



HAL
open science

Les caractéristiques des auto-entrepreneurs bretons : comparaison avec les autres entrepreneurs

Michelle Hentic-Giliberto

► **To cite this version:**

Michelle Hentic-Giliberto. Les caractéristiques des auto-entrepreneurs bretons : comparaison avec les autres entrepreneurs. Gestion et management. Université de Bretagne occidentale - Brest, 2014. Français. NNT : 2014BRES0023 . tel-01133588

HAL Id: tel-01133588

<https://theses.hal.science/tel-01133588v1>

Submitted on 19 Mar 2015

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.



université de bretagne
occidentale



THÈSE / UNIVERSITÉ DE BRETAGNE OCCIDENTALE

sous le sceau de l'Université européenne de Bretagne

pour obtenir le titre de

DOCTEUR DE L'UNIVERSITÉ DE BRETAGNE OCCIDENTALE

Mention : Sciences de Gestion

**École Doctorale Sciences de l'Homme, des Organisations et
de la Société (SHOS)**

présentée par

Michelle Hentic-Giliberto

Préparée au Laboratoire ICI

Equipe "Entrepreneuriat - TPE/PME"

Les caractéristiques des auto-entrepreneurs bretons : comparaison avec les autres entrepreneurs

Thèse soutenue le 8 octobre 2014

devant le jury composé de :

Robert PATUREL

Professeur Emérite, I.A.E. de Brest, Université de Bretagne
Occidentale / *Directeur de Thèse*

Sandrine BERGER-DOUCE

Professeure, Ecole des Mines de Saint-Etienne, Institut H. Fayol /
Rapporteur

Eric SEVERIN

Professeur, Université de Lille 1 / *Rapporteur*

Boualem ALIOUAT

Professeur, Université de Nice-Sophia-Antipolis / *Suffragant*

Thierry LEVY-TADJINE

Maître de Conférences HDR, Université de Paris 8, Professeur à
l'Université Saint-Joseph, Beyrouth, Liban / *Suffragant*

UNIVERSITE de BRETAGNE OCCIDENTALE
LABORATOIRE DE RECHERCHE ICI, Equipe « Entrepreneuriat – TPE/PME »
ECOLE DOCTORALE SHOS (Sciences de l'Homme, des Organisations et de la Société)
Sous le sceau de l'UNIVERSITE EUROPEENNE de BRETAGNE

THÈSE

pour l'obtention du grade de
DOCTEUR ès SCIENCES DE GESTION
(arrêté du 7 août 2006)

<p>LES CARACTERISTIQUES DES AUTO-ENTREPRENEURS BRETONS : COMPARAISON AVEC LES AUTRES ENTREPRENEURS</p>

Présentée et soutenue publiquement par

Michelle HENTIC-GILIBERTO

JURY

Directeur de thèse	M. Robert PATUREL Professeur Emérite, I.A.E. de Brest, Université de Bretagne Occidentale
Rapporteurs	Mme Sandrine BERGER-DOUCE Professeure, Ecole des Mines de Saint-Etienne, Institut H. Fayol M. Eric SEVERIN Professeur, Université de Lille 1
Suffragants	M. Boualem ALIOUAT Professeur, Université de Nice-Sophia-Antipolis M. Thierry LEVY-TADJINE Maître de Conférences HDR, Université de Paris 8, Professeur à l'Université Saint-Joseph, Beyrouth, Liban

8 octobre 2014

L'Université n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

« La principale ressource de l'homme, c'est lui-même. C'est son intelligence qui lui fait découvrir les capacités productives de la terre et les multiples manières dont les besoins humains peuvent être satisfaits (...). Le fondement du droit d'initiative et de propriété individuelle réside dans cette nature de son action » (Jean-Paul II, Centesimus Annus).

« L'esprit d'entreprise, les capacités créatives n'attendent qu'à être libérées. Le génie humain est irrépressible et éternel. Sa mise en action nécessite un environnement sans blocages ni privilèges. Pour qu'il y ait une allocation réussie du marché et pour qu'il y ait une stimulation de la dynamique de croissance, l'entrepreneur ne doit pas être considéré comme acquis » (Kirzner I. M., 1985, p. 92).

Remerciements

Une thèse, cette thèse est la conclusion d'un travail aux nombreuses parties prenantes.

Je tiens à toutes les remercier.

Tout d'abord je tiens à exprimer ma sincère gratitude à mon directeur de thèse, le Professeur Paturel qui m'a donné l'opportunité de réaliser cette recherche doctorale. Tout au long de ces travaux de recherche, il m'a accompagnée et a su m'éclairer et me conduire sur les voies de l'entrepreneuriat académique. J'espère qu'au-delà de ces travaux, nos chemins sauront à nouveaux se croiser.

Je souhaite également remercier les Professeurs Sandrine Berger-Douce et Eric Séverin pour avoir accepté de rapporter sur mon travail. Je suis très honorée de leur présence dans le jury de cette thèse, ainsi que de celle des Professeurs Boualem Aliouat et Thierry Lévy-Tadjine qui ont bien voulu accepter l'invitation du Professeur Paturel à participer à ce jury.

Merci à l'ensemble des membres de l'équipe de recherche « Entrepreneuriat-TPE/PME » du laboratoire ICI. Leur rencontre a été riche d'échanges... Leurs études et leurs démarches ont su éveiller ma curiosité et mon désir d'apprendre à mieux connaître ce domaine de recherche et son approche académique.

Les échanges avec la communauté scientifique du domaine de l'entrepreneuriat ont lors du 12^{ème} congrès du CIFEPME et lors de celui de l'ADERSE, tous les deux organisés à Brest, ont conforté cette volonté.

J'ai passé ces années de thèse au sein du laboratoire de recherche ICI, aussi je tiens à remercier ses membres qui, par leurs réflexions, ont contribué à mon enrichissement intellectuel et scientifique.

Merci à Cécile pour son accueil agréable et ses réponses toujours claires. Merci également à Véronique qui assiste l'Ecole Doctorale et sur qui nous pouvons toujours compter.

Merci à Eric toujours présent et disponible, pilier administratif de l'axe entrepreneuriat du Laboratoire. Il a su, quand il le fallait, trouver les quelques mots nécessaires qui remotivent. Je lui souhaite de réussir dans ses projets académiques et personnels.

Concernant l'approche statistique, je ne peux oublier Luc qui m'a donné les premiers éléments pour aborder SPSS ainsi que Yamen dont les avis éclairés m'ont permis de mieux appréhender mon approche quantitative. Merci également à Andréa, Myriam et Samuel qui ont apporté leurs regards à des moments de doute.

Je pense également à Christelle qui m'a donné de son temps pour apprendre rapidement les fondamentaux de Nvivo et aidée dans mon approche qualitative.

Merci à mes collègues de l'UFR Droit et Sciences Economiques qui m'ont apporté leur soutien et encouragée dans la réalisation de ces travaux. Sans leurs encouragements, je ne me serais peut-être pas risquée dans cette démarche que je savais lourde d'engagements. Ils se reconnaîtront j'espère, mais une pensée particulière est adressée à Béatrice, Isabelle, Michèle, Raymonde, Yvonne, Hervé, Richard.....

Je n'oublie pas tous ces entrepreneurs accompagnés dans leurs projets de créations de 2008 à 2012 et ceux qui m'ont consacré une partie de leur journée dans le cadre des récits de vie collectés lors de mes travaux doctoraux. Je leur présente mes vœux de succès dans leurs démarches entrepreneuriales.

Enfin, je remercie ma famille qui m'a toujours soutenue. Je vous embrasse tous.

Mes parents m'ont donné le goût de l'entrepreneuriat et, dans les moments difficiles de l'écriture de cette thèse, m'ont assistée au niveau logistique.

Merci à Kévin qui a su accepter mon manque de disponibilités.

Merci également à Maxime et Mickaël qui se sont organisés afin que les conditions soient favorables à la rédaction finale de mes travaux.

Merci à mon mari, Georges, sans qui cette recherche n'aurait pu être menée. Tu as su m'épauler, me dynamiser, me renforcer dans ma détermination tout au long de cette recherche et tes conseils d'informaticien avisé m'ont permis de faire face aux impondérables de la technique. Je t'aime.

Je saurai à nouveau me rendre plus disponible et donner de mon temps pour être à vos côtés et ce sera à mon tour de vous encourager et vous soutenir dans la réalisation de vos projets !

*A Kévin, Mickaël, Maxime
et Georges.*

Liminaire

Ces travaux de recherche sont d'abord la résultante d'une démarche personnelle.

Ils s'inscrivent indubitablement dans un sentiment d'inachevé qu'il me fallait dépasser. En effet, fin des années 80, sollicitée par un grand groupe international, j'ai interrompu une thèse pourtant en phase finale. Aussi, lorsque l'opportunité de la réalisation de cette recherche doctorale m'est apparue, je l'ai saisie.

Depuis le début des années 90, à travers mon cursus professionnel, j'ai été amenée à accompagner des PME et grands groupes internationaux dans le secteur des services. J'ai vu évoluer les politiques, les réglementations et les technologies qui ont bousculé les habitudes des opérateurs de ces divers métiers quelle que soit leur taille. Les mouvements de concentration se sont accélérés. Les grands groupes internationaux eux-mêmes ont dû adapter leurs organisations et modifier leurs pratiques pour répondre à un environnement toujours plus exigeant. Mes missions ont consisté à aider ces entreprises confrontées aux mutations de leur environnement métier et à trouver les solutions les plus appropriées possibles en fonction des contextes. Il s'agissait aussi d'accompagner les structures et les hommes et femmes qui les conçoivent et les constituent dans leur application.

Aujourd'hui, j'ai fait le choix d'un double parcours. A travers mon activité de conseil d'une part, j'accompagne des TPE-PME et les hommes et femmes qui les composent dans leur projet. D'autre part, j'inscris mon action dans le cadre de l'enseignement et de la recherche en entrepreneuriat. En effet, le caractère entrepreneurial de nos décisions semble être un levier dans les réponses que nous pouvons (voire devons) élaborer face aux défis que présentent les situations complexes de l'actuel environnement économique et social.

Aussi, cinq années après la mise en place du régime de l'auto-entrepreneur, un constat s'impose.

Ce nouveau régime, comme nous le verrons, a fait et fait toujours l'objet d'un véritable engouement pour les primo-créateurs et suscite également de nombreuses réactions parfois négatives de la part d'acteurs économiques et politiques.

Le monde de la recherche n'a pas encore ou peu exploré ce nouveau régime. Au travers de nos travaux, nous souhaitons, sur la base des spécificités de l'auto-entrepreneuriat, essayer de comprendre ce qui fait son succès.

SOMMAIRE

<i>Introduction générale</i>	10
PARTIE I- UN CADRE DE RECHERCHE INSCRIT DANS UNE EVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT ENTREPRENEURIAL	53
Chapitre 1 La création d'entreprises ex-nihilo, de l'auto-emploi à l'auto-entrepreneuriat : les déterminants économiques et politiques.....	56
Chapitre 2 L'entrepreneuriat individuel : une analyse du domaine de recherche	71
Partie II. L'AUTO-ENTREPRENEURIAT, UN TREMPLIN A L'ENTREPRENEURIAT CLASSIQUE	139
Chapitre 1 La conception de la recherche : le cas breton de l'engagement entrepreneurial des auto-entrepreneurs	143
Chapitre 2 L'opérationnalisation de la recherche : le positionnement de l'auto-entrepreneur dans l'environnement entrepreneurial français.....	188
Chapitre 3 L'analyse des dossiers en phase préalable à la création et les résultats obtenus	213
Partie III. VERS UNE MODELISATION DU CHOIX DU STATUT.....	284
Chapitre 1 De l'identification d'une mesure de l'engagement entrepreneurial à un modèle prédictif du choix de statut – Spécificités de l'engagement auto-entrepreneurial	287
Chapitre 2 L'approche qualitative confirmatoire.....	327
Chapitre 3 Essai de positionnement des porteurs de projet bretons en auto-entrepreneuriat – Discussion des résultats obtenus	393
<i>Conclusion générale</i>	414
Bibliographie.....	431
Index des figures.....	455
Index des tableaux.....	457
Table des matières.....	460
Annexes.....	Tome ANNEXES

INTRODUCTION GENERALE

Dans l'introduction de son ouvrage « Méthode de Recherche en Management », Raymond-Alain Thiétart (2007, p. 3) met l'accent sur le nécessaire rapprochement entre les chercheurs en management et l'objet de leur recherche. Il pointe en effet que, du fait de son importance, le management est l'affaire de tous et qu'en conséquence, le management ne serait pas perçu comme devant faire l'objet de recherches spécifiques. Raymond-Alain Thiétart met également en avant l'aspect limité de la diffusion de la recherche en management. Cette recherche reste trop souvent circonscrite aux cercles fermés des initiés et délaisse fréquemment ceux qu'elle est censée servir.

Si ces propos concernent le management et la recherche en management, nous formulons ici qu'ils s'appliquent en particulier au domaine de l'entrepreneuriat. Thierry Verstraete présentant la nouvelle rubrique de la Revue de l'Entrepreneuriat « Entrepreneuriat : de la théorie à la pratique » souligne cinq ans plus tard que « Sans exiger que la recherche trouve systématiquement une application pratique, il n'est pas déraisonnable d'attendre qu'elle puisse participer plus ou moins directement à l'amélioration de la vie de la Cité » (2013, p. 61).

Cette recherche s'inscrit pleinement dans ce cadre défini par Verstraete T. , (2002, p. 31). Elle a comme ambition d'aider à la compréhension de « la relation dialectique,..., que

l'entrepreneur entretient avec l'organisation qu'il impulse ». Bruyat (1993) parle de dialogique de même que Paturel (2007 ; 2011), son directeur de thèse.

Ce qui a motivé cette thèse est en particulier notre souhait de participer au rapprochement entre détenteurs d'une connaissance pratique et détenteurs d'une connaissance théorique.

En effet, cette recherche prend appui sur notre compréhension du contexte entrepreneurial.

Elle a comme fondements nos expériences passées, notre formation, nos croyances et valeurs.

Toutefois, pour produire cette recherche, il a été nécessaire d'appréhender et de comprendre le cadre méthodologique d'une investigation en management. Cette étape liminaire est nécessaire afin de pouvoir préciser, conformément aux démarches requises, le cadre conceptuel et, par là même, l'objet de la recherche menée.

Cette difficulté, au fil de nos lectures, est apparue comme intégrée par les chercheurs en management. Mouchot précise, en effet, que la « spécificité des sciences sociales provient d'une difficulté propre aux sciences humaines : dans la relation de connaissance, le sujet est en même temps l'objet d'où les problèmes de méthodes et de points de vue » (Mouchot, 1990, cité par Savall et Zardet (2004, p. 35).

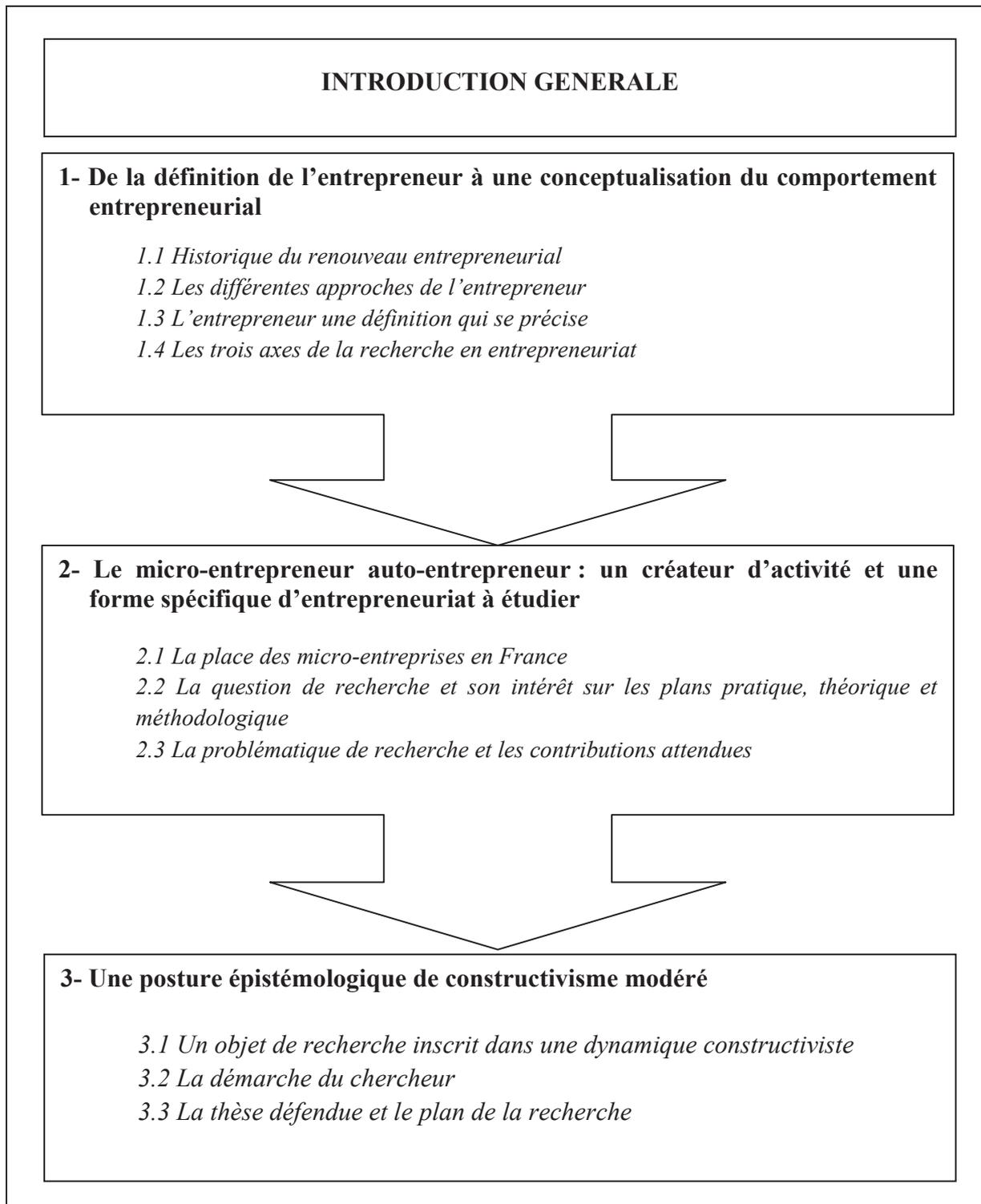
Nous situons notre recherche dans un contexte général qui est celui d'un intérêt grandissant de la société pour l'entrepreneuriat. Comme le souligne Robert Paturel dans *Grandeur et servitude de l'entrepreneuriat*,

« l'entrepreneur n'est pas un personnage programmé à la naissance...tout le monde ayant la volonté, le courage, aimant les défis, etc. peut atteindre cette qualité, quels que soient son sexe, son métier, son statut (on peut être au départ chômeur, salarié, etc.) (2007, p. 30) ».

C'est cette vision de l'entrepreneur de ce début de 21ème siècle qui guide nos travaux à travers l'identification de la dynamique singulière de l'auto-entrepreneur, objet de nombreuses discussions.

Dans l'introduction de notre travail doctoral nous revenons dans un premier temps sur les spécificités qui font de l'entrepreneur et de l'esprit d'entreprise, l'objet de nombreux enjeux de ce début de 21ème siècle. Nous nous intéressons, par la suite, à la place économique et sociale des micro-entreprises en France et rappelons les différentes dimensions attachées au micro-entrepreneuriat. Dans un troisième temps, nous spécifions l'objet de cette présente

recherche et, finalement, nous exposons la démarche que nous adoptons. La figure ci-dessous décline la progression de cette introduction.



I DE LA DÉFINITION DE L'ENTREPRENEUR À UNE CONCEPTUALISATION DU COMPORTEMENT ENTREPRENEURIAL

Fayolle commence l'introduction de la dernière édition du livre « Entrepreneuriat – Apprendre à entreprendre » (Fayolle, 2012, p. 1) en soulignant le renouveau de l'esprit d'entreprendre et du comportement entrepreneurial de ce début de troisième millénaire. Le phénomène est ressenti quelles que soient les régions du monde, quels que soient les pays. Tous les domaines de la vie économique et sociale sont impactés par le mouvement, qu'il s'agisse des entreprises existantes, des créations ou reprises d'entreprises, mais également du monde associatif ou de la sphère publique.

Audresh et al. (2012, p. 533) soulignent l'atout que constitue l'entrepreneuriat pour un pays et parlent de « capital » entrepreneurial. Il accélère la transformation de l'économie locale grâce à la dynamique concurrentielle qu'il impulse et ainsi améliore la productivité du marché. Le capital entrepreneurial d'un pays comprend de multiples forces juridiques, économiques, institutionnelles et sociales. Ce sont elles qui influent sur la capacité d'une économie à générer de nouvelles entreprises.

« L'entrepreneuriat est fondamental dans le processus de renouvellement du tissu économique, de restructuration des entreprises et de résolution du problème de chômage récurrent dans tous les types de pays, grâce à la création de son emploi suggéré à la population » écrit Paturel en 2007 (p.39).

Les acteurs publics et privés se mobilisent pour permettre aux individus d'être plus entrepreneurs et, en particulier, pour favoriser l'accès à la création ou reprise d'entreprises.

Les origines de cet « engouement » entrepreneurial peuvent être expliquées en lien avec les multiples changements de l'environnement économique et social de la « société postindustrielle » (Touraine, 1969). Les mutations économiques et sociales vécues de par le monde s'accroissent à tel point qu'elles donnent l'impression d'une instabilité permanente telle qu'il devient difficile de les prévoir. Les indicateurs de croissance fluctuent. Les entreprises industrielles et de services, grandes ou petites, se voient confrontées à la volatilité de leurs marchés. La demande, qu'il s'agisse de B to C ou de B to B, est de plus en plus instable. L'offre doit être constamment réajustée. Les prévisions nécessitent des réalignements

permanents, ce qui induit une flexibilité croissante des organisations. Le temps de la décision s'est raccourci. Les individus sont entraînés dans ce tourbillon. Salariés aujourd'hui, chômeurs demain, et pourquoi pas entrepreneurs ?

Ainsi, depuis la fin des années 80, les travaux des économistes autrichiens et notamment ceux de Schumpeter sont remis au-devant de la scène. Béraud s'interroge sur « Qui est l'entrepreneur » (Béraud, 2010, p. 2) et met en évidence les enjeux qui lui sont associés. Il souligne que désormais la compétitivité des économies que ce soit au niveau national ou régional est « de plus en plus déterminée par la qualité des combinaisons productives issues de la dotation en ressources entrepreneuriales ». En 1978, Gélinier parlait déjà de la « Renaissance de l'esprit d'entreprise » et mettait l'accent sur l'importance de son rôle en tant qu'acteur économique.

« Les pays, les professions, les entreprises qui innovent et se développent sont surtout ceux qui pratiquent l'entrepreneuriat. Les statistiques de croissance économique, d'échanges internationaux, de brevets, licences et innovations pour les 30 dernières années établissent solidement ce point : il en coûte cher de se passer d'entrepreneurs » (Gélinier, 1978, p. 9).

Le débat sur la fonction sociale des entrepreneurs dans l'économie de marché et la nature du talent entrepreneurial a suscité et suscite toujours l'intérêt de nombreux chercheurs dans différents domaines.

L'entrepreneur, créateur de valeurs nouvelles, serait porteur du développement humain des sociétés modernes (Coster, 2009, p. XVII). La croissance économique grâce à la création de richesses nouvelles, l'emploi au travers de la création ou de la reprise d'entreprise, l'innovation via de nouveaux procédés technologiques ou organisationnels, l'adaptation aux mutations successives de notre environnement, dépendent de l'activité entrepreneuriale. Une convergence de vues semble s'opérer sur cet individu, moteur de l'activité économique, qu'est l'entrepreneur.

Afin de mieux appréhender le rôle de l'entrepreneur et la place que l'auto-entrepreneur s'octroie dans l'espace économique français, nous allons, dans un premier temps, définir le terme « entrepreneur » et décliner brièvement l'historique du renouveau entrepreneurial dans

nos économies occidentales et terminerons par l'identification des axes de la recherche en entrepreneuriat.

Mais, dans un premier temps, reprenons brièvement l'historique de cette renaissance.

1.1 Historique du nouveau entrepreneurial

L'histoire de la pensée économique libérale, distingue trois écoles de pensées : l'école classique puis néoclassique, l'école autrichienne et comportementale. Elles ont chacune une approche différente du comportement de l'entrepreneur (Shane, 2000, pp 449-451 ; Endres & Woods, 2006).

Les théories à l'étude permettent de cerner les composantes de la réussite entrepreneuriale ou de l'échec et elles partagent une définition commune de l'entrepreneur comme étant un individu à la recherche d'un profit et prenant ces décisions en tenant compte de situations d'incertitude.

1.1.1 La vision classique et l'apparition de l'Homo-oeconomicus

L'approche classique du courant libéral apparaît à la fin du 18^{ème} siècle. Elle se caractérise par une évolution radicale des mentalités, valeurs, techniques et processus économiques. C'est l'apparition de l'Homo-oeconomicus.

Plusieurs postulats sont évoqués par ce courant et impactent le rôle joué par les agents économiques quelles que soient leurs natures.

Tout d'abord, à travers l'assertion de l'individualisme de l'agent économique, c'est une vision utilitariste de l'individu via la maximisation de ses satisfactions et hédoniste via la minimisation de l'effort, qui est affirmée. De plus, au moyen du libéralisme économique, la recherche de l'intérêt individuel permet de réaliser l'intérêt général grâce à la main invisible du marché qui guide les passions individuelles vers le bien de tous (Smith, 1776 [1991, p.82]). Les libertés économiques sont le « rempart des autres libertés », déclare Hayek (1947) et la garantie de celles-ci repose dans la propriété privée des moyens de production. Pour finir, le troisième postulat concernant le système économique énonce la permanence de l'équilibre économique. Le système évoluant selon le principe de la liberté économique tend naturellement vers l'équilibre. Jean-Baptiste Say déclare au niveau de la loi des débouchés

que « toute offre crée ses débouchés » ce qui signifie que, pour l'école classique libérale, l'offre crée une demande équivalente. Il précise dans son *Traité d'économie* :

« si les hommes attachent de la valeur à une chose, c'est en raison de ses usages La production n'est point création de matière, mais une création d'utilité. Elle ne se mesure point suivant la longueur, le volume ou le poids du produit, mais suivant l'utilité qu'on lui a donnée » ((Say, 1803)[1972, p. 50-51]) .

Ainsi, selon l'école classique, en appliquant le schéma de l'*Homo-oeconomicus* à l'entrepreneur, nous avons un schéma centré sur l'individu. L'entrepreneur individuel résume toute l'entreprise puisqu'il en est le seul centre de décision. Son objectif est unique, il cherche à maximiser son profit en offrant au marché ses produits dont le prix est fixé en fonction de leurs utilités.

1.1.2 La vision néoclassique de « l'entrepreneur moyen »

La théorie néoclassique cherche l'explication des phénomènes économiques au niveau des comportements individuels guidés par le principe de rationalité. C'est une démarche macroéconomique. Avec la contribution de Walras à la fin du 19e siècle, une conception globale de l'équilibre général a circonscrit la notion de l'entrepreneur néoclassique dans une approche de décideur de la fonction de production.

Dans un monde d'incertitude (entendu comme risque calculable), et comme les décisions de l'entrepreneur sont prises avec des informations de manière optimale mais imparfaite (Stigler 1961), une théorie du profit a été ajoutée au modèle néoclassique de l'entreprise comme une fonction de production qui intègre un rôle entrepreneurial minimaliste.

Les entrepreneurs se distinguent des autres facteurs de production du fait de leur positionnement face au risque. Contrairement aux autres travailleurs qui ont une aversion pour le risque, les entrepreneurs assument les risques associés à la production (Blaug, 1996, p. 444).

Dans les modèles évolués de la tradition néoclassique, comme le modèle d'équilibre général de la formation de l'entreprise de (Kihlstrom & Laffont, 1979, p. 720), les entrepreneurs contribuent via leurs compétences managériales et organisationnelles à une "capacité entrepreneuriale".

Toutefois, les entrepreneurs sont idéalisés. Il s'agit d'entrepreneurs représentatifs plutôt que de véritables entrepreneurs, tout comme les entreprises dans lesquelles ils évoluent sont hypothétiques et représentatives. Les référents utilisés pour la construction et l'évaluation théorique sont l'existence, la stabilité et l'efficacité de l'équilibre concurrentiel. Ceux-ci permettent la construction de modèles statistiques qui probabilisent le comportement des acteurs dans un modèle d'équilibre général. C'est pourquoi, au même titre qu'aux consommateurs et aux travailleurs en tant que classe d'agents une attitude et un rôle défini leur est octroyé. Ainsi, les entrepreneurs se voient attribuer une réponse systématique et identique face à l'incertitude et toutes les personnes de cette classe sont également et immédiatement capables d'exploiter les opportunités de profit qui leur sont offertes.

Ce qui compte pour le théoricien néoclassique c'est une bonne prise en compte des axiomes de von Neuman-Morgenstern via le choix d'un cadre théorique qui met l'accent sur une dynamique des différents agents amenant à l'équilibre global du marché. Dans ce cadre, le comportement entrepreneurial considéré comme la maximisation dans l'incertitude aide à expliquer les effets des classes particulières de conditions, ou les effets de l'absence de conditions particulières (comme la mauvaise répartition des risques), sur les résultats à l'équilibre.

Quelles que soient les nuances apportées au modèle de la fin du 20ème siècle, on ne peut échapper à la formulation de Baumol W. J. (1968, p. 68) observation originale selon laquelle les entrepreneurs néoclassiques sont " des automates maximiseurs" "“automaton maximizers”" et automates de la maximisation ils sont restés.

1.1.3 Les explications de l'école autrichienne du comportement entrepreneurial

Avec l'école de pensée autrichienne la vision de l'économie évolue. Il n'est plus question de répondre à un modèle d'équilibre général dont les acteurs auraient des profils représentatifs.

«L'économie étudie les actions réelles d'hommes réels. Ses théorèmes ne se réfèrent ni à l'homme idéal ni à des hommes parfaits, et pas davantage au mythique homme économique « *Homo-oeconomicus* » ni à la notion statistique de l'homme moyen» (von Mises, 1949).

Depuis von Mises (1949) et les extensions ultérieures de Kirzner (1973, 1979, 1997), les explications modernes de l'école autrichienne se sont fortement différenciées de l'approche néoclassique.

Initialement, von Mises (1949, p. 253) a émis la proposition selon laquelle les entrepreneurs ne font pas partie d'une classe homogène et l'action entrepreneuriale est une potentialité omniprésente pour tous les participants du marché.

Les entrepreneurs cherchent des occasions pour faire des échanges générateurs de gains. Ils ne peuvent se concevoir comme une « classe » unique de porteurs de risque que l'on pourrait distinguer des ouvriers, consommateurs ou gestionnaires.

En ce sens, c'est l'acte entrepreneurial qui est distinctif. Aussi, le processus de marché est dit « porté par des entrepreneurs » attentifs à l'identification d'opportunités de gains non exploitées. Leur vigilance « se réfère à une attitude de réceptivité » ou à une capacité à reconnaître des opportunités négligées, mais toutefois existantes. Cette vigilance de l'entrepreneur intègre implicitement une propension à coordonner les ressources utilisées dans le processus de marché (Kirzner, 1997, p.72).

L'objectif des théoriciens de l'école autrichienne est d'examiner la nature, l'existence et l'exploitation des opportunités de profit dans des contextes réels du marché en vue d'offrir un point de vue plus empirique fondée sur le comportement entrepreneurial. Cette orientation a donné lieu à des études concernant l'arbitrage, l'innovation et la spéculation (Harper, 1994, 1996, 1998; Harper et Earl, 1996, cités par Anthony M. Endres et Christine R. Woods 2006, p. 194).

Il n'y a pas de présomption dans les études autrichiennes selon laquelle le comportement entrepreneurial doit être considéré comme faisant partie de l'analyse amenant in fine à l'équilibre du marché. En cela, les Autrichiens ont posé un référent théorique pour tous les travaux sur l'entrepreneuriat qui diffère de celui des approches néoclassiques. Ils sont intéressés par l'explication et la compréhension des caractéristiques des phénomènes de marché qui tendent vers un certain équilibre de ce dernier (Kirzner, 1997, p 73; 1999, pp. 7-8).

Mathieu Mucherie (Mucherie, 2008, p. 178) souligne que l'école autrichienne place l'entrepreneur au cœur du processus de marché. L'entrepreneur est en chair et en os et non un homme idéal ou une notion statistique de l'homme moyen. Elle accorde une place à des réalités entrepreneuriales telles que l'erreur, l'apprentissage, la communication.

En conclusion, l'entrepreneuriat est un phénomène complexe aux multiples facettes et l'entrepreneur, créateur du phénomène entrepreneurial, est le sujet de multiples recherches. Ainsi, dans leur article "Entrepreneurial Motivations: What do we still need to Know", Carsrud et Brännback (2011, p. 10) rappellent qu'au fil des années et de nombreuses études, l'entrepreneur en tant qu'acteur économique s'est vu attribuer de nombreuses caractéristiques spécifiques. Il est caractérisé comme innovateur, créateur (Schumpeter J. , 1935) ; il repère et implémente des idées en exerçant son leadership (Baumol W. J., 1968). D'autres encore voient l'entrepreneur comme l'acteur de la théorie des marchés. Conscient des processus de marchés, il agit selon des comportements délibérés (Kirzner 1973 ; 1979). Certains identifient l'entrepreneur comme le détenteur de la connaissance idiosyncrasique permettant la reconnaissance d'opportunité (Shane & Venkataraman, 2000 ; Eckhardt & Shane, 2003 ; Shane S. A., 2003).

Interviewé par Kathleen Randerson (2012, p. 58), le Professeur Shaker A. Zahra¹ craint qu'au travers des recherches menées, la notion d'esprit d'entreprise de même que les entrepreneurs aient été « stylisés ». Selon lui, notre vision serait ainsi celle d'un entrepreneur considéré comme un magicien qui met sa main dans un chapeau pour en sortir un lapin. Or, l'entrepreneur ne fonctionne pas de cette façon ! Le lapin sort du chapeau parce que le lapin était déjà dans le chapeau.

Cette métaphore met en lumière que les opportunités sont là et préexistent ; elles sont antérieures à leur exploitation par les entrepreneurs. Aussi, selon lui, la question qu'il faut se poser est : Que vois-je ? Deux individus regardant exactement les mêmes choses ne percevront pas à l'identique leurs pertinences. L'un peut y voir de nombreuses opportunités et l'autre n'en voire aucune... la caractéristique entrepreneuriale réside peut-être ici.

Après avoir rapidement rappelé la place accordée à l'entrepreneur par les théories économiques dites « libérales », nous allons ci-après regarder celle qui lui est octroyée à travers les différentes approches de l'entrepreneur.

¹ le Professeur Shaker A. Zahra est Directeur de Département et titulaire de la Chaire en Entrepreneuriat à la Carlson School of Management de l'Université du Minnesota et Directeur académique du Centre d'Entrepreneuriat .

1.2 Les différentes approches de l'entrepreneur

1.2.1 L'entrepreneur, figure centrale du capitalisme

L'entrepreneur, « figure centrale du capitalisme » selon Schumpeter (1935), a mis du temps avant de s'imposer. Son rôle est sujet à discussion et les points de vue diffèrent.

Il faut attendre le 18^{ème} siècle avec les écrits de Cantillon² pour que le rôle d'acteur économique de l'entrepreneur soit clairement identifié. Il définit l'entrepreneur par rapport à sa place et son rôle dans la société,

« on peut établir que, excepté le prince et les propriétaires de terres, tous les habitants d'un État sont dépendants ; qu'ils peuvent se diviser en deux classes, savoir en entrepreneurs, et en gens à gages ; et que les entrepreneurs sont comme à gages incertains, et tous les autres à gages certains pour le temps qu'ils en jouissent, bien que leurs fonctions et leur rang soient très disproportionnés » Il met en exergue leur rôle « tout le troc et la circulation de l'État se conduit par l'entremise de ces entrepreneurs » (Partie I, chapitre XIII) (Cantillon, 1755).

Pour Cantillon, l'entrepreneur est un individu isolé aux « gages incertains » qui, par son courage, entretient la dynamique économique des nations.

Cinquante ans plus tard, Jean-Baptiste Say reprend à son compte ce rôle d'entremetteur qu'à l'entrepreneur dans la fonction de production. Déclinant les différents types d'entrepreneurs selon leur « industrie » agricole, manufacturière, commerciale, il précise :

« Il est l'intermédiaire entre le capitaliste et le propriétaire foncier, entre le savant et l'ouvrier, entre toutes les classes de producteurs, et entre ceux-ci et le consommateur. Il administre l'œuvre de la production ; il est le centre de plusieurs rapports » (*Traité d'Economie Politique*, livre II, De la distribution des richesses).

² Richard Cantillon, catholique irlandais émigre en France. Comptable puis banquier il écrit en 1730 son unique ouvrage « Essai sur la nature du commerce en général » qui sera publié après sa mort en 1755. Adam Smith le cite et se réfère à ses écrits dont il s'est beaucoup inspiré dans « La richesse des nations » (www.institutcoppet.org/2011/12/03/cantillon-essai-sur-la-nature-du-commerce-en-general-1755).

Schumpeter est certainement, de tous les auteurs, celui le plus cité dans le domaine de l'entrepreneuriat. Il est l'un des premiers à s'intéresser à l'entrepreneur. D'origine autrichienne, il est en particulier connu pour sa « Théorie de l'évolution économique » qui paraît en 1911 en langue allemande.

Dans la « Théorie de l'évolution économique », chapitre III, il définit comme « entrepreneurs », les agents économiques dont la fonction est d'exécuter de nouvelles combinaisons et qui en sont l'élément actif » (1935). Il distingue la fonction d'entrepreneur et celle de capitaliste. Comme J-B. Say il souligne sa fonction dans la combinaison et l'intégration des facteurs de production. Chapitre IV, il rappelle : « La fonction d'entrepreneur est, par essence, le véhicule d'une transformation continue de l'économie ». Toutefois, il précise que ne peut être entrepreneur que l'individu qui exécute de nouvelles combinaisons. Il décrit l'entrepreneur par sa fonction économique essentielle, à savoir celle d'innover et d'impulser des combinaisons productives nouvelles. « Son rôle consiste à réformer ou à révolutionner la routine de production en exploitant une invention ou plus généralement une possibilité technique inédite ».

S'il est au centre de la logique économique capitaliste, l'entrepreneur schumpétérien est avant tout désintéressé. Il ne cherche pas le profit en tant que tel et ses motivations ne sont pas forcément rationnelles. Sa conduite peut s'expliquer par une volonté de leadership, de succès ou la simple joie de créer. Décrivant le rôle de l'entrepreneur, Schumpeter l'apparente presque à une élite soulignant toutefois qu'il est susceptible de connaître des échecs. Selon lui, tous les agents ne peuvent pas être des entrepreneurs : « Il existe une classe qui, par le jeu du processus de sélection dont elle est issue, contient un matériel humain d'une qualité supérieure à la normale ».

Il se distingue de Jean-Baptiste Say quant au positionnement managérial. Pour Schumpeter, entreprendre et organiser sont deux fonctions différentes et l'entrepreneur n'a pas à assurer la fonction organisationnelle.

De même, il se différencie de Cantillon et considère que l'entrepreneur n'a pas à supporter le risque et que c'est au prêteur (banquier), lors de l'avance des fonds, de s'assurer de la viabilité économique du projet.

En termes de risque, Frank Knight, dans son ouvrage « *Risk, Uncertainty and Profit* », paru en 1921, distingue le « risque » de « l'incertitude ». Selon lui, le profit rémunère les décisions prises par l'entrepreneur dans un environnement incertain où le risque n'est pas assurable. Ce

n'est donc pas le risque, prévisible et assurable, mais l'incertitude qui serait le fondement de la fonction entrepreneuriale.

A la suite de Schumpeter, l'école autrichienne s'est inscrite dans la lignée de l'impulsion innovante. Elle précise le rôle des opportunités dont l'entrepreneur se saisit dans l'environnement économique réel. Cependant, contrairement à Schumpeter, les membres de cette école de pensée n'idéalisent pas l'entrepreneur et précisent que « Cette fonction n'est pas un caractère propre à un groupe spécial ou une classe d'individus ; elle est inhérente à toute action et repose sur quiconque agit » (von Mises, 1949, p. 253). Von Mises est l'un des premiers à proposer que les entrepreneurs ne font pas partie d'une classe homogène et que l'action entrepreneuriale est une potentialité omniprésente pour tous les participants du marché.

Selon Leibenstein (1968), lorsque l'on considère les rôles principaux de l'entrepreneur, il est possible d'en distinguer trois. Tout d'abord, en tant qu'opérateur entre différents marchés (*intermarkets*), l'entrepreneur améliore les flux d'informations et coordonne les activités entre eux ; il compense également les insuffisances ou carences du marché et, comme l'identifie Schumpeter, il réalise de nouvelles combinaisons de facteurs de production.

Cette capacité de percevoir les rapports de force économique est appelée « capacité de jugement » chez Say et « vigilance » (alertness) chez Israel Kirzner.

Pour ce dernier, l'entrepreneur a une fonction d'arbitrage dans le jeu économique et est vigilant aux défauts de coordination et, donc, aux opportunités de profit.

L'entrepreneur kirznérien « n'est pas celui qui lance une petite entreprise ou qui fait de la R&D, c'est celui qui réalise que les ressources existantes pourraient être employées d'une façon différente pour mieux satisfaire les besoins humains » (Mucherie, 2008, p. 172). C'est l'acte entrepreneurial qui est distinctif car il implique la poursuite délibérée d'opportunités (Kirzner, 1973).

Ainsi, par son action entrepreneuriale, l'entrepreneur apporte au marché de nouveaux produits ou services ou en modifie certaines caractéristiques qui vont impacter l'environnement concurrentiel de la nouvelle entreprise.

Nous pouvons aussi souligner l'influence de l'entreprise sur son environnement comme le montre Michael Porter (1979). Bien que ne se rattachant pas à cette école de pensée, le modèle des « *Cinq Forces* » dont il est l'auteur, s'inscrit pleinement dans l'explication de ce phénomène. Il met de façon synthétique en lumière l'impact de l'entrée de nouvelles entreprises sur l'environnement concurrentiel direct ou sur les relations avec les fournisseurs ou les clients. Les modifications générées par la venue de nouvelles entreprises dans un secteur d'activité ont un effet incrémental plus ou moins rapide sur l'ensemble de l'environnement des entreprises existantes. Qu'il s'agisse d'entreprises d'imitation ou d'entreprises innovantes, de part leurs produits ou leurs services, mais également au travers de leurs adaptations organisationnelles, leur dynamique entrepreneuriale modifie les caractéristiques de marché.

Ainsi, la création d'entreprises et les perturbations que celle-ci génère modifient les caractéristiques du secteur d'activité au niveau duquel elle se situe et force les entreprises existantes à s'adapter ou à disparaître. C'est pourquoi l'intensité de l'activité entrepreneuriale impacte le développement et la croissance de nos économies de marchés.

Toutefois, l'école autrichienne réfute le processus de destruction créatrice typique de l'activité entrepreneuriale définie par Schumpeter (1935). Ce qui est destructeur est la « *vie tranquille des monopoles* » dont parle Hicks (cité par Mucherie, 2008, p. 175). L'absence de concurrence amène les individus, les entreprises, la société à vivre selon un esprit de rente. L'important est que l'accès au marché soit libre. C'est cette approche que l'on retrouve chez Baumol avec la théorie des marchés contestables (Baumol W. J., 1982).

Le marché n'apprend pas uniquement quels biens sont vendables, à quels prix, mais aussi quelles ressources peuvent devenir des biens. Ainsi, les individus apprennent sur la base des expériences de marché en situation concurrentielle (Sarasvathy S. D., 2001).

