



HAL
open science

Les entrepreneurs vulnérables à l'école du risque : Le rôle de la micro-assurance dans le développement d'une capacité à gérer les risques chez les entrepreneurs vulnérables

Caroline Bayart, Séverine Saleilles

► To cite this version:

Caroline Bayart, Séverine Saleilles. Les entrepreneurs vulnérables à l'école du risque : Le rôle de la micro-assurance dans le développement d'une capacité à gérer les risques chez les entrepreneurs vulnérables. 13ème Congrès International Francophone sur l'Entrepreneuriat et la PME, Oct 2016, Trois-Rivières, Canada. hal-01567039

HAL Id: hal-01567039

<https://hal.science/hal-01567039>

Submitted on 28 Jan 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

13^e Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME

LES ENTREPRENEURS VULNÉRABLES À L'ÉCOLE DU RISQUE. LE RÔLE DE LA MICRO-ASSURANCE DANS LE DÉVELOPPEMENT D'UNE CAPACITÉ À GÉRER LES RISQUES CHEZ LES ENTREPRENEURS VULNÉRABLES



Résumé

Face au développement de dispositifs encourageant un retour à l'emploi des personnes en situation de précarité via l'entrepreneuriat, il est important de sécuriser l'aventure de ces entrepreneurs vulnérables afin qu'elle ait un bilan sociétal et personnel positif. Aussi, comment développer chez les entrepreneurs vulnérables une capacité à anticiper et gérer les risques auxquels ils sont exposés ? L'objet de ce papier est de présenter l'étude exploratoire (18 entretiens semi-directifs avec des entrepreneurs et accompagnateurs) que nous avons réalisée en partenariat avec les deux organismes de micro-assurance français. Notre étude exploratoire donne des pistes pour mieux comprendre comment les entrepreneurs vulnérables perçoivent les risques et dans quelle mesure cette perception est influencée par leurs caractéristiques sociodémographiques, leur background expérientiel et les interactions avec les parties-prenantes du projet entrepreneurial. Elle met en exergue les multiples dimensions du concept de vulnérabilité dans le contexte entrepreneurial et l'intérêt de s'intéresser aux risques personnels, souvent déclencheurs d'autres risques entrepreneuriaux. Elle invite à divers prolongements pour définir de nouveaux dispositifs d'accompagnement et réponses assurantielles.

Mots-clés : entrepreneurs vulnérables, risques, micro-assurance, accompagnement

Caroline BAYART, maître de conférences

UCBL, LSAF, EA 2429, F-69007
Université de Lyon
caroline.bayart@univ-lyon1.fr

Séverine SALEILLES, maître de conférences

UCBL, LSAF, EA 2429, F-69007
Université de Lyon
severine.saleilles@univ-lyon1.fr

LES ENTREPRENEURS VULNÉRABLES À L'ÉCOLE DU RISQUE. LE RÔLE DE LA MICRO-ASSURANCE DANS LE DÉVELOPPEMENT D'UNE CAPACITÉ À GÉRER LES RISQUES CHEZ LES ENTREPRENEURS VULNÉRABLES¹

Introduction

En réponse aux crises économiques successives, les pouvoirs publics encouragent l'entrepreneuriat, sous toutes ses formes, comme outil de résorption du chômage et de réinsertion pour les publics discriminés sur le marché du travail. En France, plusieurs dispositifs comme la loi pour l'initiative économique d'août 2003 ou le régime de l'auto-entrepreneur en 2008, visent à rendre la création d'entreprise accessible au plus grand nombre. L'esprit de ces dispositifs est d'inviter chaque individu en situation de précarité, c'est à dire pour lequel il existe une forte incertitude portant sur sa capacité à conserver ou à récupérer une situation sociale et professionnelle acceptable dans un avenir proche (Villa et Poussiégués, 2012), à prendre ses responsabilités et son destin en main. C'est l'individu qui doit vendre son travail, trouver des financements, démarcher des clients, mobiliser son carnet d'adresses pour créer son emploi (Abdelnour et Lambert, 2014).

Dans la littérature, on parle d'« entrepreneurs par nécessité » pour qualifier « toute personne qui ne perçoit aucune alternative appropriée d'emploi à la création d'entreprise » (Cowling et Bygrave, 2002). C'est ce terme qui a été retenu par le consortium Global Entrepreneurship Monitoring (GEM), en opposition aux entrepreneurs « par opportunité ». Selon le GEM, ils seraient 18% en France, en augmentation de 3 % par rapport à 2015 (Tessier-Dargent, 2014). Toutefois, la dénomination d'« entrepreneur par nécessité » est stigmatisante et cette catégorie est loin d'être homogène (Tessier-Dargent et Fayolle, 2016). De plus, les motivations à entreprendre sont la plupart du temps, y compris chez les individus en situation de précarité, une combinaison de facteurs « pull » et « push ». Aussi, nous préférons le terme « entrepreneurs vulnérables » qui a une portée plus large et intègre les entrepreneurs en situation de précarité qui font ce choix de carrière alors qu'ils auraient d'autres alternatives professionnelles.

Les observateurs sont critiques quant à la pertinence des dispositifs encourageant un retour à l'emploi des personnes en situation de précarité via l'entrepreneuriat (Levratto et Serverin, 2009, 2012 ; Fayolle et Nakara, 2012). Ils fonctionneraient davantage comme instruments d'aménagement de la précarité que comme passerelle vers la création d'entreprise. Leur niveau de revenu relevant désormais exclusivement de leur responsabilité, ces créateurs se retrouveraient fragilisés (revenus incertains, pas d'assurance chômage, etc.), fragilité renforcée par les faibles ressources à leur disposition pour gérer cette nouvelle situation socioprofessionnelle (Abdelnour et Lambert, 2014). Le taux d'échec reste donc élevé et un échec peut, a contrario de l'objectif des dispositifs, venir renforcer la précarité : perte de confiance en ses capacités professionnelles, endettement, rupture avec le réseau social, etc.

¹ Ce travail a été réalisé grâce au soutien financier du Programme Avenir Lyon Saint-Etienne de l'Université de Lyon, dans le cadre du programme "Investissements d'Avenir" (ANR-11-IDEX-0007).

Il est donc particulièrement important de travailler au bon accompagnement de ces entrepreneurs vulnérables, dont les besoins ont été identifiés comme spécifiques (Nakara et Fayolle, 2012), afin que leur aventure ait un bilan sociétal et personnel positif. La seule volonté de créer ne suffit pas pour s'insérer durablement si, par manque d'argent, ces nouveaux entrepreneurs ne protègent ni leur activité, ni leur personne, fragilisant sans le savoir et dès le départ leur projet. Il s'agit donc de sécuriser les processus entrepreneuriaux pour que cette expérience devienne positive, même en cas de retour à l'emploi salarié (Tessier-Dargent, 2014). Nous proposons ici de développer une piste de recherche suggérée par Legrand et al. (2012) au terme de leur étude des bénéficiaires de micro-crédits en France : Comment développer chez les entrepreneurs vulnérables une capacité à anticiper et gérer les risques auxquels ils sont exposés ? Nous souhaitons explorer les différentes dimensions de cette éducation aux risques entrepreneuriaux au travers d'un programme de recherche partenarial avec les deux organismes de micro-assurance français. L'objet de ce papier est de présenter l'étude que nous avons réalisée pour explorer les questions de recherche suivantes : A quels risques sont exposés les entrepreneurs vulnérables ? Comment les anticipent-ils et les gèrent-ils ? Comment les accompagnateurs les sensibilisent-ils au risque ? Quel est le rôle de la micro-assurance dans la prévention des risques ?

Après avoir exposé les principaux travaux traitant du risque entrepreneurial chez les entrepreneurs vulnérables (section 1), nous présentons notre objet de recherche, la micro-assurance, et le dispositif de l'étude exploratoire que nous avons menée auprès de responsables d'organismes de micro-assurance, d'accompagnateurs et d'assurés (section 2). Enfin, nous restituons les premiers résultats de cette étude encore en cours (section 3).

