en question se limite à un transfert à sens unique de savoirs et de compétences techniques sans tenir compte du soutien psychologique pourtant indispensable.

Ce sentiment d'insatisfaction est contrebalancé par l'expérience bien plus positive exprimée par les accompagnateurs qui ont réussi à instaurer un climat de confiance et des relations affectives – notamment grâce à des compétences incontestables en relations humaines – avec les entrepreneurs par nécessité auxquels ils ont apporté soutien et conseil. Sachant que les entrepreneurs rencontrés – en particulier ceux qui n'ont pas de famille – ont tous avoué leur sentiment d'isolement. Pour ces derniers, la rencontre avec les accompagnateurs a souvent été assimilée, certes à un rendez-vous professionnel d'échange et d'apprentissage, mais aussi et surtout de regain d'estime de soi. Les entrepreneurs par nécessité accordent effectivement beaucoup d'importance à ces entretiens, mais ce qui les intéresse, par-dessus tout, c'est le contact humain qu'ils recherchent auprès des accompagnateurs et le besoin d'écoute et d'assurance que ces derniers vont pouvoir leur apporter.



## L'innovation face à la pauvreté

Dans notre seconde étude consacrée à l'entrepreneuriat issue du chômage de longue durée (Nakara *et al.*, 2019), nous avons réussi à dégager une série de résultats portant sur les rapports entre le capital humain, la pauvreté, l'éducation, la concurrence et l'innovation<sup>7</sup>. Nous nous limitons, là aussi, à la discussion d'une partie des résultats seulement (pour les mêmes raisons évoquées plus haut), en l'occurrence le rapport entre la pauvreté et la capacité d'innovation chez les entrepreneurs par nécessité.

La recherche sur l'innovation chez les entrepreneurs « pauvres » dans les pays développés est pratiquement inexistante. L'apport principal de notre étude consiste, d'abord, à pointer du doigt un tel vide dans la littérature académique en entrepreneuriat, ensuite d'essayer d'en saisir les facteurs déterminants. Ainsi, sur un échantillon de 3373 entrepreneurs français, nous avons pu observer que l'éducation, l'expérience entrepreneuriale et la motivation d'opportunité entretiennent des liens de causalité positifs avec l'innovation. Il en va de même du niveau de ressources financières (notamment le soutien financier public) à la disposition des entrepreneurs pauvres en phase de démarrage dont la corrélation est également positive avec la probabilité pour ces derniers de s'engager dans une activité innovante.

Les résultats obtenus ont révélé, en revanche, que les entrepreneurs de nécessité ayant une expérience antérieure dans la même industrie (ou secteur d'activité) étaient moins susceptibles d'innover. Cela signifie que, à côté des freins à l'innovation « classiques » que nous avons mentionnés (manque d'éducation, d'argent, d'opportunité, d'expérience entrepreneuriale, etc.) et qui sont d'ores et déjà pesants pour ces entrepreneurs, le fait de se lancer sur des marchés familiers ou déjà investis par le passé peut constituer une entrave supplémentaire à l'innovation en raison du risque d'inertie et de rigidité (cognitive, stratégique, etc.) auxquels ils s'exposent, et donc de suivre les sentiers battus au lieu d'en explorer de nouveaux.

## Les femmes entrepreneures entre discrimination et volonté d'émancipation

L'analyse du matériau recueilli à l'issue de notre troisième étude (Nakara, 2020) consacrée aux femmes entrepreneures par nécessité nous a permis de relever plusieurs points importants<sup>8</sup>. Outre les éléments déjà mentionnés (inadéquation des pratiques d'accompagnement, pauvreté, etc.), le statut des femmes tunisiennes que nous avons rencontrées, les spécificités que présente chacune d'entre elles et la précarité dans laquelle elles exercent leur activité reflète une réalité complexe qui doit être contextualisée.

Le point commun entre ces femmes entrepreneures est la précarité dans laquelle elles exercent leur activité. Plusieurs d'entre elles admettent ne pas gagner assez pour subvenir aux besoins de leur famille et vivre dignement. D'autres expliquent ne pas pouvoir partir en vacances, et ce depuis plusieurs années. S'ajoute à cela l'isolement et les périodes (parfois longues) de doute qu'elles traversent. Face à ces handicaps, plusieurs d'entre-elles recourent à leurs amis proches ou à leur famille.