Aux détours de ces représentations de l'entrepreneur, rapidement brossées, nous avons pu mettre en évidence que les qualités qui lui sont attribuées sont extrêmement diverses.

1.2.2 De l'intérêt des modèles économiques explicatifs de l'entrepreneuriat

L'intérêt porté à l'entrepreneur remonte, comme nous venons de le voir au 18ème siècle, avec Cantillon et J-B Say, puis à été réaffirmé par Schumpeter (1935) au début du 20ème siècle.

Depuis lors, le débat sur la fonction sociale des entrepreneurs dans l'économie de marché et la nature du talent entrepreneurial, a suscité l'intérêt des chercheurs dans différents domaines et champs de recherche.

Selon les auteurs et au fil du temps, la recherche s'est concentrée sur le rôle social des entrepreneurs ou sur ses caractéristiques individuelles. Plus récemment, la théorie de la croissance endogène a souligné le rôle essentiel de l'esprit d'entreprise dans le développement économique (Iyigun et Owen, 1999) et les éventuelles distorsions de la répartition inefficace des capacités d'entreprise (Baumol, 1990 ; Murphy et al., 1993).

Pourtant, cet intérêt ne s'est pas traduit par une capacité équivalente à envisager, dans les modèles micro-économiques, le rôle spécifique de l'entrepreneuriat.

Pour Baumol W. J. (1968), si la place de l'entrepreneur dans la théorie classique manque de précision, elle est évanescence dans la théorie néoclassique. (Baumol, 1968, p. 64).

«Il [l'entrepreneur] a longtemps été reconnu comme le sommet de la hiérarchie qui détermine le comportement de l'entreprise et porte ainsi une lourde responsabilité pour la vitalité de la société de marché. Dans les écrits des économistes classiques, l'entrepreneur apparaît fréquemment, mais il est resté une entité ténébreuse sans forme et sa fonction n'a pas été précisée ».

« Il n'est pas surprenant que dans le casting de la firme néoclassique il n'y ait pas de place pour l'entrepreneur. Le rôle majeur est exercé par les managers-gestionnaires dont la fonction est la maximisation mécanique du profit » (Baumol, 1968, p. 66).

Par exemple, dans la théorie classique, il n'est jamais question du choix entre travail salarié ou travail indépendant. En conséquence, l'analyse des facteurs fondamentaux qui déterminent les choix professionnels et la fourniture des entrepreneurs qui en résulte, est assez récente. Elle s'enracine dans le travail de Lucas (1978) et Kihlstrom et Laffont (1979).

S'appuyant sur les analyses précédentes, ces auteurs expliquent pourquoi les individus deviennent des employés ou des travailleurs indépendants en insistant sur leur fonction de coordinateur / superviseur (Lucas) ou sur les risques portés (Kihlstrom et Laffont).

Dans leurs travaux, le talent entrepreneurial est mesurée en termes de productivité des individus dans la coordination et la supervision des employés au sein d'une entreprise ou, à défaut, en termes d'aversion au risque.

Sur un point de vue différent, Greenwood et Jovanovic (1989) et Evans et Jovanovic (1989) développent un modèle du choix entrepreneurial avec contrainte de liquidité qui repose sur l'idée que le choix de devenir employé ou entrepreneur dépend de la richesse possédée. Ici, l'incitation à devenir un entrepreneur a plus à voir avec les conditions objectives, à savoir la capacité à financer un projet d'entreprise, qu'avec des qualités subjectives des individus. Dans un tel contexte, l'intérêt et la faisabilité d'une mesure du talent entrepreneurial sont discutables.

Ces différents exemples montrent qu'en raison de l'absence d'un cadre conceptuel commun, les données empiriques disponibles sont très diffuses.

Les principales questions examinées ont été les caractéristiques démographiques et le contexte socioéconomique des travailleurs indépendants vis-à-vis des employés, ainsi que les facteurs qui influent sur la probabilité de survie des entreprises (Evans et Leighton, 1989 ; Schiller et Crewson, 1997).

De même, la contribution des caractéristiques entrepreneuriales (éducation, expérience, antécédents familiaux) à un ensemble d'indicateurs de performance tels que la croissance et l'innovation des entreprises, a été étudiée (Storey, 1994 ; Barkham et al, 1996 ; Roper, 1998, cités par Ferrante, 2005). S'appuyant sur Lucas (1978), Kihlstrom et Laffont, (1979) et Gifford (1992), (Ferrante, 2005) soutient que la répartition du temps de travail des travailleurs indépendants dans les activités caractérisées par le rendement peut révéler leur talent entrepreneurial.

A travers les différentes représentations de l'entrepreneur et du rôle qui lui est attribué nous avons mis en évidence que la perception de son action a progressivement changé. Elle est fonction de l'environnement dans lequel il s'insère et évolue. Dans ce contexte la définition de l'entrepreneur, comme nous le retraçons ci-dessous, s'est vue peu à peu spécifiée.

1.3 L'entrepreneur, une définition de plus en plus précise

Alors que la place de l'entrepreneur s'affirme dans nos économies contemporaines, les acteurs publics et privés, les milieux académiques précisent et définissent le périmètre de son intervention.

La définition des acteurs publics

L'OCDE (1998), Stimuler l'esprit d'entreprise, p. 11, note :

« L'esprit d'entreprise est fondamental pour le fonctionnement des économies de marché. Dans ces économies, l'entrepreneur est le vecteur du changement et de la croissance ; son action peut contribuer à accélérer l'élaboration, la diffusion et la mise en oeuvre d'idées novatrices. De ce fait, il permet non seulement une utilisation rationnelle des ressources, mais aussi un élargissement du champ de l'activité économique ».

Elle définit l'entrepreneur comme suit :

« l'entrepreneur peut être considéré comme celui ou celle qui prend des risques, associe des ressources de manière cohérente et efficiente, innove en créant des nouveaux services, produits ou procédés, s'engage à long terme par la définition d'objectifs et matérialise des bénéfices au-delà de l'allocation courante des ressources » (OCDE, 1998, p. 129).

La Commission des Communautés Européennes, dans le cadre de son « Livre vert » sur «L'Esprit d'entreprise en Europe», mentionne :

« L'esprit d'entreprise est avant tout une question de mentalité... [il] désigne la détermination et l'aptitude de l'individu, isolé ou au sein d'une organisation, à identifier une opportunité et à la saisir pour produire une nouvelle valeur ou le succès économique ... Formant un ensemble hétérogène, les entrepreneurs sont issus de toutes les catégories sociales. Pourtant, l'esprit d'entreprise présente des caractéristiques communes, y compris la volonté de prendre des risques, l'indépendance et l'épanouissement personnel» (Commission des Communautés Européenne, 2003, pp. 5 et 6).

Le point de vue juridique

Si l'on reprend Paturel (2005, p. 12) :

« La pratique entrepreneuriale au sens de son aspect juridique (création ex nihilo et reprise) et non en termes de maturité professionnelle de la personne même qui crée ou reprend, n'a pas d'importance majeure pour définir l'entrepreneur ».

De plus, si nous nous référons au cadre de l'emploi non-salarié en France qui, bien souvent est celui de l'entrepreneur (et de fait celui de l'auto-entrepreneur), nous pouvons citer Grégoire Lurton et Fabien Toutlemonde qui, dans le cadre d'une étude publiée par la DARES³ en septembre 2007 sur « Les déterminants de l'emploi non salarié en France depuis 1970 », soulignent qu'il n'existe pas de définition juridique positive de cette notion du non-salariat. Ils reprennent la jurisprudence qui lui donne pour définition d'être une forme d'emploi qui suppose :

- la non-subordination hiérarchique du travailleur ;
- la possession d'une clientèle propre.

Ainsi, ce ne sont donc pas des critères économiques qui déterminent le non-salariat, mais des critères portant sur les conditions de travail des personnes concernées et, selon les mêmes critères, à l'inverse, le salariat est considéré comme une dépendance de l'exécutant vis-à-vis du donneur d'ordre (Lurton & Toutlemonde, 2007, p. 7).

Toutefois, Saporta et Verstraete, soulignant le caractère a priori peu entrepreneurial de nombre de créations, mentionnent qu'afin de mériter le qualificatif d'entrepreneuriale, une création d'entreprise doit s'inscrire dans

« une logique d'insertion économique, se caractérisant par la volonté d'occuper une position dans une filière, grâce à un véritable projet, construit autour d'une adéquation produit-marché, et la mise en place raisonnée de moyens destinés à l'accomplissement du projet ; une logique d'insertion sociale, contrainte ou volontaire, ayant pour objectif d'exercer pour son propre compte un savoir-faire, et d'en tirer un revenu suffisant pour vivre et se faire une place dans la société » (Verstraete & Saporta, 2006, p. 103).

³ La direction de l'Animation de la Recherche, des Études et des Statistiques

Louis-Jacques Filion (1991) intègre toutes ces dimensions et nous offre cette définition dans laquelle nous pouvons assez clairement reconnaître l'entrepreneur que nous rencontrons tous les jours :

«Un entrepreneur est une personne imaginative, caractérisée par une capacité à se fixer et à atteindre des buts, [qui] maintient un niveau élevé de sensibilité en vue de déceler des occasions d'affaires [et prend] des décisions modérément risquées qui visent à innover » Filion cité par Bayad, El Fenne et Ait Razouk (2012).

Cette définition nous renvoie à une identification de l'entrepreneur via trois aspects qui correspondent, d'une part, à l'individu lui-même et à ses caractéristiques propres, d'autre part, aux actions qu'il réalise et, enfin, à la manière dont il se comporte dans le cadre spécifique de son environnement d'affaires. Ces trois aspects sont examinés dans le cadre de la recherche en entrepreneuriat ci-après.

1.4 Les trois axes de la recherche en entrepreneuriat

Lorsque l'on fait une analyse de la recherche en entrepreneuriat depuis les années 80, on remarque qu'elle s'organise autour de trois niveaux d'analyse. Verstraete (2002, p. 33) inscrit les axes majeurs du domaine selon qu'ils s'intéressent à l'aspect cognitif, praxéologique ou structural de l'entrepreneur.

Le premier niveau est cognitif et renvoie aux « savoir et au savoir-être de l'entrepreneur, à sa vision, mais aussi à ses capacités réflexives... et d'apprentissage ». Il intègre les différentes dimensions qui interviennent dans la construction de l'individu son histoire, son affect, ses émotions.

- Il s'agit de l'étude et de l'analyse des comportements entrepreneuriaux qui tentent d'approcher via la modélisation le processus entrepreneurial (Bruyat, C., 1993, 1994, 2001).

Le deuxième est praxéologique. Il concerne le savoir-faire et s'intéresse aux multiples positionnements de l'individu relativement à l'organisation qu'il impulse.

- Nous retrouvons ici l'étude de l'entrepreneur, créateur d'organisations nouvelles (Gartner W., 1988, 1989, 1992, 2001) ou repreneur (Deschamps & Paturel, 2009).

« Le troisième est structural. Il correspond au contexte au sein duquel l'organisation va émerger et avec lequel l'entrepreneur doit composer pour s'efforcer de rendre l'environnement conforme à la représentation qu'il s'en fait » Verstraete (2002, p. 33).

- Cet aspect s'intéresse à l'entrepreneur, cet individu qui identifie et exploite des opportunités nouvelles et crée de nouveaux produits et services (Shane, S. et Venkataraman, S. 2000).

La recherche en entrepreneuriat via ces trois dimensions semble s'inscrire dans une approche dynamique du phénomène entrepreneurial et s'éloigner d'une simple représentation descriptive. Aussi, dans le cadre de nos travaux, nous y ferons prioritairement référence.

Après avoir retracé la place accordée à l'entrepreneur et mis en évidence qu'elle a évolué en fonction des réalités des époques, nous allons nous recentrer sur l'objet de cette recherche qu'est l'auto-entrepreneur.

Dans ce point deux de l'introduction, nous positionnons la place des micro-entreprises en France, ce qui nous amène à préciser la question de recherche source de notre travail doctoral et son intérêt tant sur le plan pratique que théorique et méthodologique. Nous terminons par la présentation de la problématique et les contributions attendues de notre investigation.

2 LE MICRO-ENTREPRENEUR AUTO-ENTREPRENEUR : UN CRÉATEUR D'ACTIVITÉ ET UNE FORME SPÉCIFIQUE D'ENTREPRENEURIAT À ÉTUDIER

Après avoir rappelé l'évolution du rôle attribué à l'entrepreneur sur les plans économiques et académiques, et avant de présenter notre posture épistémologique, nous allons ci-dessous positionner la place de l'entrepreneuriat en France et faire une rapide mise en perspective par rapport à la situation de pays comparables.

Nous préciserons plus spécifiquement la place de l'entreprise individuelle et celle de l'auto-entrepreneuriat. Cette mise en perspective nous amènera à énoncer notre question de recherche, son intérêt sur les plans pratique, théorique et méthodologique ainsi que les contributions attendues.

2.1 La place des micro-entreprises en France

En France, la culture entrepreneuriale s'invite au centre des préoccupations économiques et politiques. Suite à diverses polémiques, « Faire de l'entrepreneuriat une grande cause politique nationale », tel est le propos figurant au sein du rapport pour la Ministre Déléguée chargée des PME, de l'Innovation et de l'Economie Numérique, Fleur Pellerin (Hayat, 2012). Selon le rapport, il convient d'agir pour développer l'esprit d'entreprendre en France. Un véritable élan national sans précédent vers la création d'entreprises doit être impulsé.

Un engagement fort des décideurs politiques, en tête desquels le Président de la République et le Premier Ministre, est donc à noter puisque : « Il s'agit d'encourager la prise d'initiative et l'audace, de générer l'enthousiasme entrepreneurial et l'esprit de conquête, de valoriser le succès et de populariser les créateurs ».

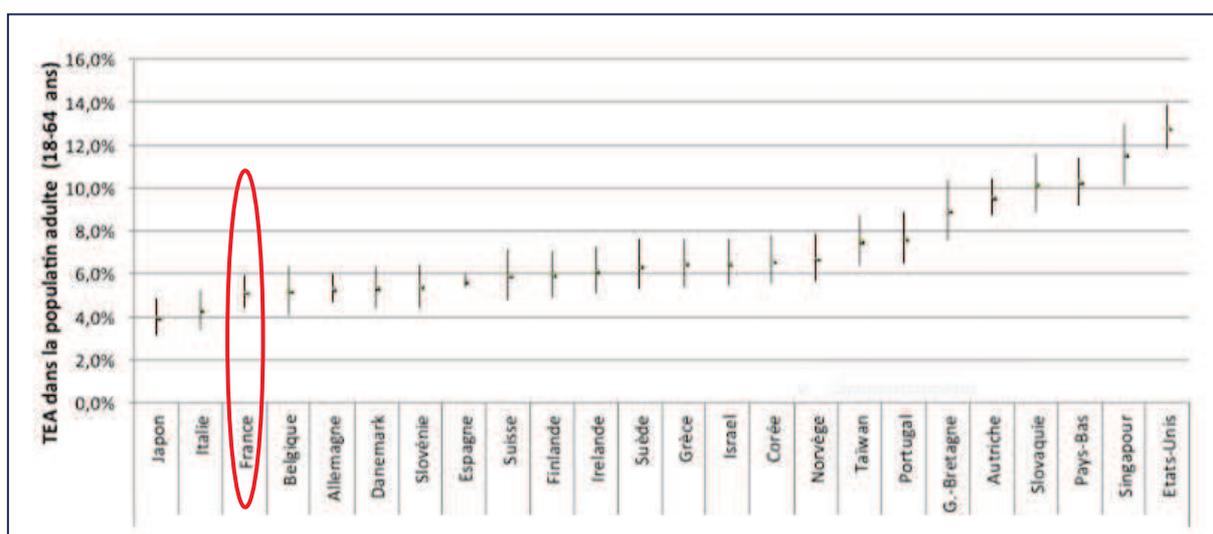
Le rapport souligne que plus de la moitié de la création de la richesse nationale provient des PME. Elles génèrent 56 % de la valeur ajoutée et représentent 61 % des emplois en 2011 (d'après l'OCDE). Il considère que plus la population sera apte à créer des PME, plus l'économie sera en croissance de richesses et d'emplois. En effet, plus la culture entrepreneuriale d'un pays est forte plus la société relativise l'échec des entrepreneurs, encourage le risque qu'ils prennent et met en avant leurs succès.

Mais qu'en est-il du dynamisme entrepreneurial français ?

Selon les sources utilisées la vision diffère.

Il est possible de lire dans le rapport de l'APCE ⁴ sur la création d'entreprises en 2012 en première page : « La création d'entreprises reste, ..., à un niveau élevé en 2012 : elle est nettement supérieure à celle observée en 2008 » (APCE, 2013). Si l'on consulte le rapport GEM⁵ 2012 pour la France en matière de création d'entreprises, les chiffres français mettent en évidence un taux d'ensemble de l'activité entrepreneuriale (TEA) parmi les plus faibles des pays de sa catégorie.

Figure 1 : Positionnement du TEA français, Extrait du rapport GEM 2012 (Nziali & Fayolle, 2013, p. 27)



En effet, l'emplacement de la France d'un point de vue macroéconomique en matière d'entrepreneuriat n'a guère changé sur les 10 dernières années. Quel que soit le nombre de pays de l'échantillon, la France reste parmi les pays dont le Taux global d'Activité Entrepreneuriale en phase de démarrage (TEA : Total early-stage Entrepreneurial Activity) est l'un des plus faibles, comme l'indique son rang dans l'échantillon d'ensemble. On peut

⁴ Agence pour la création d'entreprises

⁵ Depuis 1999, une mesure de l'activité entrepreneuriale dans le monde est réalisée chaque année, à l'initiative du Babson College et de la London Business School. Elle fait l'objet de la publication du rapport GEM ("Global Entrepreneurship Monitor"). Le rapport 2013 fait suite à l'enquête menée auprès de 198 000 personnes interrogées dans 69 pays. C'est la plus grosse enquête disponible au monde dans le domaine de l'entrepreneuriat.

remarquer sur l'année 2012, une baisse de ce taux par rapport à 2011 avec 5,2% (contre 5,7%), soit une chute de près de 10% (Fayolle et Nziali, 2013, p. 27).

Figure 2 : Positionnement du TEA français sur 10 ans (Nziali & Fayolle, 2013, p. 28)

Année	TEA (%)	Rang dans l'échantillon d'ensemble	Rang du TEA médian	Position vis-à-vis du TEA médian
2002	3,2	34/38	19	15 ^{ème} après
2003	1,4	30/30	16	14 ^{ème} après
2004	6,3	17/34	17	Médiane
2005	5,4	24/34	17	7 ^{ème} après
2006	4,4	36/42	21	15 ^{ème} après
2007	3,2	38/43	22	16 ^{ème} après
2008	5,6	35/43	22	13 ^{ème} après
2009	4,4	48/55	27	21 ^{ème} après
2010	5,8	42/60	30	12 ^{ème} après
2011	5,7	48/55	27	21 ^{ème} après
2012	5,2	63/68	34	29 ^{ème} après

Pourtant, si l'on reprend les documents de l'APCE, nous pouvons lire :

« Après plusieurs années de fortes croissances (+ 190 % entre 2002 et 2010), accentuées en 2009 par la mise en place du régime de l'auto-entrepreneur, l'année 2011 avait vu une diminution du nombre de nouvelles entreprises qui s'est donc stabilisé en 2012 » (APCE, 2013, p. 1).

Ceci laisse à penser que le régime de l'auto-entrepreneur a eu un impact sur le positionnement de la France en termes de dynamique de créations d'entreprises. Les publications de février 2014 font valoir qu'en décembre 2013, 51,1 % des créations enregistrées, en données brutes, sont des auto-entreprises (INSEE, 2014). Par ailleurs, les récentes enquêtes réalisées sur la culture entrepreneuriale des Français tendent à mettre en évidence que la création d'entreprises serait perçue comme favorable à l'épanouissement personnel des individus et permettrait le développement de leurs talents et de leur créativité. Ils seraient près « d'1 sur 3 à envisager de créer ou reprendre un jour une entreprise... soit un vivier de 15 millions d'entrepreneurs en France ! » et plus de 33% des sondés désireraient créer une entreprise dans les deux ans ! (Institut Think pour CERFRANCE et Novancia, 2014).

Comment expliquer cette soixante troisième place française sur l'échantillon de soixante-huit pays sur lequel porte l'étude GEM ?

Les résultats de l'étude montrent une accélération de la dynamique entrepreneuriale dans l'ensemble des pays et en particulier dans les pays de la catégorie « pays innovants » (les deux autres catégories de pays sont les pays dont la dynamique de développement est principalement liée à leurs ressources naturelles et les pays pour lesquels l'efficacité productive tire la croissance économique ; Nziali & Fayolle, 2013, p. 14).

Ainsi, si la France connaît une augmentation progressive du nombre de créations d'entreprises il en est de même dans la plupart des pays de l'OCDE.

La situation est d'autant plus préoccupante que les publications de l'INSEE montrent une nouvelle dégradation du nombre de créations d'entreprises qui en 2013 chute globalement de 2% par rapport à 2012 (INSEE, 2014).

En effet, s'il est vrai qu'entreprendre est souvent difficile et les échecs nombreux⁶, essayer de créer son activité est déjà s'inscrire dans un processus d'apprentissage entrepreneurial, processus qui aide au développement du goût d'entreprendre et au développement de l'individu.

Comme le souligne Coster (2009, p. XVII) l'entrepreneur est porteur du développement humain des sociétés modernes. Par son travail, il trouve et met en pratique de nouvelles idées et participe ainsi à l'évolution économique et sociale des nations.

Ceci explique le nouvel engagement des politiques français pour mieux faire connaître les entreprises et favoriser leurs créations.

En conclusion et avant de présenter notre question de recherche, nous pouvons noter que de nombreuses caractéristiques sont attribuées à l'entrepreneur et à son action entrepreneuriale.

L'entrepreneur est « innov-acteur », créateur d'emplois, générateur de la compétitivité de la nation, elle-même génératrice de richesses (Schumpeter, 1942). Il est la personne qui exerce ce que l'on nomme le « leadership » (Baumol W. J., *Entrepreneurship in Economic Theory*,

⁶ Plus d'un quart (27%) des porteurs de projet en création ou reprise d'activité abandonnent leur projet à la suite de l'évaluation (cf Tome ANNEXES – Tableau n°4). A noter que le taux de survie à 5 ans en Bretagne est plus élevé qu'au niveau national et s'élève à 56,8 % contre 51,9 % (INSEE, 2013).

1968, p. 65). Cependant, de plus en plus, il est admis que l'entrepreneur n'est pas uniquement cet acteur schumpétérien. Aujourd'hui, le domaine de la recherche en entrepreneuriat intègre dans son périmètre des activités dont la croissance est limitée, voire nulle, avec peu ou pas de caractéristiques innovantes, peu ou pas d'orientation internationale (Amorós, Bosma et Wennekers, 2012, p. 7).

Ainsi, dans le contexte français, alors que les créations d'entreprises depuis 2009 comptent pour plus de moitié d'auto-entrepreneurs, l'existence d'une dynamique entrepreneuriale spécifique aux projets de création d'activité selon cette nature de statut se pose.

Aussi pouvons-nous nous questionner sur l'adéquation entre l'individu et le projet de création en auto-entrepreneuriat et sur sa spécificité en comparaison avec les entrepreneurs et leurs projets sous d'autres natures de statuts.

De même, pouvons-nous nous interroger sur l'existence d'une dynamique combinée de l'individu sur le projet et du projet sur l'individu, spécifique aux projets réalisés dans le cadre de l'auto-entrepreneuriat.

2.2 La question de recherche et son intérêt sur les plans pratique, théorique et méthodologique

Les récentes Assises sur l'entrepreneuriat⁷ organisées par le gouvernement ou encore le rapport de la Cour des comptes sur les structures de soutien de la création d'entreprise⁸ montrent à la fois l'intérêt grandissant de la société pour l'entrepreneuriat et le questionnement de certaines de ses pratiques. Dans ce contexte, comme le souligne Karim Messeghem et al., il est important que les chercheurs spécialistes d'entrepreneuriat puissent prendre part au débat (Messeghem & al, 2012, p. 7).

⁷ Les Assises de l'entrepreneuriat, lancées en janvier 2013 par la Ministre Fleur Pellerin, se sont clôturées le 29 avril 2013. Les différentes thématiques abordées sont consultables sur le site du Ministère du redressement productif à l'adresse : <http://www.redressement-productif.gouv.fr/assises-entrepreneuriat>

⁸ La Cour des comptes a rendu public, le 14 février 2013, un rapport d'évaluation sur les dispositifs de soutien à la création d'entreprises réalisé à la demande du président de l'Assemblée nationale pour le comité d'évaluation et de contrôles des politiques publiques (CEC). Elle évalue les dispositifs au niveau national et local et formule 29 recommandations pour les améliorer. Le rapport est consultable sur le site de la Cour des comptes à l'adresse : <http://www.ccomptes.fr/Publications/Publications/Les-dispositifs-de-soutien-a-la-creation-d-entreprises>

2.2.1 Intérêt de la question sur le plan pratique

Alors que plus d'une création d'entreprise sur deux est une auto-entreprise (51%), il semble nécessaire de préciser les contours de l'auto-entrepreneuriat et d'identifier les caractéristiques entrepreneuriales de ces primo-créateurs. Ceci semble d'autant plus souhaitable que les derniers chiffres de l'INSEE dans sa publication de mars 2014 (INSEE, 2014) montrent une dégradation globale de la création d'entreprises avec un recul de -0,9 % par rapport aux 12 mois précédents et de -8,6% en ce qui concerne les demandes de création en auto-entrepreneur (voir Tableau 1 ci-après).

Tableau 1 : Créations d'entreprises⁹ (Source : INSEE¹⁰, Sirene)

	Glissement (%) annuel du cumul		Cumul sur les 2		Cumul sur les 2	
	sur 3 mois (T/T-4)	sur 12 mois	premiers mois de 2014	%	premiers mois de 2013	%
Ensemble	5,3	-0,9	101 404	100	98 093	100
Forme sociétaire	5,6	0,9	29 669	29,26	28 756	29,30
Entreprises individuelles	5,1	-1,6	71 735	70,74	69 337	70,70
<i>dont auto- entrepreneurs</i>	3,6	-8,6	51 309	50,60	49 908	50,90

Constat 1:

Le classement de la France au dernier rang des pays du G20 en termes de culture entrepreneuriale est préoccupant. Il met en évidence une situation de faiblesse entrepreneuriale au niveau de l'hexagone qui se confirme par une baisse de la création d'entreprises au niveau national.

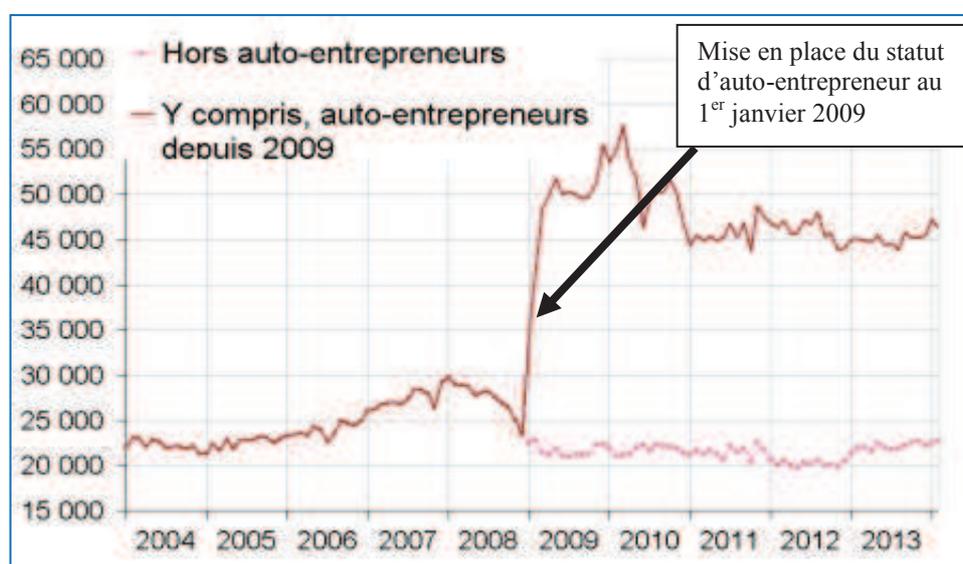
⁹ Créations d'entreprises durant les 3 ou 12 derniers mois comparées aux mêmes mois un an auparavant - Il s'agit de données brutes.

¹⁰ INSEE, 2014.

2.2.2 Intérêt de la question sur le plan théorique

D'un point de vue théorique, à notre connaissance, la nature de statut choisi lors de la création d'activité n'a pas fait l'objet de travaux de recherche particuliers. Or, en France, depuis la mise en place du régime de l'auto-entrepreneur, des hommes et des femmes se sont lancés dans la création d'activité. Comme le montre le schéma (Figure 3) ci-dessous, la mise en place du statut d'auto-entrepreneur a stimulé la création d'entreprises en France.

Figure 3 : Évolution du nombre de créations d'entreprises en France¹¹ depuis 2004 (INSEE, 14 mars 2014)



Si l'on prend comme référence le pic de créations de fin 2007 et le niveau actuel des créations, c'est au moins 15 000 entreprises supplémentaires qui sont créées chaque année en France grâce à ce nouveau statut.

Les derniers chiffres publiés par l'INSEE, (Tableau 1 ci-dessus), mettent en évidence l'importance du statut de l'auto-entrepreneur parmi les primo-créateurs. En particulier concernant les entreprises individuelles, plus de 70% des demandes de créations d'entreprises sont relatives à ce statut (sur le premier trimestre 2014, les auto-entreprises représentent 71,53% de l'ensemble des entreprises individuelles contre 71,98% sur le premier trimestre 2013).

¹¹ Données corrigées des variations saisonnières et des jours ouvrables.

Constat 2:

Le domaine de recherche en entrepreneuriat s'intéresse à des entrepreneurs dont l'activité est de faible envergure et ne correspondant pas aux standards « schumpétériens », pourtant le cas des micro-entrepreneurs auto-entrepreneurs n'a pas encore été l'objet d'une recherche académique.

Constat 3 :

Le nombre de créations en auto-entrepreneuriat interroge sur l'influence des caractéristiques associées à un statut relativement à la dynamique entrepreneuriale d'un pays.

En particulier, dans le contexte français, nous pouvons nous questionner sur une possible relation entre les caractéristiques entrepreneuriales des individus et leur choix de statut.

2.2.3 Intérêt de la question sur le plan méthodologique

Comme nous venons de l'évoquer, ce régime, instauré dans le cadre de la loi de modernisation de l'économie et les décrets d'application n°2008-1348 et 1349 du 18 décembre 2008, depuis sa mise en vigueur le 1er janvier 2009 semble emporter l'adhésion du plus grand nombre.

De par la nouveauté de la mise en place de ce statut, il n'existe pas ou peu de travaux académiques sur le sujet.

Notre actuel double positionnement métier, dans le domaine du conseil et en particulier dans l'accompagnement projet des chefs d'entreprises y compris en phase de création, ainsi que dans la transmission de savoirs et d'expériences auprès de publics étudiants et cadres d'entreprises, nous amène à nous interroger sur les réalités des chefs d'entreprises. En particulier, le positionnement du chef d'entreprise par rapport aux différentes parties

prenantes, de même que son rôle économique et social dans un environnement particulièrement changeant nous questionnent.

Constat 4:

La méthodologie de recherche académique présente un cadre de cohérence permettant une analyse la plus objective possible. En effet ce nouveau statut a pu faire l'objet de polémiques et nous souhaitons via une démarche s'appuyant sur une méthodologie et des méthodes reconnues nous prémunir au mieux de déviations partisans, grâce aussi à un encadrement étroit de nos travaux.

Le terrain de cette recherche est celui qui est le nôtre en tant que cabinet de conseil et nos travaux ont pour base des cas que nous avons eu à accompagner depuis l'entrée en vigueur du nouveau statut d'auto-entrepreneur.

Nos réflexions quant à elles s'appuient sur certains travaux de recherche en entrepreneuriat. Elles portent notamment sur les différents paradigmes entrepreneuriaux.

La définition du terme donnée par Fayolle et Verstraete lors du 7ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME d'octobre 2004 (Verstraete & Fayolle, 2004, p. 1) est la suivante :

« Un paradigme est une construction théorique faisant l'objet d'une adhésion d'une partie suffisamment significative des chercheurs qui, au sein de la communauté ainsi constituée, partagent le point de vue proposé par le paradigme. Par construction théorique, on peut, dans un premier temps, entendre : concept, modèle, théorie ou tout autre qualificatif résultant d'une intellectualisation d'un objet ou d'une notion ».

En nous référant à cette définition, l'utilisation d'une approche par les paradigmes nous permet d'avoir comme référence une conception théorique reconnue par le plus grand nombre de chercheurs dans le domaine de recherche de l'entrepreneuriat. Elle permet de fonder des types d'explications envisageables dans le cadre de notre recherche.

Cette méthode d'approche par les paradigmes doit nous aider à concevoir la complexité comme le fait valoir Edgar Morin (1980) cité par Le Moigne J.-L. (1994, p. 25) : « Un

paradigme n'explique pas, mais il permet l'explication... [il] permet d'élaborer une théorie non mutilante... mais il ne produit pas automatiquement cette théorie».

Cette recherche nous amène ainsi à rapprocher de standards théoriques génériques des constatations issues du terrain.

2.3 La problématique de recherche et les contributions attendues

2.3.1 Déclinaison de la problématique de recherche

A l'issue des différents constats que nous avons pu faire, notre questionnement concernant le positionnement des néo-créateurs auto-entrepreneurs en comparaison avec les autres entrepreneurs, amène à identifier, dans le contexte spécifique de l'environnement entrepreneurial français, l'influence des caractéristiques entrepreneuriales des individus et de leur projet de création d'activité sur leur choix de statut.

L'objet de cette recherche consiste en un essai de :

| « Positionnement des auto-entrepreneurs dans le domaine de l'entrepreneuriat »,

afin de répondre à la question de recherche :

| « Comment et où positionner les auto-entrepreneurs dans le domaine entrepreneurial en comparaison avec les autres entrepreneurs ? ».

2.3.2 Identification des contributions attendues

Cette recherche a comme objet de participer à la compréhension de l'acteur auto-entrepreneur et à l'explication de sa démarche entrepreneuriale. A partir d'observations empiriques, une démarche d'inférence est menée afin de découvrir s'il existe des régularités dans le processus de création d'activités de nature auto-entrepreneuriale qui soient propres à cette nature de statut comparé aux créations sous d'autres formes juridiques. Comme le souligne Le Moigne (1994) cité par Perret et Séville (2007, p. 24) il s'agit d'un projet de connaissance qui vise à

« interpréter un comportement en le rapportant à ses finalités, autrement dit connaître en termes de fins plausibles devient le projet de recherche scientifique ».

En particulier, nos travaux ont comme ambition d'identifier si la nature du statut envisagé lors de la création est liée à l'engagement entrepreneurial des porteurs de projet. Nous adoptons une démarche d'identification des processus cognitifs au sens d'Herbert Simon¹² (1990).

Ainsi, au-delà de la compréhension de la dynamique entrepreneuriale, nous souhaitons proposer une mesure de l'engagement entrepreneurial des auto-entrepreneurs en comparaison aux autres entrepreneurs. Cette mesure de l'engagement est circonscrite dans une approche par les paradigmes et limitée aux caractéristiques observables ou mesurables dans le cadre de l'approche terrain.

Au travers des résultats obtenus, nous souhaitons également considérer l'action d'accompagnement des porteurs de projet en phase amont à la création d'activité. La nature du terrain de cette recherche doit permettre d'avoir une mesure de l'influence des actions d'accompagnement sur la mise en œuvre des projets d'affaires. De même, nous souhaitons être en capacité d'identifier si, suite à la création de leur entreprise, les auto-entrepreneurs nécessitent un suivi ou des formations spécifiques leur permettant d'évoluer et de faire grossir leur niveau d'activité.

En vue de répondre à notre questionnement et d'apporter les contributions que nous venons d'énumérer, nous avons fait le choix d'une posture constructiviste modérée. Avant de présenter le plan de ces travaux doctoraux, c'est par une qualification de ce positionnement que nous allons terminer cette introduction.

¹² Selon Charreire & Huault (2001, p. 36) « L'enjeu est, pour H. Simon, de repérer les processus cognitifs de conception par lesquels sont réalisées les stratégies d'action ».

3 UNE POSTURE ÉPISTÉMOLOGIQUE DE CONSTRUCTIVISME MODÉRÉ

Comme le souligne Robert Patrel (2004, p. 61) le positionnement épistémologique d'un travail de recherche dans le domaine de l'entrepreneuriat présente des difficultés. En effet, si le domaine de recherche s'inscrit dans une approche constructiviste, les travaux réalisés en entrepreneuriat peuvent tout aussi bien s'inscrire dans une démarche « positiviste que constructiviste, avec toutes les situations intermédiaires que l'on peut imaginer ».

Répondre à la question du positionnement épistémologique de cette recherche nous amène à nous interroger sur notre posture de chercheur.

Notre approche de la réalité et celle de notre objet de recherche sont-elles positivistes, interprétativistes ou constructivistes ?

Afin de pouvoir caractériser notre posture et l'associer à l'une ou l'autre des grandes catégories identifiées par les chercheurs, il nous fallait acquérir une connaissance académique de notre domaine de recherche, à savoir l'entrepreneuriat et nous interroger sur la nature de la connaissance que nous souhaitons produire.

Progressant dans cette démarche, le positionnement épistémologique de notre recherche est apparu comme évident.

Ainsi, que l'on prenne en compte le domaine de l'entrepreneuriat dans le contexte de cette recherche, notre objet de recherche ou notre posture de chercheur, la dimension téléologique de nos travaux est réelle.

3.1 Un objet de recherche inscrit dans une dynamique constructiviste

3.1.1 Un entrepreneuriat évolutif et adaptatif

En effet, qu'il s'agisse du domaine de recherche de l'entrepreneuriat comme du champ de cette recherche sur « l'auto-entrepreneur », leurs singularités s'inscrivent dans un renouveau des paradigmes sociaux et sociétaux. L'individualisme de plus en plus marqué des hommes et femmes, en particulier dans les pays occidentaux, voit apparaître une nouvelle génération d'entrepreneurs. Qu'il s'agisse d'entrepreneurs par nécessité ou d'entrepreneurs par choix

d'une plus grande indépendance ou liberté, les caractéristiques entrepreneuriales évoluent et les formes d'entrepreneuriat s'adaptent au contexte social et sociétal.

3.1.2 Un objet de recherche inscrit dans une dynamique de co-construction

Le néo-entrepreneur, entrepreneur potentiel, s'inscrit dans une dynamique de co-construction. Il est tout d'abord acteur de sa propre construction en tant qu'entrepreneur. Il doit s'assurer de ses savoirs, savoir-faire et savoir-être qui lui permettent et lui permettront d'évoluer en compétences entrepreneuriales.

Il est également acteur de son projet entrepreneurial. S'il n'est pas l'unique acteur, car l'environnement personnel dans lequel évolue le néo-entrepreneur est important, le porteur de projet entrepreneurial est le cœur de son affaire. Ceci est d'autant plus vrai dans les projets pour lesquels le porteur de projet est seul à partir dans l'aventure.

L'auto-entrepreneur est dans cette configuration et doit faire face en particulier à ces deux défis lors de la mise en place de son projet de création d'activité.

3.2 *La démarche du chercheur*

3.2.1 Une recherche construite en vue d'une meilleure compréhension et explication du phénomène auto-entrepreneurial

Chercheuse constructiviste, certes... Toute « réalité est construite [et] créée par le chercheur à partir de sa propre expérience » (Allard-Poesi & Maréchal, 2007, p. 44).

Cette recherche issue d'un ancrage terrain de plus de quatre années s'inscrit dans le cadre d'un parcours personnel d'accompagnement des entreprises et des entrepreneurs. Ces trois années de recherche ont permis l'acquisition d'une connaissance académique et d'une approche méthodologique qui permettent d'apporter des explications à la dynamique auto-entrepreneuriale dans le contexte entrepreneurial breton.

Ces travaux de recherche sont donc bien de nature constructiviste en ce sens qu'ils ont « pour projet de comprendre et d'expliquer comment les objets se structurent » (Charreire & Huault, 2001, p. 37).

3.2.2 Une posture de chercheure constructiviste

Notre expérience accumulée auprès de différents acteurs et dans de multiples contextes, nous a convaincue que les données, lois ou objets extérieurs sont intrinsèquement liés à la connaissance des sujets et de leur activité.

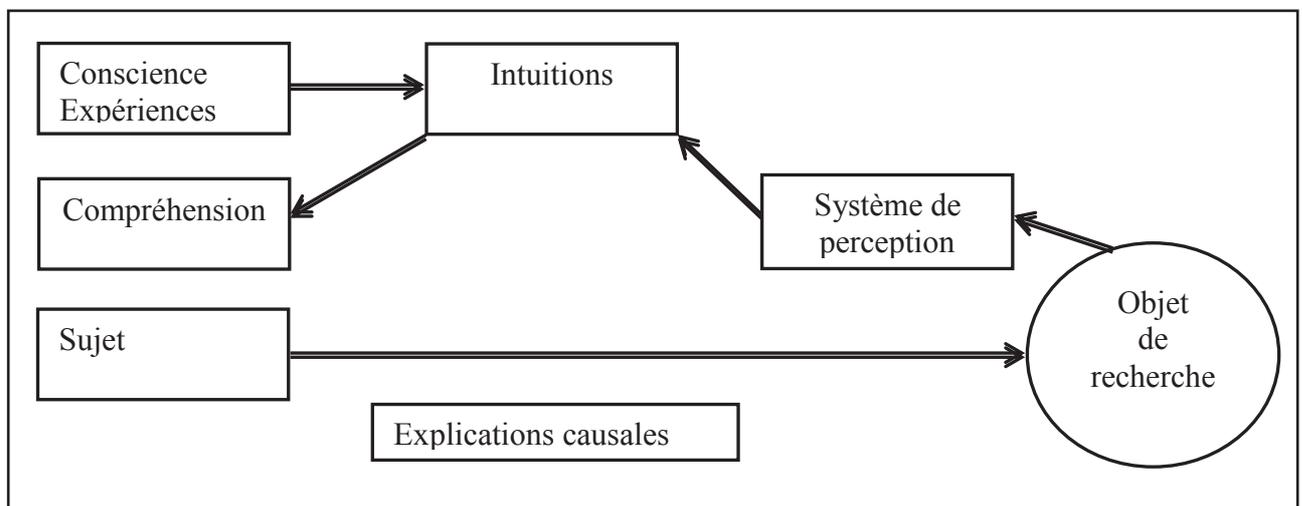
Consciente que la réalité est multiple, nous adoptons le principe de l'individualisme méthodologique selon lequel :

« on ne peut considérer comme adéquates les explications des phénomènes sociaux, politiques et économiques, que si elles sont formulées en termes de croyances, d'attitudes et de décisions individuelles » (Blaug, 1982, p. 44, cité par Mbengue & Vandangeon-Derumez, 1999, p. 3).

Notre posture est bien celle d'une chercheure constructiviste au sens de Wacheux (1996, p. 72). En effet, l'interaction avec l'objet et la construction explicative sont spécifiques au constructivisme. Les références de cette posture épistémologique que sont Aristote, Platon et Kant inscrivent cette approche dans une explication du réel non perçu et du perçu non réel. Ainsi, Kant (1783), cité par Wacheux (1996, p. 72), distingue les « connexions subjectives » des « propositions d'expériences ».

Les premières correspondent à une approche intuitive des phénomènes alors que les secondes répondent aux logiques d'explications causales. La recherche constructiviste s'inscrit ainsi dans une complémentarité entre expérimentation et explication, ce qui est le cas de la recherche ici menée.