1. Accompagner les entrepreneurs vulnérables à anticiper et gérer le risque entrepreneurial : cadre conceptuel

1.1 Le risque entrepreneurial chez les entrepreneurs vulnérables

Le risque entrepreneurial, combinaison de la probabilité de survenance d'un événement mettant en danger la pérennité de l'entreprise et l'impact de ce dernier, est multidimensionnel : financier, personnel et social (Fayolle et al. 2008). Le risque financier est sans aucun doute le plus étudié. Il dépendrait du niveau d'investissement, de l'incertitude des gains et de l'ampleur potentielle des pertes (Forlani et Mullins, 2000) et porte à la fois sur le revenu et le patrimoine de l'entrepreneur. Le risque personnel recouvre différentes significations : risque de carrière (obsolescence du savoir et perte d'employabilité de la part de l'entrepreneur qui doit parfois s'éloigner de son domaine de connaissances), risque de santé (lié notamment à la surcharge de travail et au stress), risque psychologique, voire psychique. Par exemple, D'amour (2009) mène une enquête sur cinq situations susceptibles d'avoir une influence sur le travail ou les revenus du travail de travailleurs autonomes: le sous-emploi, la maladie ou l'accident, la parentalité, l'avancée en âge et la désuétude des connaissances. Enfin, le risque social est lié aux possibles impacts de la création sur l'entourage (familial, amical, communauté, etc.) de l'entrepreneur. La surcharge de travail, le stress mais aussi l'isolement du créateur peuvent en effet perturber ses relations sociales.

Le risque entrepreneurial peut être conceptualisé en termes de risque d'échec (*sinking-the-boat risk*) et de risque de manquer une bonne opportunité (*missing-the-boat risk*) selon Dickson et Giglierano

(1986). Le risque vu comme une menace est bien documenté par la littérature sur l'échec entrepreneurial (Smida et Khelil, 2012). Si Fayolle et al. (2008) suggèrent que les entrepreneurs s'intéressent davantage à l'aspect opportunité du risque, percevant beaucoup plus les gains que les pertes potentielles dans les nouvelles activités qu'ils démarrent, Villa et Poussiélgues (2012) montrent que l'augmentation des revenus apparaît être une motivation plus faible pour les entrepreneurs vulnérables que pour l'ensemble de la population.

Le risque entrepreneurial, et la façon dont il est perçu par l'entrepreneur, dépendent du contexte de création. Les travaux antérieurs suggèrent que le risque entrepreneurial serait spécifique chez les entrepreneurs vulnérables. Selon Soulet (cité par Brodriez-Dolino A., 2016), la vulnérabilité est potentielle (par la possible, mais non certaine, concrétisation d'un risque), relationnelle et contextuelle (nous ne sommes vulnérables que dans un contexte donné, et en fonction des protections dont nous bénéficions), individuelle (elle ne frappe pas tous les acteurs de la même façon : face à une même exposition, certains seront plus touchés que d'autres) et enfin réversible (il est possible d'agir sur les facteurs et le contexte). Une différence importante se situe notamment dans l'ampleur de l'impact d'un même risque : la perte d'un montant égal de revenu se traduira par des répercussions d'intensité diverse selon le niveau initial du revenu. Par exemple, sur le cas des auto-entrepreneurs, Levratto et Serverin (2012) expliquent que l'exécution indépendante de la prestation peut faire supporter à l'auto-entrepreneur un risque professionnel disproportionné par rapport à celui d'un salarié exécutant la même prestation. De la même manière, certaines formes de travail indépendant peuvent être vues comme un moyen de reporter sur les travailleurs les risques économiques et sociaux naguère assumés, au moins partiellement, par l'entreprise (D'Amour, 2009).

Les travaux sur les entrepreneurs de nécessité fournissent d'intéressantes pistes pour mieux comprendre les entrepreneurs vulnérables. Ces entrepreneurs seraient fragilisés par le traumatisme du chômage et parfois par des situations personnelles difficiles. Ils agiraient dans un environnement ambivalent, à la fois incitant et contraignant. Au final, les projets et organisations sur lesquels ils concentrent leurs efforts seraient peu structurés, fragiles et demeureraient exposés au moindre aléa (Fayolle et Nakara, 2012). Au-delà de ces points communs, Teyssier-Dargent et Fayolle (2016) proposent une typologie d'entrepreneurs (cf. Annexe 1) de nécessité en repérant le facteur situationnel (et non pas uniquement motivationnel) de contrainte principal de chaque type.

Pour autant, les entrepreneurs vulnérables ne créent pas tous « par nécessité ». Leurs motivations à entreprendre peuvent être positives (recherche d'indépendance, nouveau secteur d'activité, meilleure articulation de la vie personnelle et professionnelle, etc.). Ainsi, Legrand et al. (2012) proposent une typologie des bénéficiaires de microcrédits en France à partir de la nature de leur motivation à entreprendre et de leur degré de connaissance et de maturation des implications liées à la mise en œuvre du projet (ou lucidité vis-à-vis des conséquences du projet, de ses impacts sur la vie future). A chacun de ces types, correspondraient des types et niveaux différents de risques (engagement de la personne, viabilité du projet), ainsi que des besoins d'accompagnement spécifiques (cf. Annexe 2).

Les risques auxquels sont exposés les entrepreneurs vulnérables semblent donc particulièrement nombreux et la viabilité de leur projet fortement compromise en cas de concrétisation du risque (de

par l'ampleur de l'impact de l'événement pour ces entrepreneurs). Aussi, il apparaît crucial de réfléchir aux modalités de sécurisation de ces parcours entrepreneuriaux.

1.2 Sécuriser les processus entrepreneuriaux des entrepreneurs vulnérables

Les entrepreneurs vulnérables ont des spécificités. Ils ont souvent connu des échecs lors de leurs précédentes expériences professionnelles, certains se sont heurtés à de longues périodes de chômage, d'autres souffrent de problèmes de santé ou connaissent des situations familiales difficiles (Fayolle et Nakara, 2012). Cet historique fait qu'ils ont perdu la confiance en soi et la persévérance, nécessaires pour réussir dans un projet entrepreneurial (Fairlie et Holleran, 2012).

Ils ont souvent été contraints de se lancer dans la création d'entreprise, sans avoir ni l'expérience ni les compétences nécessaires en entrepreneuriat. Ce manque de compétences (en gestion, commerce, finance...) peut rapidement déboucher sur un échec (Kotha et Goerge, 2012), d'autant que les entrepreneurs vulnérables ne possèdent pas de réseau professionnel ou social susceptible de leur fournir un appui financier ou psychologique (Baker et al., 2003). Ils ont alors un sentiment d'isolement personnel et professionnel.

L'accompagnement de ces entrepreneurs vulnérables doit être personnalisé et la dimension humaine de l'accompagnateur semble essentielle. L'objectif n'est pas seulement de transmettre à l'entrepreneur, de manière standardisée, les bonnes pratiques de l'entrepreneuriat, mais davantage de les écouter et de transformer leurs souffrances en savoirs (Nakara et Fayolle, 2012). Les rencontres avec les accompagnateurs sont alors ressenties comme de véritables rendez-vous professionnels, qui contribuent au renforcement de l'estime de soi (Fairlie et Holleran, 2012).

Cependant, le rôle de l'accompagnateur ne doit pas être exacerbé. L'entrepreneur vulnérable a de nombreuses attentes et peut, dans une stratégie de retrait, se réfugier derrière son accompagnateur pour la prise de décisions importantes. Ce dernier peut également, dans un souci d'efficacité et de bienveillance, influencer l'entrepreneur sur le diagnostic du projet et l'encourager trop rapidement à créer son entreprise (Dubard Barbosa et Duquenne, 2015).

Plus spécifiquement, notre projet est de traiter de l'accompagnement de ces entrepreneurs vulnérables dans le développement d'une capacité à gérer les risques. Nous souhaitons explorer les différentes dimensions de cette éducation aux risques entrepreneuriaux au travers d'un programme de recherche partenarial avec les deux organismes de micro-assurance français.

2. La micro-assurance : de la couverture à la prévention des risques entrepreneuriaux

2.1 Sécuriser les processus entrepreneuriaux des entrepreneurs vulnérables

La micro-assurance désigne l'adaptation de services d'assurance à des clients, essentiellement à faibles revenus, n'ayant pas accès à des services d'assurance classiques. Selon Nabeth (2006) la micro-assurance se présente comme un mode de gestion des risques qui vise à protéger les populations pauvres contre certains événements spécifiques, sur la base d'une mise en commun des

risques et en échange du paiement régulier de primes abordables, proportionnelles à la probabilité de réalisation du risque couvert et de son coût.

La micro-assurance s'est développée dans les années 80 dans les pays en développement, en complément du microcrédit. Le Professeur Muhammad Yunus (Prix Nobel de la Paix 2006, créateur de la Grameen Bank en 1983) avait constaté que le défaut de remboursement d'un microcrédit était souvent la conséquence d'imprévus (maladie, météo, etc.). C'est donc en 1999 que le terme micro-assurance apparaît pour la première fois dans une revue académique (Dror & Jacquier, 1999). Afin de sécuriser le parcours professionnel et personnel des entrepreneurs vulnérables et donc de diminuer le risque de non remboursement, les produits de micro-assurance se sont développés. Si leur développement est rapide, il s'opère essentiellement dans les pays dits émergents. Le microassurance Network compte 80 organisations qui opèrent dans 50 pays.