Les entrepreneures interviewées semblent également souffrir de discriminations liées au genre provenant de différentes parties prenantes. L'accès au financement est l'un des points les plus évoqués. En effet, certaines femmes se plaignent des difficultés rencontrées pour obtenir des prêts du simple fait qu'elle soient femmes. D'autres rapportent avoir été victimes du même type de discrimination de la part d'autres parties prenantes telles que les fournisseurs<sup>9</sup>. Dans huit cas sur dix, les femmes entrepreneures par nécessité rencontrées n'ont pas fait d'études supérieures. Ceci semble pour certaines constituer un handicap certain, notamment pour les démarches administratives. Le manque de compétence a également été évoqué (comptabilité, négociation, etc.) par certaines femmes entrepreneures sans que cela présente toutefois un frein sérieux, encore moins insurmontable. En revanche, beaucoup d'entre elles affichent une persévérance à toute épreuve. Celles qui ont des enfants semblent être les plus déterminées. Leur motivation principale étant de subvenir aux besoins de leur foyer.

<sup>7</sup> Le lecteur pourra consulter notre étude (Nakara *et al.*, 2019) pour une discussion détaillée de l'intégralité des résultats obtenus.

<sup>8</sup> Nous renvoyons le lecteur à notre étude intégrale (Nakara, 2020) pour une discussion détaillée des résultats obtenus.

<sup>9</sup> Force est de souligner qu'en dépit de toutes les contraintes et tous les obstacles observés, certaines femmes entrepreneures de nécessité refusent d'adopter ce qu'elles considèrent être une posture victimaire. Sans renier les difficultés propres au métier, elles préfèrent néanmoins adopter une démarche « positive » et estiment que la création d'entreprise et le développement de l'activité entrepreneuriale sont d'abord une affaire de saisie d'opportunités. Cela nous renvoie, du reste, à la dichotomie « entrepreneuriat de nécessité vs l'entrepreneuriat d'opportunité » et, en l'occurrence, à son caractère « relatif ».



Il est important de noter que toutes les entrepreneures de nécessité que nous avons rencontrées ne sont pas forcément des personnes pauvres et socialement exclues. Pour certaines, nous avons observé des logiques de performance différentes des autres entrepreneurs. Elles sont davantage à la recherche de construction de soi, retrouver les plaisirs simples de la vie en créant une activité en lien avec leur passion, répondre aux besoins primaires de leurs enfants (avec une fierté et une joie assumées, satisfaction qu'on ne retrouve pas chez les autres entrepreneurs). De même, il a été observé un sens de la solidarité assez développé chez les femmes entrepreneures par nécessité qui n'hésitent pas à s'entraider le plus souvent d'une manière informelle. De fait, celles qui réussissent le mieux semblent bénéficier de la solidarité de leurs proches. Bien qu'elles aient démarré leur projet seules, ces femmes restent dans une logique collectiviste de partage de moyens et de bonnes pratiques afin de pallier leur manque de ressources.

Autre point saillant, l'indépendance de la femme entrepreneure par nécessité vis-à-vis de son conjoint. Ici, l'acte d'entreprendre est perçu comme un pas vers le chemin de l'émancipation. L'engagement dans un processus entrepreneurial devient dans ce sens un acte libérateur pour les femmes entrepreneures. Pour elles, l'entrepreneuriat leur a permis de se donner un nouveau sens à la vie, de retrouver la confiance en elles et de valoriser leur rôle dans la société. Pour ces personnes, créer leur propre activité est une façon de changer leur destin. Entreprendre leur a permis de surmonter d'une certaine manière les barrières économiques, sociales, culturelles et institutionnelles.

# SOLUTIONS

Les résultats obtenus à l'issue de ces études nous ont permis de jeter un éclairage sur l'entrepreneuriat de nécessité en rapport avec plusieurs questions peu (voire non) explorées dans la littérature académique telles que l'inadéquation des pratiques d'accompagnement en contexte de nécessité, les liens entre pauvreté et capacité d'innovation et les enjeux de la question du genre chez les femmes entrepreneures par nécessité. Dans cette perspective, plusieurs pistes de réflexion et d'amélioration peuvent être envisagées.