Figure 4 : La causalité au niveau du chercheur d'après Wacheux (2006, p70)



Wacheux (1996, p. 70) souligne les limites d'une croyance à un accès possible au réel. Citant Largeault (1985), il rappelle que la nature ne se montre pas. Alors que son observation et son traitement restent limités aux capacités des systèmes techniques utilisés ses mobiles demeurent cachés et les symptômes visibles de l'objet observé sont transmis par le système perceptuel du sujet, ici le chercheur (cf Figure 4 ci-dessus).

C'est pourquoi, afin de se garantir de ce biais, le chercheur doit s'inscrire dans un raisonnement scientifique.

La posture constructiviste invite le chercheur, grâce à l'observation de phénomènes, à « élaborer les connexions subjectives ...entre les phénomènes (intuitions sensibles) dans une synthèse des perceptions (l'expérience) » (1996, p. 72).

Figure 5 : Philosophie kantienne - Exemple d'après Wacheux (1996) adapté à la recherche sur le positionnement de l'auto-entrepreneur

	Philosophie kantienne	Application à la recherche menée
Connexion subjective	Si un corps est éclairé assez longtemps par le soleil, il devient chaud	Si un individu (possédant certaines caractéristiques) se trouve dans un environnement favorable à l'entrepreneuriat, il sera susceptible d'inscrire son action dans un processus entrepreneurial
Proposition d'expérience	Le soleil est la cause de la chaleur	Le contexte entrepreneurial étant plus favorable et/ou celui du salariat moins attractif (ou plus difficile d'accès), un nombre plus important d'individus se tournent vers l'auto-entrepreneuriat

Aussi, en nous référant à Von Glaserfeld (2011) cité par Allard-Poesi et Maréchal (2007, p. 44) il paraît incontestablement que le contexte d'action et d'interaction entre le positionnement de chercheur et l'expérience d'accompagnement des entreprises et de leurs responsables qui nous caractérisent, impacte le construit cognitif, objet de cette recherche.

La recherche menée s'inscrit dans cette approche constructiviste d'essai d'explication du phénomène auto-entrepreneurial au moyen d'une identification des caractéristiques des auto-entrepreneurs en comparaison à celles des autres entrepreneurs.

3.3 *La thèse défendue et le plan de la recherche*

3.3.1 La thèse défendue

Après avoir décliné notre posture épistémologique, nous pouvons à présent exposer la thèse défendue. Elle peut s'exprimer ainsi :

Les caractéristiques entrepreneuriales des créateurs d'entreprises participent au choix du statut qu'ils prennent lors de la mise en œuvre de leur activité. Il est nécessaire toutefois de prendre en compte d'autres caractéristiques pour mieux comprendre ce choix. En particulier, dans le contexte entrepreneurial français, le régime de l'auto-entrepreneur recouvre des dynamiques entrepreneuriales diverses en comparaison avec les autres entrepreneurs.

La thèse que nous défendons est directement issue des résultats obtenus lors du test des hypothèses suivantes.

La première hypothèse est à l'origine de la recherche.

Nous avons vécu la mise en œuvre du régime de l'auto-entrepreneur et accompagné, dans le cadre de l'évaluation de leur projet de création d'activité, de nombreux d'entrepreneurs. Aussi, alors que le régime de l'auto-entrepreneur a, dès ses débuts, connu un réel succès et continu de représenter plus de 51% des demandes de création d'activité, et suite aux différentes discussions qui ont vu le jour, nous émettons l'hypothèse H1 selon laquelle on ne peut réduire la dynamique entrepreneuriale au choix d'un statut.

H1 : Le comportement entrepreneurial ne peut se réduire à la nature du statut choisi par l'individu créateur d'activité.

Par contre, l'identification de l'engagement entrepreneurial d'une personne dans le cadre du montage de son projet entrepreneurial et de sa mise en œuvre, peut aider à mieux appréhender la posture entrepreneuriale d'un porteur de projet de création d'activité.

H2 : La mesure de l'engagement entrepreneurial peut aider à mieux appréhender la posture entrepreneuriale du créateur entrepreneur.

Des hypothèses H1 et H2 nous formulons l'hypothèse H3.

H3 : Le statut choisi ne peut être considéré comme uniquement dépendant de la sensibilité entrepreneuriale du créateur d'entreprise.

En particulier, nous postulons que :

H3a : Le statut choisi dépend de la sensibilité entrepreneuriale du créateur d'entreprise.

Par ailleurs, nous pensons pouvoir ajouter comme fondement du choix d'un statut plutôt qu'un autre, le risque financier du projet de création d'activité. Ainsi nous formulons la relation suivante :

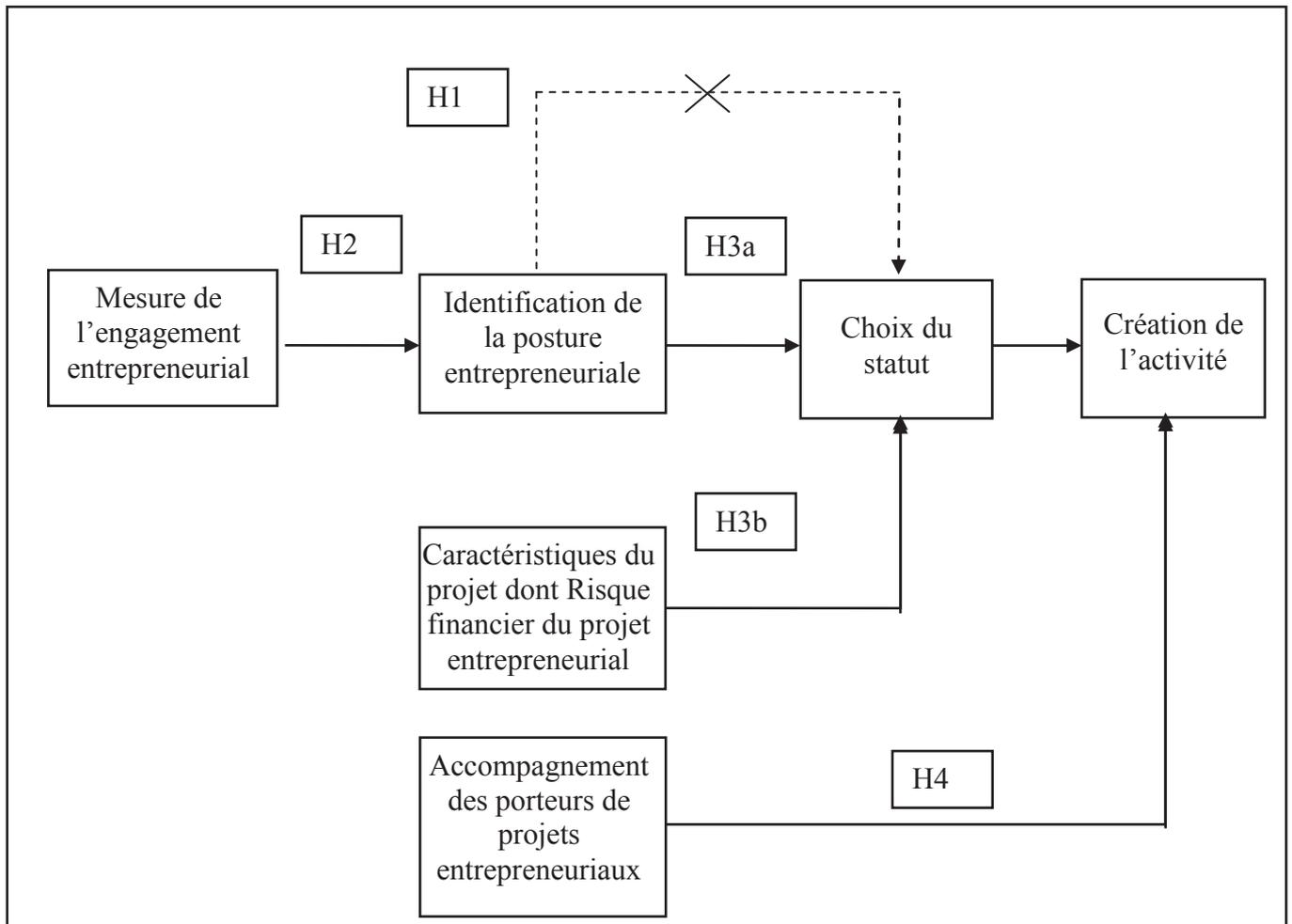
H3b : Il existe un lien entre le choix d'un statut et le risque financier du projet de création d'activité.

La réalisation de cette recherche ayant été menée via la mobilisation d'une approche terrain de près de quatre années dans l'évaluation préalable à la création / reprise d'activité nous postulons également que cet accompagnement influe les porteurs de projet néo-entrepreneurs dans la mise en œuvre effective de leur projet entrepreneurial.

H4 : L'accompagnement des individus en phase préalable à la création d'entreprise a un impact sur la mise en œuvre effective de la création d'activité.

Nous avons ainsi le schéma suivant.

Figure 6 : Représentation schématisée des hypothèses de recherche



3.3.2 Le plan de la recherche

Le plan de cette recherche s'inscrit dans la posture constructiviste choisie pour l'élaboration de ces travaux. Nous avons fait le choix d'une déclinaison en trois parties qui, progressivement, permettent de mieux appréhender l'environnement entrepreneurial et précisent le positionnement de l'auto-entrepreneur. Via la mobilisation de techniques quantitatives et qualitatives, l'exploitation des données recueillies donne une meilleure connaissance de l'auto-entrepreneur et de la dynamique auto-entrepreneuriale en phase amont à la création d'entreprise en comparaison avec les autres entrepreneurs.

Partie I - Un cadre de recherche inscrit dans une évolution de l'environnement entrepreneurial

Ainsi, dans la Partie I, le cadre de recherche est précisé. Cette première partie fournit une compréhension de la place accordée à l'entrepreneur. Dans un premier chapitre, les aspects économiques et politiques de la création d'entreprises ex-nihilo sont déclinés. Fort de ces déterminants, le chapitre deux est une synthèse de certains travaux de recherche réalisés en matière d'entrepreneuriat individuel. Après cette première partie qui interroge sur la place de l'auto-entrepreneuriat dans l'environnement entrepreneurial, nous déclinons la conception de la présente recherche dans laquelle s'inscrivent ces travaux.

Partie II - L'auto-entrepreneuriat, un tremplin à l'entrepreneuriat classique

Cette deuxième partie positionne dans un premier chapitre le design de la recherche sur « Le cas breton de l'engagement entrepreneurial des auto-entrepreneurs ». Après une présentation de l'élaboration de la démarche qui s'inscrit dans le cadre conceptuel des paradigmes entrepreneuriaux, l'articulation de la thèse est introduite. Ensuite, le point deux précise les spécificités de notre travail doctoral dans une complémentarité d'approches distinctes. La mobilisation de la théorie enracinée, puis de la logique hypothético-déductive et une triangulation des approches permettent d'apporter du sens aux données collectées dans le cadre d'une confrontation de la théorie entrepreneuriale au terrain. Le point trois explicite les particularités de l'auto-entrepreneur et le contexte dans lequel cette recherche a été construite. Pour terminer ce chapitre, les choix stratégiques de la recherche sont présentés. Le dernier point précise les approches utilisées qui vont de la description à la confirmation et qui mixent les méthodes quantitatives et qualitatives et ainsi participent à une meilleure appréhension de l'objet de ces travaux « l'auto-entrepreneur ».

Le chapitre 2 est celui de l'opérationnalisation de la recherche. Il présente, dans un premier temps, la méthodologie de recueil et d'analyse des données et les caractéristiques de l'échantillon, base des travaux quantitatifs de cette recherche doctorale. La représentativité de l'échantillon des porteurs de projet en création d'activité est à ce niveau discutée. Dans un deuxième temps, la classification des données et leur structuration sont détaillées. C'est à ce niveau que les variables sont explicitées, y compris quant à leur nature nominale, ordinale ou métrique et leurs domaines de valeurs.

Le chapitre 3 détaille les analyses quantitatives menées à ce stade de nos travaux. Le processus de l'analyse est, tout d'abord, énoncé puis, points un et deux, l'analyse univariée sur les dossiers d'évaluation préalable à la création d'activité est réalisée et les premiers

résultats présentés. Des tests d'inférence sont ensuite réalisés afin de mettre en évidence l'existence d'un lien de dépendance entre les variables de l'échantillon et la nature du statut envisagé par les porteurs de projet en création d'activité. La mobilisation de l'analyse multivariée, au moyen de taxonomies, permet ensuite d'identifier des classes de porteurs de projets entrepreneuriaux selon le statut considéré.

La conclusion de cette première partie porte sur l'intérêt d'une poursuite des travaux afin de qualifier l'engagement des créateurs et d'identifier s'il serait possible sur la base des données possédées, de spécifier le choix d'un statut fonction des caractéristiques de l'engagement de l'entrepreneur et de certaines particularités du projet entrepreneurial.

Partie III – Vers une modélisation du choix du statut

Cette troisième partie est construite autour de trois chapitres. Les deux premiers s'inscrivent dans un approfondissement de la recherche et le dernier est une discussion de l'ensemble des résultats obtenus.

Le premier chapitre approche au moyen de la mobilisation de l'analyse en composantes principales une mesure de l'engagement entrepreneurial des porteurs de projet en création d'activité. Il permet de positionner l'engagement des auto-entrepreneurs en comparaison avec les autres entrepreneurs. Puis, l'application de la régression logistique multinomiale nous apporte une modélisation du choix du statut fonction de l'engagement des entrepreneurs et d'autres caractéristiques spécifiques. Ces deux analyses suivent une démarche rigoureuse afin que les critères de fiabilité et de validité des résultats puissent être confirmés.

Une certaine temporalité est prise en compte qui permet de préciser le positionnement de l'entrepreneur suite à son accompagnement de quatre à six semaines et aux résultats de l'évaluation de son projet.

Le deuxième chapitre mobilise l'approche qualitative pour venir confirmer et spécifier ces résultats. Des entretiens biographiques, menés auprès d'auto-entrepreneurs permettent de les interroger sur les raisons qui les ont amenés au choix de ce statut. L'analyse thématique des discours vient conforter les résultats de l'approche quantitative et les récits de vie mettent en lumière des spécificités qui n'avaient pu être envisagées dans le cadre de l'évaluation préalable et les raisons de l'installation de plus de 50% des entrepreneurs selon ce statut.

Le troisième et dernier chapitre de cette dernière partie discute les résultats de cette recherche doctorale sur « Les caractéristiques des auto-entrepreneurs bretons : comparaison avec les autres entrepreneurs ».

A partir des verbatim collectés auprès des auto-entrepreneurs, ce chapitre répond aux questionnements identifiés dans la phase introductive de ce travail.

Nous revenons tout d'abord sur les spécificités du statut et sur l'approche dite anti-concurrentielle des auto-entrepreneurs. Nous suggérons une approche innovante du statut qui a pu et peut encore créer des déséquilibres de marché. Ensuite, concernant l'identification d'une nécessaire création de valeur dans l'action entrepreneuriale (Schumpeter, 1935) et prenant appui sur les travaux de Bruyat (1993), puis Paturel (2007 ; 2011), nous soutenons la proposition de Paturel de l'extension du paradigme à l'obtention de valeur existante, dans l'environnement économique perturbé et de plus en plus complexe de ce début de 21ème siècle. Faisant référence à plus de 700 projets de créations d'activités / reprises, accompagnés sur la période allant de fin 2008 à début 2012, nous interrogeons le paradigme effectuel de Sarah Sarasvathy (2001). Nous suggérons une application aux cas de la création de très petites structures, légères, autonomes, individuelles et financièrement contraintes dont les structures auto-entrepreneuriales sont des exemples en France. A l'appui des résultats des analyses quantitatives réalisées et confirmés par les récits de vie des auto-entrepreneurs, nous proposons une modélisation du choix du statut fonction de l'engagement entrepreneurial, du niveau de diplôme et du degré de risque financier du projet, tout en rappelant la diversité des situations entrepreneuriales et, en particulier, auto-entrepreneuriales, et rappelons l'importance de l'entrepreneur porteur du projet entrepreneurial.

La thèse s'achève par une conclusion générale.

Conclusion générale

Ce dernier développement synthétise cette recherche doctorale. Il présente les principaux apports de cette thèse. Tout d'abord, au niveau du positionnement amont de la création, peu d'études ont été menées sur les entrepreneurs avant la naissance de leur entreprise. Par ailleurs, la mobilisation d'une dialogique individu (porteur de projet) – projet entrepreneurial appliqué aux auto-entrepreneurs permet de mettre en lumière leurs caractéristiques et les spécificités de leur engagement entrepreneurial. Une réflexion effectuale sur ces projets de dimension très réduite est proposée. D'un point de vue méthodologique, nous avons opté pour une recherche de sens qui a mobilisé des approches diverses et complémentaires. D'un point de vue pratique, nous espérons que ces travaux puissent aider tout d'abord les entrepreneurs dans leurs réflexions sur le statut qu'ils envisagent en phase préalable à la création, mais aussi les pouvoirs publics et les structures d'accompagnement des créateurs. Peut-être également

que ce statut pourrait servir à l'apprentissage de l'entrepreneuriat dans le cadre de programmes spécialisés, orientés vers la création d'entreprises, qu'il s'agisse d'approche causale ou effective.

Les limites de cette recherche sont nombreuses, d'une part au niveau du choix des concepts, et des méthodologies adoptées. De plus, nos résultats s'inscrivent dans le cadre spécifique de la phase amont à la création et ne peuvent être généralisés au processus entrepreneurial.

Pour terminer, la conclusion de cette thèse, des perspectives de recherche sont envisagées.

INTRODUCTION GENERALE

PARTIE I- UN CADRE DE RECHERCHE INSCRIT DANS UNE EVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT ENTREPRENEURIAL

- Chapitre 1 La création d'entreprise ex-nihilo, de l'auto-emploi à l'auto-entrepreneuriat : les déterminants économiques et politiques
- Chapitre 2 L'entrepreneuriat individuel : une analyse du domaine de recherche

PARTIE II- L'AUTO-ENTREPRENEURIAT, UN TREMPLIN A L'ENTREPRENEURIAT CLASSIQUE

- Chapitre 1 La conception de la recherche : le cas breton de l'engagement entrepreneurial des auto-entrepreneurs
- Chapitre 2 L'opérationnalisation de la recherche : le positionnement de l'auto-entrepreneur dans l'environnement entrepreneurial français
- Chapitre 3 L'analyse des dossiers en phase préalable à la création et les résultats obtenus

PARTIE III- VERS UNE MODELISATION DU CHOIX DU STATUT

- Chapitre 1 De l'identification d'une mesure de l'engagement entrepreneurial à un modèle prédictif du choix de statut – Le cas de l'engagement auto-entrepreneurial
- Chapitre 2 L'approche qualitative confirmatoire
- Chapitre 3 Essai de positionnement des porteurs de projet bretons en auto-entrepreneuriat – Discussion des résultats obtenus

CONCLUSION GENERALE

Partie I.

**UN CADRE DE RECHERCHE INSCRIT DANS
UNE EVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT
ENTREPRENEURIAL**

INTRODUCTION DE LA PREMIERE PARTIE

Créateur de richesses pour les territoires et fournisseur d'emplois, le phénomène entrepreneurial intéresse les acteurs politiques et les institutions publiques.

Depuis plus d'une décennie en France comme dans l'ensemble de l'Europe, l'entrepreneur, qu'il soit créateur ou repreneur, que l'entreprise soit de grande taille de part son chiffre d'affaires, ses résultats ou son nombre de salariés ou de taille modeste, voire s'il est indépendant, suscite l'intérêt des pouvoirs publics et fait l'objet de différentes recherches.

Tant d'un point de vue économique que psychologique, les chercheurs axent leurs études sur cet acteur, créateur de valeurs, et maillon incontournable de la croissance des nations. La recherche en sciences sociales tente d'apporter une compréhension de son action et développe des études afin d'améliorer l'approche entrepreneuriale de nos sociétés.

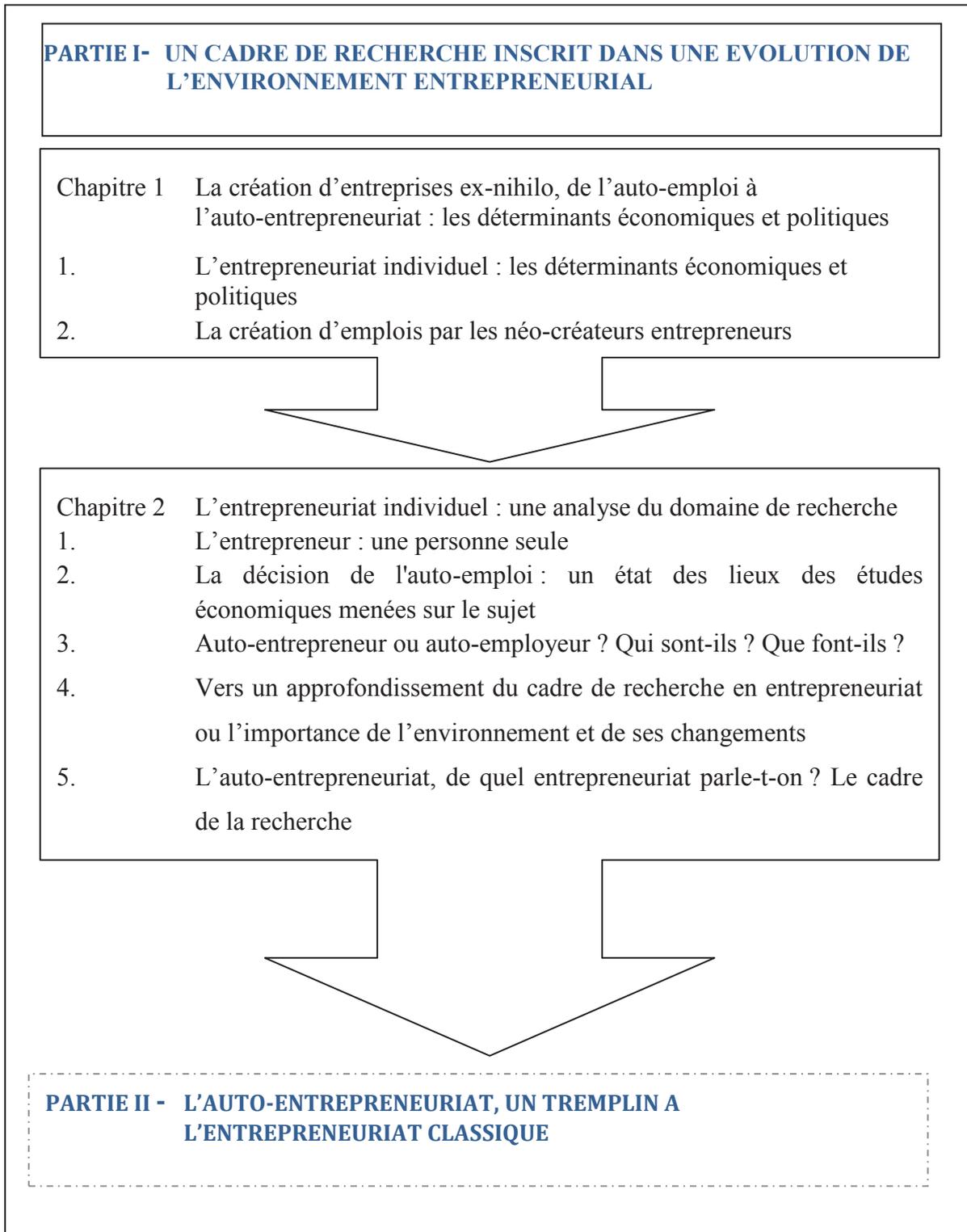
Cette détermination des pouvoirs publics s'inscrit dans le prolongement d'études tant américaines qu'européennes qui ont démontré l'impact de l'action entrepreneuriale sur la croissance économique et à la création d'emplois (Carree et Thurik, 2003 ; Audresh et al. 2012).

C'est pourquoi, comme le mentionne Thierry Verstraete décrivant « La singularité des objets ou des regards du domaine de recherche en entrepreneuriat » (2002, p. 26), les « travaux relatifs au repérage des potentiels à l'entreprise, tout comme l'étude des parcours d'entrepreneurs, démontrent que le chercheur en entrepreneuriat est particulièrement intéressé par la personne même de l'entrepreneur ».

C'est dans le deuxième chapitre de cette première partie que nous déclinons différents axes de recherche dans le domaine de l'entrepreneuriat.

Dans la première partie ci-dessous, nous examinerons les déterminants économiques et politiques de l'entrepreneuriat individuel. Nous précisons les objectifs des politiques publiques en matière de création d'entreprises. Les aspects relatifs à la croissance seront mis en évidence et nous ne manquerons pas de souligner le lien spécifique entre la création d'entreprises et la problématique du chômage qui, en Europe et en particulier en France, oriente les décisions de politiques économiques. La situation de la France en matière de création d'entreprises sera précisée.

La progression entre les premier et deuxième chapitres de cette première partie est déclinée dans la figure ci-dessous.



Chapitre 1

LA CRÉATION D'ENTREPRISES EX-NIHILO, DE L'AUTO-EMPLOI À L'AUTO-ENTREPRENEURIAT : LES DÉTERMINANTS ÉCONOMIQUES ET POLITIQUES

Depuis la publication du « *Livre Vert*¹³ » de la Commission Européenne sur l'entrepreneuriat, la structure entrepreneuriale est mise en valeur par les hommes politiques européens. L'engagement de 2003 en faveur d'un renouveau entrepreneurial européen a été réaffirmé par la Commission à travers le Plan d'Action 2020 en faveur de l'entrepreneuriat.

Cette volonté européenne fait écho en France où de nombreuses réformes ont été menées afin de promouvoir l'esprit d'entreprise et développer la création d'entreprises. Ce sont ces différents points qui vont être précisés ici. A travers les déterminants économiques et politiques de l'entrepreneuriat, nous identifierons en quoi la création d'entreprises est devenue un objectif des politiques publiques et ferons un focus sur l'enjeu de ses créations relativement aux problématiques de l'emploi en Europe et, en particulier, en France. En nous

¹³ Le « Livre vert » de la Commission, du 21 janvier 2003, concernant l'esprit d'entreprise (COM, 2003, non publié au journal officiel) se situe dans le prolongement du Conseil européen de Lisbonne de 2000. L'objectif formulé est de faire de l'Union européenne, à horizon 2010, l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique au monde, capable d'une croissance économique durable accompagnée d'une amélioration quantitative et qualitative de l'emploi et d'une plus grande cohésion sociale.

Suite à ces travaux, le « Plan d'action : agenda européen de la politique de l'esprit d'entreprise (COM, 2004, non publié au journal officiel) a été l'objet d'une Communication de la Commission au Conseil, au Parlement européen, au Conseil économique et social européen et au Comité des régions puis, un Programme cadre pour l'innovation et la compétitivité (2007-2013) a fait l'objet de la Décision 1639/2006/CE du Parlement européen et du Conseil du 24 octobre 2006, publiée au Journal officiel L 310 du 9.11.2006.

appuyant sur les études notamment de l'INSEE et de l'APCE, nous précisons le positionnement français.

Le plan suivi est précisé ci-dessous.

Chapitre 1 - La création d'entreprises ex-nihilo, de l'auto-emploi à l'auto-entrepreneuriat : les déterminants économiques et politiques	
1- L'entrepreneuriat individuel : les déterminants économiques et politiques	<ul style="list-style-type: none">• 1.1 <i>La création d'entreprises un objectif des politiques publiques</i>• 1.2 <i>La création d'entreprises : une réponse au chômage</i>
2- La création d'emplois par les néo-créateurs entrepreneurs	<ul style="list-style-type: none">• 2.1 <i>Les données françaises</i>• 2.2 <i>La création d'emplois par les « jeunes pousses » - le positionnement de la France</i>

1. L'ENTREPRENEURIAT INDIVIDUEL : LES DÉTERMINANTS ÉCONOMIQUES ET POLITIQUES

L'intérêt affirmé par les instances politiques pour l'entrepreneuriat est directement rattaché à des dimensions économiques. La Commission européenne dans son « Livre vert » note :

« Les petites entreprises nouvellement créées, et non les grandes entreprises, sont de plus en plus celles qui créent les nouveaux emplois. Les pays affichant les taux de croissance les plus élevés dans ce secteur ont pu enregistrer les plus fortes baisses subséquentes de leur taux de chômage » (Commission des Communautés Européennes, 2003, p. 7).

La détermination de la Commission européenne a été réaffirmée en 2013 à travers le Plan d'Action 2020 en faveur de l'Entrepreneuriat¹⁴ (European Commission - Enterprise and Industry, 2013). Antonio Tajani, Vice-président de la Commission en charge de l'Industrie et de l'entrepreneuriat, a exprimé la volonté de la Commission de soutenir les entrepreneurs et de révolutionner la culture entrepreneuriale en Europe afin de renouer avec la croissance et l'emploi. Il déclare au nom de la Commission : « Plus d'entrepreneurs, cela signifie plus d'emplois, d'innovation et de compétitivité... Dans toute l'histoire économique, l'esprit d'entreprise a été le moteur le plus puissant de la croissance » (Tajani, 2013).

Cette volonté d'actions en termes de croissance économique s'inscrit ainsi dans un objectif de création d'entreprises et de réduction du taux de chômage.

1.1 La création d'entreprises, un objectif des politiques publiques

Comme le mentionne le rapport « Accompagner l'entrepreneuriat, un impératif pour la croissance », réalisé par Philippe Mathot, Directeur Général de l'APCE¹⁵, dans le cadre d'une mission confiée par Hervé Novelli, Secrétaire d'Etat chargé du Commerce, de l'Artisanat, des Petites et Moyennes Entreprises, du Tourisme, des Services et de la Consommation, (2010, p. 34), depuis le début des années 2000, les mesures politiques en faveur du développement de l'entrepreneuriat en France se sont multipliées.

¹⁴ Ce plan d'action fait suite au « Réexamen du « Small Business Act » pour l'Europe (Commission européenne, 2011).

¹⁵ Agence pour la création d'entreprises.

A partir de 2003, la prise de conscience des pouvoirs publics français dans le sillage européen a entraîné des actions en faveur de la promotion de l'esprit d'entreprise. Nous rappelons ci-dessous les événements majeurs.

- Le 5 août 2003, la loi pour l'initiative économique de Renaud Dutreil, secrétaire d'État aux PME, est publiée au Journal Officiel.
- En avril 2004, le ministère délégué à la recherche lance un appel d'offre pour la création de maisons de l'entrepreneuriat au sein même des écoles doctorales des universités.
- En octobre 2004, la remise du rapport au gouvernement de Michel Camdessus ex-directeur du FMI ; il juge excessivement grave le décrochage de la France et l'exhorte à réagir rapidement par des réformes profondes.
- Le 3 août 2005, la loi en faveur des petites et moyennes entreprises est publiée au Journal Officiel.
- Le 27 juin 2007, la décision du conseil des ministres de « développer les petites et moyennes entreprises. Afin de favoriser l'essor et le développement des PME, les sommes investies dans le capital de ces entreprises pourront être déduites de l'impôt de solidarité sur la fortune, dans la limite de 50 000 euros par an» (loi 2007-1223 du 21 août 2007 ; (JO, 2007) .
- En août 2008, la mise en place du régime d'auto-entrepreneur intervient par la loi de modernisation de l'économie (LME) ; elle entre en vigueur le 1er janvier 2009.
- Le 18 juin 2014 la loi¹⁶ « Artisanat, Commerce, Très Petites Entreprises » crée un régime unique de la micro-entreprise afin d'encourager le développement des petites entreprises. Publiée au Journal officiel du 19 juin 2014¹⁷ elle entrera en vigueur au 1er janvier 2015.

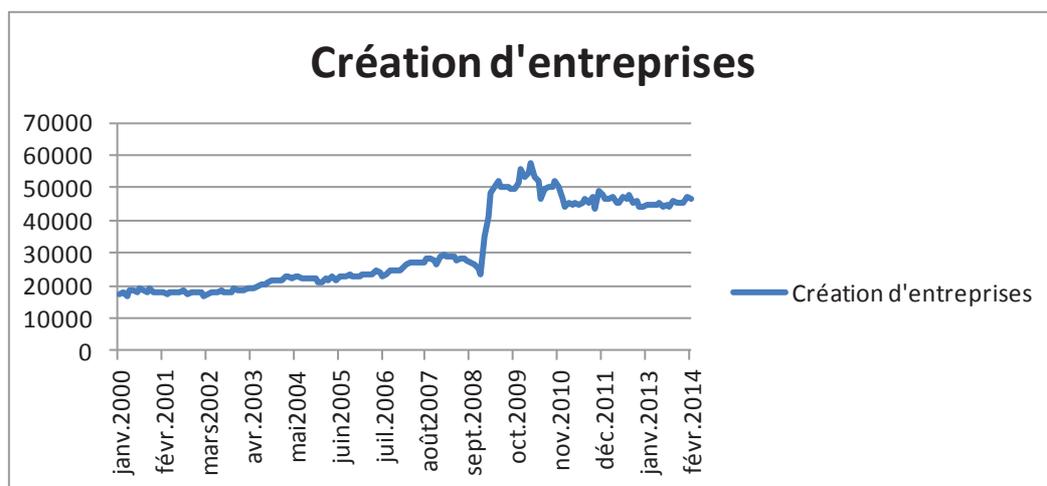
¹⁶ Après le vote du texte par l'Assemblée Nationale le 18 février 2014, le Sénat avait adopté le 17 avril 2014 le projet de loi « Artisanat, Commerce, Très Petites Entreprises » dit Loi Pinel (Ministère de l'économie, du redressement productif et du numérique, 2014).

¹⁷ Loi n° 2014-626 du 18 juin 2014 relative à l'artisanat, au commerce et aux très petites entreprises (Légifrance, 2014).

La loi sur l'initiative économique de 2003, dite « loi Dutreil », complétée en 2005 par la loi en faveur des PME, ont contribué au rebond de la création d'entreprises et à la diffusion de l'esprit d'entreprise en France. Ainsi, alors que le niveau des créations d'entreprises était stabilisé depuis le début des années quatre-vingt-dix à 175 000 créations par an, il atteint, suite à ces lois, 230 000 en rythme annuel.

Avec la mise en œuvre du régime de l'auto-entrepreneur en 2009, le nombre de créations d'entreprises atteint un niveau jamais connu en France avec 580 000. Ce nouveau régime apporte environ 250 000 créations supplémentaires. Il suscite l'engouement de nouvelles catégories de la population pour les activités entrepreneuriales. La flexibilité de ce nouveau statut permet au plus grand nombre de tester et réaliser un projet d'activité dans un cadre simple et sécurisé.

Figure 7 : Création d'entreprises en France depuis janvier 2000 (Source INSEE¹⁸, séries longues)



1.2 La création d'entreprises : une réponse au chômage

Lorsque l'on met en évidence cette courbe positive de l'évolution des créations d'entreprises en France, on ne peut omettre de rappeler qu'historiquement, l'Etat français a utilisé la création d'entreprises comme un outil anti-chômage (Mathot, 2010, p. 34). En effet, l'année

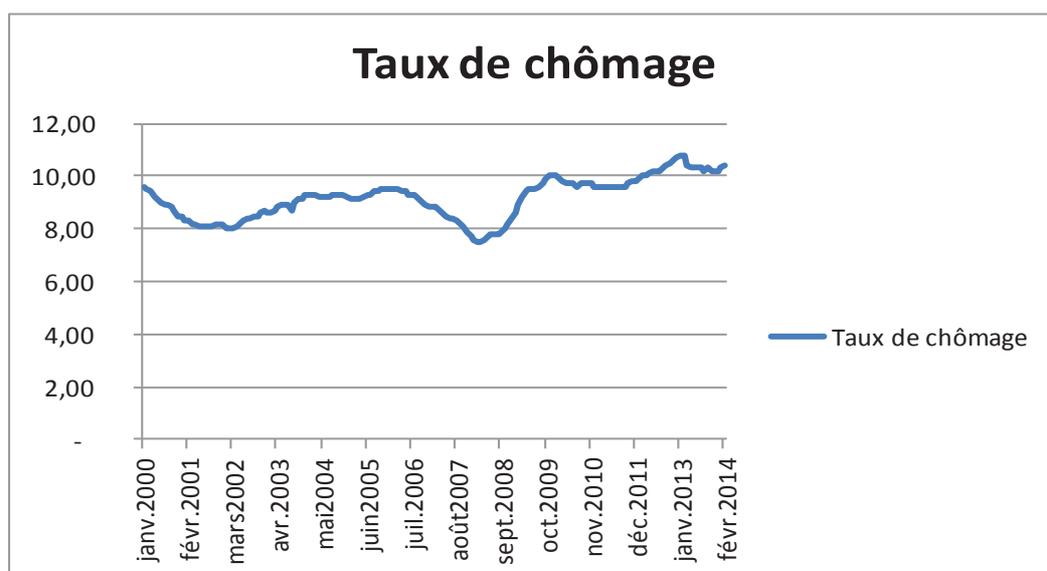
¹⁸ <http://www.insee.fr/fr/themes/series-longues.asp> consulté le 20/04/2014, il s'agit des séries France entière (France métropolitaine et DOM TOM).

1973 sonne l'arrêt des trente glorieuses. Avec le premier choc pétrolier, c'est le retour en force du chômage et, comme une solution à la crise, les pouvoirs publics mettent en place des mesures en faveur de la création d'entreprises.

En effet, l'entrée d'un demandeur d'emploi dans un processus de création de son entreprise le fait instantanément sortir des chiffres du chômage. Ainsi, les aides financières en sa faveur relèvent plus de la politique sociale que d'une réelle politique économique de croissance.

C'est dans ce cadre qu'en 1977, l'ACCRES voit le jour. L'Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprises voit son périmètre étendu à l'ensemble des demandeurs d'emploi sous Raymond Barre dont les propos sont restés célèbres : «*Les chômeurs pourraient essayer de créer leur entreprise au lieu de se borner à toucher des allocations chômage* » (Mathot, 2010, p. 35).

Figure 8 : Taux de chômage en France depuis janvier 2000 (source INSEE, séries longues)



Le champ des bénéficiaires de l'ACCRES¹⁹ est ensuite élargi aux publics très éloignés de l'emploi, titulaires du RMI²⁰, eux aussi incités à créer leur propre emploi à travers la création de leur entreprise. L'ACCRES²¹, au fil des années, a subi diverses modifications. Suite à une

¹⁹ ACCRES : Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprises.

²⁰ RMI : Revenu Minimum d'Insertion, 1 décembre 1988. Le 31 mai 2009 il est remplacé par le RSA (Revenu de Solidarité Active). Financé par l'État et les conseils généraux, il était versé aux personnes sans ressources ou ayant des ressources inférieures à un plafond fixé par décret.

²¹ Le champ des bénéficiaires s'est étendu (Pôle emploi, 2014) et s'adresse à ce jour :
- au demandeur d'emploi indemnisé par Pôle emploi ou susceptible de l'être ;

réforme de 1997 nous pouvons actuellement définir cette aide comme une exonération du paiement des cotisations sociales sur les douze premiers mois de la vie de l'entreprise²².

La courbe du taux de chômage fait apparaître que malgré la croissance du nombre de créations d'entreprises depuis 2003 et surtout 2009, le chômage en France est à un de ses plus hauts niveaux. Il atteint fin 2013 10,2% de la population active française²³ au sens du BIT²⁴ (INSEE, 2014).

En France métropolitaine, sur 28,3 millions de personnes de 15 ans ou plus, ce sont près de 2,8 millions de personnes qui sont au chômage. Si l'on rapproche ces chiffres de ceux de la création d'entreprises et, en particulier, de l'essor connu dans ce domaine depuis 2009, il apparaît que sans cette forte croissance, les chiffres du chômage pourraient être bien pires.

Selon les statistiques de l'INSEE, 30% des créateurs d'auto-entreprises en 2010 étaient auparavant chômeurs alors que pour les créations sous d'autres statuts, ils étaient 33% (INSEE, 2013, p. 78). Ainsi si l'on considère ces pourcentage et que l'on prend les 2, 9 millions d'entreprises nouvelles créées de 2009 à fin 2013 dont 1 250 000 auto-entreprises

-
- à la personne non indemnisée, inscrite en tant que demandeur d'emploi depuis au moins 6 mois au cours des 18 derniers mois ;
 - au bénéficiaire de l'allocation temporaire d'attente (ATA) ;
 - au bénéficiaire du RMI, ou ayant un conjoint ou concubin qui en bénéficie ;
 - au bénéficiaire de l'allocation de solidarité spécifique (ASS) ou de l'allocation de parent isolé (API) ;
 - au jeune de moins de 30 ans éligible aux contrats « Nouveaux services-emplois jeunes » ou embauché à ce titre et dont le contrat de travail a été rompu ;
 - au jeune de 18 à 25 ans et jeune de moins de 30 ans non indemnisé ou handicapé ;
 - au salarié reprenneur d'une entreprise en redressement ou liquidation judiciaire ;
 - au titulaire d'un contrat d'appui au projet d'entreprise (CAPE) remplissant une des conditions ci-dessus ;
 - au bénéficiaire du complément de libre choix d'activité (CLCA) ; à la personne créant une entreprise dans une zone urbaine sensible (ZUS).

²² La durée peut être portée à trois ans si le créateur est un chômeur bénéficiant du régime micro-social caractéristique de l'auto-entrepreneur.

²³ Y compris les départements d'outre mer.

²⁴ Au sens du BIT (Bureau International du Travail). Ce taux est obtenu grâce à l'enquête Emploi. Cette enquête permet de prendre en compte toutes les situations vis-à-vis du marché du travail : emploi, chômage, retraite, études, inactivité, etc. Elle est la seule source permettant de mettre en œuvre les définitions préconisées par le Bureau international du travail (BIT) sur le chômage, l'emploi, le sous-emploi et l'activité. Le taux de chômage est calculé par le ratio du nombre de chômeurs sur le nombre d'actifs (personnes en emploi ou au chômage). Jusqu'en 2013 inclus, le taux sur le champ métropole et Dom est obtenu en synthétisant les données des deux enquêtes (INSEE, 2014). L'INSEE fait remarquer que le niveau du taux de chômage calculé avec le nouveau questionnaire (questionnaire 2013) est plus bas de 0,5 point que le taux calculé avec l'ancien questionnaire.

(250 000 en moyenne par an entre début 2009 et fin 2013) ce sont plus d'un million trois cent mille personnes (416 000 + 900 000) anciens chômeurs qui se sont lancées dans la création d'entreprises entre 2009 et fin 2013.

Si l'on applique un taux de survie de 40%²⁵ pour les auto-entreprises et de 50%²⁶ pour les 1 650 000 autres créations d'activité, cela fait (625 000 + 825 000) soit globalement 1,45 millions de personnes qui ne sont pas venues ou ne viendront pas grossir les chiffres français du chômage. En appliquant ce taux de survie aux seuls anciens chômeurs, la création d'entreprises permet, sur la période allant de début 2009 à fin 2013 à 166 000 auto-entrepreneurs anciens chômeurs et 450 000 anciens chômeurs créateurs d'entreprises sous d'autres statuts de sortir de la situation de demandeurs d'emploi et de retrouver une activité relativement viable économiquement.

2. LA CRÉATION D'EMPLOIS PAR LES NÉO-CRÉATEURS ENTREPRENEURS

Comme le souligne le rapport Hayat (Hayat, 2012), ce que les gouvernants souhaitent, comme la population, c'est en particulier que la création d'emplois dans notre pays redevienne positive. Ainsi, en cette période de mutations économiques et sociales l'accent est mis sur l'entrepreneur créateur d'emplois. Relativement à notre thème d'étude, il pourrait être intéressant d'identifier si l'indépendant, auto-employeur ou auto-entrepreneur, aura une tendance à la création d'emplois directs ou indirects plus ou moins importante par rapport aux autres entrepreneurs.

²⁵ Selon la publication de l'INSEE (Les entreprises en France -Insee Références - Edition 2013, p. 78) sur les 328 000 personnes qui ont fait une demande de création d'auto-entreprise en 2009, seulement 79 000 ont dégagé un revenu positif sur trois ans de façon continue ; c'est pourquoi nous avons retenu ce taux de 40% qui est un taux a priori à minima.