En France, l'offre de produits d'assurance est large et les assureurs répondent assez bien à la demande. La proportion d'exclus (à cause de problèmes financiers, culturels, liés aux conditions d'accès) qui ne trouvent pas de solutions adaptées est donc plus faible que dans les pays en développement. La micro-assurance n'est cependant pas anecdotique. Elle s'est développée suite à un ralentissement de la croissance économique et au recul des prestations sociales et répond à de réelles vulnérabilités. Une nouvelle catégorie de créateurs, les demandeurs d'emploi de longue durée et les personnes qui bénéficient des minima sociaux, s'est progressivement installée dans le paysage de la création d'entreprises. Pour ces entrepreneurs à faible trésorerie, un arrêt même temporaire de l'activité peut entraîner l'effondrement de leur commerce. Or, la perspective de revenus irréguliers et bas les premières années, conjuguée à l'absence d'information, conduisent ces créateurs d'entreprise à réduire leurs charges en reportant par exemple la souscription d'une couverture sociale complémentaire ou d'une protection professionnelle. Ce choix maintient le créateur d'entreprise dans une situation de fragilité et à terme d'exclusion si le risque non couvert se réalise. La micro-assurance s'inscrit alors comme une alternative aux produits d'assurance classiques et concerne essentiellement des entrepreneurs ayant des difficultés d'accès aux services financiers classiques (organismes d'assurance privés).

La micro-assurance en France se caractérise par une innovation au niveau des produits, du mode de distribution, des méthodes de souscription et d'indemnisation, de la formation des agents et de l'étendue du réseau. Les garanties sont simples mais adaptées aux besoins des entrepreneurs vulnérables. Elles couvrent des risques liés à l'activité professionnelle, la perte du stock, le vol, l'incident ou des dommages subis par des tiers. Aujourd'hui, le dispositif s'est étoffé. On parle également de micro-assurance sociale ou individuelle pour la couverture des risques individuels (décès, invalidité), des arrêts de travail ou des dépenses de santé. Les contrats couvrent un grand nombre d'activités à un coût modéré. Ils restent rentables, même si la rentabilité est davantage un indicateur d'efficacité opérationnelle qu'une réelle finalité. Deux programmes ont été initiés en France. L'un par Entrepreneurs de la Cité, l'autre par l'Adie, des intermédiaires en assurance non lucratifs.

2.2 Présentation d'Entrepreneurs De La Cité (EDLC) et de l'Association pour le Droit à l'Initiative Economique (ADIE)

Bruno Rousset, Président Directeur Général d'April Group, a eut l'idée de mettre en place une offre de micro-assurance adaptée au contexte économique et social du pays dès 2004. Cette volonté a abouti à la création d'Entrepreneurs de la Cité en 2008, qui a le statut de « Fondation reconnue d'utilité publique ». La fondation a conçu une micro-assurance solidaire, collective et universelle en concertation avec les assureurs et les réseaux d'aide à la création d'entreprises, la Trousse Première Assurance. Les produits sont vendus au prix de la prime de risque pure, sans chargement supplémentaire, les assurés ne payant que le coût du risque (le prix plancher des cotisations est de 15 euros par mois – la prévoyance commence à 10€ par mois). La fondation protège les entrepreneurs vulnérables contre les risques non économiques de leur activité et propose un suivi pendant 4 ans. Ensuite, elle aide les assurés à contracter des contrats classiques avec leurs assureurs. Sa particularité est de prendre en charge la gestion de la plupart des sinistres et d'avoir conclu un partenariat avec l'Agefiph (Association de GEstion du Fonds pour l'Insertion des Personnes Handicapées) : les cotisations sont gratuites pendant 2 ans pour les bénéficiaires.

L'ADIE (Association pour le Droit à l'Initiative Economique) est née en 1989, en adaptant à la France le principe du microcrédit initié par Muhammad Yunus. Constatant que dans le système économique actuel, une proportion non négligeable de personnes défavorisées ne pouvait pas accéder à l'entrepreneuriat, l'association propose des outils de micro-finance (microcrédit et micro-assurance) et un accompagnement personnalisé (formation juridique, soutien administratif...) pour aider à la création et au démarrage d'une entreprise. Après une phase de test dans les directions régionales et la formation des conseillers (proposer des produits de micro-assurance nécessite des compétences nouvelles, qu'il s'agisse des obligations juridiques ou de l'évaluation des risques avec le client), le réseau a déployé son offre de micro-assurance au niveau national. Ensemble, les deux assureurs AXA France et la MACIF ont élaboré une offre co-labellisée à des tarifs accessibles. Ils partagent le risque et les cotisations.

Selon l'Adie, « *Les micro-entrepreneurs qui accèdent au financement de leur projet, créent leur propre emploi, recrutent à leur tour, créent de la richesse et contribuent au développement économique de leur territoire* ». Il est donc nécessaire de proposer aux auto-entrepreneurs exclus du système classique des solutions assurantielles pour les protéger individuellement et professionnellement. Les deux acteurs français de la micro-assurance, l'Adie et Entrepreneurs de la Cité ne rencontrent toutefois qu'un succès mitigé. En 2014, la fondation Entrepreneurs de la Cité a assuré 3779 micro-entreprises sur les 11215 sensibilisées depuis 2007 (soit un tiers). Trois quarts des assurés souscrivent un contrat de multirisque professionnelle et la moitié un contrat de prévoyance. La micro-assurance décennale ayant été développée plus récemment, le nombre d'assurés concernés est encore faible, mais leur part augmente rapidement (+20% en 2014).

Même si les tarifs proposés sont bas, les produits jouissent d'une très bonne rentabilité en assurance dommages mais pas en assurance de personnes. Selon Entrepreneurs de la Cité, la sinistralité est plus élevée chez les entrepreneurs vulnérables (11% des assurés contre 7% sur le marché classique), mais les sinistres sont moins coûteux. Toutefois, les assureurs ne gardent que 50% des bénéficiaires

des produits de micro-assurance proposés par la fondation. « Pour un grand nombre de micro-entrepreneurs, même les 4 ans d'historique d'assurance ne suffisent pas pour intégrer le circuit classique de l'assurance ». L'Annexe 3 présente une analyse comparative des deux organismes.

2.3 L'étude exploratoire menée en partenariat avec EDLC et l'ADIE

Nous avons conduit une étude exploratoire entre février et juillet 2016, en partenariat avec les deux organismes de micro-assurance français, EDLC et l'ADIE. Afin de mieux comprendre la prise en compte du risque chez les entrepreneurs, une étude qualitative a été privilégiée. Nous avons réalisé des entretiens semi-directifs avec trois types d'acteurs : les responsables des 2 organismes, des entrepreneurs (micro-assurés ou pas) clients de ces deux organismes et des accompagnateurs de l'ADIE (EDLC n'accompagne pas directement les entrepreneurs dans leur projet, ce sont les organismes prescripteurs qui s'en chargent). L'Annexe 4 présente le dispositif de l'étude exploratoire.

Les entrepreneurs enquêtés ont été sélectionnés par deux voies différentes : sur recommandation de la responsable pour EDLC et à partir d'un e-mailing aux clients de l'ADIE. Une variété de profils en termes de sexe, formation et secteur d'activité a également été recherchée. L'Annexe 5 récapitule les principales caractéristiques des entrepreneurs enquêtés.

Certains entrepreneurs ne correspondent pas aux profils de la typologie de Teyssier-Dargent et Fayolle (2016), car ils ne sont pas des entrepreneurs de nécessité mais ont saisi l'opportunité de devenir entrepreneur suite à un événement familial ou professionnel marquant. Trois cas (E1, E2 et E12) sont toutefois classés en « Envie d'entreprendre » selon la typologie de Legrand et al. (2012) mais présentent aussi des facteurs situationnels pouvant les identifier comme entrepreneurs de nécessité selon la typologie de Teyssier-Dargent et Fayolle (2016). Notre échantillon reflète donc la combinaison des motivations « pull » et « push à entreprendre ».

Si l'on reprend la typologie de Legrand et al. (2012), notre échantillon présente peu de cas d'entrepreneurs manquant de lucidité quant à leur projet (E2, E11). Cela peut s'expliquer par différents éléments : les entrepreneurs ont tous été accompagnés ; ils ont au moins quelques mois d'activité (alors que les enquêtés de Legrand et al. sont des porteurs de projet) ; ils ont émis la volonté de témoigner de leur aventure, ce qui démontre une certaine réflexivité quant à leur expérience (alors que Legrand et al. ont étudié certains cas via le regard de leur accompagnateur).