## Un dispositif de formation et d'accompagnement mieux adapté

Nous assistons depuis quelques années à une véritable « industrialisation » de l'accompagnement des créateurs par nécessité, liée au nombre croissant de dossiers à traiter, qui ne laisse plus suffisamment de temps d'accompagnement aux porteurs de projet. Nous pouvons évoquer notamment l'exemple des accompagnements de Pôle emploi où le temps de prise en charge des accompagnés s'est réduit considérablement avec un effet direct sur le temps d'écoute et la qualité du conseil. Ceci a entraîné un climat de tension entre les accompagnateurs et les entrepreneurs par nécessité. Ces derniers sont, en effet, psychologiquement très affaiblis, ce qui les conduit parfois à avoir des comportements « agressifs » vis-à-vis des accompagnateurs. De plus, l'accompagnement des entrepreneurs par nécessité requiert davantage de ressources (processus d'accompagnement plus long pour les accompagnés, formation supplémentaire des accompagnateurs). Il s'agit d'un vrai dilemme pour les pouvoirs publics : faut-il, comme le suggère Shane (2009), mobiliser les ressources nécessaires pour venir en aide à des entrepreneurs par nécessité ou bien abandonner l'idée de soutenir des projets de création d'entreprise très peu porteurs de richesse et de création d'emploi ?

Les pouvoirs publics ont volontairement mis en avant l'entrepreneuriat comme solution au chômage. Or cet avis n'est pas totalement partagé par les entrepreneurs de nécessité, eux-mêmes anciens chômeurs, ni par les accompagnateurs qui suivent leur dossier. Le fait est que ces entrepreneurs, lorsqu'ils créent leur entreprise, sont très fragilisés, agissant dans un environnement ambivalent, à la fois incitant et contraignant. Les projets et organisations sur lesquels ils concentrent leurs efforts sont peu structurés, vulnérables et demeurent exposés au moindre aléa. De même, le processus de création est caractérisé par une très forte pression liée aux contraintes des individus et à celles de leur environnement, ce qui va conditionner l'accès aux ressources pour les porteurs de projet.

Il y a là un besoin urgent pour les pouvoirs publics et les différents organismes d'accompagnement de soutenir les entrepreneurs par nécessité surtout quand on s'aperçoit du faible taux de réussite des projets et organisations développés par ces entrepreneurs. Les mesures politiques actuelles destinées aux (futurs) créateurs font rarement la distinction entre une logique de création de contrainte (nécessité) et une logique de création volontaire (opportunité). Les entrepreneurs de nécessité ne s'inscrivent pas dans une même logique entrepreneuriale en termes de croissance, d'innovation, d'emplois ou de choix sectoriel. Nous pouvons donc supposer que les politiques destinées à favoriser et accompagner l'entrepreneuriat doivent être différentes selon que l'individu s'inscrit dans une dynamique d'entrepreneuriat motivée par la nécessité ou bien impulsée par l'opportunité.

Notre plaidoyer consiste ainsi dans un affinement des politiques en matière de création d'entreprise selon le profil du candidat entrepreneur à travers la mise en place d'un dispositif d'accompagnement et de programmes de soutien qui prennent en compte les spécificités des entrepreneurs par nécessité dont les prérequis « classiques » de la réussite, tels que la confiance en soi, l'autonomie, la créativité, la persévérance ou l'audace restent encore à développer. Dans cette perspective, la dimension psychologique, tout à fait primordiale, doit être au cœur d'un tel dispositif, porté par des accompagnateurs, des coachs et autres « tuteurs de résilience » (Bernard et Barbosa, 2016) eux-mêmes formés pour apporter des solutions personnalisées aux entrepreneurs par nécessité.

### Surmonter le paradoxe de l'innovation par nécessité

La définition même de l'entrepreneuriat de nécessité comme un acte contraint et par défaut laisse *a priori* peu (voire aucune) place à l'innovation, celle-ci étant plutôt l'apanage de l'autre versant de la vallée : l'entrepreneuriat d'opportunité. Si la nécessité est la mère de l'invention, l'innovation, elle, se veut un phénomène plus complexe et hautement coûteux, porté le plus souvent par des « *risk takers* » ayant des objectifs définis et des stratégies établies. Innover ou survivre ? Tel est le dilemme de l'entrepreneur.

Cette vision binaire perd naturellement de sa pertinence dès lors que la définition, cette fois-ci de l'innovation, ne se limite plus à la technologie, à la R&D et aux brevets. L'innovation sociale, managériale, de service ou encore l'innovation de business model ne sont ni une fiction ni moins créatives (et créatrices) que les innovations technologiques ou de produit. Au fond, la question est moins de savoir si la nécessité peut impulser l'innovation (la réponse est évidemment affirmative) que de s'interroger sur le statut lui-même de l'entrepreneur de nécessité au moment où il *décide* de s'engager dans une activité innovante : celle-ci implique *ipso facto* une intention entrepreneuriale, une saisie d'opportunité, un certain niveau de qualification, etc., et marque, de ce fait, le passage d'une logique de nécessité à une logique d'opportunité.

