

Création par nécessité et précarité: la face cachée de l'entrepreneuriat

A. Fayolle, W. Nakara

► **To cite this version:**

A. Fayolle, W. Nakara. Création par nécessité et précarité: la face cachée de l'entrepreneuriat. Cahier de recherche n° 2010-08 E4. 2010. <halshs-00534819>

HAL Id: halshs-00534819

<https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00534819>

Submitted on 10 Nov 2010

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.

CAHIER DE RECHERCHE n°2010-08 E4

Création par nécessité et précarité: la face cachée de
l'entrepreneuriat

Alain Fayolle

Walid Nakara



Unité Mixte de Recherche CNRS / Université Pierre Mendès France Grenoble 2

150 rue de la Chimie – BP 47 – 38040 GRENOBLE cedex 9



IIème ETATS GENERAUX DU MANAGEMENT

« Mutations et ruptures »

Alain Fayolle

EM Lyon Business School

Walid Nakara

Groupe ESC Montpellier

Création par nécessité et précarité: la face cachée de l'entrepreneuriat

Qui pourrait imaginer que la figure de l'entrepreneur puisse être touchée, d'une manière ou d'une autre, par la précarité et la pauvreté ? L'entrepreneur, dans la littérature et dans la société, incarne tout autre chose : prise de risque et d'initiatives, sens des responsabilités, capacité d'action, orientation vers les résultats, opportunisme, parfois, etc. Souvent, la figure de l'entrepreneur, héritage de la pensée schumpétérienne, est chargée d'héroïsme et ce qu'accomplissent les entrepreneurs relèverait plutôt d'un registre d'actions hors de la portée du commun des mortels (Cunningham et Lischeron, 1991). Par ailleurs, une des formes populaires de l'entrepreneuriat, la création d'entreprise, est présentée, avec insistance, par nombre de penseurs et de décideurs, dans les domaines de l'économie et de la politique, comme une réponse au problème du chômage et donc, dans une certaine mesure, de la précarité (Rapiau, 2010). Nous soutenons, dans ce travail, la thèse que les mesures actuelles et passées destinées à encourager la création d'emploi et la création d'entreprise par des individus demandeurs d'emplois et/ou dans des situations difficiles contribuent très fortement au développement de formes d'entrepreneuriat contraint qui pourraient avoir des conséquences extrêmement préjudiciables pour les individus concernés et pour notre société dans son ensemble (Fayolle, 2010). L'objectif de notre communication est d'apporter un

premier éclairage sur ces formes particulières¹ d'entrepreneuriat qui sont vraisemblablement amenées à se développer fortement dans le contexte de mutations et de ruptures que nous vivons. Dans la suite de ce texte, nous allons brièvement resituer l'entrepreneuriat de nécessité dans le champ de l'entrepreneuriat, lequel connaît une mutation profonde, puis nous présenterons les résultats des enquêtes que nous avons réalisées avant d'avancer quelques implications de notre travail.

L'entrepreneuriat de nécessité : une bonne réponse au problème du chômage ?

L'entrepreneuriat change de nature en passant d'une vision réductrice et simpliste (la création d'entreprise) à une conception beaucoup plus sophistiquée et complexe. Nous assistons à la fois à une montée en puissance du phénomène et à un éclatement de ses définitions et de ses formes.

L'entrepreneuriat : un phénomène en mutation.

Certains auteurs évoquent, par exemple, l'émergence d'une économie entrepreneuriale dans laquelle, notamment, les connaissances joueraient un rôle clé (Audretsch et Thurik, 2004). Pour d'autres, l'entrepreneuriat est une méthode, un état d'esprit, une façon de penser, de poser et de résoudre les problèmes. Quels que soient les niveaux d'analyse (individuel, organisationnel, sociétal), l'entrepreneuriat est dans l'air du temps. Mais l'entrepreneuriat est un phénomène économique et social très hétérogène. Cette fragmentation de l'objet est la conséquence de la variété de ses formes d'expression, mais également de la diversité des contextes dans lesquels le phénomène apparaît et se développe. L'étude du *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*, qui concerne environ une quarantaine de pays, montre bien, année après année, que les taux d'activité entrepreneuriale varient considérablement d'un pays à un autre, en fonction des contextes économique, politique, démographique et géographique (Levie et Autio, 2008). La position de la France, dans cette compétition (entrepreneuriale) des nations, n'est pas très flatteuse, son taux d'activité entrepreneuriale, est en effet, et ce, d'une manière récurrente, un des plus bas². Et pourtant, nos gouvernants, conscients de l'importance de la création d'entreprise, ont multiplié, ces dernières années, les initiatives et les mesures politiques pour stimuler, au niveau national, les comportements

¹ Nous les regroupons indifféremment, dans cet article, sous les expressions « d'entrepreneuriat de nécessité », « d'entrepreneuriat contraint » ou encore « d'entrepreneuriat subi ».