²⁶ Selon l'enquête Sine (INSEE, 2011), le taux de survie à cinq ans des entreprises est en moyenne sur le territoire français de 51,9% (concernant la région Bretagne, ce taux s'élève à 57,2%), le taux de survie à 3 ans est de 65,6%. Ces taux de pérennité sont comparables à ceux de la plupart des pays industrialisés : « environ 2/3 d'entreprises survivantes après trois ans et la moitié après cinq ans » (Cour des Comptes, 2012, p. 52).

2.1 *Les données françaises*

Comme le mentionne la Cour des Comptes dans son (Rapport d'évaluation - Les dispositifs de soutien à la création d'entreprises, Tome 1, 2012, p. 49), la création d'entreprises et, donc, de micro-entreprises est peu génératrice d'emplois salariés. En 2011, seulement 5,7% d'entreprises nouvellement créées emploient des salariés. En 2013, du fait de la part importante d'auto-entrepreneurs, ce chiffre tombe à 5% (INSEE, Hors auto-entreprises, les créations d'entreprises augmentent en 2013, 2014). S'il est normal que les jeunes entreprises aient peu de salariés, cette caractéristique s'est renforcée depuis l'arrivée du statut de l'auto-entreprise et son succès.

Toutefois, ces chiffres sont des données brutes et ne permettent pas de différencier le salarié dirigeant- chef d'entreprise, du salarié - employé.

A notre connaissance la seule étude permettant d'approcher la relation entre création d'entreprises et la création d'emplois salariés dans la durée en France est celle réalisée par l'INSEE, au travers de l'enquête SINE et exploitée par l'APCE (2013). Cependant, cette enquête menée sur la génération 2006 des créations d'entreprises, ne comprend pas les auto-entreprises dont la création a été effective en janvier 2009.

Selon cette enquête, les entreprises créées en 2006 employaient à leur création 477 000 personnes, soit 1,7 personne en moyenne par entreprise, réparties en 296 000 non-salariés et 181 000 salariés. Trois ans plus tard, en 2009 les emplois que les entreprises pérennes ont créés ont compensé les emplois supprimés par les défaillances d'entreprises. En moyenne, ces entreprises emploient 2,5 personnes soit +70% par rapport au nombre moyen d'emplois lors de la création et 56% des emplois occupés le sont en tant que salarié (Cour des Comptes, 2012, p. 55).

Cependant, si l'on regarde le poids des entreprises françaises selon leur taille, les micro-entreprises (y compris auto-entrepreneurs) laissent apparaître dans l'emploi salarié une place importante.

Figure 9 : Principales caractéristiques des entreprises françaises par catégorie en 2010 (INSEE, 2013, p73)

1. Principales caractéristiques des entreprises par catégorie en 2010					
	GE	ETI	PME hors MIC	MIC ¹	Ensemble
Entreprises, y compris activités financières et assurances					
Nombre d'entreprises	229	4 623	135 823	2 941 117	3 081 792
Effectif salarié au 31/12 (en milliers)	4 430	3 208	4 088	2 960	14 685
Effectif salarié équivalent-temps plein (EQTP, en milliers)	4 068	2 901	3 572	2 545	13 086
Nombre d'unités légales en France	26 830	44 290	200 826	2 951 957	3 223 903
Entreprises hors activités financières et assurances					
Nombre d'entreprises	200	4 464	134 290	2 896 319	3 035 273
Nombre d'unités légales situées en France	18 317	43 360	198 112	2 906 193	3 165 982
Effectif salarié au 31/12 (en milliers)	3 808	3 137	4 052	2 919	13 916
Effectif salarié EQTP (en milliers)	3 482	2 836	3 540	2 508	12 366
Chiffre d'affaires (en milliards d'euros)	1 282	963	756	549	3 550
Chiffre d'affaires à l'export (en milliards d'euros)	266	182	74	20	543
Valeur ajoutée hors taxes (en milliards d'euros)	343	226	221	216	1 006
Chiffre d'affaires par salarié EQTP (en milliers d'euros)	368,1	339,4	213,5	219,1	287,1
Immobilisations corporelles / salarié EQTP ² (en milliers d'euros)	251	175	91	88	156

1. Pour les microentreprises, les ratios par salarié doivent être interprétés avec prudence, en l'absence d'information sur le statut du chef d'entreprise et la façon dont il se rémunère.

2. Les immobilisations corporelles par salarié et le total de bilan par salarié sont calculés, non sur l'ensemble des entreprises, mais sur celles ayant des obligations déclaratives sur le bilan.

Champ : France, entreprises (y compris auto-entrepreneurs) dont l'activité principale est non agricole et hors administrations publiques.

Source : Insee, Esane, Clap, Lifi 2010.

En effet, les chiffres de l'INSEE (2013, p. 73) révèlent que 95% des entreprises françaises sont des micro-entreprises²⁷ et emploient environ 3 millions de salariés soit 20% du total contre 30% pour les 229 grandes entreprises françaises. Les micro-entreprises dégagent 23% de la valeur ajoutée produite (pourcentage globalement équivalent à celui des 4 600 ETI et 136 000 PME) contre 30% pour les 229 grandes entreprises françaises.

²⁷ Dans le décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008, l'entreprise est la plus petite combinaison d'unités légales constituant une unité organisationnelle de production et jouissant d'une certaine autonomie de décision. Quatre catégories d'entreprise y sont définies :

- les petites et moyennes entreprises (PME) sont celles qui, d'une part occupent moins de 250 personnes, d'autre part ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros ;

- parmi elles, les micro-entreprises (MIC) occupent moins de 10 personnes, et ont un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 millions d'euros ;

- les entreprises de taille intermédiaire (ETI) sont des entreprises qui n'appartiennent pas à la catégorie des PME et qui, d'une part, occupent moins de 5 000 personnes, d'autre part, ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 1 500 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 2 000 millions d'euros ;

- les grandes entreprises (GE) sont des entreprises non classées dans les catégories précédentes. Le groupe est un ensemble de sociétés liées entre elles par des participations au capital et parmi lesquelles l'une exerce sur les autres un pouvoir de décision (INSEE, 2013, p. 72).

Ces chiffres bruts brossent une carte des entreprises françaises et montrent l'importance des structures de petite taille dans le paysage entrepreneurial français, situation qui s'est renforcée avec la mise en place du régime de l'auto-entrepreneur.

2.2 La création d'emplois par les « jeunes pousses » - Le positionnement de la France

En France, l'enquête Sine de l'INSEE et la note de synthèse de l'APCE (2013) permettent d'avoir une présentation de l'activité des entreprises 3 ans après leur création et leur évolution en termes d'emplois, de chiffre d'affaires et d'investissements. Comme nous l'avons noté ci-dessus point 1.2, « 1.2 La création d'entreprises : une réponse au chômage » l'étude a permis de valider la pérennité globale de l'emploi créé par les entreprises qui se sont constituées 3 années plus tôt.

Ce résultat de l'enquête Sine confirme les études menées en Grande-Bretagne²⁸ (Burke et al., 2000, 2002 ; Henley, 2005) et en Suède²⁹ (Fölster, 2000). Ces recherches suggèrent que l'auto-emploi constitue un instrument efficace pour la création d'emplois, et font valoir que les politiques favorables à l'auto-emploi sont des outils rentables dans la création de nouveaux emplois.

En particulier, les recherches menées par Henley (2005) dans l'axe des politiques économiques menées en Grande Bretagne en faveur de la création d'entreprises font valoir qu'un indicateur important de la réussite de l'auto-emploi, est la capacité des petites entreprises à créer des emplois pour les autres.

L'étude menée met en évidence l'importance quantitative et qualitative d'un certain nombre de facteurs qui impactent la capacité des travailleurs indépendants à créer des emplois pour les autres, et influent sur la transition de l'entrepreneur individuel à l'employeur. Sur le panel de travailleurs indépendants étudiés, seul un tiers a fait une transition réussie de l'entrepreneur individuel à l'employeur.

²⁸ Ces études ont été réalisées à partir des mêmes données que celles de l'enquête du Panel des ménages britanniques recueillies par l'Institut ESRC pour la recherche sociale et économique de l'Université d'Essex.

²⁹ Données collectées de 1975 à 1995.

Les résultats britanniques montrent que 6 ou 7 pour cent des travailleurs indépendants parviennent à créer des emplois pour plus de 10 personnes. En comparaison, une étude de 2005, publiée par l'APCE dans le cadre du Salon des Entrepreneurs (2008) sur la génération des créations d'entreprises de 1998, a montré que l'emploi salarié créé au bout de cinq années d'activité était le fait d'un nombre restreint d'entreprises (4%). Or, la comparaison internationale réalisée par la Cour des comptes (2012, p. 56) fait valoir que les chiffres français sont a priori faibles³⁰.

L'analyse des transitions entre les catégories de taille des petites entreprises montre que la croissance peut être difficile à atteindre. Cependant, il est probable que l'ampleur réelle de cette transition soit sous-estimée.

En effet, lorsqu'une entreprise nouvellement créée est florissante et grandit en taille, il est fort probable que son statut soit transformé sous forme de société. Ainsi, si lors de la création, cette entreprise était recensée comme entreprise individuelle, sa croissance sera visible alors qu'elle sera devenue une société. Les données collectées ne peuvent permettre de mesurer cette évolution.

D'autre part, les enquêtes auprès des entreprises classiques n'offrent que peu d'informations sur les origines (unique opérateur ou non) de l'activité économique.

C'est pourquoi, lors de comparaisons internationales, il serait souhaitable que soient également prises en compte les différentes caractéristiques des statuts adoptés par les entrepreneurs lors de la création de leur activité et que soient identifiées leurs possibles adaptations à l'évolution des entreprises en situation de croissance.

Toutefois l'utilisation de données longitudinales permet d'obtenir de l'information sur les créateurs d'entreprises. Les études menées par l'APCE – Ordiméga, à partir de la base de données DIANE³¹ (2008), mettent en évidence une adaptation plus rapide des jeunes

³⁰ La Cour des comptes (2012, p. 56) cite les chiffres italiens et suédois sans en donner les références. Pour information, une enquête de benchmarking réalisée par le Trésor italien relève qu'après cinq années d'activité le nombre d'emplois créés augmente en moyenne de 72% alors qu'en Suède, l'augmentation serait de 110% dès la troisième année. Toutefois, les différentes enquêtes étant menées dans des conditions a priori différentes de celles de la France, il est difficile de comparer leurs résultats.

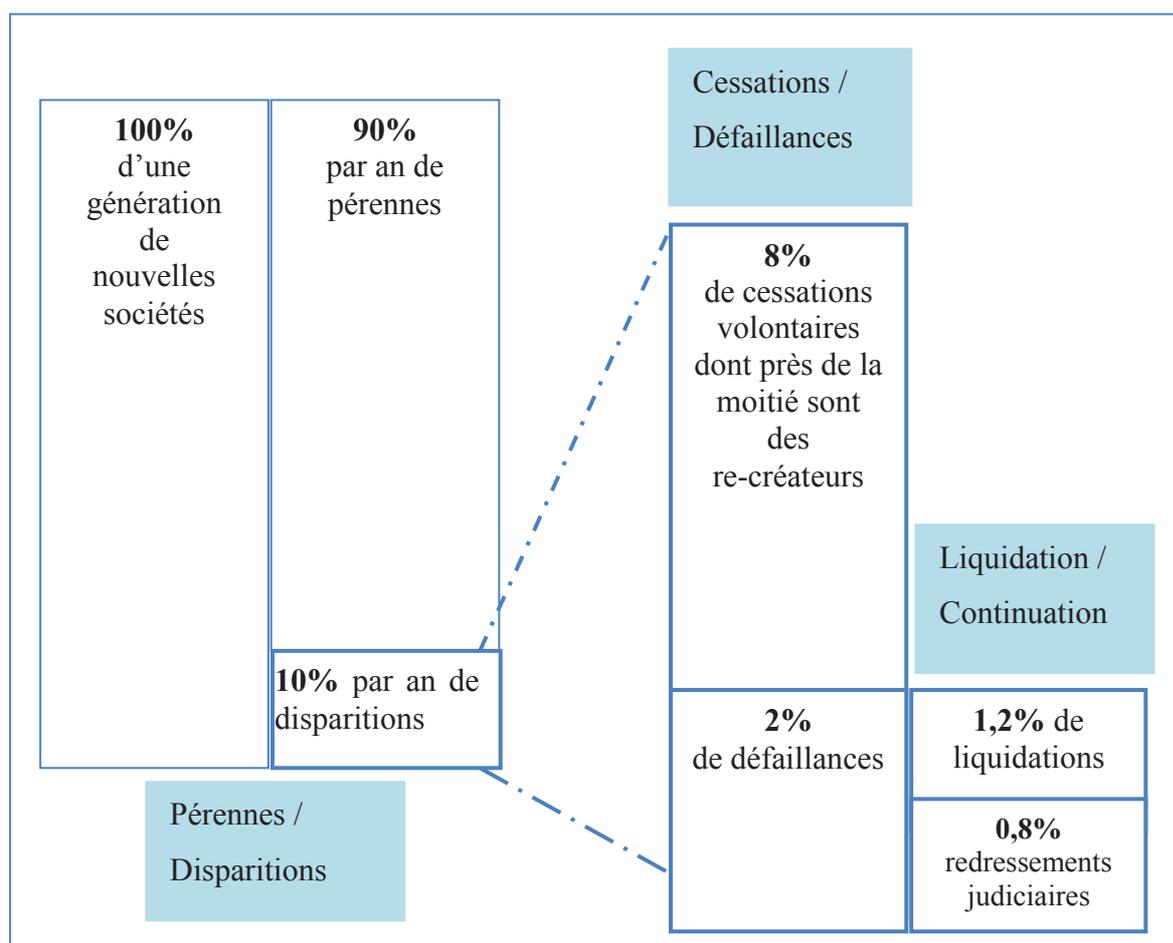
³¹ DIANE est une base de données financières reprenant les comptes sociaux issus des Greffes des Tribunaux de Commerce et les informations générales d'environ 1 000 000 de sociétés françaises.

générations d'entreprises. Les générations les plus récentes prises en compte (2002, 2003, 2004) dans l'étude progressent plus vite que leurs aînées des années 1998 à 2000 en termes d'efficacité économique et d'équilibre financier.

Cette étude, menée après la « loi Dutreil 2003 », instaurant le libre choix du capital social pour les SARL, met en évidence que les performances des jeunes entreprises ne sont pas corrélées à l'importance du capital.

De plus, il semblerait que sur les 10% par an de disparition de nouvelles sociétés, près de la moitié³² des entrepreneurs ayant cessé leur activité volontairement (et non dans le cadre d'une liquidation judiciaire) ont le souhait de partir sur un nouveau projet et de fonder une nouvelle structure (voir ci-dessous Figure 10).

Figure 10 : Modèle typique de Pérennité / Disparitions (adapté de APCE, 2008)



Cette base de données présente également de nombreux renseignements relatifs à l'activité, l'actionariat, les participations, les administrateurs, certains éléments des statuts (date de création, forme juridique...).

³² 19% seraient des « sérials » entrepreneurs effectifs et 24% des entrepreneurs intentionnels (chiffres du Ministère des PME, étude 2004, citée dans l'étude APCE (2008)).

Toutefois, si l'étude fait apparaître les gains d'efficacité des générations³³ d'entreprises les plus récentes, elle montre également que 78% d'entre elles sont prisonnières de leur cage de verre et restent piégées dans leur tranche de taille d'origine qu'il s'agisse de niveau de chiffre d'affaires ou d'emploi.

Conclusion du Chapitre 1

Ce chapitre a permis de souligner **l'intérêt affirmé en faveur de l'entrepreneuriat tant au niveau de l'OCDE, de la Commission européenne ou de l'Etat français**. Les entreprises nouvellement créées sont identifiées comme porteuses d'emplois (Commission des Communautés Européennes, 2003), et l'esprit d'entreprise comme moteur de croissance (Tajani, 2013). Depuis le début des années 2000, **les pouvoirs publics français ont**, dans le sillage européen, **pris des mesures favorisant le développement de l'entrepreneuriat**. Nous réalisons ainsi un premier cadrage de notre champ de recherche en positionnant le statut de l'auto-entrepreneur, instauré par la loi de modernisation de l'économie et les décrets d'application n°2008-1348 et 1349 du 18 décembre 2008, dans cette prise de conscience. C'est dans ce contexte que **depuis sa mise en œuvre au 1^{er} janvier 2009 plus de 1 250 000 auto-entrepreneurs³⁴ se sont installés**. De même que les 1 650 000 autres créations ou reprises d'entreprises répertoriées depuis cette date, ces créations d'entreprises sont une réponse au chômage.

Nous avons pu souligner que, bien que les taux de survie à cinq ans des entreprises françaises soient d'environ 50%³⁵, les emplois que les entreprises pérennes créent compensent ceux supprimés par les défaillances³⁶. **Les micro-entreprises françaises représentent 20% des salariés français³⁷, et 23% de la valeur ajoutée produite**. Aussi, suite aux études menées

³³ Le délai de maturation d'une génération d'entreprises est, d'après l'étude, de 7 à 8 ans.

³⁴ INSEE, 2013 précédemment cité.

³⁵ Enquête Sine (INSEE, 2011) précédemment cité.

³⁶ Cour des comptes 2012, précédemment cité.

³⁷ INSEE 2013, op. cité.

en France, à l'instar des résultats britanniques ou suédois³⁸, il semble que les actions menées en faveur de l'auto-entrepreneuriat soient un instrument efficace de création d'emplois et de lutte contre le chômage.

Après ce premier chapitre, nous nous proposons d'effectuer une revue de littérature sur différents aspects de l'entrepreneuriat individuel.

³⁸ Henley, 2005 et Fölster, 2000 op. cités.

Chapitre 2

L'ENTREPRENEURIAT INDIVIDUEL :

UNE ANALYSE DU DOMAINE DE RECHERCHE

De même que nous avons pu présenter une déclinaison selon trois axes de la recherche en entrepreneuriat dans le cadre de l'introduction, nous allons ci-dessous présenter les différents paradigmes mis en évidence par les chercheurs de ce domaine de recherche.

Comme nous l'avons préalablement mentionné, cette recherche s'inscrit dans une mobilisation des paradigmes entrepreneuriaux. Aussi, cette approche et l'utilisation de paradigmes dans un domaine complexe comme celui de l'entrepreneuriat, doivent nous permettre de nous appuyer sur des notions fédératrices et ainsi ancrer notre réflexion dans une base d'interprétations partagées.

Dans notre démarche nous nous appuyerons sur les travaux réalisés par le Professeur Paturel, (2007 ; 2011) qui, partant des travaux de Bruyat (1993) qu'il a dirigé mettent en évidence la nécessaire évolution de la définition du périmètre de la sphère entrepreneuriale.

Nous présenterons, dans un premier temps, le résultat des travaux menés sur le positionnement de l'entrepreneur dans la sphère économique et les conditions qui favorisent son entrée ainsi que son développement dans une économie de marché.

Dans un deuxième temps, nous ferons une déclinaison des recherches conduites en sciences sociales à travers une approche multiparadigmatique au sens de Levy-Tadjine et Paturel, (2009, p. 2) qui précisent l'emploi légitime et judicieux de la problématisation du « positionnement épistémologique des recherches en entrepreneuriat au regard des différents paradigmes du phénomène et d'en faire ressortir la quintessence ».

Toutefois, avant de préciser ces différents aspects, il nous faut revenir sur un trait spécifique de l'entrepreneur à travers la littérature, à savoir son image individualiste.

Le plan de ce deuxième chapitre de la Partie 1 est décliné ci-après.

1. L'entrepreneur : une personne seule

2- La décision de l'auto-emploi : un état des lieux des études économiques menées sur le sujet

- 2.1 *L'entrepreneur et le risque*
- 2.2 *Impact des contraintes d'accès au financement*
- 2.3 *L'influence d'autres facteurs non pécuniaires : le capital humain entrepreneurial*

3- Auto-entrepreneur ou auto-employeur ? Qui sont-ils ? Que font-ils ?

- 3.1 *Paradigme des traits*
- 3.2 *Paradigme des faits : aspects cognitifs*
- 3.3 *Apports et limites de l'approche behavioriste selon ses perspectives internaliste et externaliste de l'entrepreneuriat*

4- Vers un approfondissement du cadre de recherche en entrepreneuriat ou l'importance de l'environnement et de ses changements

- 4.1 *Paradigme de l'opportunité d'affaires*
- 4.2 *Paradigme du processus entrepreneurial*
- 4.3 *Le processus d'apprentissage entrepreneurial*
- 4.4 *La dimension effective du processus*
- 4.5 *Paradigme de l'impulsion d'une organisation : vers une trivialité du concept*
- 4.6 *Du paradigme de l'innovation au paradigme de l'obtention d'une valeur nouvelle ou existante*
- 4.7 *De l'importance du changement et de son acception*
- 4.8 *De la dimension processuelle à la dialogique porteur de projet – projet de création d'activité; vers une intégration de la notion de projet*

5- L'auto-entrepreneuriat, de quel entrepreneuriat parle-t-on ? Le cadre de la recherche

- 5.1 *Auto-entrepreneuriat ou auto-emploi ?*
- 5.2 *L'entrepreneuriat individuel, un domaine de recherche à approfondir dans le cas de l'auto-entrepreneuriat*
- 5.3 *L'entrepreneur « naissant » ou le néo-entrepreneur, objet de la recherche*

1. L'ENTREPRENEUR : UNE PERSONNE SEULE

Dans la littérature entrepreneuriale, force est de constater que l'entrepreneur est identifié comme un individu solitaire, souvent « self made man », constituant une image individualiste du libéralisme économique.

Aussi la plupart des travaux réalisés s'inscrivent dans cette vision unitaire de l'acteur, de ce qu'il est, de ce qu'il fait et du comment il le fait.

L'axe majeur de ces travaux est de plus orienté sur l'émergence de l'organisation. Ils s'inscrivent indubitablement dans l'action créatrice de l'activité entrepreneuriale.

Comme l'indiquent Verstraete et Saporta (2006, p. 102) si le caractère entrepreneurial des créations d'entreprises ne va pas de soi, « La plupart des créations d'entreprises même modestes, partagent au moins certaines caractéristiques des phénomènes entrepreneuriaux ».

C'est pourquoi la plupart des travaux réalisés dans le domaine de l'entrepreneuriat s'applique à notre objet de recherche, l'auto-entrepreneur.

Après cette remarque importante, nous allons présenter les différentes thématiques abordées par les chercheurs sur la place de l'entrepreneur dans nos sociétés occidentales et ses spécificités. Nous allons, dans un premier temps, présenter une synthèse des études et des résultats obtenus par les économistes.

2. LA DÉCISION DE L'AUTO-EMPLOI : UN ÉTAT DES LIEUX DES ÉTUDES ÉCONOMIQUES MENÉES SUR LE SUJET

Les principales questions abordées dans la littérature concernent les facteurs qui influent sur le choix professionnel, l'offre et la demande en entrepreneurs et le lien entre la distribution du talent entrepreneurial et la taille des entreprises. Dans une large mesure, les contributions sont centrées sur les facteurs qui incitent les individus à choisir l'auto-emploi³⁹, avec un accent particulier mis sur la notion de risque.

Une contribution fondamentale à cette littérature fut le papier de Lucas (1978). Selon son modèle élaboré à partir d'une situation de plein emploi, dans une économie fermée en situation d'équilibre, certaines personnes auront le souhait de devenir entrepreneurs et créeront des entreprises qui, à leur tour, emploieront d'autres personnes. La répartition entre travail indépendant et travail salarié dépendra essentiellement de la distribution des caractéristiques démographiques de la population et, en particulier, dans les dotations spécifiques en individus possédant le sens des affaires.

Suite à ses travaux, des études ont été menées afin d'analyser les facteurs générateurs de la croissance économique. Elles ont conduit à établir le lien entre la profession choisie, la croissance économique et la contribution de l'entrepreneuriat au développement économique (Murphy et al, 1991 ; Banerjee et Newman, 1993 ; Iyigun et Owen, 1999).

2.1 L'entrepreneur et le risque

Cet aspect fut d'abord considéré par Knight (1921) qui axe ses travaux sur la capacité d'agir dans l'incertitude et à supporter le risque d'échec de l'entreprise comme facteurs influençant la décision d'entrer dans l'auto-emploi.

³⁹ Self-employment en langue anglaise ; nous pourrions traduire en entrepreneuriat individuel ou auto-entrepreneuriat. Du fait du sujet abordé, nous avons préféré une traduction stricte du terme utilisé dans les articles publiés par les chercheurs qu'ils soient américains, anglais ou d'autres nationalités.

Depuis Knight (1921), la littérature a tendance à se concentrer sur la dichotomie entre l'auto-emploi et l'emploi salarié ou le chômage. L'intuition sous-jacente est que les individus choisissent ou non de poursuivre dans l'auto-emploi sur la base de l'offre des services publics. Bien que Knight (1921) mette l'accent sur la notion d'incertitude, la plupart des études ont porté sur le risque, en supposant une certaine influence stochastique sur les résultats des entreprises avec comme donnée le fait que les agents peuvent observer ou apprendre. De telles études offrent un aperçu de la relation entre le risque et l'auto-emploi. Les critères (variables) qui sont susceptibles d'augmenter (diminuer) le risque d'auto-emploi sont souvent jugés négativement (positivement) associés à l'entrepreneuriat.

L'approche de Lucas (vue au point précédent) a été adaptée pour inclure explicitement la notion de risque par Kanbur⁴⁰ (1979) et Kihlstrom et Laffont (1979).

Kihlstrom et Laffont (1979) ont développé un cas particulier du modèle de Knight (1921) concernant le choix entrepreneurial. Ils ont porté leur étude sur la façon dont les individus choisissent entre une carrière entrepreneuriale risquée, mais potentiellement très rémunératrice, et une carrière moins rémunératrice, mais sans risque, avec un salaire fixe.

Ils supposent que la distribution de la population active entre l'auto-emploi et l'emploi dépend de la distribution de l'aversion au risque au sein de cette population.

Les individus ayant une aversion au risque en dessous d'un certain seuil deviennent entrepreneurs. Ainsi, selon (Kihlstrom & Laffont, 1979) l'attitude face au risque déterminerait la répartition de la population active entre emploi salarié et auto-emploi.

Selon des hypothèses raisonnables liées à la nature de l'incertitude, les auteurs suggèrent que la taille des entreprises diminue avec le degré d'aversion de l'entrepreneur au risque et que la distribution de l'aversion au risque au sein de la population détermine également la distribution de la taille des entreprises.

⁴⁰ Kanbur (1979) intègre à la fois le risque et le talent entrepreneurial dans son modèle de choix professionnel.

2.2 *Impact des contraintes d'accès au financement*

Toutefois, les études menées sur les problématiques d'accès au financement mettent en évidence que les contraintes de liquidité influent et contrecarrent de nombreuses personnes dans leur désir de poursuivre leur projet entrepreneurial (voir Blanchflower et Oswald, 1998). Evans et Jovanovic (1989) estiment que leur modèle fournit des preuves en faveur de la thèse selon laquelle les contraintes de liquidités affectent non seulement le montant du capital à investir, mais également le choix du démarrage et de la création d'une entreprise.

De plus, il suggère que la taille d'une entreprise n'est pas un bon indicateur du talent entrepreneurial, puisque les individus sous contraintes de liquidités doivent commencer leur entreprise avec un niveau sous-optimal de capital et ont besoin de plus de temps pour grandir.

Des études économiques menées sur les entrepreneurs indépendants et les petites entreprises ont mis en évidence un lien étroit entre le marché du logement et l'entrée dans l'auto-emploi (Black⁴¹ et al., 1996; Cowling et Mitchell, 1997 ; Henley⁴², 2004). Généralement, en effet, les entrepreneurs s'appuient sur leur richesse financière personnelle ou héritée pour monter leur activité. En particulier, les biens immobiliers sont une source directe ou collatérale utilisée pour le démarrage et le fonds de roulement. Le patrimoine immobilier est une ressource particulière qui sert en garantie lors de la création d'une activité au moment de l'obtention de crédits bancaires.

L'accès aux ressources financières selon les secteurs d'activité diffère.

La plupart des créations d'entreprises (commerce, négoce) ont dès le début des contraintes de financement importantes. Elles nécessitent l'utilisation d'une épargne personnelle ou la mise en place de crédit dès le lancement (financement des stocks) (Berger & Udell, 2003). Dans ce cadre, la distinction la plus grande entre les entreprises en phase de démarrage est celle de l'accès aux ressources (Austin et al., 2006). Alors que les entreprises commerciales (commerces) qui ont des perspectives d'activités et d'entrées financières sont des candidats susceptibles d'être favorablement perçus par les prêteurs (banquiers) et autres investisseurs

⁴¹ L'immobilier servant de garantie et, en particulier, le logement, a une incidence directe sur le succès de l'auto-emploi parce que sa valorisation influe sur l'ensemble de la prime de risque portée par les établissements de crédit (Black et al., 1996). Or cette prime de risque dépend de l'état du marché du logement.

⁴² Il a pu constater une influence significative de l'état du marché immobilier sur la création de l'auto-emploi en Angleterre.

privés, l'entrepreneuriat social peut être moins bien admis par de tels prêteurs de capitaux traditionnels.

2.3 L'influence d'autres facteurs non pécuniaires : le capital humain entrepreneurial

Les différentes études sur le sujet font valoir la notion de talent entrepreneurial.

2.3.1 L'allocation du temps travaillé comme variable explicative de l'entrepreneuriat

Après Lucas (1978), Oi (1983) met l'accent sur la productivité d'un individu dans l'exercice de la fonction entrepreneuriale. Cette productivité est, d'après ses travaux, une variable explicative du choix entre l'auto-emploi et le travail salarié. L'allocation du temps que les entrepreneurs consacrent entre la coordination et la supervision, a un impact sur la taille des entreprises qu'ils dirigent. En particulier, le modèle de Oi est basé sur l'idée que les individus sont dotés de différentes capacités en termes de management et de coordination des travailleurs et suggère que, compte tenu du temps nécessaire pour surveiller le travail des autres, les individus les plus habiles et les plus talentueux deviennent entrepreneurs ou managers de grandes entreprises, tandis que ceux en dessous d'une certaine capacité restent des employés.

Ferrant (2005, p. 159) a travaillé sur l'allocation du temps travaillé dans le contexte spécifique des petites entreprises. Ses résultats suggèrent qu'il est possible de distinguer différentes stratégies comportementales à partir des données sur la répartition du temps de travail des propriétaires de petites entreprises. Celles-ci peuvent être un paramètre révélateur de leur talent entrepreneurial.

Il a pu mettre en évidence que la répartition du temps des propriétaires de petites entreprises a une certaine relation, en complément du capital humain, avec la taille (nombre d'employés) de l'entreprise. De plus, la répartition du temps de travail a un impact important sur la performance d'une entreprise.

2.3.2 La notion d'apprentissage entrepreneurial

En ligne avec Nelson et Phelps (1966), Otani (1996) a souligné le lien entre le changement technique et l'offre d'entrepreneurs. Il a développé un modèle où le talent entrepreneurial est en partie endogène et est traité comme une forme spécifique de capital humain acquis par l'expérience (processus entrepreneurial). L'objet du processus d'apprentissage est supposée être la connaissance des éléments constitutifs de l'entreprise: «Le coût de l'apprentissage sur les composantes d'une entreprise explique pourquoi les entreprises ne s'étendent pas à l'infini, tandis que les économies d'échelle dans le domaine de l'apprentissage expliquent pourquoi les entreprises existent, et ne se décomposent pas en parties encore plus petites "(Otani, 1996, p. 274).

2.3.3 Le capital humain entrepreneurial : le rôle du niveau de scolarité et de l'expérience

Le capital humain accumulé peut être un déterminant fondamental de la réussite de l'auto-emploi. Selon (Cressy, 1996), ce capital humain accumulé peut être identifié comme une richesse non financière.

Les variables de capital humain incluent la connaissance, l'éducation, les qualifications et l'expérience (Deakins et Whittam, 2000). Les variables de capital humain sont susceptibles d'influencer le développement d'une idée d'affaires et l'organisation des ressources. Par exemple, l'expérience acquise dans une jeune entreprise peut fournir à l'entrepreneur naissant des connaissances qui pourront être exploitées. De même l'expérience professionnelle fournit des qualifications qui pourront être utilisées dans la réalisation des nombreuses tâches que l'installation en affaires nécessite. Une expérience dans un secteur d'activité donné peut être utile dans la perception et l'évaluation de nouvelles idées d'affaires.

La plupart des études mettent en évidence une corrélation entre le niveau de scolarité et le statut d'auto-emploi (Schultz, 1990, p. 98).

L'éducation formelle est également significativement associée à la capacité des travailleurs indépendants de créer des emplois pour les autres. L'effet le plus important se trouve pour ceux qui ont un diplôme universitaire. Henley (2005) suggère que l'enseignement supérieur fournit des «soft skills» tels que la confiance en soi et l'autonomie, nécessaires à la réussite du développement d'une petite entreprise.

Toutefois, une analyse longitudinale (Henley, 2007, p. 274)(qui utilise les mêmes données que l'étude de Henley (2005)) trouve peu ou pas de preuves permettant de valider que le niveau d'éducation influe sur les taux de survie des auto-employeurs. Cependant, certains éléments comme la durée de l'expérience antérieure sur le marché du travail peuvent être importants (Taylor, 1999).

Blanchflower (2000, p. 490) partant d'une étude sur l'état du travail indépendant sur l'ensemble des pays de l'OCDE, a mis en évidence que les classes les plus concernées par ce type de travail non salarié sont, d'une part, les personnes diplômées et, à l'inverse, celles les moins diplômées d'autre part. Ces résultats peuvent expliquer que, selon les recherches, les résultats ne présentent pas d'homogénéité.

2.3.4 L'âge et le genre

Les recherches menées par Henley (2005) montrent que les créateurs d'emplois les plus efficaces sont d'âge mûr et sont plutôt des hommes.

Ils sont également souvent susceptibles d'occuper des emplois salariés ou de managers.

2.3.5 Personnalité des entrepreneurs

Dans une étude concernant la personnalité des auto-employeurs, menée à partir du European Values Survey (EVS) (données collectées en 1990 sur un panel de 14 846 personnes à travers 13 pays), Sjoerd Beugelsdijk, Niels Noorderhaven (2005, p. 166) montrent que les entrepreneurs ont un sens des responsabilités individuelles et une éthique relative à l'importance du travail et à l'effort plus importante que les salariés.

2.3.6 Impact de la motivation

Burke et al. (2000, 2002) ont modélisé de façon explicite l'influence de facteurs non pécuniaires sur l'orientation et la performance des entrepreneurs alors que la conception traditionnelle est que ces facteurs peuvent réduire le succès entrepreneurial en termes de création de richesses (Blanchflower et Oswald, 1990 ; Cressy, 1995).

Burke et al. font valoir que l'entrepreneur qui est très motivé par des buts non lucratifs comme la satisfaction au travail, peut avoir une désutilité relativement faible de l'effort et, par conséquent, pourrait s'investir encore plus dans l'entreprise.

Toutefois, si un entrepreneur est très motivé par des activités non salariées non rentables pécuniairement, alors il se confronte à un compromis et doit choisir une combinaison optimale entre le profit et la motivation ou l'intérêt non financier.

2.3.7 L'exposition à la culture entrepreneuriale

Dans les travaux empiriques de Taylor (1996), Blanchflower et Oswald (1998), Henley, (2004 ; 2005), cet aspect est mesuré via le contexte parental, comme si l'un des parents était travailleur indépendant, ou s'il avait des responsabilités managériales. En termes de capital entrepreneurial mesurable, le fait d'avoir un parent indépendant semble avoir un effet significatif sur la capacité des entrepreneurs à créer des emplois. Ceci est également vérifié si le parent était manager avec des responsabilités d'équipes. Un travailleur autonome avec une mère employeur est aux trois quarts plus susceptible d'employer 10 travailleurs ou plus que si le parent n'était pas un employeur.

2.3.8 Facteur de dilution du risque : avoir un conjoint en situation d'emploi

De même, on pourrait s'attendre à ce que le mariage, surtout si le partenaire travaille, va diluer le risque d'auto-emploi et augmenter ainsi la probabilité d'auto-emploi. La preuve en est faite par Taylor (1996), Clarke et Drinkwater (2000) et Georgellis et Wall (2000). Taylor (1996) constate que ceux qui ont une préférence pour la sécurité d'emploi désirent avoir un salaire régulier et non être indépendant.

Comme nous venons de le voir, les études menées par les économistes ont permis de mieux appréhender les aspects génériques de l'entrepreneur. Elles mettent en évidence des caractéristiques présentées comme universelles. Toutefois, ces travaux s'appuient uniquement sur des éléments statistiques obtenus à partir de données secondaires⁴³ à des fins de modélisation. Il manque à cette approche une prise en compte de l'individu qui permet d'aller au-delà de sa représentation statistique modélisée. Bref, le terrain fait défaut.

C'est pourquoi, à partir des années 60, les recherches relevant de l'entrepreneuriat dépassent le périmètre purement économique et mobilisent les sciences du comportement pour mieux

⁴³ Philippe Baumard et Jérôme Ibert précisent la nécessaire complémentarité des données secondaires et primaires afin de mieux valider les résultats d'une recherche (Baumard & Ibert, 2007, p. 94).

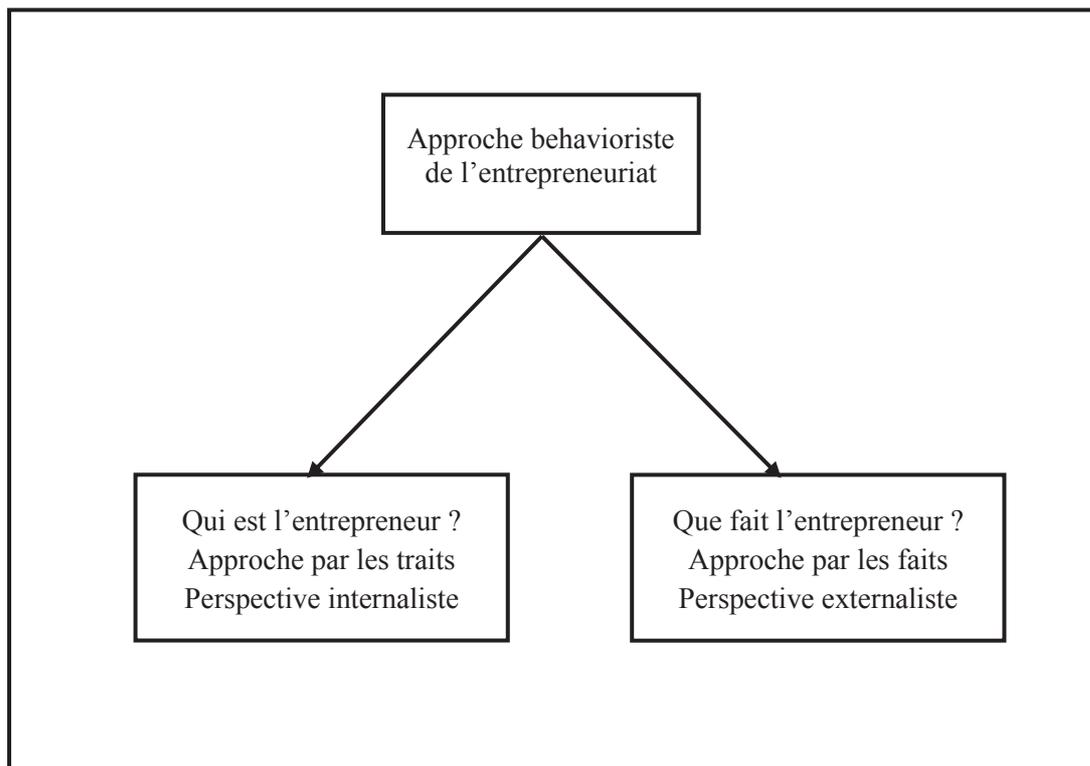
identifier les caractéristiques propres à l'individu « *entrepreneur* ». « La vision managériale prend alors le pas sur la vision économique de l'entrepreneuriat » (Avenier & Schmitt, 2007).

A la suite d'une approche de Verstraete et Fayolle présentant une déclinaison de l'entrepreneuriat selon quatre paradigmes (opportunité d'affaires, création d'organisation, création de valeur, innovation) les travaux de Paturel (2007 ; 2011), Jaziri (2009), (Levy-Tadjine & Paturel, 2009) précisent l'ancrage multiparadigmatique de l'entrepreneuriat selon sept approches. C'est selon cette perspective plus aboutie de l'entrepreneuriat que nous allons présenter une synthèse des travaux dans le domaine de l'entrepreneuriat. Nous exposerons successivement les approches (par les traits, par les faits, par les opportunités, par les processus, par l'impulsion d'une organisation, et enfin par l'obtention de valeur et l'innovation).

3. AUTO-ENTREPRENEUR OU AUTO-EMPLOYEUR ? QUI SONT-ILS ? QUE FONT-ILS ?

Les recherches sur les traits et les faits des entrepreneurs s'inscrivent dans une approche behavioriste de l'entrepreneur et se déclinent selon deux axes. Le premier tente de répondre à l'identification de l'entrepreneur par ses traits distinctifs via une perspective internaliste. La question qui se pose est : « Qui est l'entrepreneur ? ». Le deuxième correspond à une définition de l'entrepreneur par l'identification de son comportement. Il répond à la question « Que fait-l'entrepreneur ? » à travers une approche externaliste.

Figure 11 : Schématisation de l'approche behavioriste (adapté de Bouslikane, 2011).



3.1 Paradigme des traits

L'approche par les traits renvoie à la perspective internaliste de l'entrepreneuriat.

Les thématiques étudiées par ce champ de recherche sur les traits de personnalité de l'entrepreneur recouvrent des aspects divers. Le tableau ci-dessous est une synthèse reprenant les écrits de Verstraete et Saporta, (2006, p. 91).

Tableau 2 : Principaux traits de personnalités testés, d'après Verstraete et Saporta, 2006

Traits de personnalité testés	Commentaires
Le besoin d'accomplissement	Les entrepreneurs sont supposés faire preuve de plus de constance et de persévérance dans leurs efforts que la moyenne.
La confiance en soi et le « locus of contrôle »	Se réfère à la tendance de l'individu à vouloir être maître de son destin en attribuant les événements soit aux fruits de forces plutôt intérieures (le travail, la compétence, etc.), soit aux aléas de l'environnement dans une attitude plus fataliste.
L'aversion pour le risque	Les entrepreneurs sont censés être moins marqués que la moyenne par ce trait.
Le goût pour l'indépendance et l'autonomie	À l'origine de bien des décisions de devenir entrepreneur.

Les études empiriques menées dans ce champ afin de vérifier si les vrais entrepreneurs sont différents des autres, ont permis d'identifier des caractéristiques singulières. Le tableau dressé par Louis-Jacques Filion rassemble celles qui lui sont le plus souvent attribuées (ci-dessous Figure 13 p 86, (Filion, 1999)).

L'objet de ces recherches est d'identifier les caractéristiques entrepreneuriales des individus pour ensuite être à même de repérer (ou de sélectionner) ceux qui s'engageront vers la réussite.

Nous pouvons en particulier souligner les travaux sur l'intention et la motivation qui permettent d'approcher l'identité de l'entrepreneur.

3.1.1 De l'intention à l'action entrepreneuriale

Ces travaux, basés sur la recherche psychologique, ont amené à une conviction générale selon laquelle la mesure de l'intention d'une personne relativement à une activité est le meilleur prédicteur de la réalisation de cette future activité.

Elle est dominée par les travaux sur la théorie du comportement planifié d'Ajzen (1991) qui souligne que :

«Les intentions sont supposés drainer les facteurs de motivation qui influencent un comportement; elles sont des indicateurs de l'intensité de la volonté individuelle, de la façon dont les individus ont l'intention d'exercer leurs efforts, afin de réaliser un comportement donné. En règle générale, plus l'intention de s'engager dans un comportement est forte plus la performance de ce comportement est élevée⁴⁴ " (Ajzen, 1991, p. 181).