Autrement dit, pour innover, l'entrepreneuriat de nécessité doit nécessairement évoluer vers un entrepreneuriat d'opportunité. On peut inventer par nécessité, comme dit l'adage, mais on ne peut *innover* que par opportunité. Même dans le cas des innovations les plus « low-tech » (Falk et Lyson, 1988) et les plus « frugales » (Bihouix, 2014), rien ne peut se développer en l'absence d'un projet bien défini (intention entrepreneuriale, business model, etc.) et d'un écosystème pour l'accueillir et le faire prospérer. Sur ce point, le rapport de la Banque Mondiale intitulé *The innovation paradox: Developing-Country Capabilities and the Unrealized Promise of Technological Catch-Up* (Cirera et Mahoney, 2017) fournit des exemples éloquentes à propos des conditions de l'innovation (infrastructure, financement, qualification, etc.) dans les pays en voie de développement sans lesquelles toute entreprise engagée dans ce sens serait vouée à l'échec.

## Un entrepreneuriat inclusif à impact positif

La précarité chez les entrepreneurs reste un sujet tabou parmi les individus les plus vulnérables comme on a pu le voir avec ces femmes entrepreneures par nécessité qui se battent tous les jours pour fuir la discrimination et la pauvreté. Loin de l'image héroïque de l'entrepreneur « startupper », malgré un contexte difficile, et sans jamais se victimiser, les femmes passionnées et passionnantes que nous avons rencontrées manifestent un réel engagement porté par un élan d'émancipation entrepreneuriale, évitant par là-même la dépendance vis-à-vis de leur conjoint. Souvent victimes de discrimination (e.g. accès au financement), elles abordent l'entrepreneuriat avec beaucoup de courage. Leur principale motivation est de subvenir aux besoins de leur famille. Les entrepreneures rencontrées font également preuve de solidarité et n'hésitent pas à faire appel à leur réseau proche (amis, parents, famille).

L'activité des femmes entrepreneures de nécessité apparaît donc déterminée et influencée aussi par le contexte culturel, où différents facteurs interagissent et entravent la création et le développement de leurs entreprises. Par conséquent, il peut s'avérer difficile de soutenir adéquatement ces femmes entrepreneures en se basant uniquement sur des stratégies axées sur l'individu et sur ses motivations personnelles, négligeant de ce fait l'influence de l'environnement. Un accompagnement standardisé, sans tenir compte de la diversité des contextes où évoluent les femmes entrepreneures, s'avère inadapté et peu efficace. La contextualisation de l'entrepreneuriat implique la nécessité de diversifier les outils permettant d'évaluer les besoins spécifiques des entrepreneures et de leurs entreprises. Cette contextualisation passe par une prise de conscience des dynamiques de genre, socialement et culturellement construites, définissant notamment ce qu'une femme est ou devrait être. Reconnaître ces contextes culturels genrés permettra de s'en libérer pour mieux appréhender le potentiel des femmes en tant qu'entrepreneures dans les programmes et les recherches futurs.

Pour les pouvoirs publics, placer l'émancipation des femmes – *a fortiori* « par » l'entrepreneuriat – et leur autonomisation économique au rang des priorités stratégiques est désormais un impératif. Ceci passe notamment par l'accès doublement égalitaire – vis-à-vis des hommes entrepreneurs par nécessité mais aussi des entrepreneurs d'opportunité (qu'ils soient femmes ou hommes) – pour ces femmes en situation de précarité à une formation adéquate et un accompagnement « sur mesure » qui soit à même de répondre à leurs besoins d'émancipation, d'accomplissement de soi et de quête de sens.

# CODA

En comparaison avec la France et la Tunisie, le cas du Maroc est intéressant. En trente ans de soutien à l'entrepreneuriat dans ce pays, plusieurs programmes ont été lancés tels que le Crédit jeunes promoteurs, Moukawalati, les programmes mis en place par Maroc PME et l'AMDIE, et dernièrement Forsa, ainsi qu'une série de réformes. Parallèlement, différentes initiatives ont vu le jour en faveur du développement de l'entrepreneuriat des femmes au Maroc parmi lesquelles le programme « TAMKINE » (Programme Multisectoriel de lutte contre les violences fondées sur le genre par l'autonomisation des femmes et des filles au Maroc), le programme « START-ELLES » (programme de soutien et d'accompagnement dédié à la femme rurale), le réseau « We4She » (réseau associatif pour l'empowerment féminin en entreprise) ou encore le programme « She's Next » (programme de financement dédié aux femmes entrepreneures). Renforcé d'une année à l'autre, le soutien de l'entrepreneuriat au Maroc s'est ainsi traduit à la fin de l'année 2021 par des chiffres records de création d'entreprises atteignant les 93 517 entités, soit une progression de 25% par rapport à l'année 2020 (HCP, 2022).