² Voir les rapports annuels du GEM consultables sur le site : www.babson.edu

individuels et organisationnels : Loi sur l'innovation et la création d'entreprise innovante, entreprise à un euro, statut d'auto-entrepreneur, etc. Sans que cela soit toujours rendu explicite, ces intentions et actions politiques sont dirigées vers deux types d'entrepreneuriat : nécessité³ et opportunité⁴, qui concentrent l'essentiel des préoccupations économiques et sociales, dans la plupart des pays (Fayolle, 2010). Ces types d'entrepreneuriat sont liés à des aspirations, à des motivations et à des facteurs qui orientent le comportement humain (Acs, 2006 ; Hessels et al., 2008 ; Reynolds et al., 2001). L'entrepreneuriat d'opportunité relève de facteurs « pull » tels que l'autonomie, l'indépendance, la liberté, l'argent, le défi, le statut social ou encore la reconnaissance (Carter et al., 2003 ; Kolvereid, 1996 ; Wilson et al., 2004). L'entrepreneuriat de nécessité est lié à des facteurs « push » comme le chômage, le licenciement ou la menace de perdre son emploi (Thurik et al., 2008).

Créer son entreprise pour retrouver un emploi : rêve et réalité

Dès le premier choc pétrolier, dans les années 1970, Raymond Barre, alors Premier Ministre, avance l'idée que pour ceux qui viennent de perdre leur emploi, la création d'entreprise peut être une manière de retrouver un emploi salarié. Le début des encouragements et les premières mesures incitatives à la création d'entreprise par des demandeurs d'emploi peuvent être situés au milieu des années 1970. Si l'idée, de celui qui fut présenté naguère comme « le premier économiste de France », est intéressante, son institutionnalisation dans les discours politiques et les dispositifs publics est sujette à interrogation. Depuis plus de trente ans, la récurrence des injonctions et la permanence des mesures ont, d'une certaine façon, légitimé la création d'entreprise par nécessité, qui est apparue, de plus en plus, comme une option envisageable et possible, car encouragée par l'Etat et ses politiques publiques. Si l'entrepreneuriat peut être vu comme un processus de « désexclusion » ou de « réinclusion » des chômeurs (Brasseur, 2010, p.177), comme une réponse au destin (Glée, 2010), il n'en demeure pas moins que 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'emploi⁵, 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

³ L'entrepreneuriat de nécessité concerne des individus poussés à créer leur propre emploi (ou leur activité) pour sortir du chômage et retrouver des revenus.

⁴ L'entrepreneuriat d'opportunité correspond à des projets dotés d'un potentiel de développement, initiés par des individus très motivés pour les concrétiser.

⁵ Notamment avec la baisse des barrières perçues administratives, sociales et fiscales, rendue possible grâce à des dispositifs comme l'entreprise à un euro ou le statut d'auto-entrepreneur.

Raimbault, 2009 ; Caliendo et Kritikos, 2009). La survie des entreprises est d'autant plus problématique que les motivations relèvent de facteurs « push ».

Une étude empirique exploratoire

Pour aborder ce qui nous semble être un oxymore, demander à des individus qui viennent de vivre des périodes de chômage longues, souvent éprouvantes, et qui, pour la plupart d'entre eux, ont connu de nombreuses tentatives infructueuses pour retrouver un emploi salarié, de créer leur propre entreprise, avec tout ce que cela implique de disponibilité, d'énergie, de ténacité, etc., nous avons conduit une étude qualitative auprès de 10 personnes. Nous les avons rencontrées avec un cadre d'analyse et un guide d'entretien précis. Avant de présenter les résultats de notre étude, nous allons revenir sur le modèle qui a dirigé nos investigations, puis nous exposerons les données que nous avons réunies ainsi que les techniques qui nous ont permis de les collecter et de les analyser.