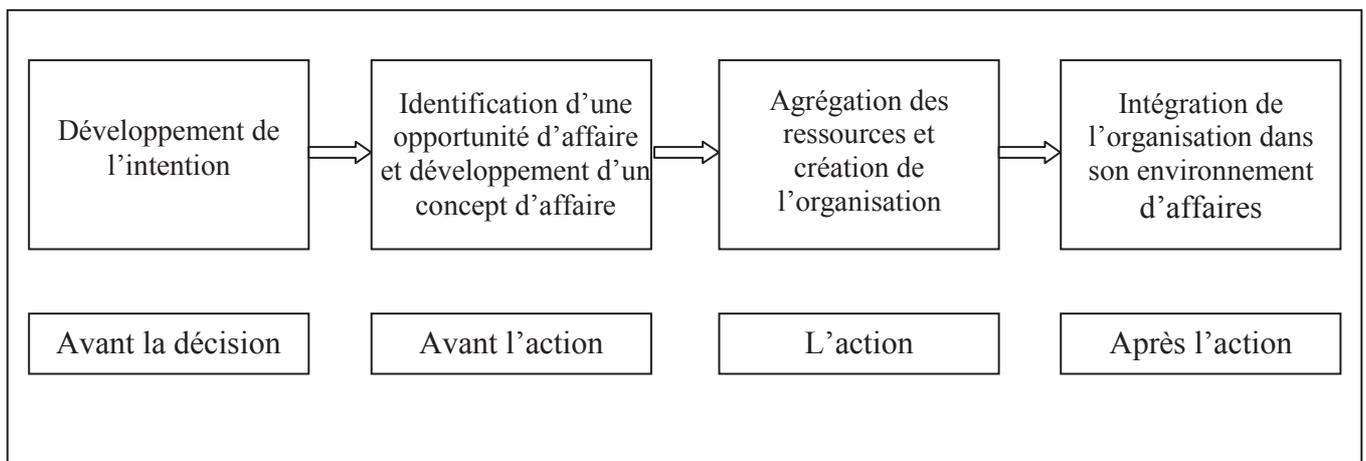
De nombreux travaux sur le sujet ont été réalisés. Peuvent en particulier être cités ceux de Bandura (1982), Bandura et Locke (2003) sur le sentiment d'efficacité personnelle. On peut également citer les travaux de Krueger et Carsrud (1993) qui proposent un modèle complémentaire sur la base du modèle entrepreneurial de Shapero (1982), et de Krueger (1993), ainsi que Krueger et Brazeal (1994) sur l'impact de la désirabilité sur la faisabilité de l'action entrepreneuriale. Les travaux de Learned (1992) ainsi que ceux de Boyd et Vozikis (1994) sont également souvent cités de même Bird (1989).

Carsrud et Brännback (2011, p.12), dans leur synthèse des recherches réalisées sur ces aspects soulignent le rôle des motivations qui seraient le chaînon manquant entre les intentions et l'action et pourraient être définies comme l'étincelle qui transforme une intention latente en action réelle.

Nous pouvons également souligner le chaînage des phases du comportement entrepreneurial. En effet, ces recherches mentionnent souvent quatre phases successives du comportement entrepreneurial comme le précisent Carsrud et Brännback (2011).

⁴⁴ Traduit par nos soins.

Figure 12: De l'intention entrepreneuriale au développement d'affaires d'après Carsrud et Brännback (2011, p 18)



La première phase concerne le développement d'une intention de mettre sur pied une entreprise (Shapiro et Sokol, 1982 ; Krueger et al., 2000). Dans la deuxième phase, une occasion entrepreneuriale est identifiée et un concept d'affaires est développé. Dans la troisième phase, les ressources sont rassemblées et l'organisation est créée. Dans la phase finale, l'organisation commence à échanger avec le marché.

Parmi les différents aspects mis en évidence par ces recherches sur les caractéristiques spécifiques de l'entrepreneur, nous pouvons souligner le rôle de l'identité entrepreneuriale et l'importance de l'exposition précoce à l'image entrepreneuriale. Ce sont ces points que nous allons développer ci-dessous.

3.1.2 Le rôle de l'identité entrepreneuriale

Il s'agit d'identifier la perception de l'individu quant au rôle d'entrepreneur.

La manière dont l'individu se voit, s'imagine endossant l'habit d'entrepreneur, se réfère à des schémas passés et à la perception qu'a l'individu de ce qu'est un entrepreneur.

Lorsque des enquêtes sont menées sur l'esprit d'entreprise, les individus expriment souvent leur souhait de monter leur propre entreprise, mais force est de constater qu'il y en a bien moins qui se lance dans l'aventure (ils seraient près d'un Français sur trois à envisager de créer ou reprendre une entreprise un jour, soit un vivier d'environ 15 millions d'entrepreneurs en (Institut Think pour CERFRANCE et Novancia, 2014).

Selon Krueger (2007, p. 130), le rôle de l'identité et de la perception de l'identité entrepreneuriale est un aspect central de l'engagement entrepreneurial. Toutefois, comme il le précise le modèle mental peut se référer à des souvenirs passés relevant plus d'un prototype mental que de faits réels.

Dans le même ordre d'idée, la Revue internationale de Psychosociologie publie en 2007 un dossier sur « L'esprit d'entreprise au pays des 35 heures ». Franck Bournois et Christian Bourion s'interrogent sur les facteurs externes d'ordre sociologique, de la société française de 2007 et constatent que la France s'est organisée sur un modèle providentiel et non sur un modèle entrepreneurial. « Est-il possible d'insuffler l'esprit d'entreprise au pays des 35 heures? » est ainsi le thème du dossier dont ils forment le comité de rédaction. Christian Bourion note l'impact d'un Etat Providence sur l'esprit d'entreprise particulièrement en France et explique :

« [l'] apparition d'une majorité d'élus à l'Assemblée Nationale peu favorable à l'esprit d'entreprise, [le] poids de plus en plus lourd du social, [le] chômage structurellement élevé. Une protection sociale extrêmement coûteuse, qui s'étend à tous les secteurs, se déploie. Les représentations de la jeunesse rompent avec le travail indépendant, les stratégies de conquête des diplômes remplacent les stratégies de conquête des marchés. Par ailleurs, la désaffection croissante pour le travail indépendant a aussi pour origine la dégradation de la vie familiale et personnelle en PME » (Bourion, 2007, p. 58).

Au-delà de la perception par l'individu du rôle de l'entrepreneur qui, comme nous venons de le noter, est intrinsèquement lié à une vision sociétale, le phénomène entrepreneurial est également fonction de l'exposition précoce à l'image de l'entrepreneur.

3.1.3 L'importance de l'exposition précoce à l'image entrepreneuriale

Les résultats des recherches mettent en évidence l'importance de l'environnement proche. Selon les chercheurs appartenant à « L'Ecole du développement humain » il façonne le comportement ou tout du moins influe fortement sur le comportement de l'entrepreneur ou du futur entrepreneur (voir McClelland (1965), Elder (1974), Erikson (1980), Bronfenbrenner

(1986), Elder, Pavalko & Hastings (1991)). McClelland⁴⁵ (1965) suggère que le comportement entrepreneurial est favorisé par une exposition précoce à l'image entrepreneuriale et à sa réussite » (cité par Krueger, 2007, p. 128)).

De plus, les études menées en psychologie du développement tendent à prouver que les expériences sont moins importantes que les leçons apprises au travers de celles-ci, (Erikson, 1980; Carsrud, Gaglio & Olm, 1987 ; Stern & Stone, 1990; Elder et al., 1991).

Si l'on est élevé dans un contexte entrepreneurial, le développement cognitif de l'individu en est impacté (Bronfenbrenner, 1986). Ceci intègre la famille en elle-même et les concepts familiaux, et explique la fascination des psychologues du comportement pour les familles d'entrepreneurs (Iannarelli, 1992 ; Kaslow, 1993).

Krueger (2007, p. 128) mentionne les recherches de Iannarelli qui a démontré que les femmes ayant grandi dans une famille d'entrepreneurs ont un esprit entrepreneurial plus développé que celles qui n'ont pas vécu dans le même contexte éducatif.

Les recherches de Stavrou (1999), Delmar et Gunnarsson (2000), Laferre (2001) suggèrent également l'existence d'une relation positive entre l'éducation dans un milieu entrepreneurial (famille d'entrepreneurs) et l'intention de créer son propre emploi (ou le transfert de capital humain)

Les travaux menés dans cet axe de recherche ont démontré que les entrepreneurs construisent des représentations mentales relatives aux opportunités de marché, opportunités non encore saisies et identifiées par d'autres participants du marché. Une fois construite (identifiée), l'opportunité est exploitée par l'entrepreneur avec moins de prudence qu'elle ne le devrait normalement. Ainsi, les entrepreneurs ont tendance à généraliser l'information dont ils disposent à partir d'une expérience personnelle limitée et de connaissances acquises dans un domaine spécifique (Shane S. , 2000).

La psychologie cognitive a pu mettre en évidence que les gens ne sont pas entièrement raisonnables et font plutôt une utilisation étendue de l'heuristique (Kahneman et al., 1982). Les entrepreneurs se sont avérés particulièrement enclins aux polarisations cognitives, ce qui leur permet d'être confiants en situation de risque (mais ils ne perçoivent pas ces risques en tant que tels) (Sarasvathy et Simon, 2000).

⁴⁵ Dans le cadre de ses recherches, Mc Clelland a, en particulier, identifié un lien étroit entre la réalisation économique des individus et l'imaginaire transmis via les contes pour enfants.

Busentiz & Barney (1997, p. 10) font valoir qu'en l'absence de ces biais et «préjugés », de nombreuses actions entrepreneuriales n'auraient jamais eu lieu.

Une liste des caractéristiques les plus souvent attribuées aux entrepreneurs est réalisée par Filion (1999) en tant que base de réflexion (voir Figure 13 ci-dessous).

Figure 13 : Caractéristiques les plus souvent attribuées aux entrepreneurs (Filion, 1999)

Innovateurs	Besoin de réalisation
Leaders	Internalité
Preneurs de risques modérés	Confiance en soi
Indépendants	Implication à long terme
Créateurs	Tolérance à l'ambiguïté et à l'incertitude
Énergiques	Initiative
Persévérants	Apprentissage
Originaux	Utilisation de ressources
Optimistes	Sensibilité envers les autres
Orientés vers les résultats	Agressivité
Flexibles	Tendance à faire confiance
Débrouillards	Argent comme mesure de performance

Ces recherches sur les traits entrepreneuriaux bien qu'elles aient permis de mieux approcher certaines réalités de l'entrepreneur, n'ont pas permis de déboucher sur des résultats actionnables. En effet, les entrepreneurs ne forment pas une classe d'individus homogène et ne peuvent être comparés à une population au profil « générique ». L'espèce humaine est faite de spécificités. Il en est ainsi des entrepreneurs dont les particularismes individuels sont confrontés à la nécessaire adaptation aux multiples contextes dans lesquels leurs actions s'accomplissent.

Si ce paradigme est à ce titre objet de controverses, il ne faut pourtant pas oublier les circonstances dans lesquelles ces recherches sur les traits ont été menées ni les ouvertures qu'elles ont permis en matière d'évolution de la recherche en entrepreneuriat.

3.1.3 Un paradigme controversé

Selon Paturel (2007), le paradigme des traits individuels de l'individu « entrepreneur », paradigme qui cherche une réponse à la question « Qui est-il ? » serait d'un intérêt aujourd'hui plus que limité...

« Sauf à caractériser l'entrepreneur par rapport au changement plus ou moins intense que son entrée dans les affaires lui fait subir ou bénéficier, avec une force de ce changement liée à une modification plus ou moins élevée de son statut, de son métier, de sa fonction combinée à un changement final d'organisation – celle créée ou reprise –, une mobilité géographique, etc. » (Paturel, 2007, p. 32).

De même, Sarasvathy et Venkataraman, dans un article de 2011, nous mettent en garde par rapport à cette démarche d'identification de l'entrepreneur par les traits. Ils rappellent les différentes tentatives menées afin d'identifier les traits spécifiques devant permettre de caractériser l'entrepreneur et le comportement entrepreneurial. Ils notent de plus,

« Alors même que certains estiment que cet axe de recherche a été discrédité, il semble refaire surface sous de nouvelles formes (Gartner, 1988 ; McClelland, Zhao & Seibert, 2006 ; Baron & Ensley, 2006 ; Baum, Frese, et Baron, 2007). Bien sûr, les approches sont plus nuancées dans ces récentes études et ces recherches vont au-delà de la simple différenciation entre entrepreneurs et non-entrepreneurs ou de l'identification de certains traits, facteurs prédictifs de l'action entrepreneuriale et de sa réussite».

Citant Rauch et Frese (2007), ils soulignent que même les partisans de la recherche par les traits de personnalité avouent qu'

« un modèle basée sur les effets des traits de personnalité en matière de création d'entreprises et de succès entrepreneurial doit inclure d'autres variables se rapportant aux différences individuelles ainsi que des variables autres que personnelles, telles que les stratégies d'action, la capacité cognitive et l'impact de l'environnement, qui sont des prédicteurs additionnels de la performance⁴⁶ » (Sarasvathy & Venkataraman, 2011, p. 116).

⁴⁶ Traduit par nos soins, le texte original est le suivant :

« And even though some believe that this stream of work has been discredited, it appears to resurface in new ways (Baron & Ensley, 2006; Baum, Frese, & Baron, 2007; Gartner, 1988; McClelland; Zhao & Seibert, 2006). Of course the argument is more nuanced in recent studies and goes beyond simply differentiating entrepreneurs from non-entrepreneurs in general or trying to identify certain traits as predictors of startup and success. Even strong proponents of the importance of personality traits tend to aver that “. . . a model of the effects of

Comme l'indique ces propos, le paradigme des traits entrepreneuriaux est aujourd'hui un sujet polémique de la recherche en entrepreneuriat.

Déjà en 1989, Gartner écrivait que les recherches menées sur ce champ amenaient, selon lui, à une voie sans issue :

« Je pense que les tentatives de réponse à la question « Qui est l'entrepreneur? », Qui mettant l'accent sur les traits et les caractéristiques de la personnalité des entrepreneurs, ne sauraient ni nous conduire à une définition de l'entrepreneur ni nous aider à comprendre le phénomène de l'entrepreneuriat »⁴⁷ (Gartner W., 1989, p. 48).

Gartner et Shaver (2012) menant une étude sur un panel d'entrepreneurs potentiels⁴⁸, soulignent que les individus (profils), les contextes et les expériences menées divergent fortement en termes d'entrepreneuriat. C'est pourquoi il ne faut pas généraliser... d'autant que ces études en entrepreneuriat sur l'identification des entrepreneurs potentiels, candidats à l'entrepreneuriat, sont portées par des sphères politiques qui souhaiteraient promouvoir et faciliter l'action entrepreneuriale en pariant sur de possibles retombées économiques de leur action.

Toutefois, il faut se remémorer les circonstances lors desquelles la recherche en entrepreneuriat a émergé pour mieux comprendre cet axe de la recherche. Dans un article récent « Entrepreneurial Motivations: What do we still need to know? », Carsrud et Brännback (2011, p. 10) nous le rappellent.

personality traits on business creation and business success must include other individual differences variables as well as nonpersonality variables, such as action strategies, cognitive ability, and environment, which are additional predictors of performance" (Rauch & Frese, 2007)" (Sarasvathy & Venkataraman, 2011, p. 116).

⁴⁷ Traduit par nos soins, le texte original est le suivant :

"I believe the attempt to answer the question "Who is an entrepreneur?," which focusses on the traits and personality characteristics of entrepreneurs, will neither lead us to a definition of the entrepreneur nor help us to understand the phenomenon of entrepreneurship" (Gartner W. B., "Who Is an Entrepreneur?" Is the wrong question, 1988, p. 48).

⁴⁸ Nascent entrepreneurship panel studies.

3.1.4 Une histoire liée au renouveau de la perception entrepreneuriale

Ce sont les travaux publiés par David Birch (1987) aux Etats-Unis qui ont été un élément déterminant de l'impulsion de la recherche en entrepreneuriat. Ils ont, en effet, servi de révélateur de l'importance des petites entreprises au niveau de l'économie américaine.

Son étude, en contradiction avec la pensée économique de l'époque basée sur la théorie de la firme (Chandler, 1988), a amené nombre de chercheurs à approfondir le phénomène. Ils ont ainsi voulu comprendre qui est cet entrepreneur. Par ce biais, ils souhaitaient trouver les moyens permettant de découvrir les entrepreneurs potentiels et d'encourager les actions entrepreneuriales (Carsrud & Brännback, 2011, p. 10).

Les chercheurs en entrepreneuriat se sont ainsi tournés vers les sciences sociales afin d'y trouver les connaissances leur permettant de créer de nouveaux paradigmes centrés sur une meilleure connaissance de l'entrepreneur.

Les recherches réalisées dans ce champ supposaient que l'on puisse identifier, au travers de traits de personnalités spécifiques, les individus porteurs d'un comportement entrepreneurial. Si elles n'ont pas répondu aux attentes, elles ont toutefois permis de prouver que le profil entrepreneurial ne se réduit pas aux caractéristiques de personnalité des individus. C'est pourquoi ces recherches ont été interrompues.

3.1.5 Des résultats sur les traits distinctifs de l'entrepreneurs ouvrant sur la composante cognitive

Les résultats sur les traits distinctifs de l'entrepreneur ne répondent pas aux efforts engagés, mais ouvrent sur la composante cognitive du domaine de la recherche en entrepreneuriat.

Pour appuyer ces propos, nous pouvons nous reporter à une étude menée en France au début des années 2000 afin de tenter de déceler les compétences distinctives des créateurs d'entreprises innovantes. Les recherches réalisées par Brigitte Charles-Pauvers, Nathalie Schieb-Bienfait et Caroline Urbain ont consisté en un suivi de quatre projets d'entreprises innovantes accompagnées sur trois ans. Elles n'ont pas permis l'identification de compétences spécifiques à ces porteurs de projet. Ces chercheuses ont toutefois mis en évidence que la composante cognitive est particulièrement importante et qu'elle permet de mobiliser au niveau de chacune des phases de mise en place du projet entrepreneurial des connaissances et des compétences propres à l'individu et en adéquation avec sa perception de l'environnement (Charles-Pauvers, Schieb-Bienfait, & Urbain, 2004, p. 336).

Aujourd'hui, certains chercheurs, bien qu'ayant abandonné le champ de l'étude de la personnalité entrepreneuriale et de l'identification de traits distinctifs, souhaitent mener des travaux pour identifier les facteurs clés du succès entrepreneurial. Ceux-ci permettraient de mieux comprendre le comportement entrepreneurial.

«Alors que la recherche sur les traits distinctifs de la personnalité a été incapable de différencier de manière fiable les gestionnaires des entrepreneurs et a été abandonnée, la recherche a malheureusement échoué en ce qu'elle n'a pas réalisé que les traits de personnalité, qui ne sont pas spécifiques aux entrepreneurs, pourraient permettre de comprendre le comportement entrepreneurial. Par exemple, ce qui motive le succès dans d'autres professions pourrait également favoriser la réussite des entrepreneurs. Cela c'est important de le connaître⁴⁹» (Carsrud & Brännback, 2011, p. 10).

Aussi, afin de pouvoir mieux approcher le phénomène entrepreneurial, les chercheurs ont orienté leurs travaux sur les actions menées par l'entrepreneur espérant que celles-ci puissent leur permettre d'apporter des résultats plus significatifs et expliquer les déterminants de l'action entrepreneuriale.

3.2 Paradigme des faits : aspects cognitifs

Le paradigme des faits présente une réponse à la question «Quoi?» et permet d'identifier l'entrepreneur par son comportement dans une perspective externaliste. Il est une réponse aux limites du paradigme des traits entrepreneuriaux.

Il consiste à évaluer les compétences entrepreneuriales du créateur à partir des initiatives qu'il prend et de leurs effets (Toutain, 2006).

Pour le chercheur, il s'agit de porter son attention sur les décisions prises par l'entrepreneur en fonction de son projet et d'identifier les résultats issus de ces décisions. Dans l'approche

⁴⁹ Traduit par nos soins. Le texte original figure ci-dessous:

« When research on unique personality traits was unable to reliably differentiate managers from entrepreneurs and was abandoned, research unfortunately failed to realize that personality traits, though not unique to entrepreneurs, could still be a way to understand entrepreneurial behavior. For example, what drives success in other professions could also drive success among entrepreneurs. That itself is important to know” (Carsrud & Brännback, 2011, p. 10).

par les faits, le contexte de la prise de décisions, de l'action et de ses effets est au centre de l'étude.

Son objet concerne la rationalisation de l'action et porte sur la structure des organisations. Pour le chercheur, il s'agit d'une approche globale de la structuration des organisations. Elle prend en compte les facteurs de contingence, l'objectif de l'organisation, les relations de pouvoir. L'objectif est d'identifier l'impact des décisions prises par l'entrepreneur sur l'organisation au sens large. Les travaux de Mintzberg sont représentatifs de cette école.

Ces recherches font valoir l'importance de l'acquisition des connaissances dans le cadre de l'optimisation des actions. Krueger (2007) met en avant le processus cognitif qui permet aux individus, grâce à l'acquisition de nouvelles connaissances, de modifier, d'améliorer leurs comportements, ce qui génère des changements en termes d'organisation et de structuration de l'information reçue.

Toutefois, ces connaissances sont partitionnées selon les différents domaines (comptabilité, ressources humaines, marketing...) afin de faciliter l'acquisition des connaissances nécessaires à l'évolution de l'organisation.

Selon le modèle behavioriste, les croyances évoluent grâce à l'acquisition, l'apprentissage, la compréhension de faits nouveaux. Celles-ci mettent à jour ou remplacent les anciennes, un peu comme "*rechercher et remplacer*" dans un document de traitement de texte. Dans cette perspective, l'entrepreneuriat est envisagé de façon saucissonnée (Saporta et Verstraete, 2000) et apparaît comme un puzzle (Sarasvathy, 2008).

Les recherches en sciences cognitives nous laissent percevoir de façon de plus en plus claire que les attitudes et les traits de personnalité, loin d'être stables, évoluent au fil du temps et particulièrement pendant et après des événements importants de la vie, comme le précise Paturel (2005) (e.g., divorce, combat, dépression,...). Ces événements et leurs impacts jouent un rôle essentiel dans les intentions d'évolution des individus en termes de carrière et peuvent être générateurs de nouveaux comportements qui poussent à des changements importants,

« (une rupture de vie, une insatisfaction dans l'activité ou l'inactivité actuelle, une opportunité à saisir, un déplacement, une période de libre choix – selon le modèle de Liles, 1974, etc.). Plusieurs cas peuvent se présenter selon que l'individu : reste dans sa fonction présente et conserve son statut de salarié ; demeure pendant un temps dans sa situation avant de la quitter; abandonne son statut de salarié très vite une fois l'idée de créer ou reprendre bien ancrée dans sa tête ; pense qu'il s'agit de la seule possibilité de

résoudre un problème de chômage ou d'inactivité pesante en se mettant à son compte
(Paturel , 2005, p. 9).

3.3 Apports et limites de l'approche behavioriste selon ses perspectives internaliste et externaliste de l'entrepreneuriat

Les recherches des écoles psychologiques et comportementales ont permis de mieux appréhender l'entrepreneur par ses traits cognitifs et ses activités entrepreneuriales. Toutefois, ces approches séparent l'individu entrepreneur de son objet, l'activité entrepreneuriale.

Comme le rappelle Krueger (2007, p. 126), il ne suffit pas pour agir d'avoir les connaissances et les compétences nécessaires. Encore faut-il être à même d'identifier comment, quand et où nos connaissances et compétences peuvent être actionnées.

Ainsi, les caractéristiques propres à l'individu ne peuvent être suffisantes pour définir l'entrepreneur et son engagement entrepreneurial.

De même, ces paradigmes revêtent un grand danger au sens de Paturel (2007), car ils pourraient faire croire à l'universalité des parcours de réussite rapportés, considérés comme la règle alors que les statistiques en matière d'échecs ne sont guère encourageantes pour ceux qui veulent se lancer dans le domaine des affaires.

Les approches par les traits et les faits ont permis d'apporter des explications partielles du phénomène entrepreneurial. Elles sont cependant restées dans une approche duale du phénomène étudiant d'une part l'entrepreneur et d'autre part ses actions.

Afin de dépasser la dualité entre ses deux aspects, l'approche processuelle de l'entrepreneuriat s'est développée.

Elle doit permettre de concilier l'approche par les traits et faits. Elle est le lien entre les perspectives internaliste et externaliste.

4. VERS UN APPROFONDISSEMENT DU CADRE DE RECHERCHE EN ENTREPRENEURIAT OU L'IMPORTANCE DE L'ENVIRONNEMENT ET DE SES CHANGEMENTS

L'aspect structural de la recherche en entrepreneuriat renvoie aux différents travaux réalisés par les chercheurs du domaine afin d'obtenir une compréhension de l'action entrepreneuriale, mais également d'apporter des savoirs actionnables dans le monde de l'entrepreneuriat. Ils partent de l'essence même de l'action entrepreneuriale, l'opportunité d'affaires qui est le point d'ancrage du domaine, et mettent l'action de l'entrepreneur en perspective à travers le processus entrepreneurial identifié en tant que processus d'apprentissage entrepreneurial. L'action du néo-entrepreneur s'inscrit dans une trajectoire visant à la création de son activité et l'aspect organisationnel est également discuté. C'est ainsi au travers de la création de valeur ou mieux de l'obtention de valeur nouvelle ou existante (Paturel, 2011) que l'action entrepreneuriale prend tout son sens. L'analyse de la dialogique individu-obtention de valeur nouvelle ou existante permet d'identifier les natures de changements qui initient le projet entrepreneurial ou que celui-ci induit.

Nous allons ci-dessous apporter des éclaircissements sur ces différents items.

4.1 Paradigme de l'opportunité d'affaires

Le paradigme d'opportunité d'affaires s'inscrit indubitablement dans le cadre de l'économie de marché. La littérature américaine souligne cette caractéristique associée à l'entrepreneur et typique du système concurrentiel des économies libérales (contrairement aux économies administrées où c'est l'administration centrale qui planifie l'ordre économique de la nation).

La Commission des Communautés Européennes définit, dans le cadre de son « Livre vert », « L'Esprit d'entreprise en Europe » comme désignant « la détermination et l'aptitude de l'individu, isolé ou au sein d'une organisation, à identifier une opportunité et à la saisir pour produire une nouvelle valeur ou le succès économique » (COM, 2003, p. 5). Le paradigme d'opportunité est ainsi un principe non seulement admis par les autorités publiques, mais il est également identifié comme un aspect majeur de la dynamique entrepreneuriale.

Le paradigme de l'opportunité d'affaires renvoie à la fonction économique et au caractère rationnel des comportements entrepreneuriaux comme a pu le souligner Schumpeter (Théorie de l'évolution économique, 1935).

Simon (1976, p 131), cité par Béraud (2010, p. 5), met en avant le principe de :

« séparabilité dans le calcul économique de l'entrepreneur. Ce principe de séparabilité, qui isole les choix économiques des autres déterminants de l'activité humaine et qui fait de la théorie économique une théorie de l'action à part entière, découle de deux hypothèses fondamentales, que l'interprétation de Simon permet de résumer simplement ».

La première hypothèse est que l'acteur économique a un objectif spécifique, par exemple, la maximisation de l'utilité ou la maximisation du profit. La deuxième hypothèse est que l'acteur économique est ainsi « substantiellement rationnel », amenant l'auteur à conclure que « ces deux hypothèses libèrent l'économie de toute dépendance vis-à-vis de la psychologie » (Simon, 1976, p. 131).

4.1.1 Un paradigme relevant de l'analyse de l'école de pensée autrichienne

Comme nous l'avons précisé dans l'Introduction Générale au point 1.1.3, en tant qu'économistes, les penseurs de l'école autrichienne se distinguent par la réduction de leurs énoncés théoriques à l'action individuelle dans un contexte de marché (et non aux organisations agrégées de l'école néoclassique), ils ont comme ambition d'intégrer l'activité de l'homme réel du monde des affaires et de contribuer à concevoir le comportement des vrais entrepreneurs. Leur objectif est d'identifier la nature, l'existence et l'exploitation des opportunités de profit dans des contextes réels de marché en vue de présenter un point de vue empirique fondé sur le comportement entrepreneurial (Endres & Woods, 2006, p. 193).

Ngijol, (2013) dans l'article « Israel M. Kirzner : les opportunités au cœur de la dynamique entrepreneuriale », présente le concept d'opportunité tel que le définit Kirzner.

Selon lui, les concepts d'opportunité d'une part et de vigilance de l'entrepreneur d'autre part sont indissociables. « Les opportunités sont définies comme des occasions de gains inexploitées qui se trouvent potentiellement à portée de main de tout un chacun » (Ngijol,

2013, p. 3). Ainsi dans la pensée de Kirzner, être entrepreneur ne renvoie pas d'abord à un agent économique mais serait :

« une fonction que tous les agents peuvent activer (salariés, consommateurs) puisqu'il s'agit précisément de l'activité qui consiste à déceler des opportunités sur le marché grâce à la vigilance (Kirzner, 1973, p.12) » (Ngijol, 2013, p. 3).

Concernant les deux approches d'Alvarez et Barney (2007), cités par Ngijol (2013, p. 4), de la nature des opportunités, Kirzner prend une position qui lui permet de parvenir à une compréhension globale du fonctionnement des marchés. La première approche est celle de la théorie de la découverte selon laquelle les opportunités préexistent à leur découverte par l'entrepreneur vigilant et l'autre approche est celle d'un résultat issu d'une construction sociale. C'est ainsi que Kirzner opte pour une théorie de la découverte des opportunités⁵⁰ :

« l'entrepreneur [...] étant vigilant aux occasions qui existent déjà et qui attendent d'être remarquées. [...] doit être considéré comme répondant aux opportunités, plutôt que comme les créant ; comme capturant des occasions de profits, plutôt que comme les générant » (Kirzner, 1973, p.58).

Kirzner prend appui sur les travaux de Hayek (1937, 1947) et souligne qu'en tant que participant au marché, chaque individu dispose d'un savoir local idiosyncratique qu'il ne partage pas nécessairement avec les autres.

« C'est précisément cette dispersion de l'information qui place les acteurs économiques dans une situation d'ignorance relative (Kirzner, 1979 : 124). Celle-ci conduit ces mêmes acteurs économiques à commettre des erreurs de jugement, ce qui procure à certains des occasions de profit en tirant parti de ces erreurs de marché» (Ngijol, 2013, p. 4).

Cette « vigilance » de l'entrepreneur qui précède sa capacité à reconnaître les opportunités de marché inexploitées, est considérée comme un aspect entrepreneurial de son processus de

⁵⁰ Pour Kirzner, le concept économique d'équilibre des marchés doit ainsi évoluer vers une vision processuelle des marchés, car c'est dans ce contexte évolutif qu'il fait jouer à l'entrepreneur le rôle de correcteur des erreurs de marchés (Kirzner, 2009, p 147).

décision qui commence par l' « évaluation perspicace et sage des réalités (présentes et futures) » (Kirzner I. , 1980, p. 7).

Cette « vigilance » de l'entrepreneur est une caractéristique que l'on pourrait positionner à l'interface entre l'économie et les sciences du comportement. Elle est au cœur même de la pensée de l'école autrichienne. Elle est identifiée comme une capacité affirmée à identifier et discerner des opportunités lucratives sur le marché sans qu'il y ait recherche délibérée et planifiée (Endres & Woods, 2006, p. 194).

4.1.2 Le paradigme d'opportunité : l'ancrage du domaine de l'entrepreneuriat

L'approche du domaine de l'entrepreneuriat par les opportunités est présentée comme l'approche la plus récente de l'entrepreneuriat. Elle « vient du marketing à l'origine, [et] a pour but de répondre à des besoins non encore satisfaits totalement sur le marché quelles qu'en soient les raisons » ⁵¹ (Paturel, 2007, pp. 33-34).

Venkataraman (1997) et Shane et Venkataraman (2000) définissent le domaine de l'entrepreneuriat en tant qu'« analyse académique du comment, par qui et avec quels effets les opportunités sont découvertes, créées et exploitées, afin de mettre sur le marché de nouveaux biens et services » Venkataraman (1997), cité par Shane et Venkataraman (2000, p. 218) souligne clairement le rôle central des opportunités dans la compréhension du phénomène entrepreneurial.

Ainsi, le domaine de l'entrepreneuriat,

« par voie de conséquence, ...implique l'étude des sources d'opportunités ; les processus de découverte, l'évaluation et l'exploitation des opportunités ; ainsi que des caractéristiques des individus qui les découvrent, les évaluent et les exploitent » (Shane et Venkataraman, 2000, p. 218).

Ils définissent leur approche par différence avec l'approche économique de l'équilibre de Kihlstrom et Laffont (1979) et de l'approche en psychologie sociale de McClelland (1961).

⁵¹ « Dans tous les cas, l'entrepreneuriat revient à organiser de façon originale, nouvelle, si possible difficilement imitable et peu substituable, des ressources possédées, en vue de saisir une opportunité d'affaires » (Paturel R. , 2007, p. 34).

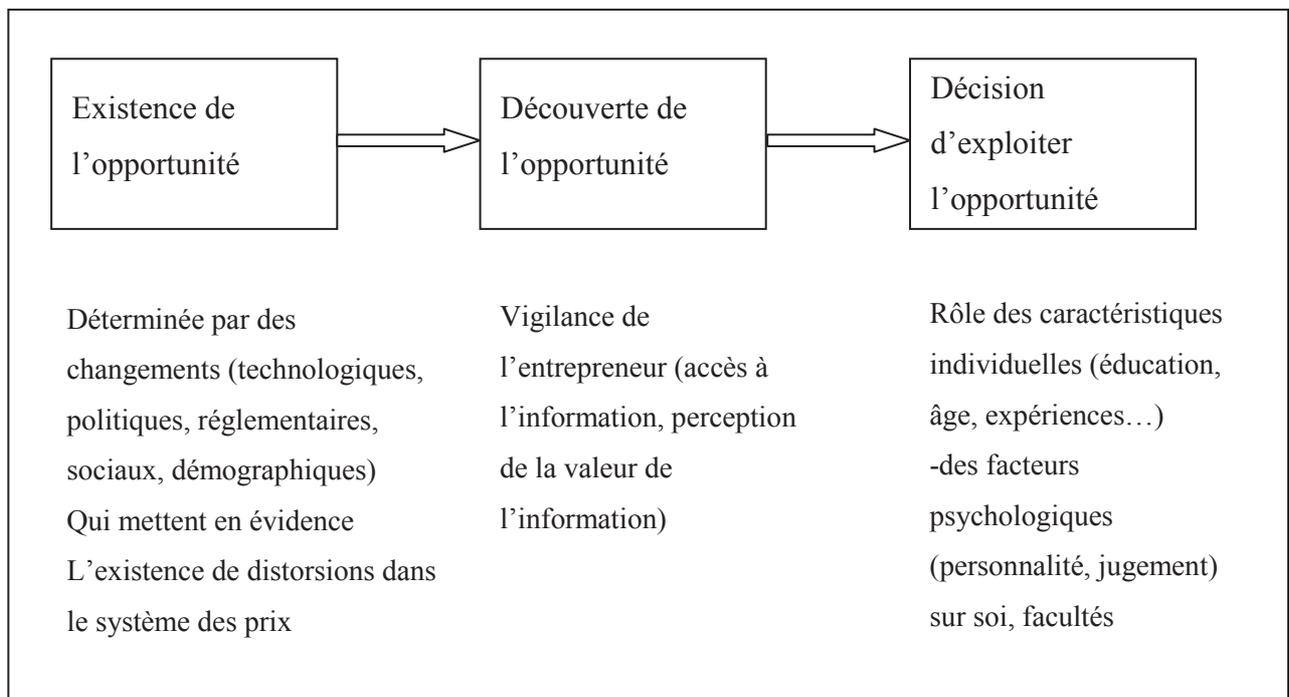
De même qu'il n'existe pas d'entrepreneur moyen, le comportement entrepreneurial est transitoire⁵². Leurs travaux pionniers se revendiquent explicitement d'un ancrage théorique qui est celui du cadre d'analyse proposé par Kirzner (Ngijol, 2013).

A la suite de Simon (1986, p. S211), les chercheurs en entrepreneuriat acceptent l'idée que la connaissance et la puissance de calcul du décideur soient très limitées. En ce sens, il est nécessaire de faire la distinction entre le monde réel et la perception qu'a l'acteur de celui-ci de même que de son raisonnement à son sujet.

Les entrepreneurs sont identifiés comme des individus non optimiseurs qui construisent et utilisent des heuristiques, constructions des représentations mentales, relatives aux opportunités de marché, opportunités non encore saisies ou identifiées par d'autres participants du marché.

Sarasvathy et Venkataraman, dans leur article de 2011, vont encore plus loin et soulignent que le domaine de la recherche entrepreneuriale tend actuellement à considérer la notion d'opportunité comme le construit central (Sarasvathy & Venkataraman, 2011, p. 118) et de mettre en évidence la spécificité des entrepreneurs en cela qu'ils « reconnaissent, trouvent et créent les opportunités ».

Figure 14 : Modèle conceptuel de l'opportunité d'après Ngijol adapté de Schane (2000, p 453)



⁵² Ils citent les travaux de Carroll et Mosakowski (1987) : The career dynamics of self-employment, *Administrative Science Quarterly*, vol 32 p570-589.

Le domaine de l'entrepreneuriat est défini comme « l'examen approfondi de comment, par qui et avec quels résultats sont découvertes, évaluées et exploitées les opportunités de création de futurs biens et services» (Shane & Venkataraman, 2000, p. 218).

4.2 *Paradigme du processus entrepreneurial*

La Commission Européenne, dans son « Livre vert », souligne que « L'esprit d'entreprise désigne un état d'esprit ainsi que le processus de création et de développement de l'activité économique par la combinaison de la prise de risque, de la créativité et/ou de l'innovation et d'une saine gestion, dans une organisation nouvelle ou existante » (COM, 2003, p. 6).

Cette définition fait écho au monde de la recherche en entrepreneuriat qui, depuis la mise en question des perspectives behavioristes internalistes et externalistes, oriente ses travaux sur une vision processuelle du phénomène entrepreneurial.

En termes de définition, Van de Ven (1992, p. 169) suggère trois façons de définir la notion de processus. Celle-ci peut être :

«(1) une logique qui explique une relation causale entre des variables dépendantes et indépendantes, (2) une catégorie de concepts ou de variables qui renvoie aux actions individuelles ou organisationnelles, et (3) une séquence d'événements qui décrivent la façon dont les choses évoluent dans le temps ».

Dans la première définition, le processus en lui-même n'est pas observé ; dans la deuxième, on ne cherche pas à comprendre comment le changement se produit au cours du temps, mais s'il se produit sur des variables qui opérationnalisent le phénomène étudié. Dans le troisième sens du terme processus, le phénomène est inscrit dans une perspective de développement chronologique, c'est-à-dire suivant les séquences d'événements, d'activités et d'étapes qui ont un impact sur sa dynamique d'évolution.

Finalement, ce sont moins les psychologues que les chercheurs en entrepreneuriat qui vont s'emparer de cette perspective qui consiste concrètement à basculer dans le troisième sens que Van de Ven donne au concept de processus.

Plus précisément, dans cette acception, un processus est vu comme « une séquence d'événements individuels et collectifs, d'actions et d'activités qui se déroulent au cours du temps dans le cadre d'un contexte donné » (Pettigrew, 1997, p 338). Une telle perspective conduit à mettre en valeur le processus d'élucidation dans un souci de développement chronologique (Pettigrew, 1997). Cela signifie être en mesure d'identifier les séquences d'événements, d'activités et d'étapes qui conduisent à la découverte de l'opportunité, puis à sa mise en oeuvre. Une telle posture, qui part du point de vue de l'entrepreneur, conduit à accepter l'idée selon laquelle l'opportunité n'est plus donnée, mais construite. Cette approche renvoie aux travaux d'Alvarez et Barney (2007), cités par (Ngijol, 2013, p. 4), qui abordent la notion d'opportunité comme étant soit une donnée découverte par l'entrepreneur vigilant, soit résultant d'un construit social (voir ci-dessus, Partie I, Chapitre 2 – 4.1.1).

Ainsi, depuis le début des années 90, l'acte entrepreneurial et, plus généralement, l'entrepreneuriat sont analysés au travers d'une approche fondée sur les processus utilisés surtout dans le domaine des sciences de gestion, de l'action ou dans les théories des organisations (Gartner, 1985,1988). Dans ce cadre, l'entrepreneuriat est un phénomène qui consiste à créer et organiser de nouvelles activités. Bygrave et Hofer (1991, p.14) précisent que « Le processus entrepreneurial concerne toutes les fonctions, activités et actions associées à la perception d'opportunités et à la création d'organisations pour les poursuivre⁵³ ».

Parmi les premières définitions du processus entrepreneurial, figure celle de Shane et Venkataraman (2000). Ils voient le processus entrepreneurial comme le processus de création d'une nouvelle organisation (à partir de la découverte d'opportunité, son évaluation et son exploitation), qui peut participer à la création de valeur économique (entrepreneuriat classique) ou être en dehors du domaine économique (telles que l'entrepreneuriat social/ à but non lucratif et l'entrepreneuriat public). Ainsi, l'entrepreneuriat concerne les processus de la jeune entreprise avant que la structure organisationnelle soit « stable » et établie (Gartner et al., 1992).

La définition de Gartner (1993) va également dans ce sens : « L'entrepreneuriat est un processus d'organisation qui conduit à la création d'une nouvelle organisation ». Hjorth et Johannisson (2003) considèrent l'entrepreneuriat comme « un processus dans lequel des

⁵³ « The entrepreneurial process involves all the functions, activities and actions associated with the perceiving of opportunities and the creation of organisations to pursue them ».

ressources, indépendantes à l'origine, sont réorganisées d'une nouvelle façon pour saisir une occasion d'affaires ».

Dimo Dimov, dans son article « Nascent Entrepreneurs and Venture Emergence: Opportunity Confidence, Human Capital, and Early Planning » (2010), s'il rappelle l'importance de l'opportunité d'affaires dans la création d'une entreprise, souligne également l'interaction des différents paradigmes dans l'acte entrepreneurial. Il insiste sur l'importance du processus entrepreneurial global dans la réalisation de l'acte entrepreneurial et plus particulièrement dans le cas des entrepreneurs « naissants ».

Se référant aux travaux de Davidsson et al. (2003) dans le domaine de l'entrepreneuriat, il attire l'attention sur le caractère prospectif, subjectif et incertain des opportunités. Il remarque que les opportunités ne peuvent être séparées de l'individu qui les saisit s'appuyant sur les travaux de (Companys et McMullen, 2007 ; Dimov, 2007 ; Klein, 2008) et qu'elles sont liées à des croyances individuelles sur ce qui est possible, probable et souhaitable dans un espace de marché donné (McMullen et Shepherd, 2006 ; Shepherd et al., 2007).

« En ce sens, l'opportunité est continuellement réévaluée par le néo-entrepreneur à la lumière des actions et de leurs résultats. Par conséquent, cette référence à l'opportunité pour le néo-entrepreneur représente un jugement continu et évolutif qui est une partie indélébile du processus entrepreneurial et, à ce titre, doit être articulé explicitement en elle » ⁵⁴ (Dimov, 2010, p. 1124).

Au niveau du processus de création d'affaires, quatre phases sont souvent mentionnées. La première phase concerne le développement d'une intention de mettre sur pied une entreprise (Shapiro et Sokol, 1982 ; Krueger et al., 2000). Dans la deuxième phase une occasion entrepreneuriale est identifiée et un concept d'affaires est développé. Dans la troisième phase, les ressources sont rassemblées et l'organisation est créée. Dans la phase finale, l'organisation commence à échanger avec le marché.