Les entretiens ont été enregistrés et retranscrits en intégralité. Pour les besoins de l'analyse de contenu thématique, le discours a été découpé en morceaux porteurs d'une signification particulière. Cette étude exploratoire est à ce jour encore en cours. Une dizaine d'entretiens avec des entrepreneurs, notamment ceux recommandés par EDLC, ainsi que des entretiens avec des accompagnateurs et bénévoles de l'ADIE sont prévus.

Cette étude exploratoire nous permettra de formuler un certain nombre d'hypothèses que nous souhaiterions dans un second temps tester au travers d'une étude quantitative auprès des assurés de nos deux organismes partenaires. A terme, nous pourrions déboucher sur des dispositifs de recherche-action afin de co-concevoir avec nos partenaires des dispositifs d'éducation aux risques entrepreneuriaux adaptés aux besoins des entrepreneurs vulnérables.

3. Premiers résultats de l'étude exploratoire

Nous présentons ici les résultats concernant les types de risques perçus par les entrepreneurs et accompagnateurs rencontrés, les facteurs influençant cette perception et les actions de prévention des risques menées par les organismes de micro-assurance étudiés.

3.1 Les facteurs influençant la perception des risques par les entrepreneurs vulnérables

Du fait de leur situation personnelle et de leur situation financière, les entrepreneurs éligibles à des dispositifs de micro-assurance sont particulièrement exposés aux risques et créer une entreprise les expose à des risques nouveaux qui renforcent encore leur vulnérabilité (Gautier, 2015). Cependant, tous les entrepreneurs ne perçoivent pas l'ensemble des risques auxquels ils sont exposés. Et leur prise de conscience, faisant souvent suite à des actions de sensibilisation, ne se traduit pas forcément par la souscription d'un contrat d'assurance. Cela varie selon le profil de l'entrepreneur, le secteur d'activité et la nature du risque.

Tout d'abord, il faut distinguer deux cas, selon que l'activité professionnelle nécessite ou non la souscription d'un contrat d'assurance (ex : décennale obligatoire dans le secteur du bâtiment). Si aucune assurance n'est exigée pour créer l'activité, l'entrepreneur sera moins sensibilisé au risque. Dans le cas contraire, il accepte volontiers de souscrire le contrat de micro-assurance, si ses ressources le permettent.

Encadré 1. La perception du risque selon le caractère obligatoire ou pas de la couverture

« Sans assurance, on se prive de certains marchés » (E1)

« Pour monter le dossier avec le placier, il faut le Kbis, la carte et une assurance » (E11)

« Il faut trouver une décennale et le reste est du superflu. Je n'ai plus décennale aujourd'hui. J'assure le camion au chantier. J'ai réduit la voilure. » (E2)

La façon dont les entrepreneurs ont apprécié leur exposition aux risques et prévoient de s'assurer deviennent de plus en plus des critères dans la décision de financement par les organismes d'accompagnement. Les entrepreneurs vulnérables sont donc incités à s'assurer à partir du moment où ils ont besoin d'un financement. Le type d'activité, notamment les besoins en investissement, est donc un facteur clef.

La perception du risque diffère aussi selon sa nature et les compensations que les assurés peuvent espérer en cas de sinistre. Les événements matériels pouvant se produire à court terme et mettre un terme à l'activité (vol de la marchandise, accident de voiture, etc.) sont couverts, les assurés recherchant même des produits d'assurance qualitatifs.

Encadré 2. La perception du risque selon sa nature (1)

« On peut avoir un truc qui nous tombe dessus et qu'on ne prévoit pas dans le parcours de la création d'entreprise » (E13)
 « Cela me permet d'avoir de bonnes assurances et d'être bien protégé au niveau du matériel (casse, vol et autres) mais je veux une assurance assez costaud, car des fois le matériel est assez coûteux et fragile » (E3)
 « C'est pas cher mais c'est l'assurance la plus basique. J'ai dit moi je ne prends... Je ne veux pas, c'est pas un camion qui coûte 1000 €, je l'ai payé 7600 € il y a un an » (E11)
 « J'ai résilié mon assurance à la banque et je suis passée par l'Adie. C'est beaucoup mieux au niveau des garanties. Avant, la moitié de mon boîtier photo était couvert et là c'est couvert à 100 % » (E12)

En revanche, la protection sociale est assez peu prise en compte, surtout si les bénéficiaires sont espérés à long terme (cotisation retraite). Ainsi, les entrepreneurs vulnérables ne pensent pas aux produits de prévoyance et restent peu sensibles aux propositions des conseillers puisque les contrats prévoient uniquement le versement d'un capital en cas de lourde invalidité. L'ADIE a contourné ce problème en incluant la prévoyance dans le contrat multirisque professionnel (offre packagée).

Encadré 2bis. La perception du risque selon sa nature (2)

« Dans les très petites entreprises, ce qui prévaut c'est la débrouille. La notion de risque et d'assurance est un peu laissée de côté » (E1)
 « Les cotisations retraite je ne me suis pas penché là-dessus, c'est pas prioritaire. Ça sera plus tard. Je suis anti assistanat » (E7)
 « La mutuelle et la retraite sont le dernier des soucis. Je me demande plutôt quel matériel acheter pour finir le chantier, comment mettre de l'essence dans la voiture... » (E2)

Le profil de l'entrepreneur joue également un rôle important. Le genre semble ainsi être un critère discriminant. « Seulement 30% des femmes sont créateurs d'entreprises en France, mais elles représentent 40% de nos assurés » confirme Entrepreneurs de la Cité. Dans notre étude, toutes les femmes semblent sensibilisées aux risques et ont souscrit, à des degrés divers, des contrats d'assurance. Certaines vont même plus loin, et mettent en place des chartes avec des professionnels.

Encadré 3. La perception du risque selon le genre

« Si on n'a pas une certaine protection sociale, on ne s'en sort pas » (E12)
 « La RC pro c'est obligé, si on a un accident en allant chez un client. La complémentaire si j'avais été employée, j'en aurais eu une... Je suis contente de cette protection » (E9)
 « J'ai une assurance professionnelle, je me suis blindée. Il le fallait. J'ai mis en place une charte en partenariat avec un avocat, pour savoir ce qui reste dans l'entreprise » (E14)

Le niveau de formation semble également important, les entrepreneurs ayant fait des études en commerce étant plus sensibles au risque que les autres.

De même, le fait d'avoir déjà une expérience entrepreneuriale, des entrepreneurs dans son entourage familial ou d'avoir bénéficié d'assurance dans le cadre d'une précédente activité professionnelle semble être des facteurs qui vont conduire l'entrepreneur à être davantage attentif aux risques auxquels il est exposé. La confiance et le temps nécessaire semblent des éléments importants lors de la souscription d'une assurance.

Encadré 5. La perception du risque selon l'expérience

« On viendra jamais me trouver. Les assurances sont excessivement chères, des tonnes de papier pour rien. Je n'ai que mon BEPC. Rien n'est simple » (E2)
 « J'ai conservé les anciens organismes auxquels je cotisais. Par rapport à mon parcours, ce serait idiot d'aller vers d'autres » (E13)
 « Mon neveu a créé son entreprise et m'a donné les coordonnées de son courtier en assurances » (E14)
 « J'ai une amie qui a une agence Allianz et je suis allé la voir pour qu'elle me conseille » (E10)

3.2 Les risques perçus par les entrepreneurs vulnérables et leurs accompagnateurs

Il est indispensable de savoir à quels risques sont exposés les entrepreneurs vulnérables selon leur secteur d'activité. Notre étude exploratoire repère deux grandes catégories de risques : les risques liés à l'activité et les risques liées à la personne.

Parmi les risques liés à l'activité, on retrouve évidemment le risque financier. Ce dernier est davantage présent chez les entrepreneurs ayant dû s'endetter pour créer. Au contraire, chez ceux qui n'ont pas eu besoin de crédit pour créer, l'absence de risque financier est perçue comme un élément diminuant fortement le risque entrepreneurial.