Cadre conceptuel

Il est possible d'utiliser de nombreux modèles et cadres théoriques dans le champ de l'entrepreneuriat. Notre étude s'intéressant à la création d'activité, il nous a semblé que le modèle de Gartner (1985) était particulièrement bien adapté à nos préoccupations. Ce dernier comprend quatre dimensions qui agissent et interagissent dans la création d'une nouvelle activité : l'individu engagé dans la situation, l'environnement dans lequel l'individu opère et qui l'influence ainsi que la nouvelle entité en création, l'organisation qui est la résultante des choix et des actes de l'individu ainsi que des apports de l'environnement et enfin, le processus par lequel les opérations de création et de développement sont réalisées.

Collecte et analyse des données

Nous avons donc conduit une étude qualitative auprès de 10 personnes, 5 créateurs d'entreprise relevant de la forme d'entrepreneuriat qui nous intéresse et 5 acteurs des systèmes et dispositifs d'accompagnement des créateurs / repreneurs d'entreprises. Nous avons procédé à partir d'entretiens qui se sont déroulés en face à face. Les principaux thèmes que nous avons abordés, au cours de ces entretiens, ont porté sur : les parcours des entrepreneurs, les raisons et motivations qui les ont conduits à entreprendre (Individu), les caractéristiques et les ressources du projet (Organisation), les sources de financement de leurs activités, les mesures d'accompagnement (Environnement), les difficultés qu'ils ont

rencontrées au fil du temps et la manière dont elles ont été ou pas surmontées (Processus). Nous les avons également interrogés sur le statut d'auto-entrepreneur. De plus, lors de nos entretiens avec les acteurs des systèmes et dispositifs d'accompagnement, nous avons souhaité les faire réagir plus spécifiquement sur l'adéquation des dispositifs d'accompagnement, sur le profil des personnes accompagnées et sur la relation chômeur / créateur d'entreprise. Les entretiens ont été enregistrés et retranscrits, puis ont fait l'objet d'une analyse de contenu. Nous présentons dans le tableau 1 ci-après les personnes que nous avons rencontrées.

Tableau 1. Présentation des personnes rencontrées

Identification	Situation professionnelle	Date de l'entretien	Lieu de l'entretien	Durée de l'entretien	Nature des activités	Date de création
Alexandra C1	Consultante en création	02/04/10	Toulouse	75 minutes	Conseil et accompagnement	
Amandine E1	Entrepreneure	17/03/10	Toulouse	40 minutes	Activités culturelles pour enfants	2009
Claire C2	Consultante en création	19/03/10	Toulouse	90 minutes	Conseil et accompagnement	
Françoise C3	Consultante en création	22/03/10	Toulouse	90 minutes	Conseil et accompagnement	
Laurent C4	Consultant en création	15/03/10	Toulouse	60 minutes	Conseil et accompagnement	
Vanessa C5	Consultante en création	23/03/10	Toulouse	60 minutes	Conseil et accompagnement	
Miled E2	Entrepreneur	06/04/10	Toulouse	30 minutes	Conception et réalisation de maisons individuelles	2003
Natasha E3	Entrepreneure	05/04/10	Toulouse	25 minutes	Communication événementielle	2006
Dominique E4	Entrepreneure	27/11/09	Avignon	65 minutes	Salon de thé	2008
Hélène E5	Entrepreneure	11/01/10	Avignon	85 minutes	Restauration de sièges – décoration intérieure	2007

Nous avons interrogé 4 femmes et un homme dans des positions de consultant en création d'entreprise ainsi que 4 femmes et un homme ayant créé des entreprises. Les consultants travaillent dans le même cabinet de conseils situé à Toulouse et ont suivi des études supérieures généralement sanctionnées par un diplôme d'une grande école de commerce. Ils ont tous plus de deux années d'expérience dans le domaine du conseil à la création d'entreprise. Les prestations d'aide, de conseil et d'accompagnement qu'ils délivrent sont conventionnées et résultent d'une étroite collaboration avec « Pôle emploi ». Elles concernent principalement la phase ante création, comme le précise un des consultants : « Ma mission consiste à aider les gens à structurer leurs projets de création d'entreprise en leur faisant découvrir tous les paramètres qui peuvent les remettre en cause. On (les consultants) leur parle de leur situation personnelle, de leur situation financière, de leur parcours professionnel, de leur formation, etc. » (C5).

Résultats

Pour présenter nos résultats, nous allons nous appuyer sur les quatre dimensions (individu, environnement, organisation et processus) du cadre conceptuel de Gartner (1985) que nous avons précédemment présenté.