⁵⁴Trafuit par nos soins. Le texte original est le suivant: « In this sense, an opportunity is continuously re-evaluated in the light of the nascent entrepreneur's actions and their outcomes. Therefore, its appeal to the nascent entrepreneur represents a continuous and evolving judgment that is an indelible part of the entrepreneurial process and, as such, needs to be explicitly articulated in it » (Dimov, Nascent Entrepreneurs and Venture Emergence: Opportunity Confidence, Human Capital, and Early Planning, 2010, p. 1124).

Dans ce cadre, l'esprit d'entreprise naissant est considéré (défini) comme étant la poursuite active de la création d'une organisation (phases deux et trois) ; les critères nécessaires pour délimiter l'esprit d'entreprise naissant vont de la première phase (entrepreneur potentiel) à la quatrième phase (commencement (début) de l'entrepreneur).

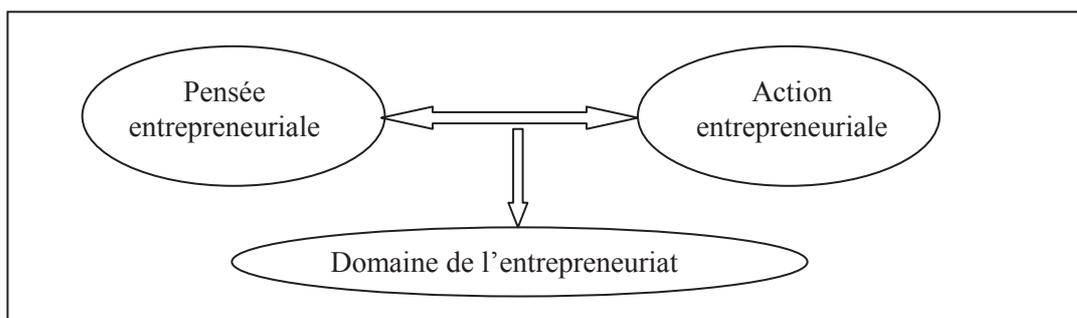
Souvent, ce paradigme fait appel à la notion d'engagement entrepreneurial qui relève de l'intention entrepreneuriale, dans le processus de création d'entreprises. Cependant, l'intention est insuffisante pour entreprendre. C'est la décision qui fait foi et qui représente le maillon indispensable entre l'intention de créer et l'acte de création comme le rappellent Hernandez et Marco (2006).

La modélisation diachronique du processus de création d'entreprises de (Bruyat, 1993) a fait de l'engagement une phase déterminante du processus entrepreneurial.

En France, Paturel (2007, p. 34) note que l'approche processuelle «semble être une tendance mobilisant de plus en plus la recherche doctorale d'après les analyses disponibles (Paturel, 2006). Les articles de Christian Bourion (2007), Christophe Schmitt et Mohamed Bayad (2007) se situent dans cette approche ».

Dans son article sur les « représentations entrepreneuriales », Filion (2008, p. 39) insiste sur la nécessaire compréhension du lien entre la pensée entrepreneuriale et l'action entrepreneuriale dans la production de connaissances en entrepreneuriat. Il souligne (p. 38) : « Le cœur de l'entrepreneuriat réside dans l'étude et une meilleure compréhension de l'acte entrepreneurial. Parmi les éléments clés qui expliquent cet acte réside la pensée de l'acteur entrepreneurial ».

Figure 15 : Étude de la relation entre la pensée et l'action entrepreneuriale comme fondements disciplinaires de l'entrepreneuriat adapté de Filion 2007 p 39



Il rappelle que l'acteur entrepreneur est d'abord entreprenant et inscrit sa démarche dans la préparation de son action entrepreneuriale (Filion, 2008, p. 35). Il s'inscrit donc dans une démarche processuelle au sens de Shane et Venkataraman (2000).

L'approche par les processus permet une analyse et une description des différentes étapes de la création/reprise d'une entreprise. Les travaux menés selon cet angle permettent d'identifier les points sensibles de la création/reprise d'une entreprise. Ils apportent des propositions pour permettre à l'entrepreneur de trouver les meilleures solutions, selon ses spécificités, pour mener à bien son processus entrepreneurial de l'intention de créer ou reprendre à la mise en œuvre de l'activité.

Le processus entrepreneurial serait donc un processus d'apprentissage dynamique, additif et cumulatif des différentes compétences entrepreneuriales dont l'importance relative varierait significativement d'une phase à l'autre.

Aussi nous faut-il préciser cette notion d'apprentissage appliqué à la sphère entrepreneuriale.

4.3 Le processus d'apprentissage entrepreneurial

Selon la norme ISO 9000 version 2000 un processus se définit comme étant un « ensemble d'activités corrélées ou interactives qui transforme des éléments d'entrée en éléments de sortie » et « Les éléments d'entrées d'un processus sont généralement les éléments de sorties d'autres processus. Les processus d'une organisation sont généralement planifiés et mis en œuvre dans des conditions maîtrisées afin d'apporter une valeur ajoutée ».

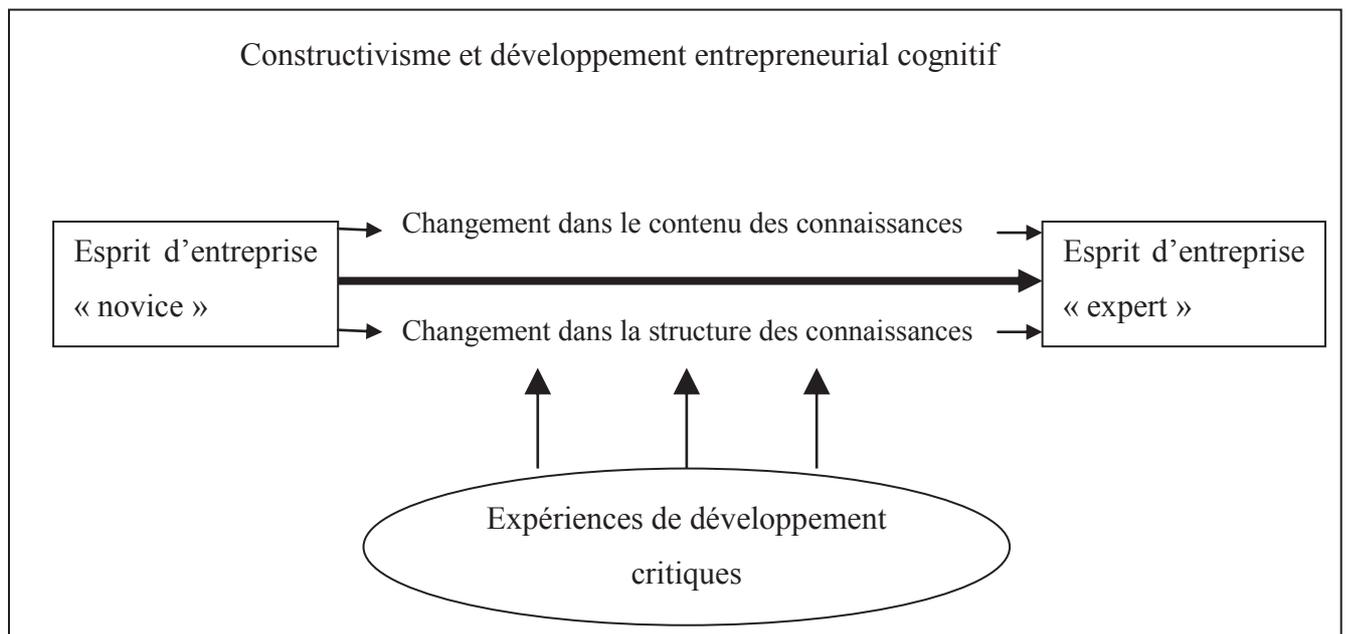
Le terme « apprentissage » est défini comme suit :

« Ensemble des processus de mémorisation mis en œuvre par l'animal ou l'homme pour élaborer ou modifier les schèmes comportementaux spécifiques sous l'influence de son environnement et de son expérience » (Larousse, 2012).

Krueger, repositionnant le processus d'apprentissage dans le contexte entrepreneurial, cite Epictète : « l'expérience, ce n'est pas ce qui vous arrive mais ce que vous faites de ce qui vous est arrivé » (Krueger, 2007, p. 129).

D'un point de vue cognitif il semble donc nécessaire d'identifier comment les entrepreneurs apprennent à penser de façon entrepreneuriale, comment ils apprennent à structurer leurs pensées de façon entrepreneuriale et comment ils apprennent à structurer leurs connaissances que ce soit de façon tacite ou par tout autre type de processus « Nous devons donc examiner comment les individus traitent leur expérience. Que l'expérience ait été positive ou négative » (Krueger, 2007, p. 129). Il schématise le processus comme suit.

Figure 16 : Le processus d'apprentissage entrepreneurial d'après (Krueger, 2007, p. 124)



Dimov (2010, p. 1126) note que c'est en avançant dans la mise en œuvre de son idée entrepreneuriale que l'entrepreneur « naissant », en fonction des informations collectées, va poursuivre ou interrompre son processus de création/reprise. La manière de procéder est une question de jugement, de réévaluation de l'opportunité à la lumière des diverses actions menées et de leurs résultats repositionnés dans leurs contextes (Dimov, 2010, p. 1143).

« L'entrepreneuriat est désormais reconnu comme une aptitude de base qui peut être acquise dans le cadre de l'apprentissage tout au long de la vie » (Erkki Liikanen, cité par Tran Van Trang (2010, p. 23).

Ainsi, dans le cadre d'un processus d'apprentissage entrepreneurial, il faut considérer la manière dont les individus intègrent et utilisent leurs expériences, que celles-ci soient positives ou négatives.

L'individu entreprenant s'inscrit dans un processus qui le conduit vers l'action entrepreneuriale à travers l'expérimentation de diverses situations qui, progressivement, l'amènent vers l'obtention de son objectif.

Toutefois cette vision processuelle souvent envisagée dans le cadre des principes de causalité est, comme nous allons le voir ci-dessous, questionnée par le principe d'effectuation.

4.4 La dimension effectuale du processus

4.4.1 Vers une interrogation du principe de causalité

Les recherches menées sur les principes de causalité et d'effectuation s'inscrivent dans la lignée de l'article de Sarasvathy (2001) « Causation and effectuation : Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency ».

Sarasvathy (2001, p. 260) émet la proposition que la prise en compte de la théorie de l'effectuation en économie peut servir à la promotion de l'activité entrepreneuriale (que ce soit en matière de création de nouvelles entreprises ou au niveau de sociétés existantes).

Elle argumente que sa prise en compte peut être utile pour stimuler l'innovation, la productivité et la croissance de l'économie. Elle appuie ses arguments sur le contexte économique de marchés ouverts et donne de nombreux exemples⁵⁵ d'entreprises florissantes créées selon ce principe aux Etats-Unis. Pour appuyer son argumentation, elle rappelle que plus de la moitié des entreprises américaines sur la liste des 500 de « Fortune » n'existaient pas il y a à peine quinze ans⁵⁶.

Selon Keneth Arrow, cité par Sarasvathy (2001, p. 259), cette approche est une modélisation du marché selon un processus stochastique. Ainsi, dans l'approche effectuale, il est supposé que la création d'entreprises et la création de marchés sont des processus indépendants. Plus

⁵⁵ Sarasvathy (2001). Suite à une recherche empirique menée auprès de 27 « experts » entrepreneurs elle démontre que les entrepreneurs pensent d'une manière différente des modèles traditionnels rationnels qui dominent dans la littérature (modèle de causalité), qui considèrent que toute action est le résultat d'une planification préalable. En réalité, la logique de prise de décision des grands entrepreneurs se fait en l'absence de toute structure. Elle est le résultat d'une interaction avec les membres de son réseau et des nouvelles rencontres.

⁵⁶ Ne disposant pas des chiffres français, nous avons simplement remarqué que plus de 50% des entreprises cotées sur le CAC40 l'étaient il y a quinze ans (source : @bnains, 2014).

précisément, ceci suppose que les marchés existent simultanément ou sont latents et que les marchés déterminent, via un processus stochastique donc aléatoire et imprévisible, quelles entreprises survivent et quelles sont celles qui échouent.

La théorie se base sur des données de la National Venture Capital Association qui suggèrent que le taux de réussite attendu pour les nouvelles entreprises est très faible (estimé à moins de deux sur dix).

Dans cette optique, la quête pour réduire le taux d'échec est l'un des objectifs de la recherche en entrepreneuriat. La méthode prédominante identifiée au travers de la littérature consiste à tenter de relier la performance d'une entreprise à une variété de facteurs, tels que le rôle de l'innovation (newness dans le texte de Sarasvathy), l'esprit d'entreprise, etc. Les résultats, en utilisant cet axe de recherche, sont au mieux mitigés (Lumpkin et Dess , 1996 ; Henderson, 1999). La théorie de l'effectuation suggère comme nous allons le décliner ci-dessous une autre approche.

4.4.2 Du coût de l'échec à l'identification des choix possibles

Partant du constat que la probabilité de défaillance des nouvelles entreprises ne peut être réduite simplement⁵⁷, les chercheurs s'intéressent aux coûts de l'échec, car ceux-ci présentent des aspects plus mesurables.

Dans cette approche, Sarah Sarasvathy (2001, 2008) indique que, dans la logique d'effectuation, les entrepreneurs commencent par identifier les moyens dont ils disposent ; ensuite, ils évaluent en quoi ces derniers peuvent être utiles pour atteindre leur objectif ; ils prennent conscience de leurs limites (liées à la rareté des ressources ou à l'environnement) ; et, enfin, leurs critères de choix entre les différentes options possibles prennent en compte ce qu'ils sont prêts à perdre ou les risques qu'ils sont prêts à prendre pour atteindre leur objectif. « Les effectuateurs ne cherchent pas à éviter l'échec ; ils cherchent à faire du succès une réalité » (Sarasvathy, 2008, p.17).

⁵⁷ La probabilité de défaillance dépend d'une variété importante de facteurs qui interagissent à partir des caractéristiques propres à chaque entrepreneur, et à l'évolution des conditions de son environnement microéconomique comme macroéconomique. Il doit faire face à des événements qui peuvent aller d'un contexte météorologique changeant à l'évolution de paramètres politico-économiques et sociétaux.

Dans ce cadre, comme l'effectuation n'implique pas de planification élaborée et donc d'anticipation de coûts, mais participe à la réduction des incertitudes, Sarasvathy émet l'hypothèse que l'utilisation du modèle d'effectuation peut jouer un rôle d'un point de vue économique.

Les entreprises encore au stade de projet ou les très jeunes entreprises créées via des processus d'effectuation, si elles échouent, échoueront au début et / ou à des niveaux d'investissement inférieurs à celles créées par les processus de causalité. Les processus d'effectuation permettent à l'économie d'expérimenter un nombre plus important d'idées à des coûts moindres.

4.4.2.1 Des processus « acteur dépendant »

Les processus de causalité ont un effet particulier en ce sens qu'ils prennent comme donnée et se concentrent « sur le choix entre les moyens permettant de créer un effet préalablement identifié ».

Les processus d'effectuation sont, eux des processus « acteur dépendant ». Ils partent d'un ensemble de moyens donnés et se concentrent sur le choix entre les effets possibles qui sont ainsi créés.

Selon Sarasvathy les processus de causalité sont excellents pour exploiter la connaissance en environnement incertain.

La nature abonde en événements particuliers liés à des causes ordinaires qui sont analysés et compris. Par conséquent, les processus de causalité sont excellents lorsqu'il s'agit de phénomènes naturels.

Cependant, comme le note Sarasvathy, la vie humaine produit de nombreuses éventualités qui ne peuvent pas facilement être analysées et prédites, ni saisies et exploitées. En conséquence, les processus d'effectuation sont beaucoup plus fréquents et bien plus utilisés et utiles dans la compréhension et le traitement des sphères de l'activité humaine.

Cela est particulièrement vrai lorsqu'il s'agit de contextes incertains, de phénomènes et de problèmes d'existence.

Sarasvathy souligne qu'un examen de l'état de la recherche relative aux décisions portant sur les incertitudes face à l'avenir (même si la recherche porte principalement sur des processus de causalité) devrait être utile afin de permettre une délimitation dans l'espace des processus d'effectuation.

4.4.2.2 Comment une idée se transforme en entreprise

Le processus d'effectuation proposé par Sarah Sarasvathy s'inscrit dans une approche de compréhension pas à pas de l'individu, de son intention entrepreneuriale et de sa réalisation entrepreneuriale.

La démarche suivie par Sarah Sarasvathy met en lumière une approche qui s'inscrit dans une interaction permanente de l'individu « entrepreneur » avec sa réalité (et prend en compte qui il est (et donc son antériorité, son parcours, son environnement : amis, famille) et ce qu'il souhaite devenir ou faire, et ce qu'il est prêt à perdre / à miser pour atteindre un objectif/son objectif).

Afin de pouvoir atteindre cet objectif, l'individu entrepreneur adapte continuellement sa trajectoire en fonction des obstacles rencontrés ou, au contraire, des ouvertures possibles qui se présentent.

Ainsi, le projet entrepreneurial se construit sans cesse par une adaptation continue de l'objet « entreprise » et de son organisation (interaction interne /externe) avec les différentes parties prenantes. Le moteur du projet, son activateur, c'est l'entrepreneur.

La dynamique entrepreneuriale s'inscrit en ce sens dans une adaptation perpétuelle du construit entrepreneurial.

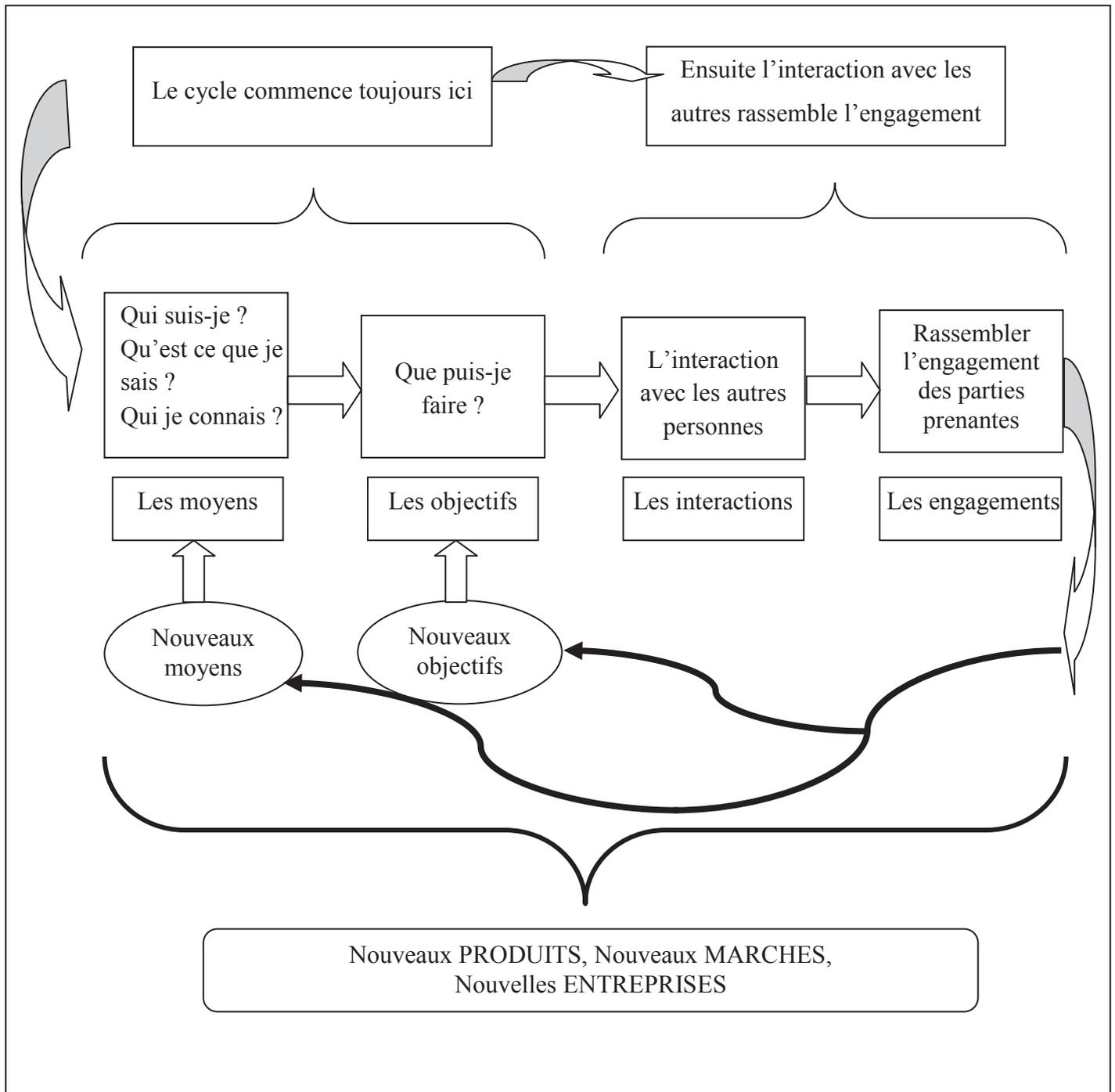
4.4.2.3 Une approche différente de l'approche managériale de l'entrepreneuriat : un projet adaptatif co-construit

Cette perception de l'entrepreneuriat est différente de la vision managériale. En effet, l'approche managériale au départ nécessite la mise en place d'outils qui vont permettre d'inscrire l'action entrepreneuriale dans un tracé logique préétabli (tracé qui ne permet que des marges d'erreur limitées) tels la formalisation et le suivi du business plan.

Dans le processus d'effectuation, l'entrepreneur a une vision informelle mal définie de l'objectif qu'il souhaite atteindre... mais il a un objectif à partir duquel il inscrit ses actions dans une certaine logique projet, mais avec un projet adaptatif co-construit par l'entrepreneur, mais également son entourage, son environnement proche (famille et amis, ses relations et partenaires, le territoire et ses acteurs, sa dynamique économique).

Selon Sarasvathy (2001, p. 262), l'entrepreneur effectuateur est un acteur imaginatif qui saisit les éventuelles opportunités et exploite tous moyens à sa disposition pour répondre à diverses aspirations actuelles et futures. Ces aspirations sont pour bon nombre issues et créées par le processus même de prise de décisions économiques et ne sont donc pas données a priori.

Figure 17 : Processus d'effectuation adapté de Sarasvathy (2011) (traduction par nos soins)



C'est ainsi que, dans le modèle de l'effectuation, l'imagination humaine et les aspirations humaines s'influencent mutuellement et se remodèlent tout comme le projet entrepreneurial lui-même. C'est pourquoi la cible du projet entrepreneurial défini en tant que but à atteindre, objet identifié et préétabli, est difficile voire impossible à définir.

La destination de même que les chemins pour y parvenir, sont souvent peu clairs y compris en termes de prise de décision économique. Or, quand les destinations ne sont pas claires, il n'y a pas d'objectifs pré-existants, et les cartes routières causales sont moins utiles que les échanges efficaces d'informations entre l'ensemble des parties prenantes impliquées dans le voyage entrepreneurial.

4.5 Paradigme de l'impulsion d'une organisation : vers une trivialité du concept

Parmi les chercheurs, c'est certainement Gartner qui représente le plus le paradigme de l'impulsion d'une organisation. Il défend l'idée que l'entrepreneuriat est d'abord un phénomène d'émergence organisationnelle. Ainsi, selon lui et les autres auteurs qui s'inscrivent dans ce paradigme, c'est la création d'organisations nouvelles qui permet de différencier les entrepreneurs des non-entrepreneurs. Ce sont les comportements liés à cette création organisationnelle qui différencient les entrepreneurs. (Gartner W. , 1989, p. 47) .

Dans son article, il rappelle que l'étude des comportements entrepreneuriaux n'est pas un sujet nouveau, de nombreux auteurs ayant tenté de répondre à la question "*How does an organization come into existence?*". Il cite Herbert et Link (1982), Shapero et Sokol (1982), Arthur Cole (1946, p. 3) qui a défini l'entrepreneur comme étant un agent économique, reprenant ainsi les travaux de Say (1816) (Gartner W. , 1989, p. 57).

Les travaux menés en termes d'identification de l'impulsion organisationnelle initiée par Gartner, ont essentiellement porté sur l'étude de ce que font les entrepreneurs et non plus, comme dans le cadre du paradigme des traits, sur qui ils sont.

Les recherches en entrepreneuriat sur cette thématique ont permis d'identifier qu'une spécificité des entrepreneurs est qu'« ils entreprennent des activités qui mènent à la création d'organisations » (Sarasvathy & Venkataraman, 2011, p. 117).

Concernant la taille de l'organisation créée et donc la question de l'intégration des créations d'entreprises, même modestes, dans le domaine de l'entrepreneuriat, Verstraete et Saporta (2006) soulignent que du fait des disparités des entrepreneurs et des dynamiques qui les animent ce sujet reste ouvert. Ils apportent, cependant, une réponse globalement positive à leur questionnement et intègrent quels que soient la raison de la création et le profil du

créateur (salarié, chômeur, bénéficiaire des revenus d'insertion, ...) toutes ces créations dans la dynamique entrepreneuriale.

Du fait de cette réponse nous pouvons reprendre à notre compte la remarque de Paturel démontrant la trivialité de ce paradigme dans l'acte de création d'entreprises ex nihilo (2007, p. 33), auteur qui a particulièrement axé ses travaux les plus récents sur l'approche de la notion de valeur créée par l'entrepreneur dans le cadre de la dialogique individu – création de valeur.

4.6 Du paradigme de l'innovation au paradigme de l'obtention d'une valeur nouvelle ou existante

Le paradigme de la création de valeur constitue une extension du paradigme de l'innovation adaptée au domaine de l'entrepreneuriat. Cette conception est celle avancée par Christian Bruyat dans sa thèse de doctorat (1993) réputée référence épistémologique en matière de modélisation de l'action entrepreneuriale.

C'est pourquoi nous allons rappeler les travaux réalisés sur le sujet, puis nous déclinons les avancées de la recherche en entrepreneuriat spécifiques à la notion de création de valeur.

4.6.1 Un paradigme de l'innovation rattaché à l'action de destruction créatrice de l'entrepreneur

C'est le paradigme le plus ancien qui doit son essence à l'économiste Joseph Schumpeter. Au sens de Schumpeter (Théorie de l'évolution économique, 1935), l'entrepreneur a un rôle particulier et indispensable dans l'évolution du système économique libéral. Il est très souvent à l'origine des innovations de rupture ; il crée des entreprises, des emplois et participe au renouvellement et à la restructuration du tissu économique. L'entrepreneur est l'innovateur qui engendre « la destruction créatrice ». Cette « destruction créatrice » est la résultante de nouveaux produits et business models qui sont lancés sur les marchés et qui remplacent les anciens. Ainsi, la destruction créatrice est à l'origine du dynamisme industriel et de la croissance à long terme.

Nombre de chercheurs se sont posé la question de l'innovation en matière de caractéristique entrepreneuriale spécifique. Shane et Venkataraman (2000) s'interrogent : « Pourquoi certains entrepreneurs sont plus innovants que d'autres ? ». Ils font remarquer que si cette question appartient certainement aux questions fondatrices de la recherche sur l'esprit d'entreprise les connaissances sur ce qui conduit à la création d'organisations innovantes et non imitatives restent encore limitées.

Un préambule à la réponse suppose que les entrepreneurs diffèrent en fonction du degré et du type de nouveauté qu'ils introduisent à l'économie. Cette approche, en lien avec la réflexion actuelle sur l'esprit d'entreprise, est susceptible d'être une base de consensus (Aldrich, 1999 ; Shane 2000 ; Davidsson, 2005; Cliff et al., 2006).

4.6.2 Innovation ou imitation : quelle place pour l'action créatrice de l'entrepreneur ?

Cependant, s'intéresser à cette question de l'innovation en termes d'entrepreneuriat est également accepter que ce caractère ne soit pas l'élément déterminant et identifier des critères objectifs d'un entrepreneuriat innovant.

Or, l'innovation est un concept subjectif. Selon l'observateur, une activité peut être considérée comme innovante ou non. De toute évidence, les critères d'innovation deviennent plus stricts lorsque l'on regarde rétrospectivement l'objet, le produit, la structure créée.

D'un point de vue économique, un processus, un produit, un service n'ont pas besoin d'être nouveaux pour avoir un impact économique.

Cette perspective du marché est également un point de vue pertinent pour l'individu lors de sa prise de décision à l'occasion du démarrage, puis de la poursuite de son activité.

Se poser la question de l'innovation nécessite de parler de l'aspect imitatif ou innovant de l'action entrepreneuriale, mais également ne doit pas omettre de prendre en compte la capacité de l'entrepreneur à évoluer dans un contexte incertain et risqué.

Koellinger (2008, p. 23), se questionnant sur les différences entre les projets entrepreneuriaux imitatifs ou innovants, s'appuie sur les travaux de Picot et al. (1989) et Aldrich (1999). Il définit les néo-entrepreneurs imitatifs comme des personnes qui tentent de démarrer une entreprise pour un segment de clientèle identifié et dont les routines, les compétences et les

offres ne varient que très peu, voire pas du tout, par rapport aux propositions déjà sur le marché dans ce secteur d'activité.

Les néo-entrepreneurs innovants, en revanche, tentent de démarrer des entreprises dont les routines, les compétences ou les offres varient sensiblement par rapport à celles des organisations existantes sur le marché qu'ils visent.

Concernant la position face au risque et à l'incertitude, il nous faut rappeler les caractéristiques intrinsèques de l'innovation. Par définition, l'innovation nécessite une nouveauté. Aussi, dans cette logique, les idées novatrices sont caractérisées par peu d'informations disponibles sur le comportement des clients, des concurrents potentiels ou "du comment faire fonctionner les choses". L'innovateur va à la conquête d'un territoire inconnu. Par conséquent, l'innovation implique une incertitude⁵⁸ comme le décrit Knight (1921) et un risque potentiel pour l'entrepreneur.

Par contre, les créations d'entreprises purement imitatives ont lieu sur des marchés établis sur lesquels la performance des concurrents et le comportement des clients peuvent être identifiés. L'imitation peut être déclenchée par un entrepreneur qui, observant ces données, découvre qu'une occasion de profit n'a pas encore été réalisée par d'autres acteurs du marché en raison de l'asymétrie d'information ou simplement l'ignorance. À l'extrême, cela peut impliquer un arbitrage sans risque (Kirzner, 1973).

Les entreprises imitatives peuvent présenter un certain degré de risque financier et technologique, ainsi qu'une incertitude quant à la réaction des concurrents lors de leur entrée sur le marché. Mais la principale différence est liée aux risques supplémentaires de la nouveauté et de la découverte. Ces aspects ont été étudiés par Gifford (1992), Hamilton et Harper (1994). Les aspects liés à la disponibilité des ressources financières ont été pensés par Evans et Leighton (1989), la tolérance individuelle à l'incertitude se retrouve chez Knight (1921) et les évaluations subjectives de l'innovation sont l'œuvre de Schade et Koellinger (2007).

La distinction fondamentale selon laquelle l'innovation est intrinsèquement plus risquée et incertaine que l'imitation, conduit immédiatement à la présomption que les entrepreneurs innovants devraient être plus enclins à accepter le risque et l'incertitude que les entrepreneurs d'imitation.

⁵⁸ Le risque se rapporte à un résultat non déterministe avec une distribution de probabilité connue, tandis que l'incertitude se réfère à un résultat non déterministe avec une distribution de probabilité inconnue

Shane (2001), Acs et al (2005), cités par Koellinger (2008) ont mis en évidence que de nouvelles connaissances ainsi que les possibilités technologiques générées par la R & D sont de nature à stimuler l'entrepreneuriat innovant. Ceci laisse présager que les pays ayant des niveaux élevés d'activité de R & D devraient générer plus d'opportunités entrepreneuriales innovantes et par conséquent, présenter des taux de prévalence plus élevés des entrepreneurs innovants.

Un autre élément en faveur de l'activité entrepreneuriale innovante est lié au système éducatif qui contribue à la production et à la diffusion de nouvelles connaissances dans une société. L'enseignement supérieur apporte un savoir dans les domaines des sciences et des techniques. La formation apprend à reconnaître, analyser et résoudre des problèmes complexes, ce qui conduit finalement à la création de nouvelles connaissances. Ainsi, la prévalence d'un système d'éducation très développé devrait également influencer positivement la création d'opportunités entrepreneuriales innovantes dans un pays.

Toutefois, jusqu'à présent, il reste difficile d'identifier une théorie, voire une vision commune, permettant de répondre aux questions de ce qu'est l'esprit d'entreprise, l'innovation, l'opportunité... (Acs et al., 2005 ; Davidsson, 2005; Koppl, 2007).

L'existence objective d'opportunités d'affaires en général, qu'elles soient innovantes ou imitatives, est influencée par des facteurs environnementaux tels que les changements dans la technologie, la politique, la réglementation, la démographie ou autres tendances dans la société, comme l'évolution de la culture, de la mode ou l'urbanisation (Shane et Venkataraman, 2000 ; Eckhardt et Shane, 2003 ; Shane, 2003).

Ces facteurs varient selon les pays et les industries. Les changements importants dans un ou plusieurs de ces facteurs sont susceptibles de générer des opportunités entrepreneuriales (Eckhardt et Shane, 2003). Acs et al. (2005) soulignent que la création d'opportunités d'affaires innovatrices est le résultat de la création de nouvelles connaissances. Ils soulignent que, dans les économies occidentales portées par les investissements en R & D des entreprises qui cherchent à améliorer leurs performances, la création de nouvelles connaissances est endogène au système économique.

Ils notent toutefois que tout ou partie de ces nouvelles connaissances générées par la R & D peut être également utilisée par d'autres entreprises et que les universités, les laboratoires de recherche et les chercheurs indépendants peuvent générer de nouvelles connaissances.

Par ailleurs, ils font valoir que l'existence des inefficiences du marché offre des opportunités pour de nouvelles entreprises imitatives. Tant que les marchés ne sont pas en équilibre, une simple imitation du comportement des autres acteurs du marché peut encore produire un bénéfice. En outre, les préférences individuelles, les coûts d'opportunité, les styles cognitifs et l'utilisation de certaines heuristiques de décision influent sur la probabilité qu'une personne ayant perçu une idée d'entreprise innovante décide réellement de l'exploiter.

La démarche de compréhension du processus d'innovation entrepreneuriale est appropriée, car elle oblige à répondre à deux des questions les plus pertinentes de la recherche en entrepreneuriat : d'où les opportunités d'affaires proviennent-elles ? Pourquoi certaines personnes sont plus susceptibles que les autres d'exploiter ces opportunités ? Les travaux réalisés suggèrent que ces questions peuvent être résolues par la combinaison d'un jugement et d'un cadrage de la décision sous l'angle de la créativité individuelle et des facteurs économiques qui contribuent à l'existence objective d'opportunités de profit.

Pour conclure, nous pouvons reprendre la définition d'Aldrich (1999) selon laquelle l'innovation serait l'introduction d'une nouvelle activité économique. Ceci intègre aussi bien l'introduction d'une innovation sur le marché que l'entrée par imitation sur le marché d'un concurrent.

Il faut souligner que l'acte de percevoir, développer et d'exploiter une opportunité reste un acte spécifique qui est inséparablement lié à des facteurs qui influencent les décisions individuelles et finalement rendent certaines personnes plus susceptibles que les autres à devenir des entrepreneurs innovants.

Les différences dans la distribution de ces facteurs individuels spécifiques (comme l'éducation, la confiance en soi et l'aversion au risque) sont susceptibles d'influencer la prévalence de l'activité entrepreneuriale innovante.

Enfin, poser la question « Pourquoi certains entrepreneurs sont plus innovants que d'autres ? » ne signifie pas que nous devrions valoriser les entrepreneurs innovants plus fortement que les entrepreneurs « imitateurs ». Au lieu de cela, il est important de noter que les entrepreneurs innovants et imitateurs jouent un rôle important dans l'économie comme le rappelle Schumpeter (1935), et génèrent une croissance économique de long terme et contribuent au développement économique et à la prospérité des nations.

L'innovation, porteuse d'idées nouvelles qu'il s'agisse d'offres de nouveaux biens ou services, mais également d'évolutions organisationnelles ou managériales, est perçue comme le véritable moteur de l'entrepreneuriat.

Charles-Pauvers, Shieb-Bienfait et Urbain, dans leur article « La compétence du créateur d'entreprise innovante : quelles interrogations ? », reprennent une définition de l'entrepreneur de Filion (1991) : « Un entrepreneur est une personne qui imagine, développe et réalise des visions » (Charles-Pauvers, Shieb-Bienfait, & Urbain, 2004, p. 324). Le caractère imaginatif et les capacités de développement et de réalisation de ses visions seraient des compétences spécifiques de l'entrepreneur, identifiées au travers de ses capacités à imaginer, développer et réaliser un business innovant.

Paturel reprenant ce paradigme de l'innovation rappelle que « dans le concept d'entrepreneur, figure clairement l'idée de projet, de nouveauté, d'innovation dans son sens le plus large » et, s'appuyant sur l'article de Schmitt et de Bayad (2007), souligne qu'un « dirigeant peut se contenter de gérer sans obligatoirement veiller à innover régulièrement. Par contre, s'il innove, il est entrepreneur ». De plus, selon lui, le caractère entrepreneurial et plus particulièrement la notion d'entrepreneur « persistant ou permanent impose une innovation elle aussi permanente de l'individu ou du groupe d'individus à la tête de l'organisation avec ses implications au niveau du changement que cela comporte pour la ou les personnes qui innovent » (Paturel, 2007, p. 31).

Ainsi, ne serait entrepreneur que celui qui s'inscrirait dans une démarche d'innovation permanente que ce soit en termes de proposition de produit ou d'adaptation de son organisation au marché tant d'un point de vue externe qu'interne. Cette approche interroge donc sur la notion de création de valeur attribuée à l'entrepreneur dans sa quête de profit (Schumpeter, 1935). Nous allons approfondir cet aspect ci-dessous.

4.6.3 Paradigme de la création de valeur ou de l'obtention de valeur nouvelle ou existante

Paturel pose la question de l'importance de la création de valeur nouvelle dans l'acte entrepreneurial (2005, p. 7).

« L'importance de la création de valeur nouvelle ... est liée à l'idée d'innovation prise au sens large, c'est-à-dire à une nouveauté géographique provenant non seulement d'un nouveau

produit au sens commercial du terme, mais aussi à toute activité nouvelle dans un espace donné, proposée par une organisation non obligatoirement à but lucratif ».

Alors que Christian Bruyat s'appuie sur la notion de création de valeur nouvelle et à son intensité pour définir l'action entrepreneuriale, Paturol, prenant en compte le cas de la reprise d'entreprise, élargit la définition à la préservation et à l'économie de gaspillage de valeur (2007, p. 35). En 2011, il revient sur le concept de création de valeur pour l'étendre une nouvelle fois. Dans son « Editorial pour une refonte du paradigme de la création de valeur », il intègre les paramètres d'une concurrence de plus en plus avérée au sein de nos économies locales.

Il prend en compte l'arrivée d'un nouvel acteur sur un segment de marché, et précise que la captation de valeur liée au transfert d'une part du marché vers le nouvel arrivant peut être considéré comme de la création de valeur nouvelle. Ceci est certes le cas pour les clients qui se sont tournés vers les nouvelles propositions de cet acteur. Ainsi, il admet que l'on puisse intégrer dans le concept de création de valeur le résultat d' « un avantage concurrentiel exploité [qui] offre une meilleure satisfaction du besoin d'un pan entier de clientèle » et de citer l'exemple de services de proximités qui offrent à la clientèle des propositions qui auparavant nécessitaient des déplacements.

Nous pourrions dans ce cadre également donner le cas de la société « Free » qui, en tant que nouvel opérateur télécom sur le marché français, a bougé les lignes de la concurrence des opérateurs traditionnels Bouygues, Orange et SFR. D'un point de vue plus macro-économique, c'est également le cas des entreprises installées dans des pays où la main-d'œuvre est peu chère et qui proposent sur les marchés occidentaux des produits dont le coût moindre attire les consommateurs. Sur les marchés où la concurrence leur est ouverte, ils obtiennent des parts considérables. Leur proposition permet aux consommateurs qui choisissent leurs produits d'augmenter proportionnellement leur pouvoir d'achat, ce qui explique ce comportement. Ces entreprises sont créatrices de valeur pour les agents économiques identifiés comme « consommateurs ». Selon les cas, différentes parties prenantes peuvent bénéficier de cette création de valeur ou de cette captation de valeur existante, les salariés (qui trouvent ou conservent un emploi), les partenaires (qui en réseaux, pourront offrir une proposition à des conditions intéressantes pour le marché), les collectivités locales (qui conservent ou augmentent le dynamisme économique de leur territoire et son attractivité entrepreneuriale), l'Etat (qui collecte une part de la valeur créée), les banquiers et les assureurs (qui garantissent l'activité économique et financière de l'entrepreneur).

La création de valeur concerne bien évidemment l'entrepreneur qui a saisi une opportunité pour en tirer profit. C'est pourquoi un indicateur de la création de valeur est également la réussite de la création d'activité. Celle-ci peut être mesurée par la durée de vie de l'entreprise créée et l'importance des gains obtenus par l'entrepreneur grâce à son travail non-salarié relativement à ceux qu'ils auraient autrement perçus à partir d'un emploi salarié⁵⁹.

« Dans tous ces cas, il n'est pas obligatoire que la nouvelle valeur créée constitue un progrès pour la Société » nous dit Paturel (2005, p. 8) faisant valoir les situations liées aux déséconomies externes et les différentes situations de la substitution d'une production à une autre.

Au-delà de l'importance de la création de valeur, l'action entrepreneuriale se mesure également au moyen du changement qu'opère l'entrepreneur.

4.7 De l'importance du changement et de son acception

La notion d'obtention de valeur nouvelle ou existante fait non seulement référence au changement généré par l'action du créateur d'entreprise sur son environnement, mais aussi à la dynamique de changement dans laquelle il se situe d'un point de vue personnel.

4.7.1 Un paramètre de la diversité et de l'intensité de l'action entrepreneuriale

Bruyat (1993) inscrit l'action entrepreneuriale comme faisant référence à un changement ou à quelque chose en train de se faire, à un temps créateur. C'est ainsi la notion de changement qui complète le sens de l'action entrepreneuriale et en fait sa diversité. Pour Bruyat, la création d'une entreprise s'inscrit dans un processus qui est en réalité un processus de changement dont l'acteur est l'entrepreneur (2001, p. 32). Christian Bruyat la définit comme

⁵⁹ Les études qui utilisent des données agrégées montrent, en général, une forte association entre les taux d'auto-emploi et le différentiel de revenu avec un emploi salarié. L'écart de revenu d'un emploi à une autre forme d'emploi est toutefois difficile à mesurer, en raison des différentes façons dont les frais professionnels sont considérés au niveau de l'impôt. De même, certains revenus du travail indépendant ne sont pas enregistrés par les travailleurs, et représentent une activité économique informelle et donc difficilement calculable (Henley, 2005).

suit : « l'individu est une condition nécessaire pour la création de valeur, il en détermine les modalités de production, l'ampleur... Il en est l'acteur principal » (Bruyat, 1993).

Paturel (2005, p. 12) complète cette définition de l'action entrepreneuriale en précisant que c'est

« la relation entre le changement plus ou moins fort [pour le créateur ou le repreneur] et l'apport plus ou moins intense d'obtention de valeur existante ou nouvelle qui caractérise vraiment le champ de l'entrepreneuriat » (Paturel, 2007, p. 41 et Paturel, 2011, p. 21).

Il met en évidence l'importance des changements que le processus entrepreneurial opère sur l'individu lui-même, qu'il soit entrepreneur ou futur entrepreneur.

Cette notion de changement pour l'individu est, selon Paturel, une combinaison de plusieurs natures de modifications dont l'intensité est mesurable sur au moins cinq axes que sont le statut, la fonction, le métier, l'organisation, la localisation géographique (2011, p. 17).