Dans cet élan, nos travaux de recherche semblent « cadrer » avec plusieurs voies d'amélioration en faveur d'un entrepreneuriat social et inclusif, en particulier celles proposées par le Nouveau Modèle de Développement (NDM) du Maroc pour l'insertion des jeunes dans la vie active, la lutte contre le chômage et l'égalité de genre (NDM, 2021). Cependant, l'intérêt d'encourager ces initiatives ne peut perdurer qu'en considérant l'entrepreneuriat de nécessité comme un phénomène à part entière – comme nous avons tenté de le montrer dans les pages précédentes – sous peine d'en « diluer » l'importance et la spécificité dans des représentations parfois trop générales (e.g. création d'entreprise), partant, moins impactantes.

Ce point est d'autant plus important que pour 87,1% des Marocains, selon le dernier rapport du General Entrepreneurship Monitor<sup>10</sup> (GEM, 2022), « Gagner sa croûte » (« *To earn a living* ») reste le motif dominant derrière la création d'un nouveau business – sachant que dans les enquêtes antérieures menées par le même organisme, l'entrepreneuriat au Maroc était beaucoup plus motivé par l'opportunité que par la nécessité (El Ouazzani, 2017). Cette étude fait également état (voir figure ci-après) des répercussions de la pandémie du covid-19<sup>11</sup> sur l'intention entrepreneuriale au Maroc ainsi que des insuffisances observées au niveau de l'éducation et de la formation en entrepreneuriat et plus particulièrement des programmes mis en place par le gouvernement pour développer et promouvoir ce dernier.

Loin de nous l'idée de proposer ici une transposition telle quelle, dans le contexte marocain, des questions et des voies d'amélioration présentées dans le cadre de la présente note de synthèse. Il va de soi que l'entrepreneuriat de nécessité est un phénomène complexe dont les déterminants varient d'un pays à l'autre. Ce que nous estimons être impératif, en revanche, pour le Maroc et plus généralement pour les pays du Maghreb, c'est de faire en sorte que cette catégorie d'entrepreneurs, encore marginalisée dans nos pays, soit au cœur de la recherche en entrepreneuriat et qu'elle bénéficie de l'attention, des ressources et de l'accompagnement qu'elle mérite, en tant que « réserve » sous-exploitée de développement social et de croissance économique. Dans cette perspective, les pouvoirs publics, en premier lieu, mais aussi les associations, les centres de formation et les incubateurs ont tous un rôle majeur à jouer. Le but étant de renforcer, sur le long terme, l'écosystème entrepreneurial (régional et national) dans sa globalité.

<sup>10</sup> Le Global Entrepreneurship Monitor (GEM), un consortium d'équipes nationales analysant des enquêtes sur l'entrepreneuriat dans le monde, dévoile chaque année son classement des pays présentant les meilleures conditions pour démarrer un business. L'objectif est de classer ces derniers en fonction de leur capacité à encourager la création d'entreprises. Le classement du GEM est établi selon les critères du National Expert Survey (NES), une enquête complète qui recueille les points de vue de plus de 2 000 experts dans les pays participants (un minimum de 36 par État), sur les conditions régissant l'entrepreneuriat chez eux. Le GEM produit son indice NECI (National Entrepreneurial Context Index) en faisant la moyenne des scores pour 12 conditions-cadres (voir figure ci-après) à travers lesquelles il évalue dans quelle mesure chaque pays soutient et favorise l'entrepreneuriat.<sup>9</sup> Nous renvoyons le lecteur à notre étude intégrale (Nakara, 2020) pour une discussion détaillée des résultats obtenus.

<sup>11</sup> Sur ce point, voir le rapport annuel du Conseil économique, social et environnemental (CESE, 2020).