Un individu fragilisé. L'entrepreneur de nécessité est fragilisé en raison du traumatisme ou du choc provoqué par le licenciement et le chômage. « Moi j'ai été confronté à des gens qui sont harcelés moralement car les entreprises ne veulent pas les licencier mais les contraindre à démissionner » (C1) ; « Ils ont vécu des licenciements hyper-difficiles qu'ils n'ont pas compris » (C1) ; « ce sont des personnes qui ont vécu des situations d'isolement et de détresse » (C2) ; « les personnes ont besoin de rebondir et de reprendre confiance en elles » (C2) ; « la fragilité des gens est liée au manque de confiance en soi » (C1) ; « on rencontre même des personnes qui ont une extrême agressivité par rapport à des situations difficiles » (C2) ; « ils ont été marqués voire choqués par le chômage, il y a une perte de confiance, de repère et l'impression d'avoir été trahi » (C4) ; « ces licenciements sont très durs à vivre, certains me disent qu'ils se sentent trompés par leurs employeurs » (C4) ; « ces gens là sont en fait très fragilisés » (C5).

La fragilisation vient parfois de situations personnelles difficiles. « Et alors, si j'arrête, c'est pour faire quoi ! j'ai 55 ans, j'élève seule un enfant... » (E5) ; « on voit beaucoup de familles monoparentales. Des femmes avec des enfants qui sont seules et veulent créer leur entreprise parce qu'elles ne trouvent pas de travail » (C1) ; « il y a des profils de femmes qui sont dans

une difficulté hyper-forte, car il y a des enfants » (C1) ; « parfois on voit des profils en échec personnel, professionnel ou familial » (C1) ; « on a des gens qui n'ont pas d'apports, qui sont au RMI, au RSA » (C2) ; « Et on a de plus en plus de personnes qui sont dans des situations de précarité et qui n'ont pas d'apports » (C2) ; « j'ai eu beaucoup d'entrepreneurs précaires que j'ai senti 'poussé' pour créer leur entreprise car ils n'ont pas d'autres choix » (C4) ; « il y a des entrepreneurs qui ont vécu des dépressions, qui ont eu du mal à relever la tête et c'est avec ces gens là que nous faisons du social et beaucoup de psychologie » (C4) ; « Parfois, la situation de ces entrepreneurs me touche personnellement et j'ai du mal à occuper uniquement mon rôle de consultant face à la misère de ces gens là » (C4) ; « moi j'en ai beaucoup qui arrivent et qui lors de l'entretien se mettent à pleurer, ils déballent leur sac quoi... » (C5).

En complément de ces sources de fragilisation, les entrepreneurs de nécessité sont souvent confrontés à l'isolement et à la dureté des conditions de création. « moi je me rends compte que c'est un parcours du combattant, c'est hyper difficile...souvent on se sent seule...moi je me suis sentie souvent seule, en plus je ne suis pas de la région...moi je suis en manque de réseau ici » (E1) ; « cela fait des années que j'ai créé mon entreprise, je me suis investi, je travaille 10/12 h par jour...si j'enlève mes frais, il me reste à peine 1000 € de revenus...heureusement que ma femme est salariée, cela nous permet de survivre...il y a quelques années on m'a bloqué mon compte bancaire, j'étais vraiment à bout, c'était très difficile...je connais beaucoup de gens qui ont fait faillite, ils n'ont pas supporté cette pression et ce système » (E2) ; « je peux vous dire qu'au début ce n'était pas facile pour moi...il faut s'attendre à un combat long et il faut avoir du souffle, de la patience, de la disponibilité, le sens du sacrifice, notamment dans les premières années où l'on ne touche rien comme revenus » (E3).

Dans ces situations, les individus qui arrivent le mieux à s'en sortir sont ceux qui sont supportés, financièrement (et/ou affectivement), par leurs familles : « Nous on est deux, on arrive un peu à se débrouiller » (C1) ; « heureusement que ma femme est salariée, cela nous permet de survivre » (E2) ; « les premières années, ils ne se financent pas ou peu, d'où l'intérêt d'avoir une situation familiale où il y en a un qui assure » (C2). La réussite (toujours relative) peut venir du projet et du secteur d'activité : « La réussite dépend du projet globalement...il y a des projets dans des secteurs d'activité où il n'y a pas d'opportunité...l'aboutissement, c'est plus sur une opportunité ou un secteur d'activité où il y a du potentiel » (C1). Elle est toujours liée à la volonté, la ténacité, l'envie de se battre et d'y arriver : « ce sont des gens qui face à la barrière, la difficulté vont résister et vont la dépasser » (C1) ; « tous mes amis entrepreneurs bossent le double d'un salarié par semaine »

(C1) ; « tout dépend de l'état d'esprit de la personne, de sa force personnelle....ce n'est pas donné à tout le monde...ça demande énormément d'énergie...il faut avoir une envie et un état d'esprit favorable à l'autonomie » (C2).