Encadré 6. Le risque financier

« La notion d'échec existe pas pour moi. Comme je ne suis pas engagée dans des crédits, je peux changer » (E1)
 « Cela me trottait dans la tête. Aucun risque financier de plus » (E3)
 « Beaucoup de mal pour se faire payer » (E2)
 « La plus grosse difficulté, c'est le financement. On a tous des projets et des objectifs dans la vie. Les nouvelles technologies, c'est un financement assez lourd » (E7)
 « J'ai préféré mettre un terme à l'activité. Les prêts de l'Adie courent toujours. J'étais au bout de la trésorerie. J'ai retrouvé un emploi à partir du 11 juillet. J'ai pas le choix il faut que je travaille pour rembourser mes dettes. Personnellement, si j'avais l'opportunité, je recréerai une activité, si j'avais les moyens financiers » (E4)

Certains entrepreneurs sont dans une situation intermédiaire, et perçoivent des allocations chômage. Ce complément leur permet d'assurer le lancement de leur activité dans de meilleures conditions et de remettre à plus tard la perception du risque financier.

Encadré 7. Le report du risque financier

« Actuellement, je suis à Pôle Emploi, donc je touche le chômage. Après le chômage, vais-je arriver à en vivre avec les factures ou dois-je retrouver des missions d'intérim à temps partiel ? » (E12)
 « Je n'ai rien changé pour l'instant, car je suis toujours chez Pôle Emploi » (E11)
 « Je me suis inscrite en août à Pôle Emploi et avec mon conseiller on s'était donné jusqu'à la fin de l'année pour me décider » (E14)

Créer une entreprise n'est pas toujours évident, même si la mise en place du statut d'auto-entrepreneur en 2008 a simplifié les choses. Le nombre d'informations est important et malgré l'accompagnement dont ils bénéficient, certains entrepreneurs vivent très mal les relations avec l'administration. Cette complexité présente deux risques majeurs : au lancement de l'activité et lors de son développement. Elle s'associe souvent à des coûts non anticipés par les entrepreneurs, dont la trésorerie est déjà fragile. Le risque administratif est donc souvent cité spontanément par les entrepreneurs que nous avons interrogés.

Encadré 8. Le risque administratif au lancement de l'activité

« Leur point faible, pour beaucoup, c'est le côté administratif. On rencontre beaucoup de personnes qui ont peur de l'administratif et des institutions en général » (A2)
 « J'ai pas encore fait de marché, car il faut monter un dossier auprès de la police municipale. On est en attente d'avoir une place (marché). Je ne suis pas arrivé à avoir une place » (E11)
 « L'administratif et la comptabilité c'est très compliqué. C'est plus important de s'occuper des commandes que de l'administratif » (E5)
 « A la chambre de commerce et des métiers c'était un peu confus par rapport à l'activité. Ils n'arrivaient pas à m'attribuer un code NAF... Il y a des trucs pas très sympas, tout a un coût » (E14)

Encadré 9. Le risque administratif lors du développement de l'activité

« Malgré que des efforts ont été faits au niveau des administrations, il manque encore des choses. L'administratif est lourd. Cela ne suit pas. J'ai embauché une personne pendant trois jours sur le tout premier événement. C'est hyper complexe. Le temps de travail estimé en administratif est d'une semaine » (E4)
 « Le RSI raquette les entreprises. C'est une association de malfaiteurs. Deux personnes dans mon entourage ont dû fermer leur boîte car elles ne pouvaient pas payer les cotisations » (E13)
 « Il faut être minutieux pour ne pas se ramasser derrière. Même si on a des charges peu élevées les trois premières années, il faut faire attention à ne pas avoir trop de charges la quatrième année qui peuvent couler la boîte » (E12)

Le risque commercial est peu abordé dans la littérature mais ressort souvent lors des entretiens. Les entrepreneurs choisissent leur secteur d'activité en fonction de leur savoir-faire ou de leur passion, mais ne disposent pas tous de compétences commerciales, pourtant essentielles dans un contexte fortement concurrentiel. Cette difficulté à trouver des clients pèse sur la trésorerie et reste source de découragement. L'articulation entre prestation et prospection reste délicate et les outils à disposition parfois peu efficaces.

Encadré 10. Le risque commercial

« Par exemple, un créateur a perdu un marché car son client le contraignait par rapport aux délais de paiement » (A1)
 « Ce qui est difficile, c'est la concurrence qui est très présente. C'est un obstacle au développement du chiffre d'affaires. Au départ, je ne savais pas trop comment me remettre en chemin au niveau commercial » (E5)
 « Je pensais que ce serait plus facile de trouver des clients, mais Paris ne s'est pas fait en un jour... J'aurais aimé avoir un peu plus d'aide dans la recherche de clientèle » (E9)
 « La conjoncture ne s'y prête pas vraiment à vendre des choses aux gens. Même si on vend du rêve pour une soirée, le client ce n'est pas dit qu'il vienne. On ne s'improvise pas vendeur ou commercial » (E10)

Le risque de santé est connu de tous les entrepreneurs, conscients du fait qu'une interruption de leur activité peut mettre rapidement en péril leur entreprise. Cette interruption peut être la conséquence d'une maladie, d'un accident, mais aussi de facteurs psychologiques.

Encadré 11. Le risque de santé

« Il faut absolument penser à avoir une sécu et une complémentaire. Des fois, on a un mois d'inactivité et il faut avoir les reins solides. En un mois, on peut tout perdre et pour se remettre à flot s'est compliquée » (E3)
 « A priori je suis toujours assurée pareil. C'est trop important pour moi car je suis très sportive. Sans la sécu, je ne pourrais pas m'en sortir » (E12)
 « Je sais que la protection sociale c'est important » (E5)
 « L'histoire du prêt nacre m'a retardé d'un mois dans les réservations... j'étais au lit pendant 15 jours car quand on n'a pas de visibilité, on est tributaire d'argent promis qui n'arrive pas » (E4)

Ce risque est géré différemment selon la pression financière. Ceux qui avaient une autre activité salariée conservent leur caisse, conscients des avantages dont ils bénéficient. Les autres font souvent à moindre coût. Mais la recherche d'assurance, dans un environnement concurrentiel dont les offres sont parfois peu claires, est une étape chronophage que peuvent difficilement se permettre certains entrepreneurs.

Encadré 12. Le choix d'une assurance santé

« La mutuelle et la retraite sont le dernier des soucis (E2) »
 « Pour les prestations sociales, j'ai pas vraiment géré. J'ai gardé ma complémentaire santé » (E7)
 « Je suis en portabilité jusqu'au mois de septembre avec mon entreprise. Je vais garder la même mutuelle du bâtiment » (E14)
 « Au niveau assurance, c'était hyper compliqué. J'ai rencontré plusieurs assureurs pendant le business plan et en tant que commercial itinérant, c'est très compliqué. J'ai fait le tour des popotes. J'ai transformé ma mutuelle en mutuelle professionnelle » (E4)

Certains font le choix de se lancer pour améliorer leur qualité de vie. La liberté dans l'organisation du travail, soulignée par de nombreux entrepreneurs, doit être compensée par une rigueur et une assiduité élevées lors du lancement de l'activité et de la recherche de clientèle. De plus, le manque de ressources implique souvent de travailler à domicile, ce qui apporte un changement conséquent dans l'organisation de la vie privée. Ces différents facteurs, s'ils ne sont pas correctement appréhendés, peuvent peser sur le développement de l'entreprise.

Encadré 13. Le risque articulation vie privée / vie professionnelle

« J'ai vécu dangereusement, car j'ai des origines d'ailleurs j'ai pris des vacances. Je suis parti en Arménie, puis en Espagne. C'est pas très bien par rapport à l'évolution de l'entreprise. Mais je suis seul et l'entreprise est jeune. Je n'ai pas de clients qui me retiennent pour telle et telle commande, tel et tel produit. J'ai de la liberté alors je me permets de le faire » (E5)
 « Je travaille chez moi, alors il y a un gros avantage et de gros inconvénients. Cela demande beaucoup de discipline. Vous n'êtes pas en vacances, donc il faut une certaine autodiscipline Les réunions de chantier sont le matin ou le soir, puis le début d'après-midi pour l'administratif et la prospection. Il faut faire toutes les actions mises dans le business plan » (E13)
 « C'est pas vive la vie, je prends du temps libre... Il faut démarcher, prendre son cartable et arpenter les rues. Mon organisation personnelle ne change pas plus, si ce n'est que j'ai transformé une pièce en bureau » (E14)

Les créateurs d'entreprise individuelle témoignent d'un lien fort entre leur vie personnelle et professionnelle. Si ce lien peut être positif, notamment en motivant les entrepreneurs au parcours « passion », il peut parfois compromettre le développement de l'entreprise. Les personnes interrogées témoignent de leur satisfaction suite au lancement de l'activité. Mais a contrario, un échec professionnel impacte lourdement leur vie personnelle.