# MAROC

- Population (2020): **36.9 millions** (ONU)
- PIB par habitant (2020; PPP\*, international \$): **7.3 en milliers** (Banque Mondiale)

## ATTITUDES ET PERCEPTIONS

	% Adultes	cls./47
Connais quelqu'un qui a créé une nouvelle entreprise	44.0	33=
Occasions intéressantes pour créer une entreprise dans ma région	64.1	15
Il est facile de créer une entreprise	56.1	21
Détiens les compétences et le savoir requis	61.5	19
Peur de l'échec (opportunité)	35.5	41
Intentions entrepreneuriales	43.3	11

## IMPACT DE L'ENTREPRENEURIAT

	% Adultes	cls./47
Débouchés (prévois d'employer six personnes ou plus dans cinq ans)	2.0	29=
International (25%+ revenu)	0.4	35=
	% TEA	Rank/46
Tiens toujours compte de l'impact social	85.3	12
Tiens toujours compte de l'impact environnemental	85.1	12
	% TEA	Rank/47
Industrie (% TAE* dans le secteur tertiaire)	8.5	42

Un signe égal (=) indique que le classement est lié à une ou plusieurs autres économies.

\* PPP : parité de pouvoir d'achat

\* cls. : classement

\* TAE : taux d'activité entrepreneuriale

\*\* Ceux ayant répondu "diminue" ou "diminue fortement"

## MOTIVATIONS

(plutôt ou fortement d'accord)

	% TEA	cls./47	% 34-18 TEA	% 64-35 TEA
Faire bouger les choses	17.6	44	18.0	16.9
Créer une grande richesse	46.5	33	46.9	46.0
Pérenniser la tradition familiale	22.3	34	23.4	20.9
Gagner sa vie	87.1	6	86.5	88.0

## ACTIVITÉ

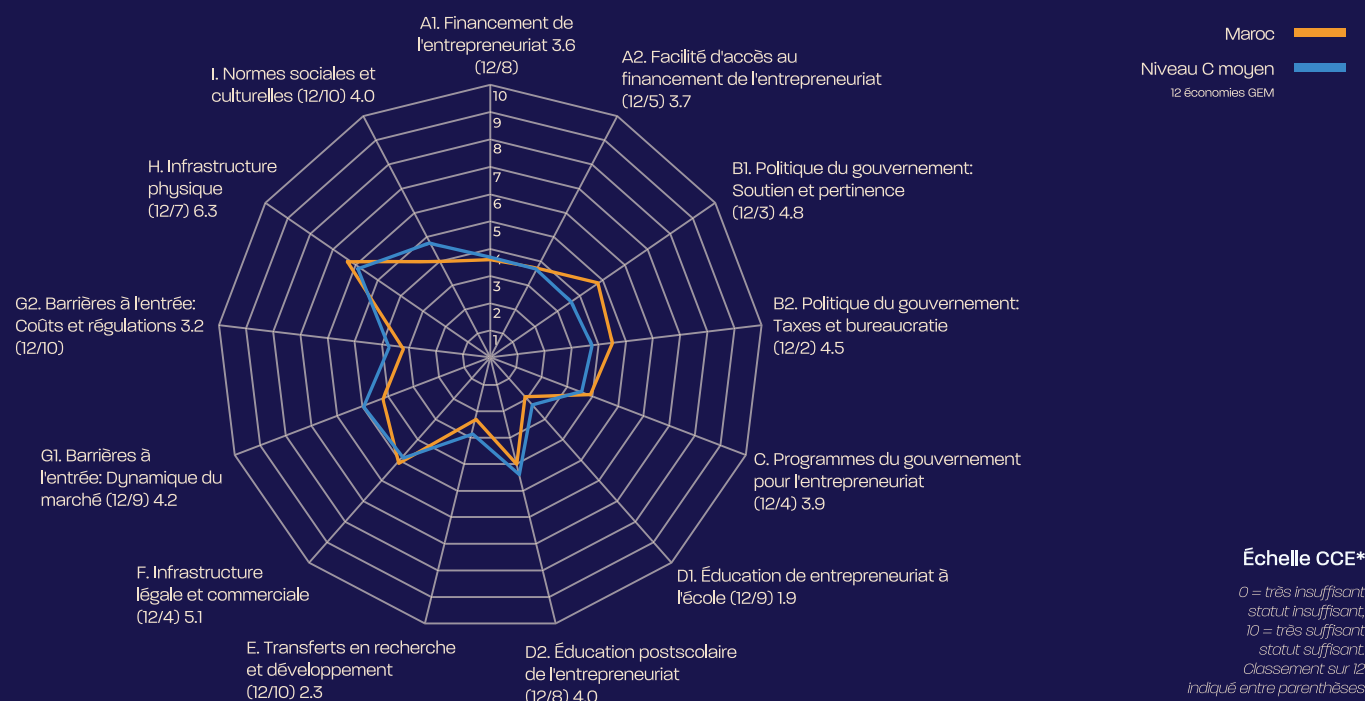
	% Adultes	cls./47	% Femme	% Homme
Entrepreneuriat naissant	6.1	42	6.3	5.9
Activité entrepreneuriale				
Entrepreneuriat établi	4.9	31	3.9	6.0
Taux de propriété				