Un environnement ambivalent. Par ambivalence, nous entendons un environnement qui supporte d'un certain côté, mais aussi qui contraint et pénalise. On ne dira jamais assez, dans cet environnement composite, à quel point, le rôle de la famille et des amis est primordial. Nous l'avons évoqué précédemment. Les systèmes d'accompagnement et de financement sont très nombreux en France, mais pas toujours accessibles, voire même visibles. « Il y a aussi le fait d'apprendre par la suite qu'on a droit à des aides, mais qu'on ne le savait pas...moi j'ai appris après coup que j'aurai pu avoir des aides financières pour la création de mon entreprise, mais je ne le savais pas...je l'ai appris trop tard, dommage !....Pareil, pour tout ce qui est accompagnement, je ne savais pas qu'il y avait des organismes qui pouvaient m'offrir des prestations gratuites...des fois j'avais l'impression que c'était un peu la jungle » (E3) ; « il y a beaucoup d'entrepreneurs qui n'ont pas assez d'accompagnement » (E2) ; « Il y a aussi une vraie difficulté pour trouver les informations. Heureusement, il y a le site de l'APCE, sinon c'est très difficile, même au niveau des aides de l'administration...il n'y a pas toujours en face de nous des gens qui savent répondre » (E1). Certains dispositifs sont plus avantageux que d'autres, comme, par exemple, les AGHEFIP qui aident les créateurs d'entreprise handicapés : « ce n'est pas le même dispositif...ce ne sont pas les mêmes caisses...nous, c'est vrai que sur trois mois, on a des prestations qui sont très peu financées, alors qu'au niveau des AGHEFIP c'est différent, il y a une enveloppe globale... » (C2). L'accompagnement post-crédation est quasiment inexistant. Les entrepreneurs de nécessité bénéficient des mesures et des systèmes d'aide de droit commun et d'autres dispositifs plus adaptés à leur situation de demandeur d'emploi. Ces aides leur permettent de créer leur « entreprise » et sitôt l'enregistrement effectué, alors qu'ils entrent dans la phase post-crédation, ils découvrent l'autre face de l'accompagnement. Rien ou pas grand-chose n'est fait actuellement pour les aider au moment où ils en ont généralement le plus besoin, dans la période où il leur faut gagner des clients et générer des revenus. « Il n'y a pas de suivi réel...je pense qu'il y a des entrepreneurs qui sont lâchés complètement dans la nature...on est pris par les accompagnements, j'ai parfois 8 rendez-vous individuels par jour...on a du mal à prendre du temps pour se dire tiens je vais prendre mon téléphone, j'appelle... » (C1) ; « J'ai créé, il y a six mois, mon salon de thé et je vois passer chaque jour, depuis l'ouverture, le conseiller de la chambre de commerce et d'industrie qui a instruit mon dossier, il ne s'est

pas arrêté une seule fois ! » (E4) ; « Beaucoup d'entrepreneurs se sentent perdus, une fois qu'ils se retrouvent non accompagnés, ils avancent comme ils peuvent...il manque un dispositif pour l'après-crédation » (C3).

L'accompagnement de ces créateurs par nécessité requiert des postures et des aptitudes particulières : « ça demande énormément d'écoute et de compétences associées, qui vont au-delà de monter un prévisionnel ou un dossier de faisabilité...les gens sont à la recherche de lieux où on les écoute et on se rend compte que nos accompagnements sont le reflet d'une mutation de la société, de nouvelles attentes, de nouvelles difficultés et de problèmes liés à l'isolement, la détresse, autres que la création d'entreprise qui s'insère dans tout cela » (C2), « donc notre objectif c'est tout d'abord de leur redonner confiance, de la force et de l'énergie » (C4) ; « ...à la fin de la journée, moi je suis vidée...il faut beaucoup les rassurer...j'essaie de leur donner de l'énergie positive » (C1).