Ces cinq déclinaisons du changement doivent être analysées et mesurées afin que le créateur puisse mieux les appréhender relativement à son action entrepreneuriale et ainsi les inscrire dans la dynamique qu'il met en œuvre.

4.7.2 Les quatre théories à la base du changement

Lorsque l'on parle de changement, on ne peut échapper à la référence à Van de Ven et Poole (1995) qui présentent les quatre théories de base explicatives des processus de changement organisationnel, que sont le cycle de vie, la téléologie, la dialectique et l'évolution. Précisant la notion de changement, ils notent :

« Le développement est un processus de changement (une progression d'événements de changement qui se déroulent sur la durée de l'existence d'une entité, de l'initiation ou l'apparition de l'entité à sa fin ou sa résiliation)⁶⁰ » (p 512).

Ils poursuivent leur article par une définition de chaque processus de changement organisationnel et relativement à la théorie dialectique, ils précisent qu'elle commence avec

⁶⁰ Traduit par nous. Le texte original est le suivant " Development is a change process (i.e., a progression of change events that unfold during the duration of an entity's existence from the initiation or onset of the entity to its end or termination)".

l'assomption hégélienne selon laquelle l'entité organisationnelle existe dans un monde pluriel fait d'événements qui entrent en collision, de forces ou de valeurs contradictoires qui sont en concurrence les uns avec les autres pour la domination et le contrôle.

Dans une théorie du processus dialectique, la stabilité et le changement sont expliqués en référence à l'équilibre des pouvoirs entre les entités opposées. Lutttes et compromis maintiennent le statu quo entre les oppositions et crée la stabilité. Le changement se produit lorsque ces valeurs opposées, ces forces ou événements acquièrent une puissance suffisante pour faire face et engager le statu quo. Cette résultante est le changement produit par les forces en présence.

Lorsque Verstraete parle de l'action entrepreneuriale il fait référence à une dialectique entre l'individu et le projet, alors que Bruyat et Paturel parlent de dialogique.

Il semble que, quel que soit le terme utilisé pour formaliser le lien entre le créateur et l'activité qu'il souhaite monter, l'action de l'entrepreneur et l'artefact qu'il souhaite concrétiser, produisent des changements tout au long de l'action menée.

Aussi, pour mieux formaliser cet artefact, les chercheurs en entrepreneuriat mobilisent de plus en plus la notion de projet.

Avant de préciser l'emploi de cette notion de projet dans le cadre de la recherche en entrepreneuriat, il nous faut le définir.

4.8 De la dimension processuelle à la dialogique porteur de projet – projet de création d'entreprise ; vers une intégration de la notion de projet

4.8.1 L'entrepreneuriat, indissociable de l'approche projet

« L'entrepreneuriat, indissociable de l'approche projet » écrit Robert Paturel (2007, p. 37).

« Être entrepreneur, c'est prioritairement participer à des activités de projet régulièrement renouvelées et, donc, se projeter dans un avenir selon une vision stratégique donnée » (Paturel, 2007, p. 37).

Mais, dans un premier temps, reprenons la définition du projet selon l'AFNOR, puis nous reviendrons sur l'approche entrepreneuriale de la notion de projet.

4.8.1.1 *Une définition utile au domaine de l'entrepreneuriat*

L'AFNOR définit un projet comme « un ensemble d'actions conjuguées et planifiées mettant en œuvre des moyens humains, des matériels et des services, pour atteindre un objectif défini dans des délais fixés ».

Ainsi, tout projet se caractérise donc par trois composantes :

- « la Qualité, qui recouvre les performances attendues, les caractéristiques et les capacités d'un produit, d'un service ;
- le Budget, traduction financière des efforts engagés: jours de travail, matériel, étude ;
- le Délai est le temps accordé pour obtenir la Qualité prévue ».

Toute modification de l'un de ces paramètres entraîne systématiquement une modification de l'un ou des deux autres.

Après avoir rappelé cette définition du projet, reprenons les quatre composantes fondamentales d'un projet et transposons-les à la sphère de la petite entreprise.

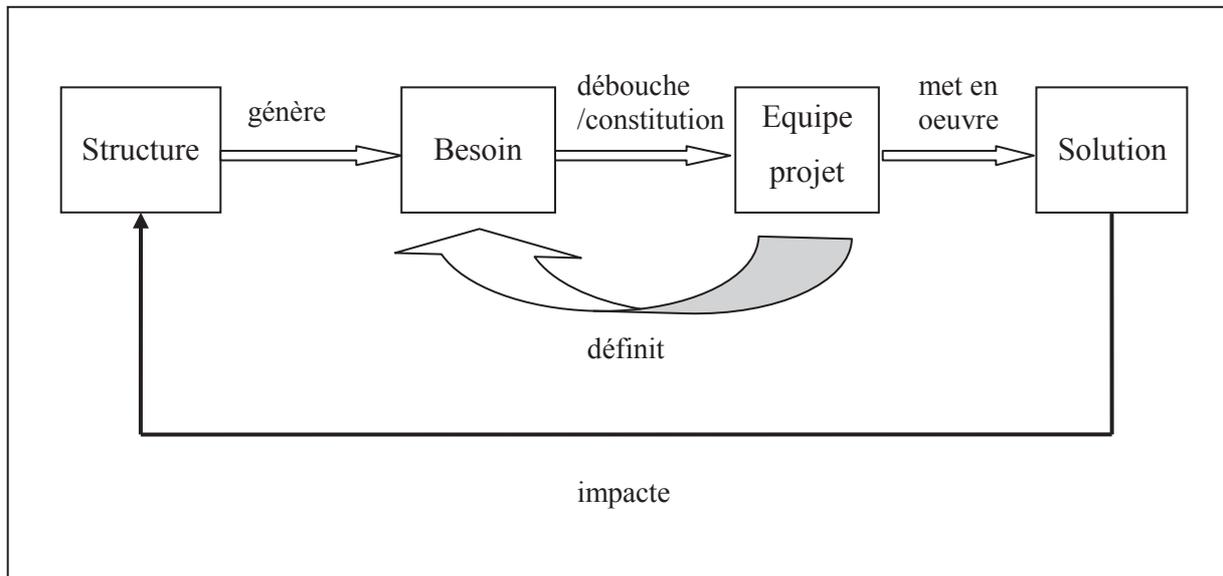
- La structure / l'entreprise : elle est soumise à des contraintes internes et externes la poussant à évoluer pour rester en phase avec son environnement. Cela se traduit par l'émergence d'un besoin.
- Le besoin : il correspond à la volonté de la structure d'améliorer une capacité de production ou un processus interne.
- L'équipe projet : souvent assimilée un peu vite au projet dans son ensemble alors qu'elle n'en est qu'une composante, l'équipe projet est l'outil de production du projet.
- La solution : la solution répond au besoin et permet donc à la structure de s'améliorer. C'est ce qui reste au terme du projet.

La solution aura un impact sur la structure, car elle va en modifier le fonctionnement pour répondre au besoin à l'origine du projet.

Cette modification peut se traduire par l'apparition de nouveaux besoins, eux aussi potentiellement traités sous forme de projet et ainsi de suite.

Si l'on modélise ces quatre composantes du projet dans une perspective chronologique, nous obtenons le schéma suivant.

Figure 18 : Le processus projet : Une mise en perspective chronologique



Tous les projets ne génèrent pas d'autres projets, mais ils placent la structure dans une dynamique d'évolution favorable à l'émergence de nouveaux besoins.

4.8.1.2 *L'approche entrepreneuriale de la notion de projet*

En recentrant le processus projet sur l'action entrepreneuriale, nous pouvons relever la remarque de L.-F. Filion (1999) cité par Schmitt (2007, p. 49), qui fait valoir que l'« Une des grandes différences entre l'entrepreneur et les autres acteurs qui œuvrent dans les organisations, c'est que **l'entrepreneur définit l'objet qui va déterminer son propre devenir**⁶¹». La capacité à se projeter dans l'avenir, à définir une vision et à la traduire aux parties prenantes d'un projet est une caractéristique spécifique de l'entrepreneur. Comme le souligne Schmitt, bien souvent, on fait comme si le projet de l'entrepreneur est donné, alors que, la plupart du temps, il est à construire (Schmitt, 2007, p. 49).

Cette citation de Filion et le contexte dans lequel elle est reprise, montre à quel point les propriétés du changement actionné par l'entrepreneur ont besoin d'être canalisés dans une approche construite. C'est cela qu'apporte la notion de projet.

⁶¹ Souligné par nos soins

Lors de la création d'une activité entrepreneuriale, « la mobilisation et le management des ressources et des compétences requises... influencent le déroulement du processus entrepreneurial, ainsi que la nature des difficultés rencontrées » (Charles-Pauvers, Shieb-Bienfait, & Urbain, 2004, p. 323). Les auteures insistent ainsi sur la construction progressive des actions qui amènent à l'élaboration, puis à la mise en œuvre du projet finalisé et notent qu'il existe incontestablement un temps incompressible de maturation du projet et d'apprentissage du porteur (Charles-Pauvers, Shieb-Bienfait, & Urbain, 2004, p. 339). Elles présentent l'inscription de la création d'entreprises dans une dynamique projet nécessaire aux entreprises innovantes.

Nous pouvons étendre cette conception à toute nature de projet entrepreneurial comme le suggèrent Christophe Schmitt et Mohamed Bayad (2008, p. 145). Dans leur article « L'entrepreneuriat comme une activité à projet », ils mettent en avant la nécessité d'aller au-delà de la compréhension de l'entrepreneuriat réalisée à travers les perspectives internalistes et externalistes du domaine de recherche. Celles-ci concernent l'identification de l'entrepreneur en tant qu'objet de recherche et répondent aux questions « qui est l'entrepreneur ? », « quelles sont les décisions de l'entrepreneur ? ». Il est essentiel, selon eux, d'aborder l'entrepreneuriat selon la perspective du projet entrepreneurial. Ils insistent sur la notion d'artefact⁶² entrepreneurial que l'on nomme communément le projet de l'entrepreneur.

C'est le projet qui permet de faire le lien entre l'entrepreneur, sa perception du contexte et l'environnement externe. Le « projet entrepreneurial se construit à partir de données initiales (phase de problématisation) pour agir comme un support heuristique favorisant la résolution de problème ». Le projet « favorise la structuration de la représentation de la situation et va être une aide à l'action ». L'artefact qu'est le projet permet, d'une part, à l'individu porteur de projet de construire sa représentation de son devenir et, d'autre part, de partager sa représentation avec les différentes parties prenantes. Le projet entrepreneurial en tant qu'objet subjectif se construit de la vision de l'entrepreneur et de ses interactions avec son environnement externe.

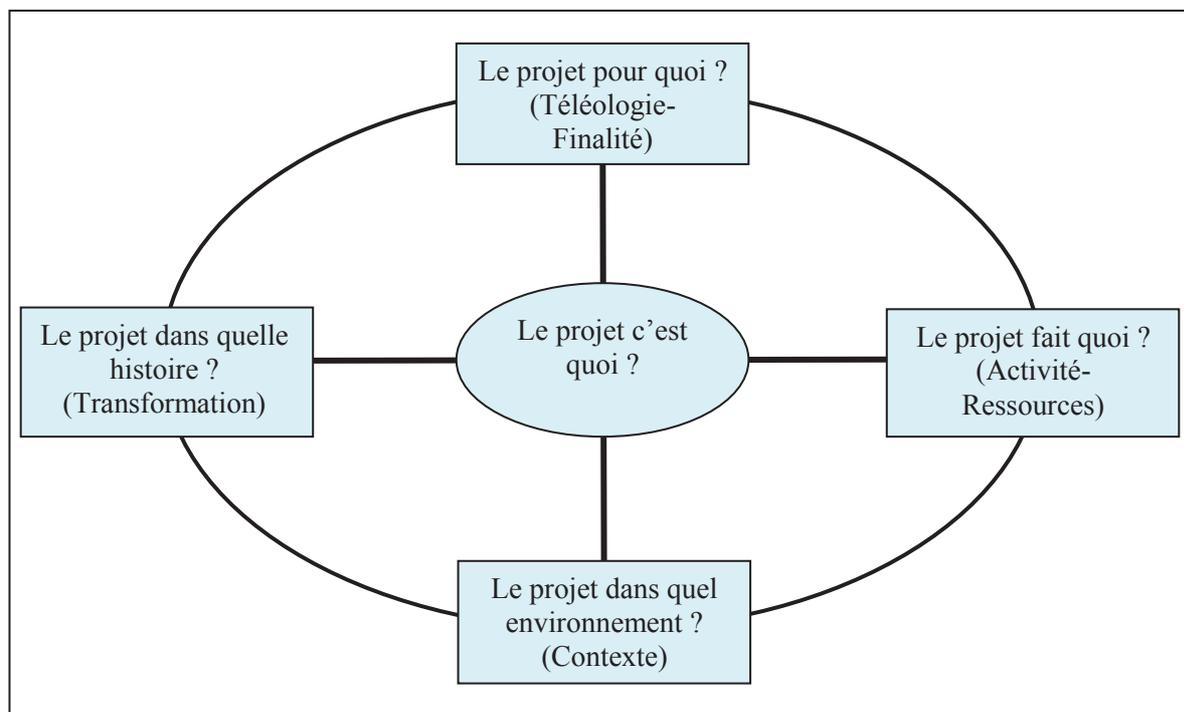
⁶² « Dans une perspective cognitive, « un artefact peut être considéré comme un point de rencontre entre un environnement « interne », la substance et l'organisation de l'artefact lui-même, et un environnement « externe », l'environnement dans lequel il est mis en œuvre » (Simon, 1991, p7 cité par (Schmitt & Bayad, 2008, p. 144).

Mais si l'on identifie le projet entrepreneurial comme un élément essentiel du processus entrepreneurial, ceci signifie que c'est un élément qui doit être défini.

Il est donc important que l'entrepreneur soit à même de définir son projet, de concevoir son projet, afin de le mettre en œuvre à travers son action entrepreneuriale.

La représentation du projet faite par Bayad et Fillion s'inscrit dans un questionnement du porteur de projet afin qu'il définisse celui-ci dans ses différentes dimensions. Cet outil s'inscrit dans une volonté d'accompagnement des entrepreneurs dans la définition de leur projet entrepreneurial.

Figure 19 : Représentation du projet entrepreneurial adapté de Bayad et Schmitt (2008, p 151)



Il permet une formalisation du projet (le projet c'est quoi ?), une identification de sa finalité en termes de service apporté, clientèle ciblée, positionnement concurrentiel envisagé (le projet pour quoi ?), une description des différentes activités concernées, des ressources envisagées pour sa mise en œuvre (le projet fait quoi ?), une information sur son contexte spécifique et ses caractéristiques techniques, juridiques, géographiques, mais également relatif

à la situation personnelle du porteur (le projet dans quel environnement ?), une vision temporelle, son passé, son présent, son futur (quelle histoire pour le projet ?).

Cette démarche doit permettre d'identifier les caractéristiques du projet en termes financiers, humains, techniques, etc.

Pour Bayad et Schmitt, la dimension projet est un axe essentiel du domaine de recherche. Il souligne qu'à ce titre, l'action entrepreneuriale devient un élément central de la recherche en entrepreneuriat.

4.8.2 Le modèle des 3E et la prise en compte des trois dimensions entrepreneuriales.

L'actionabilité simultanée des trois dimensions entrepreneuriales (individu, projet, dialogique individu-projet) sont retranscrites par les modèles des 3E et des 3F⁶³ présentés par Paturel (1997 ; 2000 ; 2007a). Afin d'éclairer les chefs d'entreprises dans leurs prises de décisions stratégiques mais également les entrepreneurs potentiels, le modèle des 3E apporte un cadre de réflexion adapté aux structures de petites tailles.

Il présente les trois dimensions qu'il faut analyser afin de pouvoir identifier la cohérence d'un projet entrepreneurial.

- La première dimension concerne « les intentions de l'entrepreneur »
Il s'agit ici du diagnostic personnel du dirigeant ou futur dirigeant. C'est une « synthèse personnelle » de l'entrepreneur. Cette dimension peut-être rapprochée de l'identification des caractéristiques de l'entrepreneur au travers de ses savoirs et savoirs être mais également au niveau de sa vision, de ses capacités réflexives et d'apprentissage tels qu'identifiés par Verstraete (2002). Cet aspect renvoie également aux questionnements de Sarasvathy « Qui suis-je ?, Que puis-je faire ?⁶⁴ » ainsi qu'à ceux de Bayad et Schmitt ⁶⁵« Le projet pour quoi ?, Le projet dans quelle histoire ? ».

- Le deuxième niveau d'analyse est principalement axé sur « l'évolution des ressources et compétences mobilisables ».

⁶³ Le modèle des « 3F » « a pour objectif de contrôler [que le projet entrepreneurial] correspond aux contraintes de compétitivité du marché » (Paturel, 2007a, p429) en termes d'efficacité, d'efficience et d'effectivité. Ces aspects ne seront pas abordés dans nos travaux. Ils concernent plus spécifiquement l'opérationnalisation du projet post création or notre recherche est positionnée en phase amont de celle-ci.

⁶⁴ Sarasvathy, 2001, op. cité.

⁶⁵ Bayad et Schmitt, 2008, op. cité

Sur ce point, il est possible par analogie de se référer à la deuxième dimension de l'étude du phénomène entrepreneurial décrit par Verstraete⁶⁶. Ceci nous amène à prendre en considération le « design de l'organisation impulsée, [et les] multiples positionnements de l'entrepreneur et de son organisation dans chaque espace dans lequel ils s'insèrent ». Il s'agit ici de mesurer les différents savoir faire tant individuels que collectifs et propres à l'organisation. Cette dimension est reprise pour partie dans les « interactions » et « engagements » ainsi que dans la création des « nouveaux produits, nouveaux marchés, nouvelles entreprises » du modèle de Sarasvathy⁶⁷ ; nous la retrouvons également dans le « Projet fait quoi ? » de la représentation du projet de Bayad et Schmitt⁶⁸.

- La troisième dimension interroge « la perception de l'évolution de l'environnement durant la période d'analyse ».

Il s'agit d'identifier l'influence de l'environnement⁶⁹ sur le niveau de faisabilité du projet entrepreneurial. Ce niveau est dit « structural ... [et]...correspond au contexte au sein duquel l'organisation va émerger et avec lequel l'entrepreneur doit composer pour s'efforcer de rendre l'environnement conforme à la représentation qu'il s'en fait » (Verstraete T. , 2002).

Nous retrouvons ici de même, pour partie, les « interactions » et « engagements » ainsi que la création des « nouveaux produits, nouveaux marchés, nouvelles entreprises » du modèle de Sarasvathy⁷⁰ et « le projet dans quel environnement ? » de Bayad et Schmitt⁷¹.

⁶⁶ 2002, op. cité.

⁶⁷ 2001, op. cité.

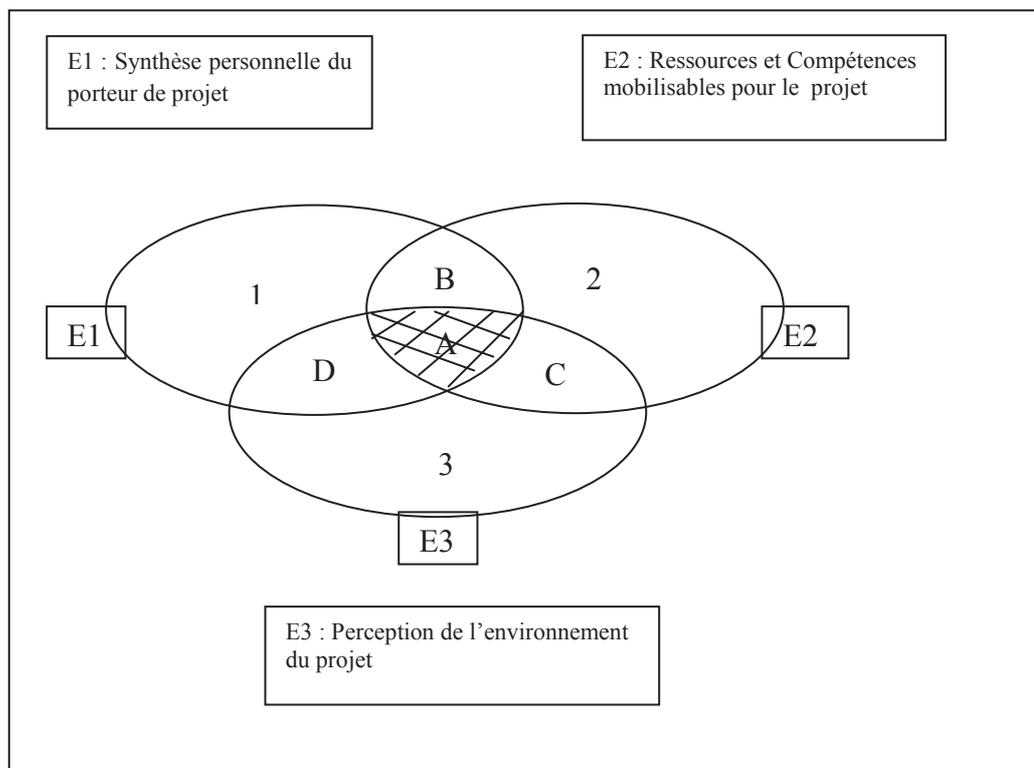
⁶⁸ 2008, op. cité

⁶⁹ Robert Paturel retenant comme définition de l'environnement « l'ensemble des facteurs externes à la PME qui l'influencent mais sur lesquels elle n'a pas ou peu d'influence directe », identifie les trois types d'environnement sur lesquels l'attention doit se porter : l'environnement global, l'environnement spécifique et l'environnement de proximité (Paturel, 2007a, p432).

⁷⁰ 2001, op. cité.

⁷¹ 2008, op. cité.

Figure 20 : Modèle des 3E appliqué aux entreprises individuelles d'après Paturel (1997, p15).



Comme l'indique Paturel (2007a) l'application du « modèle des 3E » permet « d'assurer la cohérence de tout projet d'entreprise destiné à être pérennisé ». Il importe pour ce faire en toutes situations,

« de penser simultanément à E1, E2 et E3, c'est-à-dire à un projet personnel qui est un projet d'organisation oeuvrant dans un environnement donné (le dirigeant de la PME [étant] d'autant plus fortement identifié à son affaire que la PME est de taille réduite) ».

La zone de cohérence A du modèle (Figure 20, ci-dessus) est à la convergence des « 3E ». Schématiquement, c'est au niveau de cette zone que les décisions prises optimisent les chances de réussite de l'organisation⁷².

⁷² Paturel précise également que, le modèle étant dynamique, « les décisions symbolisées par B, C et D pourraient être envisagées grâce à des aides ou accompagnements destinés à *élargir la zone A* ou à *faire entrer le projet au sein de la zone de cohérence inchangée* ». (Le texte respecte la mise en forme de l'auteur). Les zones 1, 2, et 3 sont quant à elles trop éloignées de la zone de cohérence pour que les conditions de réussites du projet entrepreneurial soient réunies.

Le « modèle des 3E » assure une vision cohérente du triptique, synthèse personnelle du porteur de projet de création / reprise d'entreprise, ressources et compétences mobilisables pour le projet, perception de l'environnement projet. C'est un support de réflexion qui permet d'optimiser avant le lancement d'une affaire ses chances de succès.

4.8.3 Du projet au processus projet

Nous venons de voir avec le modèle des 3E que la création d'une organisation entrepreneuriale s'inscrit comme l'indique Paturel (2007a) dans une dynamique qui nécessite la mise en cohérence des différentes dimensions que sont celles de l'entrepreneur, de son projet et de l'environnement au niveau duquel le projet entrepreneurial s'insère. Le projet entrepreneurial ne porte donc pas uniquement sur les caractéristiques propres à l'individu « entrepreneur ».

De plus, depuis le début des années 80, la vision selon laquelle l'esprit d'entreprise était inné est remise en question. La capacité d'entreprendre n'est plus uniquement identifiée comme relevant de traits de personnalités comme le goût du risque. Aujourd'hui, entreprendre et plus spécifiquement savoir entreprendre peut s'apprendre. Depuis Peter Drucker (1985) cette approche de l'individu « entrepreneur » via l'apprentissage de l'entrepreneuriat fait son chemin. Krueger (2007, p. 124) parle du processus d'apprentissage entrepreneurial et la logique effective de Sarasvathy s'inscrit dans un cadre global d'apprentissage entrepreneurial.

Actuellement, la compréhension de la dimension processuelle de l'activité entrepreneuriale et de la dynamique combinée de l'individu sur le projet entrepreneurial et du projet sur l'individu mérite une approche conjointe.

Verstraete parle de la dialectique entrepreneuriale, Christian Bruyat (1993) évoque la « dialogique individu – création de valeur nouvelle », et Robert Paturel étend le périmètre aux projets « d'économie de gaspillage de valeur existante » (2007, p. 36).

Souvent, ce paradigme fait appel à la notion d'engagement entrepreneurial qui relève de l'intention entrepreneuriale, dans le processus de création/reprise d'entreprise. Cependant, l'intention est insuffisante pour entreprendre, c'est la décision qui fait foi, car c'est le maillon indispensable entre l'intention de créer et l'acte de création rappellent Hernandez et

Marchesnay (2006). La modélisation diachronique du processus de création d'entreprises de Bruyat (1993) a fait de l'engagement une phase déterminante du processus entrepreneurial.

La définition du terme « apprentissage » donnée par le dictionnaire Larousse l'inscrit dans une dimension processuelle.

L'apprentissage est l'

« ensemble des processus de mémorisation mis en œuvre par l'animal ou l'homme pour élaborer ou modifier les schèmes comportementaux spécifiques sous l'influence de son environnement et de son expérience » (Larousse, 2012).

Ainsi, dans le cadre d'un processus d'apprentissage entrepreneurial, il faut considérer comment les individus intègrent et utilisent leurs expériences, que celles-ci soient positives ou négatives.

« L'entrepreneuriat est désormais reconnu comme une aptitude de base qui peut être acquise dans le cadre de l'apprentissage tout au long de la vie » (Erkki Liikanen, cité par Tran Van Trang (2010, p. 23).

Au travers de la déclinaison de ces différents paradigmes, nous avons pu montrer que l'entrepreneuriat est un domaine qui focalise l'attention. S'il est vrai que l'action entrepreneuriale est génératrice de richesses, il semble important que les Etats-Nations favorisent toute activité entrepreneuriale.

Les recherches dans ce domaine tentent de formaliser les différents axes de l'action entrepreneuriale. Leur objectif est de pouvoir mieux identifier les possibles leviers qui permettraient de mobiliser les différents acteurs.

5. L'AUTO-ENTREPRENEURIAT, DE QUEL ENTREPRENEURIAT PARLE-T-ON ? LE CADRE DE LA RECHERCHE

5.1 Auto-entrepreneuriat ou auto-emploi ?

Alors que le travail indépendant est une forme numériquement importante d'emplois dans de nombreux pays industrialisés et que le secteur des petites entreprises est identifié par les gouvernements comme un moteur potentiel de la croissance économique, en France le régime de l'auto-entrepreneur⁷³ qui a vu le jour en janvier 2009, fait polémique.

Peut-être faudrait-il parler d'auto-emploi comme le font remarquer Levratto et Serverin (2009) ; Declaire⁷⁴ (2012) ; Barnier, Conti et Levy-Tadjine (2013) à l'instar de la formule du « self-employment » employée par certains auteurs dans les pays anglo-saxons (Blanchflower, 2000 ; Bradley et Roberts, 2004 ; Ekelund, Järvelin, Johansson et Lichtermann, 2005) et non d'auto-entrepreneuriat. Afin de conserver cette approche du « self employment » nous avons fait le choix, dans le chapitre focalisé sur l'analyse du domaine de recherche, de conserver cette traduction littérale.

Il semble à la lecture des travaux réalisés sur cette thématique qu'outre atlantique le sujet ne fait pas débat et les recherches menées sur le « self-employment » s'inscrivent dans le cadre de la recherche en entrepreneuriat.

5.2 L'entrepreneuriat individuel, un domaine de recherche à approfondir dans le cas de l'auto-entrepreneuriat

Comme l'indique le Professeur Shaker A. Zahra lors de son entretien avec Kathleen Randerson (2012, p. 61), la recherche en entrepreneuriat se doit de mieux comprendre l'entrepreneur individuel : « Nous devons étudier ce qui rend certaines personnes entreprenantes dans leurs perspectives et leur comportement ». Selon lui, le « secret réside dans l'entrepreneur individuel qu'est la pierre de Rosette du champ » de l'entrepreneuriat.

⁷³ Statut instauré par la loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie (JORF, 2008). Pour l'aspect opérationnel voir le rapport à Hervé Novelli, Secrétaire d'Etat en charge des entreprises et du commerce extérieur, en faveur d'une meilleure reconnaissance du travail indépendant (2008) et se reporter aux dernières modifications.

⁷⁴ Emmanuelle Declaire est co-directrice du Master Entrepreneurship à l'EDHEC.

La recherche en entrepreneuriat est ainsi invitée à se concentrer sur une meilleure compréhension du processus par lequel les entrepreneurs créent, rassemblent, interprètent, analysent, convertissent et construisent les connaissances. C'est grâce à cette meilleure compréhension qu'il doit être possible de mieux l'apprécier.

Les questions auxquelles la recherche en entrepreneuriat est invitée à répondre sont : Comment les opportunités se développent-elles ? Quelles sont celles qui sont poursuivies ? Comment sont-elles poursuivies ? Avec quelles conséquences ?

L'étude de l'esprit d'entreprise doit permettre de déchiffrer « ce mystère » et permettre de mieux comprendre l'importance profonde de la situation socio-cognitive et des forces émotionnelles qui déterminent ce que les entrepreneurs font et comment ils changent vraiment notre monde et la façon dont nous nous voyons.

Notre recherche, au moyen de l'identification des caractéristiques de l'auto-entrepreneur en comparaison avec les autres entrepreneurs, s'inscrit dans cette requête formulée d'une meilleure connaissance de l'entrepreneur individuel.

5.3 L'entrepreneur « naissant » ou le néo-entrepreneur, objet de la recherche

Il nous faut ici rappeler que le premier succès d'une entreprise est sa naissance.

Une partie importante de ceux qui essaient de s'établir en affaires échoue.

Relativement peu de recherches ont été menées pour identifier les caractéristiques du processus amont de la création d'entreprises. La connaissance scientifique sur la phase de pré-démarrage est relativement mal cernée. L'une des raisons est relative au manque d'échantillon représentatif d'entrepreneurs naissants. En effet, par nature, ils ne font pas l'objet d'un enregistrement dans un fichier d'entreprises, contrairement aux propriétaires de petites entreprises, ce qui les rend difficiles à étudier (Reynolds, 1997).

En effet, les études menées concernent principalement deux aspects. Le premier est celui de l'analyse des différences entre les entrepreneurs et les non entrepreneurs. Le deuxième concerne l'étude du succès entrepreneurial et compare les entrepreneurs à succès des autres entrepreneurs dont la réussite est moins avérée.

L'étude du processus en phase de pré-démarrage et de l'identification des caractéristiques des porteurs de projet entrepreneuriaux qui réussissent dans la création de leur activité, est une situation combinant les deux aspects.

Par conséquent, beaucoup de questions concernant la phase amont de l'action créatrice de l'activité et son enregistrement demeurent ou leurs réponses restent floues.

Les travaux sur la naissance de l'entrepreneur, appelée par les anglo-saxons « nascent entrepreneur », sont peu nombreux alors que différentes recherches ont été réalisées afin de conceptualiser le processus de pré-démarrage. Par exemple, Shapero et Sokol (1982), Krueger et al., (2000) ont développé un modèle à partir de l'intention entrepreneuriale, Busenitz et Lau (1996) un modèle cognitif, Naffziger et al. (1994) un modèle de motivation et Larson et Starr (1993) un modèle de réseau.

On peut citer comme études déjà menées sur le sujet celles de Davidsson et Honig (2003) : « The role of social and human capital among nascent entrepreneurs » ; Van Gelderen, Thurik, & Niels (2006) : « Success and Risk factors in the Pre-Startup Phase » et celle de Dimo Dimov « Nascent Entrepreneurs and Venture Emergence: Opportunity Confidence, Human Capital, and Early Planning » (2010).

Davidsson et Honig ont porté leur étude sur le processus de création d'entreprises en suivant pendant 18 mois un groupe de 380 entrepreneurs « naissants ». Afin de positionner leur résultat, ils les ont comparés à un groupe de contrôle. Ils identifient comme facteurs favorisant l'émergence de nouvelles entreprises, le niveau de formation du dirigeant, de même qu'une expérience préalable dans la création d'entreprises. Toutefois, ces deux facteurs n'apparaissent pas comme étant des facteurs qui favorisent le succès de la nouvelle activité en termes de chiffre d'affaires ou de profitabilité.

Par contre, ils mettent en évidence l'importance du capital social des entrepreneurs « naissants » dans le succès de leur jeune entreprise. La famille (parents entrepreneurs), mais également l'appartenance à des réseaux d'affaires sont identifiées comme facteurs de succès (p.302).

L'étude de Van Gelderen et al. tente de répondre à la question : pourquoi une personne réussit-elle réellement à entrer en affaires, alors qu'une autre abandonne ?

Ce travail a été mené auprès d'un groupe de 517 entrepreneurs naissants (des personnes en cours d'installation de leur activité) qui a été suivi sur une période de trois ans. Après cette

période, les auteurs ont établi que 195 personnes avaient réussi à créer leur activité alors que 115 autres avaient abandonné leur projet⁷⁵.

L'étude de Dimo Dimov concerne les facteurs psychologiques qui contribuent au succès ou à l'échec du commencement en affaires, question essentielle pour de nombreuses parties prenantes. Elle tient compte de l'importance relative de diverses approches et variables et tente d'expliquer la phase de pré-démarrage. Pour se faire, elle s'appuie sur le cadre théorique de Gartner de la création d'une nouvelle organisation. Ce travail suggère que les efforts de mise en route d'un projet entrepreneurial diffèrent selon les caractéristiques des individus, l'organisation qu'ils créent, l'environnement de la nouvelle entreprise, et le processus par lequel la nouvelle entreprise est lancée.

Dimov (2010, p. 1126) se référant à Reynolds et White (1992) définit l'entrepreneur naissant comme une personne qui s'inscrit dans le processus de création d'une entreprise et qui se situe en phase amont de la création d'activité. Il appelle l'effort lié à la création de l'activité, l'esprit d'entreprise naissant.

Cet entrepreneur naissant peut être identifié comme poursuivant une opportunité potentielle de mise sur le marché de nouveaux produits ou services, ou de développement de méthodes de production plus efficaces, de façon profitable. En d'autres termes, l'opportunité identifiée est par nature perçue et s'appuie sur les croyances personnelles de l'entrepreneur. Elle est relative à la faisabilité de l'objectif que l'entrepreneur naissant cherche à atteindre.

L'esprit d'entreprise naissant se définit alors comme étant la poursuite active de la création d'une organisation.

Conclusion du Chapitre 2

Le deuxième chapitre de la Partie I avait pour objet de dresser un état des lieux de la recherche sur l'entrepreneur individuel dans le cadre de la mise en œuvre de son affaire.

Nous avons dans un premier temps rappelé les études économiques réalisées sur l'entrepreneur individuel et souligné leurs résultats.

⁷⁵ Les autres personnes sont sorties de l'étude.

Nous avons ainsi mis en évidence, à travers les travaux de Knight, (1921) et de Kihlstrom et Laffont, (1979, **l'importance des contraintes pécuniaires dans l'action entrepreneuriale et précisé la notion de risque**. De même nous avons rappelé l'importance des recherches menées en matière d'identification du capital humain entrepreneurial.

Aussi, bien que les résultats des travaux menés sur les différents paradigmes des traits et des faits n'ont pas répondu aux efforts engagés, ils ont permis l'ouverture sur la composante cognitive (Charles-Pauvers et al. 2004).

Nous avons ensuite rappelé **l'importance de l'opportunité d'affaires dans l'action entrepreneuriale**, identifiée par Sarasvathy et Venkataraman (2011) comme le construit central de la recherche en entrepreneuriat.

En particulier aux **Etats-unis**, Sarasvathy (2001) a développé une **approche effectuale de l'entrepreneuriat** qui **permet de mieux appréhender l'action de l'entrepreneur individuel**. En France, c'est dans la dimension processuelle de l'action entrepreneuriale que s'inscrit la **réflexion sur la dialogique individu-crédation de valeur**. Présentée par Bruyat (1993) elle a depuis été amendée par Paturel (2007 ; 2011) en **dialogique individu – obtention de valeur nouvelle ou existante**.

C'est dans la poursuite de ces réflexions que s'inscrit notre recherche.

CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE

Notre première partie a précisé le cadre de notre recherche et son positionnement dans l'environnement entrepreneurial. Elle contribue à positionner la création d'entreprises ex-nihilo au regard de ses déterminants économiques et politiques (chapitre 1), des axes de recherche en entrepreneuriat individuel (chapitre 2).

Au niveau du chapitre 1 nous avons souligné la perception de l'entrepreneur par les pouvoirs publics comme « Vecteur du changement et de la croissance » (OCDE, 1998). L'entrepreneur est identifié comme moteur de la croissance des économies de marché.

L'entrepreneuriat individuel s'inscrit ainsi dans une dynamique de création d'entreprises, favorisée, en particulier, par la Commission européenne et **les politiques publiques** des Etats membres. La mise en œuvre du **statut de l'auto-entrepreneur**, objet de cette recherche, et instauré par la loi de modernisation de l'économie et les décrets d'application n°2008-1348 et 1349 du 18 décembre 2008 en France **est une mesure française en ce sens.**

Créatrices d'emplois, **les micro-entreprises sont une solution au chômage**. Elles participent à **la création d'emploi à hauteur de 20%⁷⁶ et représentent 23%⁷⁷ de la valeur ajoutée produite** sur le territoire français.

A l'appui des données de l'INSEE, nous avons précisé l'évolution marquée de la création d'auto-entreprises depuis sa mise en oeuvre au 1^{er} janvier 2009.

Dans le chapitre 2 nous avons mis en évidence l'évolution de la recherche en entrepreneuriat. Afin de favoriser l'esprit d'entreprise, les recherches menées permettent de mieux cerner l'entrepreneur et son action.

A travers **la mobilisation de différentes approches** (approches économiques, behavioristes, puis structurales) les travaux **en entrepreneuriat** permettent de mieux **appréhender l'action entrepreneuriale au moyen d'une approche multiparadigmatique.**

⁷⁶ INSEE (2013, p.73) op. cité

⁷⁷ INSEE (2013,p.73) op. cité

Aujourd'hui, au centre du domaine de recherche en entrepreneuriat figure **la compréhension de la dimension processuelle** de l'activité entrepreneuriale et de **la dynamique combinée de l'individu sur le projet entrepreneurial et du projet entrepreneurial sur l'individu**.

Aussi, dans le cadre de notre travail doctoral, et en particulier dans la Partie II, il s'agira plus d'identifier les composantes d'une adéquation entre un individu et un projet entrepreneurial que d'identifier les caractéristiques de l'individu qui vont lui permettre de créer une entreprise et de réussir son projet.

Notre recherche s'appuie sur le constat suivant.

Constat :

La dynamique entrepreneuriale avant la création effective d'une activité s'inscrit dans une dialogique porteur de projet entrepreneurial – projet de création ou de reprise d'entreprise qui jusqu'à présent, a été peu étudiée, notamment dans le cas de la mise en place du régime de l'auto-entrepreneur.

Dans la partie II après un approfondissement du cadre conceptuel de notre recherche et des précisions sur le statut d'auto-entrepreneur, nous exposerons l'opérationnalisation de notre recherche : le positionnement de l'auto-entrepreneur dans l'environnement entrepreneurial français.

Partie II.

L'AUTO-ENTREPRENEURIAT,

UN TREMLIN

A L'ENTREPRENEURIAT CLASSIQUE

INTRODUCTION DE LA DEUXIEME PARTIE

Cette recherche s'inscrit comme nous l'avons évoqué (voir Partie I, Chapitre I), dans une évolution de l'environnement entrepreneurial des nations occidentales. Sous la pression économique, la création d'entreprises intervient dans une conjonction d'actions politiques visant à favoriser la croissance économique par la création de valeur, comme le soutenait Schumpeter (1935), mais également à répondre aux défis des pertes d'emplois dans de nombreux secteurs. Depuis la fin des années 80 et les travaux de David Birch (1987), l'importance des petites entreprises dans la dynamique économique a amené la recherche académique à se pencher sur l'acteur entreprenant. Nous avons, au Chapitre 2 de la Partie 1, retracé les principales thématiques développées en matière d'entrepreneuriat individuel. Il s'avère comme le notent Verstraete et Saporta (2006), qu'il n'existe pas de cadre théorique commun qui puisse synthétiser les différentes approches. L'entrepreneur est, en effet, appréhendé au travers du prisme économique, (Kihlstrom & Laffont, 1979; Lucas, 1988), mais également abordé sous l'angle social.

Ainsi les théories behavioristes du comportement entrepreneurial comme celles d'Ajzen, (1991) et de Shapero et Sokol (1982), questionnent sur les modalités de l'action entrepreneuriale et tentent de définir le rôle de l'identité entrepreneuriale dans la création d'entreprises. Les modes de raisonnement des entrepreneurs à travers un processus complet de construction d'opportunité, d'exploitation et d'interprétation des résultats sont objectivés (Krueger N. , 1993 ; 2007). La plupart des sept dimensions clés que sont l'approche par les traits, par les faits, par les opportunités, par les processus, par l'impulsion d'une organisation, par le projet et, enfin, par l'obtention de valeur, constituent la base d'un construit théorique qu'aujourd'hui, les chercheurs du domaine s'emploient à mobiliser dans le cadre d'une approche structurale de l'entrepreneuriat. La dialogique individu-crédit ou obtention de valeur (Bruyat, 1993 ; Paturel, 2007 ; 2011) ou la relation dialectique (Verstraete, 2002) entre l'entrepreneur et l'organisation impulsée par celui-ci s'inscrivent dans une approche processuelle (Sarasvathy, 2001 ; Krueger, 2007) ou une approche projet (Bayad et Schmitt, 2008).

Ainsi, que les entrepreneurs aient recours à des méthodes heuristiques est à la fois un point de départ et une conclusion corroborée par les travaux réalisés. Comme le suggèrent Shane et

Venkataraman (2000, p. 10) ces recherches devraient conduire à guider de manière fructueuse une analyse de l'efficacité relative des différents types de comportement dans des cas réels. Sarasvathy et Venkataraman (2011) précisent la démarche des recherches en entrepreneuriat et confirment la nécessaire actionnabilité de l'approche et la portent même au niveau des enjeux démocratiques de nos sociétés de ce début de 21^{ème} siècle (p.130).

Cette deuxième Partie est la partie centrale de notre recherche. Ainsi, le premier chapitre retrace la conception de notre recherche avec « Le cas breton de l'engagement entrepreneurial des auto-entrepreneurs ». Il précise l'élaboration de la démarche et l'articulation de la recherche autour d'un double ancrage terrain et conceptuel. C'est à ce niveau que l'objet de recherche est affiné et que les caractéristiques spécifiques du régime de l'auto-entrepreneur sont expliquées. Ce premier chapitre se termine par l'identification des choix stratégiques de la recherche.

Après avoir insisté sur la construction de la recherche et les méthodes employées, les chapitres 2 et 3 se centrent sur l'approche quantitative des données « terrain » base du travail. Le chapitre 2 s'articule autour de deux points que sont la description de la méthodologie de recueil et d'analyse des données, leur classification et structuration. Le chapitre 3 décline l'analyse des dossiers d'évaluation préalable à création d'entreprises. Il permet de positionner les auto-entrepreneurs de l'échantillon breton par rapport aux autres entrepreneurs dans la phase préalable à la création d'entreprises.

Le plan de la Partie II est ci-après décliné.