	% Adultes	cls./37	% Femme	% Homme
Activité entrepreneuriale des employés	-	-	-	-

## COVID-19

	% Adults	Rank/47
La pandémie a entraîné une diminution du revenu des ménages**	74.8	7
	% TEA	Rank/47
Créer une entreprise est plus difficile qu'il y a un an	52.0	17
Utilise davantage de technologie numérique pour vendre des produits ou des services	66.6	10
Explore de nouvelles possibilités	26.3	43

## ÉVALUATION DES CONDITIONS-CADRES DE L'ENTREPRENEURIAT PAR LES EXPERTS



\* CCE : conditions-cadres de l'entrepreneuriat

Source : GEM (2022)

# BIBLIO

ACS, Z. (2006), « How is entrepreneurship good for economic growth ? », *Innovations*, vol. 1, n°1, pp. 97-107.

BARDIN, L. (2001), *L'analyse de contenu*, Presses Universitaires de France, Paris.

BERNARD, M.-J., BARBOSA, S.D. (2016), « Résilience et entrepreneuriat : Une approche dynamique et biographique de l'acte d'entreprendre », *M@nagement*, vol. 19, n°2, pp. 89-123.

BHOLA, R., I. VERHEUL, THURIK, R., GRILO, I. (2006), « Explaining engagement levels of opportunity and necessity entrepreneurs », *EIM Business and Policy Research*, H200610.

BIHOUIX, p. (2014), *L'Âge des low tech. Vers une civilisation techniquement soutenable*, Paris, Éditions Seuil.

BLOCK, J., SANDNER, P. (2009), « Necessity and opportunity entrepreneurs and their duration in self-employment: evidence from German micro data », *Journal of Industry, Competition and Trade*, vol. 9, n°2, pp. 117-137.

CALIENDO, M., KRITIKOS, A.S. (2010), « Start-ups by the unemployed: characteristics, survival and direct employment effects », *Small Business Economics*, vol. 35, n°1, pp. 71-92.

CARTER, N., WGARTNER, W., SHAVER, K., GATEWOOD, E. (2003), « The career reasons of nascent entrepreneurs », *Journal of Business Venturing*, vol. 18, n°1, pp. 13-39.

CESE (2020), *Rapport annuel, Conseil Économique, Social et Environnemental*, Royaume du Maroc.

CIRERA, X., MAHONEY, W.F. (2017), *The innovation paradox: Developing-Country Capabilities and the Unrealized Promise of Technological Catch-Up*, Washington, DC: World Bank. © World Bank.

DE CAROLIS, D.M., SAPARITO, P. (2006). « Social capital, cognition, and entrepreneurial opportunities: A theoretical framework », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 30, pp. 41-56.

DEMAZIERE D., DUBAR C. (1997), *Analyser les entretiens biographiques : l'exemple des récits d'insertion*, Nathan, coll. « Essais & Recherches ».

EL OUAZZANI, K. (2017), *La dynamique entrepreneuriale au Maroc en 2017*, FSJES, GEM et Centre Entrepreneuriat et Performance de la PME.

FALK, W.W., LYSON, T.A. (1988), *High tech, low tech, no tech : recent industrial and occupational change in the South*, SUNY Press.

FAYOLLE, A., NAKARA, W.A. (2012)., « Création par nécessité et précarité: la face cachée de l'entrepreneuriat », *Revue Économies et Sociétés*, « Études critiques en management », n°9, pp. 1729-1764.

GEM (2022), *Global Entrepreneurship Monitor 2021/2022 Global Report: Opportunity Amid Disruption*. London: GEM.

HCP (2022), *Rapport économique et financier*, Ministère de l'économie et des finances, Royaume du Maroc.

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, pp. 417-437.

HESSELS, J., VAN GELDEREN, M., THURIK, R. (2008), « Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers », *Small Business Economics*, vol. 31, n°3, pp. 323-339.