Le statut d'auto-entrepreneur n'apparaît pas comme une bonne mesure pour relancer la création d'entreprise et développer l'esprit d'entreprendre. « Pour moi, l'auto-entrepreneuriat, ce n'est pas vraiment créer son entreprise. Cela peut être une très bonne solution en activité complémentaire... » (C1) ; « ...avec l'auto-entrepreneuriat en deux clics je deviens entrepreneur, c'est dangereux parce que, à plus ou moins longue échéance, ces gens se mettent en difficulté...la chambre des métiers n'aiment pas ce statut parce que beaucoup s'installent et décrédibilisent les professionnels » (C2) ; « c'est l'idée que vous pouvez y aller, n'ayez pas peur, on vous facilite les choses, notamment juridique, par le statut d'auto-entrepreneur...ce n'est pas suffisant...on oublie de leur expliquer que c'est une prise de risque sur un avenir incertain...on oublie de leur dire, on ne crée pas une entreprise avec 0 €, il faut nécessairement de l'apport, il faut savoir rebondir... » (C3) ; « Il y a plein d'auto-entrepreneurs qui se sont immatriculés et se rendent compte aujourd'hui qu'ils n'ont pas fait les démarches qu'ils auraient du faire... » (C5) ; « pour moi, le régime de l'auto-entrepreneuriat, c'est juste une sorte de simplification administrative » (E2).

Une organisation précaire. Les organisations mises en place par les entrepreneurs de nécessité sont très largement privées de ressources, sans véritable pouvoir de négociation et demeurent longtemps précaires, lorsqu'elles arrivent à survivre. « moi je dis souvent que les entrepreneurs sont en galère d'argent...je dis aux créateurs qu'ils vont être obligés de trouver un emploi complémentaire, parce qu'il va falloir vivre...on n'a pas les revenus qui suivent et il faut payer chaque mois le loyer, ce n'est pas évident » (C1) ; « je pense qu'il y a plein de gens qui vont être auto-entrepreneur pendant 5 ou 10 ans et d'un coup la boîte (leur client

unique) va leur dire, je n'ai plus besoin de toi. Qu'est-ce qu'ils vont faire ces gens là ? Pas de chômage, c'est chaud ! » (C1) ; « aujourd'hui, il ne suffit pas d'avoir une bonne idée, d'avoir un apport. Il faut arriver à se positionner dans un marché très concurrentiel, il y a tout un travail à faire... beaucoup de personnes se disent pourquoi pas faire des sandwiches, mais faire des sandwiches, c'est une organisation, c'est trouver un local, identifier une cible, mettre en place un stock, concevoir une carte... » (C2) ; « on va essayer dans un premier temps de créer son propre emploi... c'est déjà, pour moi, assurer des heures de travail et une rémunération... il faut arriver à se créer du réseau et que ce réseau réponde... il faut aussi accepter d'y passer du temps et d'y consacrer un budget, de lancer une mission et de la réaliser » (C3) ; « souvent, ce qu'on leur dit c'est qu'il ne faut rien espérer la première année, pas même une rémunération. La trésorerie doit rester pour l'entreprise... la rémunération c'est sûr, c'est une rémunération très faible... ils confondent souvent chiffre d'affaires et résultats » (C3) ; « ce sont souvent des petits projets classiques ou communs, notamment dans la restauration rapide, le bâtiment, le bricolage, la décoration intérieure... ces gens veulent devenir souvent des artisans ou des auto-entrepreneurs » (C5) ; « quand on est jeune entrepreneur, on accepte le travail et les contrats quand ils se présentent, on en fait pas forcément attention. Je me suis fait avoir par des clients et quand on n'a pas d'argent de côté, tout devient compliqué... de plus, quand on est entrepreneur, on est petit, ce sont les grandes boîtes qui font la loi... nous et les petites entreprises on n'a aucun pouvoir de négociation » (E2).