Encadré 14. L'impact de la vie privée sur le développement de l'entreprise

« Mon but, puisque mon fils aura 18 ans en début d'année, est de repartir sur la Suisse début 2017. Pour l'instant, je ne sais pas vraiment ce qui se passera ensuite » (E10)
 « J'ai encore le compte bancaire dans le rouge. J'ai réussi à limiter les frais. Je suivais les chiffres. J'ai décidé d'arrêter avec un impact psychologique fort » (E4)
 « J'avais déjà eu l'idée de créer un club de remise en forme et j'avais repris mes études sur Paris. Je suis la compagne d'un sportif de haut niveau. Lors des précédents jeux olympiques, ils sont arrivés quatrièmes et nous n'avons pas eu assez de capital. Puis j'ai eu mon bébé entre-temps... » (E14)

Pour l'accompagnement, la zone la plus sensible de risque ce n'est pas le projet dans sa globalité, mais la personne. Il s'agit de vérifier s'il y a une cohérence entre le projet et son porteur.

Encadré 15. Les risques personnels, déclencheurs de difficultés entrepreneuriales

« On rencontre des énergies très fortes mais pas forcément cohérentes. Il faut accompagner les gens dans la prise de conscience des écarts entre la personne et son projet ». (ADIE)
 « On tient à ce qu'il y ait une adéquation homme/projet. » (A1)
 « Un des plus grand risque c'est le côté personnel. Toutes les situations que j'ai eues l'occasion de financer qui ont eu des problèmes, très souvent c'est la problématique personnelle qui rattrape. Par exemple : « mon père est mort, ça m'a mis en dépression, je me suis pas levé pendant un mois, et puis tout s'est enchaîné ». Ils vont s'enfoncer, s'enfermer. Si on le combine avec une maîtrise partielle de l'administration, il y a un engrenage qui se crée. » (A2)

3.3 La sensibilisation aux risques et l'accompagnement à la gestion des risques

Les actions de sensibilisation et d'accompagnement des entrepreneurs vulnérables sont essentielles dans un secteur où l'offre est peu lisible. En effet, de part leur caractère restrictif, les produits de micro-assurance ne bénéficient pas d'une communication auprès du grand public et leur réseau de distribution est par nature restreint. Les conseillers doivent donc être très précis sur les risques

couverts par les contrats et sur les modalités de remboursement. Ils sont plus vigilants sur la prévention quand les entrepreneurs présentent des difficultés d'assurance.

Dans cette perspective, l'ADIE et Entrepreneurs de la Cité proposent Local Secur, un service d'audit des risques effectué par des experts du bâtiment. Grâce à un partenariat en mécénat de compétences, un rapport sur les risques du local d'activité est remis à l'entrepreneur. Nombre d'entre eux n'ont pas conscience de la qualité du local (risques électriques, de dégât des eaux...) lorsqu'ils signent le bail. Et même si les contrats de micro-assurance garantissent ces risques et remboursent les frais occasionnés, la cessation temporaire d'activité est une source de stress qui complexifie le quotidien des entrepreneurs et qui peut peser sur la pérennité de l'entreprise. Une étude de satisfaction menée en 2105 par Entrepreneurs de la Cité a mis en évidence que 95% des assurés étaient satisfaits de ce service. Pour autant, la majorité d'entre eux n'auraient pas demandé ce service s'il avait été payant. Si la sensibilisation aux risques des entrepreneurs vulnérables semble un objectif partagé, la nature de la sensibilisation varie selon les acteurs. L'ADIE travaille beaucoup en prévention sur les risques d'incidents sur les remboursements (1 mensualité sur 3 revient en incident), et Entrepreneur de la Cité a travaillé sur la prévention des risques professionnels (avec le dispositif Local Secur).

Comme le souligne Entrepreneurs de la Cité, « *Le passage au statut d'entrepreneur signifie que les risques liés à l'activité de l'entreprise incombent directement au créateur, contrairement à un salarié qui n'est pas responsable des sinistres liés à l'entreprise* ». Or les entrepreneurs vulnérables n'ont pas toujours conscience de cette responsabilité, ni les ressources matérielles nécessaires pour se prémunir de l'ensemble des risques liés à leur activité professionnelle.

Encadré 16. Les entrepreneurs vulnérables, un public difficile à sensibiliser aux risques

« *Les entrepreneurs que nous sollicitons ne sont pas simples à convaincre, car ils ont moins peur du risque que les autres* » (EDLC).
 « *S'ils s'étaient arrêtés aux risques qu'ils avaient évalués, ils n'auraient pas créé. On ne touche que des personnes qui sont optimistes, qui sont confiants, etc. C'est en ce sens aussi qu'ils sont entrepreneurs* » (A2).

Les deux organismes de micro-assurance ont fait le choix de n'assurer que des entrepreneurs accompagnés par une structure. Le diagnostic de l'exposition au risque et de la capacité de la personne à le gérer est effectué lors des entretiens d'accompagnement. Des outils, que chaque accompagnateur s'approprié, ont été formalisés par les deux structures. Comme préconisé par Nakara et Fayolle (2012), l'accompagnement est très personnalisé et s'appuie sur une analyse du parcours personnel.

Encadré 17. Le diagnostic de la capacité à gérer les risques via le récit de vie

« *En entretien, on fait un point poussé sur la famille, le parcours, ce qu'il a fait. A travers ça, on voit les personnes qui ont réussi à composer avec les aléas de la vie.* » (A2)

Les clients sont dans une demande très forte de financement lorsqu'ils rencontrent les conseillers des organismes d'aide à la création d'entreprise. En revanche, ils ne sont pas en demande très forte de

produits d'assurance. Pour les conseillers, il s'agit davantage de proposer des solutions d'assurance que de répondre à une demande. Pour faciliter ce changement de métier, l'ADIE a organisé des sessions de formation pour ses accompagnateurs et bénévoles lors de la mise en place du service de micro-assurance. De même, EDLC organise des formations aux risques de l'entreprise afin d'aider les conseillers des réseaux d'aide à la création dans l'accompagnement du porteur de projet. La méthode de sensibilisation au risque est prioritairement l'utilisation d'exemple.

Encadré 18. La sensibilisation aux risques par l'exemple

« Les clients sont assez réceptifs pour la majorité d'entre eux et sont dans une grande confiance. Ils ont tendance à bien entendre ce qu'on leur dit, parce qu'ils sont souvent seuls et que leur patrimoine professionnel représente une grande partie de leur patrimoine » (ADIE).
« Pour sensibiliser, je prends des cas concrets qui correspondent à l'activité exercée ou des exemples issus de la sphère privée comme la voiture » (A2)

L'accompagnement est globalement très bien perçu par les entrepreneurs enquêtés. Appui technique, soutien moral et valorisant, source de discussions et réflexions stratégiques, etc. ; les vertus de l'accompagnement sont nombreuses.

Encadré 19. L'accompagnement, une plus-value reconnue

« Il faut se faire accompagner le plus possible. Dès que j'ai besoin (comptabilité, stratégie commerciale...), je téléphone et ils sont heureux de répondre et de voir le changement » (E7)
« Mon tuteur c'est le seul qui est venu me voir travailler et qui croyait en moi. C'est quelqu'un d'extraordinaire. Ils nous considèrent pour des grands garçons et des grandes filles » (E4)
« L'accompagnement est une très bonne chose. Même si on sait beaucoup de choses, le fait d'échanger permet de pousser la réflexion plus loin. L'erreur est de penser qu'on sait tout. Échanger dans un réseau est important car on pose les mêmes problématiques et on a tous les mêmes questions » (E13)

Pour autant, une frange importante d'entrepreneurs vulnérables est moins réceptive à l'accompagnement. Or, aujourd'hui, pour bénéficier d'un produit de micro-assurance, il faut être accompagné par un dispositif d'aide à la création d'entreprises. Ces réticences restent donc un frein important au développement de la micro-assurance. Afin d'élargir l'accès à la micro-assurance, EDLC envisage ainsi d'assurer des entrepreneurs non accompagnés (en développant de nouveaux canaux de distribution et communication pour les toucher). L'organisme deviendrait alors une porte d'entrée vers le réseau de l'accompagnement à la création.