- KETS DE VRIES, M. (1985), « *The dark side of entrepreneurship* », *Harvard Business Review*, vol. 63, n°6, pp. 160-167.
- KIRZNER, I.M. (1973), *Competition and Entrepreneurship*, IL: University of Chicago Press, Chicago.
- KNIGHT, F.H. (1921), *Risk, Uncertainty and Profit*, MA, Houghton Mifflin Company, Boston.
- LAMBRECHT, J., BEENS, E. (2005), « *Poverty among self-employed business people in rich country: A misunderstood and distinct reality* », *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol. 10, n°3, pp. 205-222.
- NAKARA, W.-A., FAYOLLE, A. (2012), « *Les 'bad' pratiques d'accompagnement à la création d'entreprise* », *Revue française de gestion*, vol. 9, pp. 231-251.
- NAKARA, W.-A., MESSEGHEM, K., RAMAROSON, A. (2019), « *Innovation and entrepreneurship in a context of poverty: a multilevel approach* », *Small Business Economics*, vol. 56, pp. 1-17.
- NAKARA, W.-A. (2020), « *La précarité chez les femmes entrepreneurs de nécessité* », in Olivier Torrès et Éric Fimbel (dir.), *Les faces cachées de l'entrepreneuriat*, EMS Éditions, pp. 160-177.
- NDM (2021), *Le Nouveau Modèle de Développement. Libérer les énergies et restaurer la confiance pour accélérer la marche vers le progrès et la prospérité pour tous*, Rapport général, La Commission spéciale sur le modèle de développement, Royaume du Maroc.
- PAILOT, P. (2003), « *Méthode biographique et entrepreneuriat : application à l'étude de socialisation entrepreneuriale anticipée* », *Revue de l'entrepreneuriat*, vol. 2, n°1, pp. 19-41.
- RAYBAUT, P. (2009), « *Méthode des récits de vie* », Dictionnaire des méthodes qualitatives en sciences humaines et sociales, Mucchielli A., 3e édition, Ed. A. Colin, Paris, pp. 228-233.
- REYNOLDS, P., CAMP, S., BYGRAVE, W., AUTIO, E., HAY, M. (2001), *GEM Global Entrepreneurship Report*, Summary Report.
- SCHUMPETER, J.A. (1934), *Theory of Economic Development*, MA, Harvard University Press, Cambridge.
- SHANE, S. (2008), *The illusions of Entrepreneurship*, Yale University Press, New Haven.
- SHANE, S. (2009), « *Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad policy* », *Small Business Economics*, vol. 33, n°2, pp. 141-149.
- SHANE, S., LOCKE, E.A., COLLINS, C.J. (2003), « *Entrepreneurial motivation in Finland* », *Human Resource Management Review*, vol. 13, n°2, pp. 257-279.
- 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, pp. 893-908.
- SOLYMOSSY, E. (2005), « *Push/Pull motivation: Does it matter in terms of venture performance?* », in Reynolds P., Bygrave W., Carter N., Manigart S., Mason C., Meyer G. et Shaver K. (Eds.), *Frontiers of entrepreneurship research*, Babson Park, Babson college, pp. 204-217.
- SOLOMON, G.T., Winslow, E.K. (1988), « *Toward a descriptive Profile of the entrepreneur* », *Journal of creative behavior*, vol. 22, n°1, pp. 162-171.
- TESSIER-DARGENT, C. (2014), « *Les paradoxes de l'entrepreneuriat de nécessité : strapontin ou tremplin ?* », *Entreprendre & Innover*, vol. 1, n°20, pp. 24-38.
- THURIK, R., CARREE, M., VAN STEL, A., AUDRETSCH, D. (2008), « *Does self-employment reduce unemployment ?* », *Journal of Business Venturing*, vol. 23, n°6, pp. 673-686.
- VAN GELDEREN, M. (2012), « *Perseverance strategies of enterprising individuals* », *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, vol. 18, n°6, pp. 630-648.
- VERHEUL, I., THURIK, R., HESSELS, J., VAN DER ZWAN, P. (2010), « *Factors influencing the entrepreneurial engagement of opportunity and necessity entrepreneurs* », *EIM Research Reports*, H201011, pp. 1-24.
- WILLIAMS, C.W. (2009), « *The motives of off-the-book entrepreneurs : necessity or opportunity-driven?* », *International Entrepreneurship and Management Journal*, vol. 5, n°2, pp. 203-217.
- YANIV, E., BROCK, D. (2012), « *Reluctant entrepreneurs: why they do it and how they do it* », *Ivey Business Journal Online*.



**Walid A. Nakara**

**Professeur à Montpellier Business School**

Directeur du département Entrepreneuriat et stratégie  
Fondateur de la Chaire Entrepreneuriat Social & Inclusion

[w.nakara@montpellier-bs.com](mailto:w.nakara@montpellier-bs.com)