Un processus pressurant. L'entrepreneur de nécessité vit un parcours du combattant sous la pression du temps, dans des conditions matérielles et personnelles souvent très difficiles. « c'est dur de ne pas avoir de ressources et de revenus » (C1) ; « en France, créer une entreprise, c'est des contraintes fiscales, légales, réglementaires... il faut être un peu sur tous les fronts... on a des gens qui n'ont pas d'apports, qui sont au RMI, au RSA... on ne peut pas créer une entreprise si l'on n'a pas un minimum de stabilité et de visibilité à long terme pour mettre en place une stratégie... donc là quand vous avez des gens qui sont dans l'urgence, il n'y a pas de possibilité de recul » (C2) ; « je pense qu'aujourd'hui, les flux de chômeurs sont tellement importants. Pôle Emploi a aussi la pression... avant on recevait les gens une heure, maintenant on les reçoit 20 minutes, 10 minutes... en dix minutes, c'est difficile d'identifier un parcours... on est dans une compression, une gestion de flux, de statistiques » (C2) ; « nous on a des accompagnements qui sont sur trois mois... il faut être réaliste, en trois mois on ne devient pas créateur d'entreprise... la création, en moyenne, c'est de sept mois à deux ans, de passer de l'idée à un concept, à un dossier de faisabilité et à la création effective de

l'activité...il y a des rythmes qui sont différents selon le type d'activité...ça demande un stade de maturation et chaque phase est importante » (C3) ; « ce sont des personnes qui sont face à une difficulté immédiate de pérennisation de ressources, qui ne trouvent pas d'emplois et qui sont obligées, par dépit, de créer une structure. Mais ce ne sont pas forcément des éléments favorables à la réussite d'une entreprise, surtout quand c'est fait dans cet esprit là. Donc on est dans l'urgence et la précipitation. Et dans la précipitation, rien de bon » (C3) ; « j'ai eu beaucoup d'entrepreneurs précaires que j'ai senti 'poussé' pour créer leur entreprise car ils n'ont pas d'autres choix...pour eux, entreprendre c'est juste s'immatriculer comme s'ils fuyaient la réalité » (C4) ; « quand il y a un licenciement, tout se déclenche derrière, le couple va mal, on commence à avoir des problèmes d'argent, les gens ne sont pas bien dans leur peau... » (C5) ; « souvent nos clients nous mettent en concurrence, les entrepreneurs commencent alors à baisser les prix et finalement nos marges fondent... » (E2) ; « ce qui m'a gêné dans la création de mon entreprise, c'est la bureaucratie, la lenteur des démarches administratives...il y a des choses qui ne sont pas claires et tout cela demande beaucoup de temps » (E3).

La pression, notamment financière, est tellement forte qu'elle pousse les entrepreneurs à rechercher des revenus complémentaires. C'est le cas d'Hélène (E5) qui après plusieurs années d'activité dans la restauration de chaises et de fauteuils anciens et autant d'années de galère a choisi de prendre un emploi salarié, pour avoir un complément de revenus. C'est aussi ce qu'ont fait Alexandra (C1), « Moi je me suis lancée en juin 2009 et cela faisait 3 mois que je n'avais plus d'ASSEDIC et pas de revenus de côté. Depuis la création, je n'ai pas de revenus et heureusement que j'ai mes activités de conseil » et Claire (C2).

Conclusion

Nous avons fait le choix dans cette étude de nous intéresser à un type particulier d'entrepreneurs, contraints de se lancer dans la création de leur entreprise, en l'absence de tout autre alternative réaliste. La littérature les a identifiés sous l'expression d'entrepreneurs de nécessité. Ces entrepreneurs sont généralement des individus dans des situations très précaires, ils ont été licenciés et ont connu les affres du chômage, ils n'ont pratiquement plus de ressources et se retrouvent souvent seuls. Parfois, ces individus contraints sont âgés, parfois, il s'agit de femmes divorcées ou séparées qui élèvent seules leurs enfants.

Cette étude montre que ces individus 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, fragiles et demeurent exposés au moindre aléa. Enfin, le processus de création est caractérisé par une très forte pression liée aux contraintes des individus et à celles de leur environnement. Les périodes de crise économique ont tendance à accentuer encore cette pression. Certes, notre échantillon est de petite taille et l'on peut admettre que vraisemblablement dans ces situations d'entrepreneuriat de nécessité, comme dans d'autres situations entrepreneuriales, le niveau d'hétérogénéité est grand, comme le suggèrent les travaux de Caliendo et Kritikos (2009). Certains individus peuvent être contraints de créer leur entreprise, en raison de leur âge notamment, mais ils peuvent aussi disposer de ressources, être très motivés et être dotés d'une très forte envie d'entreprendre. Néanmoins, ces premiers résultats ont d'ores et déjà des implications.