Encadré 20. Les réticences des entrepreneurs vulnérables à se faire accompagner, frein au développement de la micro-assurance

« L'accompagnement peut être perçu comme un encadrement. Pas évident lorsque l'on sort du salariat. » (E1)
« Il y a des gens très réfractaires à l'accompagnement parce qu'ils ont eu beaucoup d'accompagnement. Ils ont vu beaucoup de gens (assistante sociale, pôle emploi, etc.) qui n'étaient pas très convaincus de leur projet. » (A2)

Conclusion : pour une meilleure compréhension des besoins assurantiels des entrepreneurs vulnérables

Notre étude exploratoire donne quelques pistes à creuser pour mieux comprendre comment les entrepreneurs vulnérables perçoivent les risques et dans quelle mesure cette perception est influencée par leurs caractéristiques sociodémographiques, leur background expérientiel et les interactions avec les parties-prenantes du projet entrepreneurial (famille, financeur, accompagnateur, etc.).

Au niveau théorique, elle met en exergue les multiples dimensions du concept de vulnérabilité dans le contexte entrepreneurial. La vulnérabilité peut être financière (plusieurs critères peuvent être pris en considération, comme le reste à vivre, le chômage de longue durée, etc.). La vulnérabilité peut aussi être liée à l'état de santé de l'entrepreneur (handicap, maladie, atteintes psychologiques. Enfin, la vulnérabilité sociale ne doit pas être laissée de côté. Les entrepreneurs vulnérables ont un réseau d'affaires restreint ; leur nouvelle situation socio-professionnelle peut les conduire rapidement dans un état d'isolement peu favorable au développement de leur activité.

L'étude soulève également l'intérêt de s'intéresser aux risques personnels (de santé, d'articulation vie privée / vie professionnelle), souvent déclencheurs d'autres risques entrepreneuriaux.

Du point de vue de l'assureur, notre étude (et ses prolongements) permettra de mieux connaître les besoins des clients potentiels, ainsi que leur perception du risque, afin de proposer des produits et services plus adaptés. Le monde du travail connaît de profondes mutations. Des personnes quittent leur CDI et le salariat pour devenir auto-entrepreneur, parfois suite à une rupture conventionnelle de leur contrat de travail, d'autres deviennent salariés de pépinières d'entreprises ou font appel à du portage salarial, travaillent à temps partiel... Les nouvelles formes d'entrepreneuriat vont générer de nouveaux besoins, donc de nouvelles réponses assurantielles à mettre en œuvre.

Certaines activités ne sont pas éligibles aux produits de micro-assurance (activités agricoles, installations photovoltaïques), alors que les entrepreneurs qui les portent restent vulnérables. Sont particulièrement concernées les nouvelles activités liées au développement de plateformes collaboratives, pour lesquelles il est impossible de proposer un contrat de responsabilité civile professionnelle. Par ailleurs, si les contrats sont disponibles et rentables, certaines garanties ne sont toujours pas prévues (ex : problèmes de dos, affections psychologiques).

De plus, les organismes de micro-assurance, au-delà de la couverture des risques ont de plus en plus une mission de prévention des risques, y compris ceux qui ne sont actuellement pas assurables, comme les risques liés aux relations avec les clients et les fournisseurs. Selon l'ADIE, « *on n'est pas encore au stade où on a pu prendre le temps de vérifier les risques pour lesquels ils ne sont pas assurés, comment ils les appréhendent ... de nombreux risques ne sont pas assurables mais restent intéressants à travailler. Il est donc nécessaire d'avoir une bonne connaissance de la façon dont ils sont perçus* ». Les recherches futures permettront de mettre en évidence les modalités d'accompagnement à la gestion des risques pour les entrepreneurs vulnérables et de savoir dans quelle mesure ces dispositifs de formation sont transférables à d'autres contextes.

Annexes

Annexe 1. Les 8 types d'entrepreneurs de nécessité (Teyssier-Dargent et Fayolle, 2016)

Economique	<i>Déclassés</i>	Maintenus, contre leur souhait, hors du marché du travail salarié, malgré diplôme et expérience. Ils pourraient trouver un emploi ne correspondant pas à leurs attentes et qualifications, et préfèrent créer leur entreprise.
	<i>Démunis</i>	Véritables entrepreneurs de survie, ils créent pour assurer la subsistance de leur foyer.
Légal	<i>Déclarés</i>	Contraints de légaliser une activité informelle fructueuse pour en assurer le développement
	<i>Détachés</i>	Contraints par leur employeur de prendre un statut de sous-traitant.
Social	<i>De lieu</i>	Contraints par un lieu d'habitation, ils créent car ils ne retrouvent pas d'emploi salarié correspondant à leurs attentes et qualifications.
	<i>D'héritage</i>	Contraints de reprendre l'entreprise familiale ou de leur collaborateur.
Discriminant	<i>Discriminés</i>	Maintenus, contre leur souhait, hors du marché du travail salarié, en raison de stigmates, ils créent pour assurer leur développement professionnel.
Psycho	<i>Désabusés</i>	Désireux de fuir une expérience très négative et frustrante du salariat.

Annexe 2. Les 7 types de bénéficiaires de microcrédits (Legrand *et al.*, 2012)

	Choix d'entreprendre par défaut		Envie d'entreprendre	
Lucidité	<i>Parcours tremplin</i>	<i>Parcours rebondir</i>	<i>Parcours indépendance</i>	<i>Parcours passion</i>
	Entreprendre est vécu comme une étape nécessaire pour démarrer dans la vie active. La vision sur le projet et ses conséquences est claire et le projet bien préparé.	Entreprendre est perçu comme la seule issue pour sortir de la précarité et retourner dans la vie active, en se donnant les moyens de réussir pour ne pas se mettre (soi et sa famille) en plus grande difficulté	L'envie d'entreprendre motive la décision qui est sérieusement réfléchie avec un projet reposant sur une solide expérience professionnelle et la conscience de devoir développer certaines compétences managériales.	Vivre de sa passion motive la décision d'entreprendre avec la conscience qu'en contrepartie la rémunération de l'activité risque d'être limitée du fait de la difficulté à se faire connaître et reconnaître dans les domaines d'activité associés (artisanat d'art, peinture, bien-être...)
	Risque à long terme concernant l'engagement de la personne (personne vite découragée)		Faible risque	
Manque de lucidité	<i>Parcours tremplin décalé</i>		<i>Parcours indépendance décalé</i>	<i>Parcours passion utopique</i>
	Entreprendre semble comme la voie la plus simple pour rentrer dans la vie active. Le projet n'est pas		L'envie d'entreprendre qui motive la décision est surtout liée à une insatisfaction par rapport à la situation de subordination et à la	Vivre de sa passion motive la décision d'entreprendre. Cette envie d'entreprendre se conjugue avec l'envie de réaliser rapidement le

	mûrement réfléchi.		rémunération. Les difficultés du passage du salariat à la gestion d'entreprise sont sous-estimées voire pas prises en compte.	projet sans toujours prendre le temps de cerner les différents problèmes associés et de s'y préparer.
	Risque à court terme concernant l'engagement de la personne et la viabilité du projet (personne vite découragée et projet peu structuré)		Risque à court terme concernant la viabilité du projet (projet peu structuré)	

Annexe 1. Analyse comparative des solutions de micro-assurance en France

	Entrepreneurs de la Cité	Association pour le Droit à l'Initiative Economique
Création	2006	2007 (pour le service de micro-assurance)
Statut	Fondation reconnue d'utilité publique	Association reconnue d'utilité publique
Partenaires assureurs	<ul style="list-style-type: none"> • AG2R La Mondiale April Group • CNP Assurances • CFDP Assurances • La Matmut • La Banque Postale • La Caisse des Dépôts 	<ul style="list-style-type: none"> • Axa (contrats, garanties et sinistres automobiles) • La Macif (autres sinistres)
Clients	Entrepreneurs orientés par des prescripteurs 41% de femmes, 85 % de demandeurs d'emploi Environ 500 clients / an (sur 1500 prospects)	Entrepreneurs ayant souscrit un microcrédit à l'ADIE 43% femmes, 44% en dessous seuil de pauvreté Environ 2500 clients / an (34% des financés éligibles)
Offre	Des garanties sur mesure et pour tous. Service gratuit d'audit des risques (Local Secur)	Une offre packagée. Service gratuit d'audit des risques (Local Secur)
Produits	<ul style="list-style-type: none"> • multirisque professionnelle • prévoyance • santé • décennale 	<ul style="list-style-type: none"> • multirisque professionnelle : <ul style="list-style-type: none"> - responsabilité civile pro - garantie dommages - garantie locative - prévoyance (complément aux IJSS) <ul style="list-style-type: none"> • responsabilité civile pro • assurance automobile
Primes	La cotisation est modérée (prime pure) et ajustée selon la nature de l'activité professionnelle.	Les contrats ont des montants plafonnés et la police est identique pour tous les souscripteurs
Durée du contrat	Protection transitoire, limitée à 4 ans, pour accéder progressivement aux couvertures d'assurances traditionnelles	Pas de limite.