Au niveau académique, nous mettons l'accent sur un type d'entrepreneuriat, l'entrepreneuriat subi, et sur des situations très peu étudiées et nous montrons l'intérêt et la nécessité qu'il y aurait à produire des connaissances nouvelles dans ce domaine, ne serait-ce que pour éclairer l'action publique et pour mieux « outiller » les professionnels de l'entrepreneuriat (consultants, chargés de dossiers dans des CCI et des collectivités, etc.). D'autre part, ces situations et ces contextes singuliers pourraient faire l'objet d'enseignements spécifiques dans les universités et les écoles.

Au niveau pratique, les implications de notre travail concernent les politiques publiques en matière de création d'entreprise et suggèrent plusieurs pistes d'évolution et d'amélioration de ces actions collectives. Elles soulignent les très grandes limites de dispositifs récents comme l'entreprise à 1 € et le régime de l'auto-entrepreneur, qui « poussent » à la création d'entreprise en insistant sur le côté facile des choses tout en omettant d'en évoquer les risques et les difficultés. Elles remettent en cause, par ailleurs, le parti pris d'une focalisation quasi exclusive des ressources mises en œuvre à travers les systèmes et dispositifs d'accompagnement en création / reprise d'entreprise sur la phase ante création et orientent vers la recherche d'un meilleur équilibre en faveur des activités post création.

Pour clore cette communication, si nous revenons à une phrase qui est le titre d'une de nos sections de revue de la littérature : « Créer son entreprise pour retrouver un emploi : rêve et réalité », nous pouvons avancer, à la lumière de l'étude et de ses résultats, qu'en France, actuellement, cette proposition relève très largement du rêve.

Références

- Acs, Z.J. (2006). How is entrepreneurship good for economic growth ? *Innovations*, I(1), 97-107.
- Ashta, A. & Raimbault, S. (2009). Business perceptions of the new French regime on auto-entrepreneurship: a risk-taking step back from socialism, Centre Emile Bernheim Working Paper n° 09/058.
- Audretsch, D.B. & Thurik, A.R. (2004). A model of the entrepreneurial economy. *International Journal of Entrepreneurship Education*, 2, 143-166.
- Brasseur, M. (2010). *Entrepreneuriat et insertion*, Bruxelles : Bruylant.
- Caliendo, M. & Kritikos, A.S. (2009). "I want to, but I also need to: Start-ups resulting from opportunity and necessity", IZA DP n° 4661.
- Carter, N.M., Gartner, W.B., Shaver, K.G., Gatewood, E.J. (2003). "The career reasons of nascent entrepreneurs", *Journal of Business Venturing*, 18(1), 13-39.
- Cunningham, J.B., Lischeron, J., 1991, "Defining entrepreneurship", *Journal of Small Business Management*, 29(1), 45-61.
- Fayolle, A. (2010). "Nécessité et opportunité: les 'attracteurs étranges de l'entrepreneuriat »", *Revue Pour*, n° 204, 33-38.
- Gartner, W.B. (1985) « A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation », *Academy of Management Review*, 10(4), 696-706.
- Glee, C. (2010). "La création d'entreprise comme réponse au destin" , in, Martine Brasseur (Coordinatrice), *Entrepreneuriat et insertion*, Bruxelles : Bruylant, 179-196.
- Hessels, J., Van Gelderen, M., Thurik, R. (2008). "Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers", *Small Business Economics*, 31, 323-339.
- Kolvereid, L. (1996). "Organizational employment versus self-employment: reasons for career choice intentions", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 20(3), 23-31.
- Levie, J. & Autio, E. (2008). "A theoretical grounding and test of the GEM model", *Small Business Economics*, 31, 235-263.
- Rapiau, M.T. (2010). "Entrepreneuriat et formes d'emploi...Points de repère", *Revue Pour*, n° 204, 63-69.
- Reynolds, P.D., Camp, S.M., Bygrave, W.D., Autio, E., Hay, M. (2001). *Global Entrepreneurship Monitor: 2001 Executive Report*, Kansas City, MO:Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- Thurik, A.R., Carree, M.A., Van Stel, A.J., Audretsch, D.B. (2008). "Does self-employment reduce unemployment?", *Journal of Business Venturing*
- Wilson, F., Marlino, D., Kickul, J. (2004). "Our entrepreneurial future: Examining the diverse attitudes and motivations of teens across gender and ethnic identity", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 9(3), 177-197.