Accompagnement	Conseillers de clientèle, professionnels de l'assurance. Education aux risques (à destination des prescripteurs)	Conseillers de clientèle, professionnels et bénévoles de la création d'entreprise.
----------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------

Source : EDLC & Adie

Annexe 4. Le dispositif de l'étude exploratoire

Enquêtés	Guide d'entretien
2 responsables « micro-assurance » (EDLC et ADIE)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Le profil des entrepreneurs assurés 2. La prise en compte du risque par les entrepreneurs assurés 3. La sensibilisation à la gestion du risque par les conseillers 4. Les dispositifs mis en place et leur évaluation.
14 entrepreneurs (2 clients d'EDLC, 12 clients de l'ADIE : 6 micro-assurés, 6 non)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Le contexte du projet de création <i>Parcours antérieur, motivations, description de l'expérience et retour (succès, difficultés) sur la création</i> <ol style="list-style-type: none"> 1. La prise en compte du risque dans le projet de création de l'entreprise <i>Profil d'entrepreneur, situations ayant mis (pouvant mettre) en danger l'entreprise, perception du risque d'échec</i> 2. Accompagnement et assurance <i>Modalités d'accompagnement, choix des assurances, comparatif avec statut entrepreneur-salarié, etc.</i>
2 accompagnateurs ADIE	<ol style="list-style-type: none"> 1. L'expertise dans l'accompagnement des entrepreneurs vulnérables <i>Profil des entrepreneurs accompagnés, difficultés qu'ils rencontrent</i> 2. La perception du risque chez les entrepreneurs vulnérables <i>Types de risques auxquels ils sont confrontés? Y pensent-ils? Etc.</i> <i>Comment les sensibiliser? Solutions assurantielles proposées : atouts, limites, etc.</i>

Annexe 5. Présentation des entrepreneurs enquêtés

Code	Tranche d'âge	Genre	Niveau d'étude	Date création	Activité	Profil typologie de Legrand et al. (2012)	Profil typologie de Teyssier-Dargent et Fayolle (2016)
E1	+ 50	F	>BAC	2015	commercialisation de produits de l'apiculture (marchés)	Parcours passion	De lieu
E2	20-30	M	<BAC	2012	menuiserie, vitrerie et maisons en ossature bois	Parcours indépendance décalé	Désabusés
E3	30-50	M	<BAC	2016	prestation de services (majordome, rangement, etc.) lors d'évènements	Parcours indépendance	
E4	+ 50	M	<BAC	2015 (fin 2016)	commercialisation de produits sur foires et salons gastronomiques	Parcours rebondir	Déclassés
E5	20-30	M	>BAC	2015	commercialisation outillage industriel	Parcours indépendance	
E6	+ 50	F	>BAC	2015	service entreprises - correction	Parcours rebondir	Déclassés

E7	20-30	M	>BAC	2016	nettoyage extérieur (technologie innovante)	Parcours indépendance	
E8	20-30	F	>BAC	2015	Paint-ball	Parcours tremplin	Déclassés
E9	+ 50	F	>BAC	2016	service entreprises - secrétariat	Parcours rebondir	Déclassés
E10	30-50	M	>BAC	2016	événementiel et commerce ambulants	Parcours rebondir	De lieu
E11	30-50	M	<BAC	2016	commerce ambulants	Parcours indépendance décalé	
E12	20-30	F	BAC	2016	photographe	Parcours passion	Décalés
E13	+ 50	M	>BAC	2015	courtier en travaux	Parcours passion	
E14	30-50	F	>BAC	2016	service entreprises - secrétariat, comptabilité, organisation	Parcours indépendance	

Références

- Abdelnour S. et Lambert A. (2014), « L'entreprise de soi », un nouveau mode de gestion politique des classes populaires ? Analyse croisée de l'accès à la propriété et de l'auto-emploi (1977-2012), *Genèses*, vol. 2 n°95, p. 27-48
- Baker T.S., Miner G. et Eesley D.T. (2003), Improvising firms: bricolage, account giving, and improvisational competency in the founding process, *Research Policy*, vol. 32, n° 2, p. 255-276.
- Brodiez-Dolino A. (2016), « Le concept de vulnérabilité », *La Vie des idées*, 11 février 2016. ISSN : 2105-3030. URL : <http://www.laviedesidees.fr/Le-concept-de-vulnerabilite.html>
- Condor R. et Hachard V. (2014), 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 n°2, p. 89-114.
- 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. et Bygrave W.D. (2003), Entrepreneurship and Unemployment: Relationships between Unemployment and Entrepreneurship in 37 Nations Participating in the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2002, Babson College, Babson Kauffman Entrepreneurship Research Conference (BKERC), 2002-2006
- D'Amours M. (2009), Travail précaire et gestion des risques : vers un nouveau modèle social ?, *Lien social et Politiques*, n°61, p. 109-12
- Dickson P. R., Giglierano J. J. (1986), Missing the Boat and Sinking the Boat : A Conceptual Model of Entrepreneurial Risk, *Journal of Marketing*, vol. 50, n° 3, p. 58-70.
- Dror D. et Jacquier C. (1999), Micro insurance : Extending Health Insurance to the Excluded. *International Social Security Review*, Vol. 42, n°1.
- Dubard Barbosa S. et Duquenne L. (2015), La prise de décision et de risques dans la création d'entreprises : point de réflexion sur les dérives des systèmes d'accompagnement, Colloque Risques & PME, Lyon, 2 avril
- Fairlie R.W. et Holleran W. (2012), Entrepreneurship training, risk aversion and other personality traits: Evidence from a random experiment, *Journal of Economic Psychology*, vol. 33, n° 2, p. 366-378.
- Fayolle A., Dubard Barbosa S., Kickul J. (2008), Une nouvelle approche du risque en création d'entreprise, *Revue française de gestion* vol. 5 n° 185, p. 141-159
- Fayolle A., Nakara W. (2012), Création par nécessité et précarité : la face cachée de l'entrepreneuriat, *Economies et Sociétés, Série « Etudes Critiques en Management »*, KC, n°2, p.1729-1764.
- Forlani D., Mullins J. W. (2000), "Perceived Risks and Choices in Entrepreneurs' New Venture Decisions", *Journal of*

- Business Venturing*, vol. 15, p. 305-322.
- Gautier B. (2015) Renforcer les microentreprises vulnérables à travers la micro-assurance : l'expérience de l'ADIE, Case study Micro-insurance Network
- Kotha R. et George G. (2012), Friends, family, or fools: Entrepreneur experience and its implications for equity distribution and resource mobilization, *Journal of Business Venturing*, vol. 27, n° 5, p. 525-54
- Legrand C., Stervinou S. et Lemaitre CN., (2012), Vers une meilleure compréhension des bénéficiaires du microcrédit entrepreneurial en France : proposition d'une typologie des parcours des porteurs de projet, *Management international / International Management / Gestión Internacional*, vol. 16 n° 2, p. 161-182.
- Levratto N., et Serverin E. (2009), Être entrepreneur de soi-même après la loi du 4 août 2008 : les impasses d'un modèle productif individuel, *Revue internationale de droit économique* vol. 3 (t. XXIII, 3), p. 325-352.
- Levratto N. et 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*, vol. 12
- Nabeth, M. (2006), *Micro-assurance : Défis, mise en place et commercialisation*. L'Argus de l'assurance, collection Les fondamentaux de l'assurance, 369p.
- Nakara W. et Fayolle A. (2012), Les « bad » pratiques d'accompagnement à la création d'entreprise: Le cas des entrepreneurs par nécessité, *Revue Française de Gestion*, vol. 9 n° 228-229, p. 231-251
- Smida A. et Khelil N (2012). Repenser l'échec entrepreneurial des petites entreprises émergentes. Proposition d'une typologie s'appuyant sur une approche intégrative, *Revue Internationale des PME*, vol. 23 n°2
- Tessier-Dargent C. (2014), Les paradoxes de l'entrepreneuriat de nécessité : Strapontin ou tremplin ?, *Entreprendre & Innover*, vol.1 n° 20, p. 24-38.
- Tessier-Dargent C. et Fayolle A. (2016), Une approche typologique de l'entrepreneuriat de nécessité, *RIHME – Revue Interdisciplinaire Management, Homme & Entreprise*, vol. 3 n°22, p. 74-92.
- Villa C. et Poussielgues N. (2012), La pérennité des micro-entreprises en question, *L'Expansion Management Review* vol. 2 n° 145, p. 114-119.