PARTIE II - L'AUTO-ENTREPRENEURIAT, UN TREMPLIN A L'ENTREPRENEURIAT CLASSIQUE

- Chapitre 1 La conception de la recherche : le cas breton de l'engagement entrepreneurial des auto-entrepreneurs
1. Élaboration de la démarche et articulation de la recherche
 2. Une confrontation de la théorie aux faits
 3. La construction de l'objet de recherche
 4. Les choix stratégiques de la recherche

- Chapitre 2 L'opérationnalisation de la recherche : le positionnement de l'auto-entrepreneur dans l'environnement entrepreneurial français
1. La description de la méthodologie de recueil et d'analyse des données
 2. La classification et la structuration des données

- Chapitre 3 L'analyse des dossiers en phase préalable à la création et les résultats obtenus
1. L'objet et le processus d'analyse
 2. L'analyse univariée des dossiers d'évaluation à la création/reprise d'activité
 3. L'identification de la relation de dépendance entre les variables et le statut envisagé
 4. L'analyse typologique des dossiers des porteurs de projets en création d'activité

PARTIE III - VERS UNE MODELISATION DU CHOIX DU STATUT

Chapitre 1

LA CONCEPTION DE LA RECHERCHE :

LE CAS BRETON DE L'ENGAGEMENT ENTREPRENEURIAL

DES AUTO-ENTREPRENEURS

Cette recherche en sciences de gestion s'appuie sur les résultats spécifiques au domaine de l'entrepreneuriat et utilise également les écrits des autres spécialités des sciences humaines et sociales, comme nous l'avons précisé Partie I.

Ainsi, nous allons nous appuyer sur les paradigmes entrepreneuriaux pour approcher au mieux l'objet de notre recherche et identifier les caractéristiques des auto-entrepreneurs bretons par comparaison avec les autres entrepreneurs.

L'objet du chapitre 1 consiste à présenter l'approche méthodologique permettant de répondre à la question de recherche ; « Comment et où positionner les auto-entrepreneurs dans le domaine entrepreneurial ? ». Après une réflexion sur l'apport des concepts paradigmatiques, une articulation des objets empiriques, théoriques ou méthodologiques avec l'objet de recherche, s'inspirant d'Allard-Poesi et Maréchal (2007), est proposée. Dans un deuxième temps, la construction de l'approche méthodologie est précisée à travers la mobilisation de la théorie enracinée, de la démarche hypothético-déductive et l'apport de la triangulation des approches. Puis, la construction de l'objet de recherche est présentée. Ce troisième point décline les spécificités du régime de l'auto-entrepreneur mis en œuvre par le décret n° 2008-1488 du 30 décembre 2008 développant diverses mesures destinées à favoriser l'essor des

petites entreprises, en application des articles 8, 14, 16, 56 et 59 de la loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie⁷⁸. Un rappel sur les controverses autour du régime montre le positionnement différencié des acteurs institutionnels et des chambres consulaires ainsi que les soubresauts de l'année 2013 qui, après moult rebondissements, voit élargir le régime micro-social et micro-fiscal à l'ensemble des micro-entreprises. Après ces précisions sur l'objet de nos travaux, le dispositif de l'évaluation préalable à la création d'entreprise est exposé. C'est en effet dans ce contexte que les données du terrain à la base de la recherche quantitative explicitée dans le chapitre 2 de cette deuxième Partie ont été collectées. Pour conclure ce chapitre 1, les choix stratégiques de l'opérationnalisation de la recherche sont confirmés. L'objet de nos travaux sur « Les caractéristiques des auto-entrepreneurs bretons en comparaison avec les autres entrepreneurs » est positionné relativement au champ de la recherche dans le domaine de l'entrepreneuriat et l'utilisation d'une approche mixte quantitative et qualitative est justifiée.

Le plan du chapitre 1 de la deuxième Partie est repris ci-après.

⁷⁸ Journal officiel de la république française n°0304 du 31 décembre 2008 page 20637 , texte n° 98.

Chapitre 1 - La conception de la recherche : Le cas breton de l'engagement entrepreneurial des auto-entrepreneurs

1- Élaboration de la démarche et articulation de la recherche

- 1.1 Une construction de l'objet de recherche inscrite dans le cadre conceptuel des paradigmes entrepreneuriaux
- 1.2 L'articulation de la recherche

2- Une confrontation de la théorie aux faits

- 2.1 L'apport de la théorie enracinée, pour donner du sens aux données
- 2.2 La mobilisation de la logique hypothético-déductive, pour une interrogation des faits
- 2.3 La triangulation des approches, pour une validation des caractéristiques de l'auto-entrepreneur

3 - La construction de l'objet de recherche

- 3.1 Le statut d'auto-entrepreneur : ses caractéristiques
- 3.2 Le contexte et les polémiques suscitées par le régime de l'auto-entrepreneur
- 3.3 Une recherche ancrée sur une étude terrain

4 - Les choix stratégiques de la recherche

- 4.1 De la description à la confirmation
- 4.2 Une approche mixte quantitative et qualitative

1. ÉLABORATION DE LA DÉMARCHE ET ARTICULATION DE LA RECHERCHE

1.1 *Une construction de l'objet de recherche inscrite dans le cadre conceptuel des paradigmes entrepreneuriaux*

Ce travail de recherche prend appui sur les paradigmes entrepreneuriaux. Ceci nous permet, en nous référant à Kuhn (1983), cité par Savall et Zardet (2004, p. 51), d'avoir des concepts qui structurent et précisent la recherche menée.

« Les paradigmes fournissent une loi, une théorie, une application et un dispositif expérimental, bref un modèle qui donne naissance à des traditions particulières et cohérentes de recherche scientifique » (Kuhn, 1983).

Les apports théoriques issus de la revue de littérature circonscrivent notre approche et permettent d'identifier différentes thématiques à prendre en compte dans notre analyse.

La mobilisation des paradigmes entrepreneuriaux sert au positionnement du porteur de projet en auto-entrepreneuriat et de son projet de création d'activité.

En particulier, nous souhaitons pouvoir apporter des connaissances relatives au positionnement et à la dynamique entrepreneuriale des porteurs de projet en auto-entrepreneuriat.

Afin de mener à bien ce travail doctoral, il nous a fallu déterminer ses objectifs et préciser s'il s'agissait de :

- comprendre un phénomène entrepreneurial ;
- décrire des comportements et situations ;
- expliquer des relations entre variables ;
- maîtriser un certain nombre de variables ou de facteurs contrôlables et leurs conséquences, et aboutir à une décision entrepreneuriale.

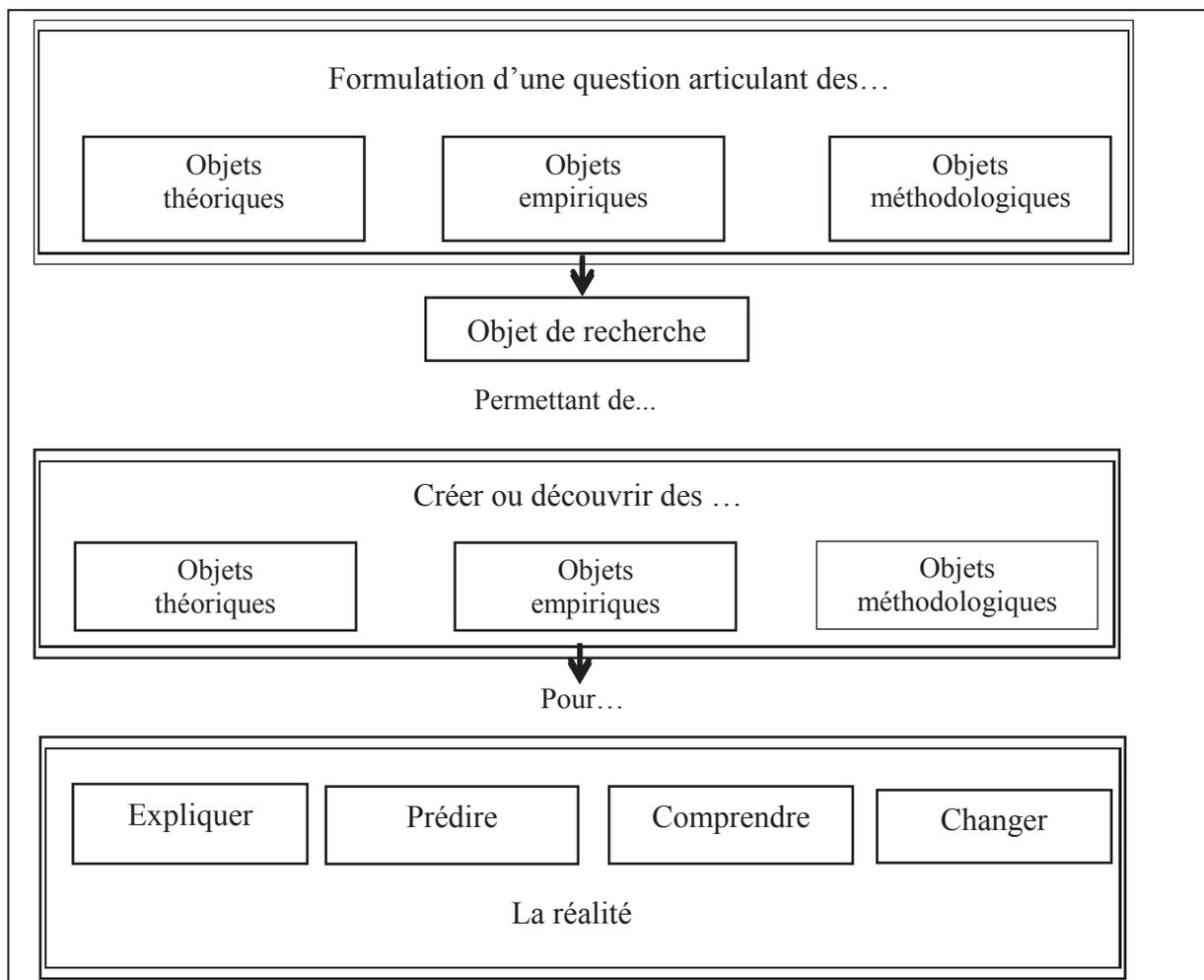
Il nous semble, en effet, que quelle que soit la décision prise, ces quatre grandes catégories peuvent être interreliées.

Un chercheur reconnu parmi les plus classiques des positivistes, Auguste Comte (Comte, 1852) affirme que « Tout est relatif : voilà le seul principe absolu ». De même, Kuhn (1983) admet que les différents aspects d'un problème sont inséparablement liés dans la découverte, qu'il s'agisse d'observation et de conceptualisation, de fait et d'assimilation à une théorie. La découverte doit selon Kuhn, être considérée comme un processus qui demande du temps. Bien qu'inscrit dans un cadre et une problématique préalablement définis, tout au long de la réalisation de cette recherche, notre objet s'est construit. Il ne prend sa forme définitive que lors de l'écriture finalisée des résultats obtenus.

1.2 L'articulation de la recherche

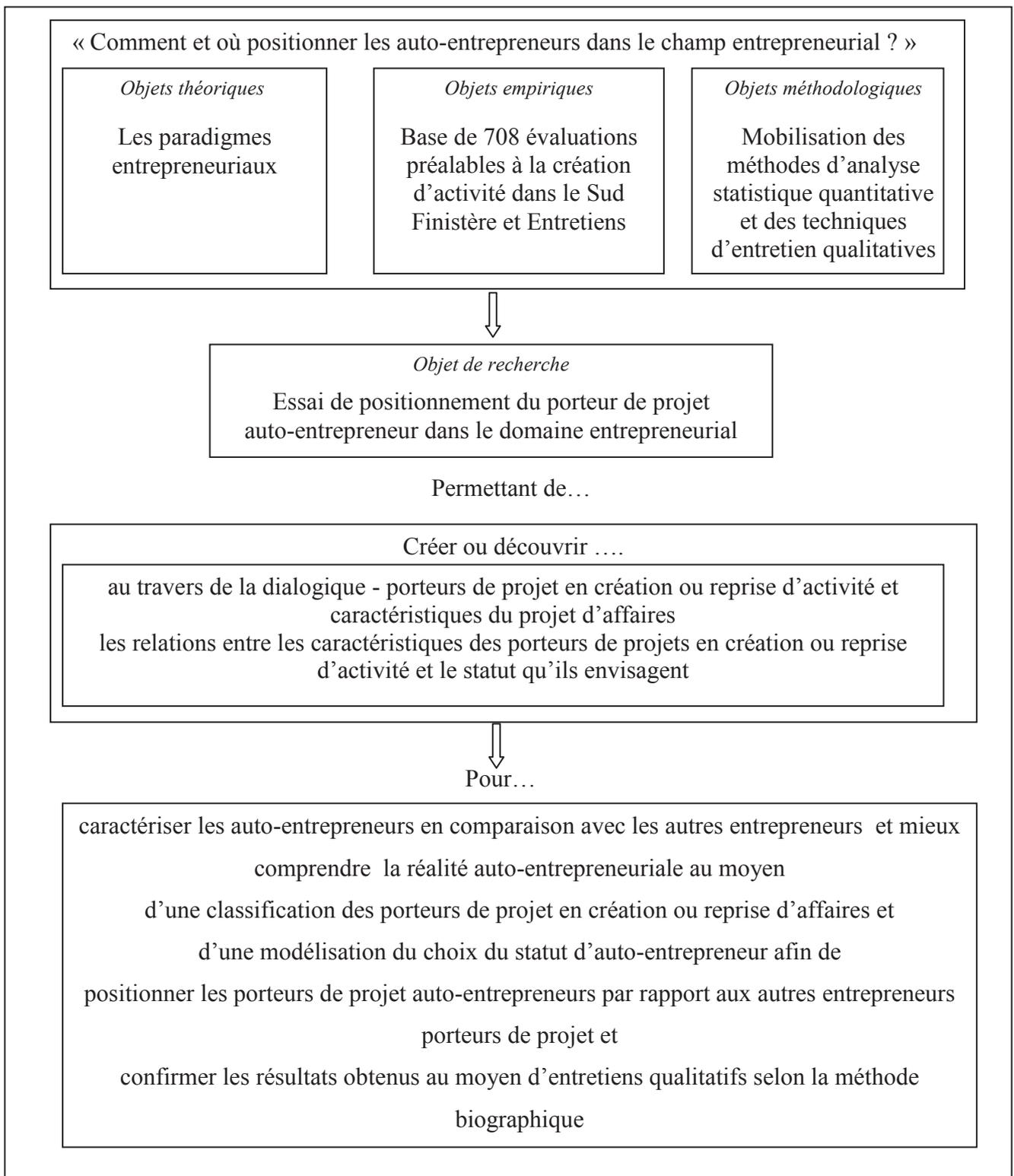
Aussi, si nous reprenons l'articulation d'objets empiriques, théoriques ou méthodologiques avec l'objet de recherche telle que déclinée par Florence Allard-Poesi et Garance Maréchal (2007, p. 39), nous avons la représentation schématique suivante (Figure 21 ci-dessous) :

Figure 21: L'articulation des objets empiriques, théoriques ou méthodologiques avec l'objet de recherche d'après Allard-Poesi et al. (2007, p.39)



Afin de permettre une vue d'ensemble, nous reprenons cette décomposition de l'approche méthodologique de la construction de l'objet de recherche, et la contextualisons à la présente recherche (Figure 22, ci-après).

Figure 22 : Caractéristiques des auto-entrepreneurs bretons : comparaison avec les autres entrepreneurs - Articulation de la recherche (adapté de Allard-Poesi et al. (2007, p39))



En effet cette recherche vise à mieux comprendre l'individu « auto-entrepreneur » en tant que porteur de projet de création ou reprise d'affaires.

L'approche s'appuie sur la mobilisation de paradigmes entrepreneuriaux présentés dans la littérature en entrepreneuriat.

Une modélisation du choix du statut est ensuite proposée au moyen d'une régression logistique. Celle-ci permet d'identifier le statut potentiellement choisi par le porteur de projet en fonction de ses caractéristiques entrepreneuriales et du niveau de risque financier propre au projet.

Afin de confirmer les résultats obtenus, une analyse qualitative confirmatoire est menée sur la base d'entretiens biographiques, méthode dite des récits de vie, réalisés auprès d'auto-entrepreneurs en activité.

2. UNE CONFRONTATION DE LA THÉORIE AUX FAITS

2.1 *L'apport de la théorie enracinée, pour donner du sens aux données*

Dans une première partie de notre recherche, c'est une étude appliquée des différents concepts identifiés par les chercheurs en management et, plus spécifiquement, par les chercheurs en entrepreneuriat, qui est menée (Thiétart, 2007, p. 3). Toutefois, l'ancrage terrain de cette recherche induit les processus de production de connaissance et le type de connaissances scientifiques produit. Notre approche s'inspire de l'axiome de Bachelard (1934), cité par Wacheux (1996, p73) selon lequel « les problèmes ne se posent pas d'eux-mêmes, tout est construit ».

C'est en effet à partir d'un terrain constitué de données recueillies dans le cadre de l'évaluation de plus de 700 projets entrepreneuriaux que cette recherche est conduite.

Les dossiers relatifs à ces projets d'affaires constituent la base des observations qui sont effectuées via la mobilisation des concepts scientifiques de l'entrepreneuriat. Ces données collectées entre fin 2008 et début 2012 concernent l'évaluation préalable de projets de création ou reprise d'activité.

Les paradigmes entrepreneuriaux ont, dans un premier temps, été mobilisés afin de structurer l'ensemble des observations. L'organisation des données en différents ensembles cohérents et distincts a permis de donner du sens à ces observations (voir Partie II.Chapitre 12.1.1 ci-dessous).

A cet égard c'est donc une démarche s'appuyant sur la théorie enracinée de Glaser et Strauss (1967) qui a été appliquée. Nous avons fait émerger du terrain une construction des données en référence aux paradigmes entrepreneuriaux présentés par la littérature.

A l'issue de cette démarche logique de raisonnement il a été possible de vérifier la cohérence des observations et ainsi de valider l'utilisation de la base des données collectées comme échantillon de test des hypothèses formulées.

2.2 La mobilisation de la logique hypothético-déductive, pour une interrogation des faits

Les paradigmes entrepreneuriaux permettent d'associer les concepts qui interrogent les données collectées relatives aux porteurs de projet en création ou reprise d'activité. Ils ont également un caractère théorique qui efface ou tout du moins atténue la subjectivité de la réalité empirique dont les données sont issues. Le terme théorie est ici utilisé au sens de théorie substantive tel que cela est explicité par Glaser et Strauss (1967) cité par Charreire Petit et Durieux (2007, p. 69).

Les théories substantives n'ont pas la même ambition d'universalité que les théories formelles. Enracinées dans un contexte, elles sont des développements en relation directe avec un domaine empirique, ici l'entrepreneuriat.

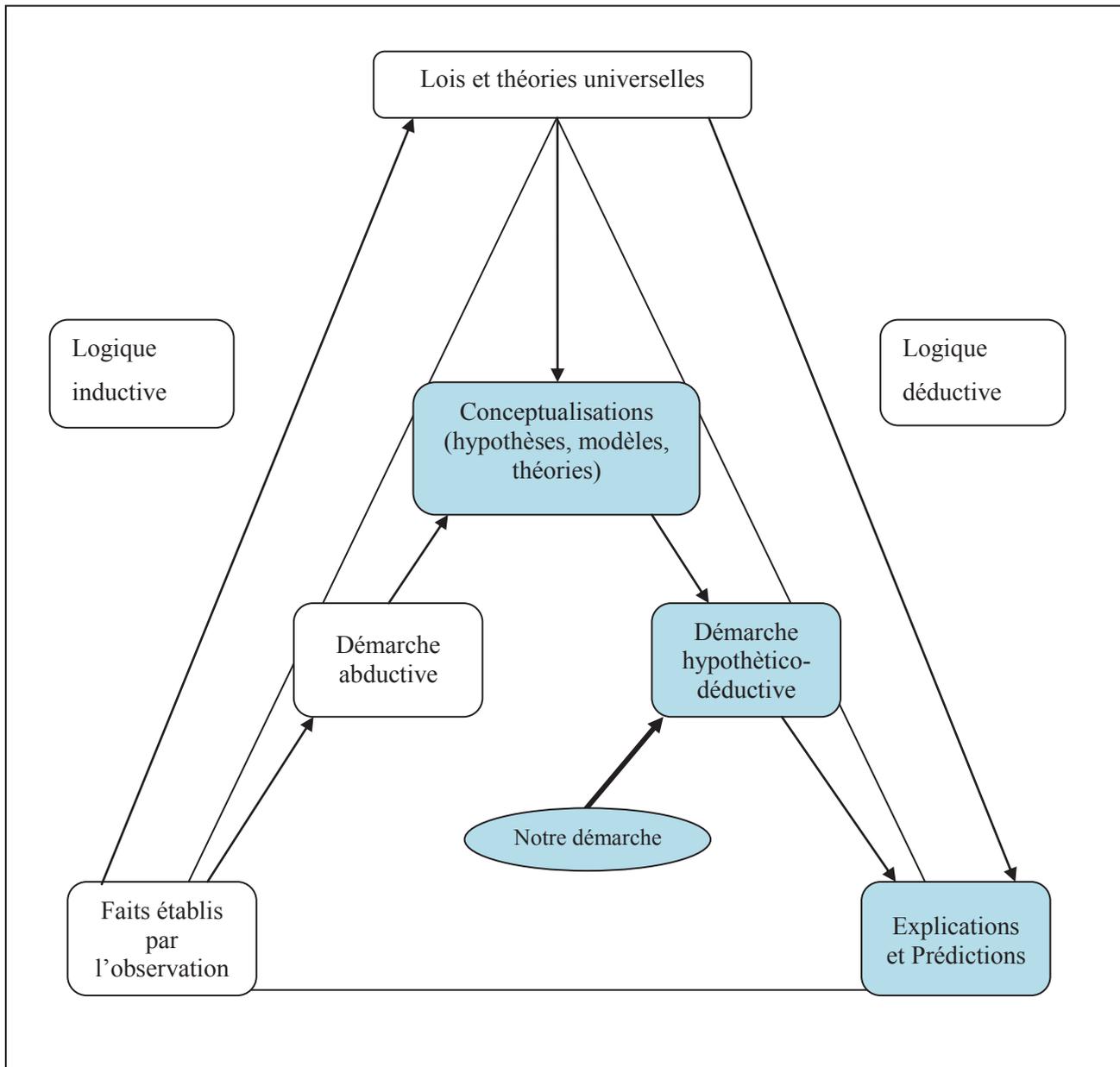
Ainsi, la mobilisation des paradigmes entrepreneuriaux permet d'adopter une posture la plus neutre possible vis-à-vis de l'objet de nos recherches qu'est l'auto-entrepreneur en comparaison avec les autres entrepreneurs.

Nous adoptons une logique hypothético-déductive au sens de Blaug (1982, p14), cité par Mbengue et Vandangeon-Derumez (1999, p. 7) selon laquelle :

« la connaissance s'exprime en termes de propositions mais également de pratiques et dans « la vie de tous les jours nous acquérons des connaissances, les améliorons par une succession ininterrompue de conjectures et de réfutations, qui utilisent la méthode bien connue des essais et des erreurs » ».

La logique hypothético-déductive mise en œuvre permet d'interroger la dialogique porteur de projet – projet de création ou reprise d'activité. Les résultats des tests réalisés positionnent le porteur de projet en auto-entrepreneuriat en fonction des paradigmes entrepreneuriaux retenus, par rapport aux autres entrepreneurs souhaitant monter leur projet d'affaires avec des statuts différents de celui d'auto-entrepreneur.

Figure 23 : Complémentarités des modes de raisonnement dans la production de connaissances scientifiques sur les caractéristiques des auto-entrepreneurs - adapté de Chalmers (1987, p.28).



Nos travaux ont comme ambition de confronter la théorie aux faits.

Nous prenons appui sur les paradigmes au sens de Kuhn (1983). Ceci signifie que nous utilisons les paradigmes entrepreneuriaux comme guide de nos recherches. Bien qu'ayant conscience que les paradigmes mobilisés ne se laissent pas réduire à une interprétation unique ou à des règles générales admises, nous faisons l'hypothèse que ces paradigmes entrepreneuriaux s'appliquent à notre objet de recherche.

Nous avons ainsi comme présupposé que les paradigmes entrepreneuriaux sont généralisables à l'objet de nos recherches.

Dans ce contexte, notre objectif est de positionner le porteur de projet en auto-entrepreneuriat en fonction du niveau d'application de ces paradigmes entrepreneuriaux en comparaison avec les autres entrepreneurs.

Par ailleurs, l'utilisation des paradigmes entrepreneuriaux permet de mener une réflexion intégrant le caractère ontologique⁷⁹ des données utilisées.

Nous souhaitons, à travers la mise en place d'indicateurs de mesure, pouvoir vérifier le degré d'application des paradigmes entrepreneuriaux à l'objet de notre recherche « le porteur de projet en auto-entrepreneuriat ».

La forme quantitative de cette partie a comme objectif de réduire la subjectivité de notre approche, de faciliter les opérations d'agrégation et de comparaison de l'auto-entrepreneur avec les autres entrepreneurs.

Nous avons comme objectif l'obtention de connaissances que nous pourrions classer, d'une part, en une base de faits (Savall & Zardet, 2004, p. 33) et, d'autre part, en une base de règles associées. Notre objectif est de faire émerger de cet ensemble de données terrain, un ensemble structuré d'éléments identifiés et d'interrelations entre ces éléments.

2.3 La triangulation des approches, pour une validation des caractéristiques de l'auto-entrepreneur

Afin d'avoir une meilleure compréhension du phénomène observé, une étude confirmatoire qualitative est menée sur la base d'entretiens.

Alors que l'approche quantitative est réalisée via l'utilisation de « données numériques » au sens de Yin (1989, p88), cité par Baumard et Ibert (2007, p. 96) « les données qualitatives ... se présentent sous forme de mots plutôt que de chiffres » (Miles & Huberman, 2003).

⁷⁹ En effet, Philippe Baumard et al. (2007, p. 92) invitent le chercheur à s'interroger sur le statut ontologique des données primaires et à relativiser leur statut de vérité lié à ce qu'elles proviennent directement du terrain. L'association des données issues du terrain aux paradigmes entrepreneuriaux permet d'apporter un caractère de vérifiabilité ainsi que de fiabilité aux résultats obtenus.

C'est sur la base d'entretiens que cette approche qualitative de nos travaux est faite. Ils sont réalisés essentiellement auprès de personnes rencontrées lors de l'évaluation préalable de leur projet de création ou reprise d'activité et ayant déclaré durant cette évaluation de leur projet souhaiter monter ce dernier sous le statut d'auto-entrepreneur. Ces entretiens sont menés auprès de personnes auto-entrepreneures ou ayant été auto-entrepreneures.

Nous tentons d'expliquer le phénomène auto-entrepreneurial dans son contexte, de manière plus globale en prenant en compte sa dynamique propre (Thiétart, 2007, p. 4).

Ces entretiens rentrent dans le cadre d'une approche qualitative confirmatoire.

Il nous semble, en effet, que l'étude d'un phénomène s'enrichit y compris au travers de la diversité des approches mises en œuvre, comme l'indiquent Perret et Séville (2007, p. 32) lorsqu'elles déclinent les fondements épistémologiques de la recherche. Une recherche qui se décline selon différents paradigmes épistémologiques est souhaitable pour faire progresser la compréhension des phénomènes sociaux. C'est également une opportunité pour le chercheur car ceci lui permet de s'enrichir via la diversité des paradigmes utilisés. Koenig souligne également l'intérêt d'une démarche multiparadigmatique. La variété des approches mobilisées permet de rendre compte de la variété des réalités complexes auxquelles s'intéressent les sciences de l'organisation (Koenig, 1993, p. 4).

3. LA CONSTRUCTION DE L'OBJET DE RECHERCHE

Le projet que nous menons consiste à positionner l'auto-entrepreneur dans l'environnement entrepreneurial français et à identifier les « caractéristiques des auto-entrepreneurs en comparaison avec les autres entrepreneurs ».

Dans un premier temps, il nous faut rappeler les caractéristiques spécifiques de ce statut institué dans le cadre de la loi de modernisation de l'économie et par les décrets d'application n°2008-1348 et 1349 du 18 décembre 2008, mis en vigueur depuis le 1er janvier 2009.

3.1 Le statut d'auto-entrepreneur : ses caractéristiques

Comme nous l'avons rappelé (Partie I, Chapitre 1 1.1), le régime de l'auto-entrepreneur n'est pas la première évolution des dispositions françaises ouvrant la création d'entreprises au plus grand nombre.

Cette réponse française aux incitations de la Commission européenne relatives à la promotion de l'esprit d'entreprise et à l'initiative entrepreneuriale, permet, depuis le début de l'année 2009, de faciliter l'accès à l'entrepreneuriat.

Dès sa mise en place, le régime de l'auto-entrepreneur a remporté un franc succès. Les différentes études confirment l'intérêt porté par les créateurs d'entreprises envers ce nouveau régime. « Trois auto-entrepreneurs sur quatre n'auraient pas créé d'entreprise sans ce régime », titre l'INSEE en février 2012. L'ACOSS⁸⁰ dans ses chiffres les plus récents annonce près d'un millions d'auto-entrepreneurs à fin février 2014 (L'Express entreprise, publication du 18/04/2014).

La caisse nationale du réseau des Urssaf dénombre 154.900 auto-entrepreneurs enregistrés en plus en février 2014 par rapport à la fin d'année 2012. Ils sont, au total, 974.000 auto-entrepreneurs administrativement actifs.

⁸⁰ L'Agence centrale des organismes de Sécurité sociale est la caisse nationale de la branche du Recouvrement du régime général de la Sécurité sociale. Elle fédère 88 Urssaf sur le territoire métropolitain, 4 Cgss (caisses générales de Sécurité sociale) dans les départements d'outre-mer (Dom), une caisse de sécurité sociale à Mayotte et la caisse commune de sécurité sociale en Lozère. (INSEE) (INSEE, Définitions et méthodes).

Nous reviendrons tout d'abord sur la définition du terme « auto-entrepreneur », puis préciserons les caractéristiques de ce régime mis en place en France au 1^{er} janvier 2009.

3.1.1 Définition du terme auto-entrepreneur

Le mot "auto-entrepreneur" fait son entrée dans le dictionnaire Larousse et Le Robert après à peine plus d'un an et demi d'existence du statut d'auto-entrepreneur.

La définition est la suivante (Larousse, 2012) :

« auto-entrepreneur, auto-entrepreneuse » (nom) : Personne qui crée son entreprise, grâce à un régime juridique simplifié, pour exercer une activité professionnelle indépendante, à titre principal ou complémentaire ».

Cette définition du mot auto-entrepreneur met l'accent sur:

- l'action de création d'une entreprise ;
- le régime juridique et administratif de l'auto-entrepreneur très simplifié par rapport à d'autres statuts d'entreprise ;
- la notion d'activité professionnelle en indépendant ;
- le fait que cette activité puisse être exercée de telle sorte qu'elle constitue l'activité principale d'un individu ou, si la personne est salariée, qu'elle soit complémentaire à l'activité salariée.

3.1.2 Les caractéristiques du régime

3.1.2.1 *Une immatriculation simplifiée dissociée de la création effective*

La principale caractéristique de ce nouveau régime est sa simplicité de mise en œuvre. La déclaration de l'installation est extrêmement facilitée. En effet, une simple inscription au Centre de Formalité des Entreprises (CFE) permet l'ouverture de l'activité. Elle peut se faire directement en ligne sur le portail officiel www.lautoentrepreneur.fr. Muni d'un scan de sa carte d'identité, les formalités de création peuvent se faire en moins d'un quart d'heure. Il faut compter ensuite une petite quinzaine de jours pour recevoir son numéro Siret, dont la mention est indispensable sur les factures.

Toutefois, il faut noter une différence remarquable concernant ce régime, qui n'existe pas pour les créations d'activités réalisées sous d'autres statuts, entre l'immatriculation de l'auto-entrepreneur au CFE⁸¹ et la création de l'entreprise proprement dite.

En effet, si nous reprenons la définition de la « Création d'entreprise » (Insee, 2013) :

« La création d'entreprise est liée à l'immatriculation dans le répertoire Sirene, qui enregistre le début de l'activité d'une entreprise. Ainsi, la création d'entreprise correspond à la mise en œuvre de nouveaux moyens de production. Ce concept harmonisé au niveau européen inclut la création de nouveaux moyens de production, la réactivation d'une entreprise dont la dernière cessation remonte à plus d'un an et la reprise d'une entreprise dans le cas où elle s'accompagne d'un changement d'activité ou de localisation ».

L'immatriculation des auto-entreprises ne correspond pas complètement à cette définition. L'inscription en tant qu'auto-entrepreneur s'effectue également via l'immatriculation au répertoire Sirene, cependant celle-ci est comptabilisée comme création même s'il n'y a pas de début d'activité. Dans ce cas, le début d'activité effective est identifié par la première déclaration de chiffre d'affaires trimestriel fournie par l'auto-entrepreneur.

3.1.2.2 Les caractéristiques spécifiques du régime

Au-delà de cet aspect lié au principe de l'immatriculation de l'activité, les caractéristiques propres au régime d'auto-entrepreneur sont les suivantes.

- ✓ Un accès ouvert au plus grand nombre.
 - La simplicité du régime juridique permet à toute personne (y compris salarié et retraité) de se mettre à son compte et tester la viabilité de son activité.

- ✓ Une sortie du dispositif sans contraintes.
 - L'auto-entrepreneur peut interrompre son activité sans être soumis à des formalités ou à des obligations administratives ou fiscales complexes, y compris a posteriori.

⁸¹ “Les centres de formalités des entreprises (CFE) ont été créés en 1981. Ils permettent aux entreprises de souscrire en un même lieu et sur un même document les déclarations relatives à leur création, aux modifications de leur situation ou à la cessation de leur activité auxquelles elles sont tenues par les lois et règlements en vigueur”. (INSEE, 2014)

- Dans le cas d'une absence de déclaration de chiffre d'affaires pendant 24 mois civils ou 8 trimestres civils consécutifs, l'auto-entrepreneur perd le bénéfice du régime et peut être radié d'office.

✓ Un chiffre d'affaires annuel à ne pas dépasser.

Le chiffre d'affaires effectivement encaissé au cours de l'année civile ne doit pas dépasser pas les seuils du régime fiscal de la micro-entreprise, soit :

- 82 200 € pour les activités de commerce, activités de vente de marchandises, d'objets, de fournitures, de denrées à emporter ou à consommer sur place et de fourniture de logement (hôtels, chambres d'hôtes, gîtes ruraux, meublés de tourisme) ;
- 32 900 € pour les prestations de service et les professions libérales relevant des BNC⁸² ou des BIC⁸³.

Ces seuils seront revus tous les trois ans⁸⁴.

✓ Un régime de taxation lié à l'activité.

- Pas de taxes ni de prélèvements préalables à l'effectivité de l'activité.

« Vous ne payez que si vous réalisez un chiffre d'affaires ».

- Une taxation de l'activité facilitée.

Le paiement s'effectue sur une base forfaitaire directement sur le chiffre d'affaires encaissé.

- L'option pour le prélèvement social libératoire.

Les auto-entrepreneurs peuvent opter pour un prélèvement libératoire calculé et payé sur la base du chiffre d'affaires réalisé le mois ou le trimestre précédent (selon que leur déclaration est mensuelle ou trimestrielle) ; ce système évite de payer les cotisations minimales⁸⁵ des non-salariés en cas de bénéfice faible ou nul.

L'option pour le prélèvement social libératoire doit être formulée au plus tard le 31 décembre de l'année N pour application au 1er janvier de l'année N+1 ou à la fin du troisième mois qui suit la création de l'entreprise.

⁸² Bénéfices non commerciaux.

⁸³ Bénéfices industriels et commerciaux.

⁸⁴ <http://vosdroits.service-public.fr/professionnels-entreprises/F23264.xhtml> consulté le 12 février 2014 et validé par la circulaire de l'ACOSS n° 2014-0000006 du 20 mars 2014.

⁸⁵ Pour plus d'informations sur le sujet, consulter <http://droit-finances.commentcamarche.net/faq/5888-cotisations-sociales-minimales-des-non-salaries>.

✓ Une gestion comptable réduite à minima.

- Pas de comptes annuels à établir.

L'auto-entrepreneur est simplement incité à tenir un livre de caisse retraçant ses recettes et ses achats en mentionnant chronologiquement le montant et l'origine des recettes qu'il perçoit au titre de son activité professionnelle.

✓ Des contraintes fiscales allégées.

- Pas d'assujettissement à la TVA.

L'auto-entrepreneur facture en TTC, il ne collecte donc pas de TVA sur ses ventes qu'il s'agisse de produits ou de services.

L'auto-entrepreneur doit s'acquitter d'un paiement TTC pour l'ensemble des achats effectués et frais liés à son activité, il ne peut donc pas récupérer de TVA.

L'auto-entrepreneur n'a donc pas de déclaration de TVA auprès de l'administration à réaliser.

Par contre, comme l'indique le Site officiel de l'administration française (Service-Public.fr, 2014), les professionnels qui relèvent de la franchise de TVA doivent facturer leurs prestations ou leurs ventes en hors taxes et faire figurer sur chaque facture la mention « TVA non applicable - article 293 B du CGI ».

✓ Pas de déclaration des charges sociales.

- La cotisation est calculée directement sur le chiffre d'affaires généré (déclaré) pour la période (trimestrielle) sur les bases suivantes pour l'année 2014:
 - 14,10% ⁸⁶ (12% lors de la mise en place du régime en 2009) pour une activité commerciale ;
 - 24,60% (21,3% en 2009) pour une activité de prestations de services ;
 - 23,30% ⁸⁷ (18,3% en 2009) pour les prestations de service des professionnels libéraux affiliés à la CIPAV⁸⁸.

⁸⁶ L'ensemble des taux concerne la France métropolitaine. Pour les taux concernant les départements d'outre mer se reporter à la circulaire de l'Agence centrale des organismes de Sécurité sociale (ACOSS) du 20 mars 2014.

⁸⁷ Selon la circulaire ACOSS, le taux sera de 25,20% au 1^{er} janvier 2015 (ACOSS, 2014).

⁸⁸ Caisse interprofessionnelle de Prévoyance et d'Assurance Vieillesse "pour leur retraite, mais aussi pour la couverture des risques invalidité et décès, les personnes exerçant une profession à titre «libéral» cotisent obligatoirement auprès d'un organisme d'assurance vieillesse et de prévoyance. Pour plus de 25% des libéraux en France, c'est la CIPAV qui assure ce rôle.

✓ L'option pour un prélèvement libératoire social.

Les auto-entrepreneurs peuvent opter pour un prélèvement libératoire calculé et payé sur la base du chiffre d'affaires réalisé le mois ou le trimestre précédent. Ce système évite de payer les cotisations minimales des non-salariés⁸⁹ en cas de bénéfice faible ou nul. La déclaration et le paiement du prélèvement social se font chaque mois ou chaque trimestre.

L'option pour le prélèvement social libératoire doit être formulée au plus tard le 31 décembre de l'année N pour application au 1er janvier de l'année N+1, ou à la fin du troisième mois qui suit la création de l'entreprise.

Ce prélèvement forfaitaire sur le chiffre d'affaires est généralement plus intéressant que le régime classique de la micro-entreprise pour les débuts d'activité. Mais tout dépend des chiffres prévisionnels.

✓ L'option pour un prélèvement libératoire fiscal.

Les micro-entrepreneurs qui ont opté pour le prélèvement libératoire social peuvent également choisir le même système concernant l'impôt sur le revenu. Il est calculé et payé sur la base du chiffre d'affaires réalisé le mois ou le trimestre précédent. L'option doit être formulée au plus tard le 31 décembre de l'année N ou à la fin du troisième mois qui suit la création de l'entreprise pour application au 1er janvier de l'année N+1.

Le taux de ce prélèvement est de :

- 1% pour les entreprises de vente de biens et marchandises ;
- 1,7% pour les prestations de services dans le cadre d'activités commerciales ou artisanales, soumises au régime des bénéfices industriels et commerciaux ;
- 2,2% pour les bénéfices non commerciaux relevant du régime social des indépendants (RSI) ;
- 2,2% pour les professions libérales relevant de la CIPAV.

Conditions d'applications

Ce système avantageux de prélèvement forfaitaire est réservé aux micro-entrepreneurs dont le revenu ne dépasse pas la limite supérieure de la troisième tranche du barème d'impôt sur le revenu de l'année N-1.

⁸⁹ Pour plus d'informations consulter le site de l'APCE à l'adresse : <https://www.apce.com/cid60740/cotisations-minimales-assurance-maladie-vieillesse-pour-les-tns.html>.

Cette limite est majorée de 50% par demi-part supplémentaire.

Il s'agit du revenu fiscal de référence tel qu'il figure sur l'avis d'imposition reçu à l'automne par les contribuables. Comme ce revenu est complexe à calculer, l'administration prend en compte le revenu fiscal de l'année N-2.

Exemple : M. Dupond, marié sans enfant, a créé une micro-entreprise en 2010. La limite supérieure de la troisième tranche du barème 2010 applicable au revenu 2009 est égale à 26 300 euros. Comme le couple bénéficie de deux parts de quotient familial, le plafond est égal à $26\,300 + (2 \text{ fois } 50\% \text{ de } 26\,300) = 52\,600$ euros. M. Dupond pourra opter pour le prélèvement fiscal forfaitaire si le revenu fiscal de référence qui figure sur l'avis d'imposition des revenus 2007 reçu à l'automne 2008 est inférieur à 52 600 euros.

- ✓ Une exonération de taxe locale.

Les auto-entrepreneurs qui optent pour le régime micro-social simplifié (prélèvement libératoire de droit commun) sont totalement exonérés de la cotisation foncière des entreprises (CFE) pour les deux années suivant celles de la création de l'activité. Sous certaines conditions de non-activité antérieure.

Cette exonération est supprimée à compter du 1er janvier 2014.

Tableau 3 : Taux de cotisations des auto-entrepreneurs d'après la circulaire ACOSS du 20 mars 2014

Organisme de retraite	Activités	Régime micro-social simplifié	Régime micro-social simplifié avec option pour le versement libératoire de l'impôt sur le revenu
RSI	Ventes de marchandises (BIC)	14,10%	15,10%
	Prestation de services (BIC)	24,60%	26,30%
	Prestation de services (BNC)	24,60%	26,80%
CIPAV	Activités libérales (BNC)	23,30%	25,50 ⁹⁰ %

⁹⁰ Le taux sera de 27,40% au 1^{er} janvier 2015 (ACOSS, 2014).

- ✓ Des taux spécifiques pour les bénéficiaires de l'ACCRE.

Si l'auto-entrepreneur bénéficie de l'ACCRE (Aide au Chômeur Créateur Repreneur d'Entreprise), le cumul de l'exonération et du régime micro-social simplifié se traduit par l'application de taux spécifiques.

Les personnes éligibles au dispositif bénéficient d'une réduction lors du 1^{er} exercice avec les taux suivants :

- 3,60% pour une activité commerciale (puis 7,10% la 2^{ème} année, 10,60% la 3^{ème} année) (contre 3% puis 6% la 2^{ème} année, 9 % la 3^{ème} année lors de la création du régime en 2009) ;
- 6,20% pour une activité de prestations de services (puis 12,30% la 2^{ème} année, 18,50% la 3^{ème} année) (contre 5,4%, puis 10,70 % la 2^{ème} année, 16 % la 3^{ème} année lors de la création du régime en 2009) ;
- 5,90⁹¹% pour les prestations de services des professionnels libéraux affiliés à la CIPAV (puis 11,70% la 2^{ème} année, 17,50 % la 3^{ème} année) (contre 5,3%, puis 9,20% la 2^{ème} année, 13,80 % la 3^{ème} année lors de la création du régime en 2009).

Tableau 4 : Taux de cotisations des auto-entrepreneurs bénéficiaires de l'ACCRE d'après le site officiel "www.lauto-entrepreneur.fr" consulté le 12/02/2014

Organisme de retraite	Type d'Activités	1 ^{ère} période (jusqu'à la fin du 3 ^{ème} trimestre suivant le début de l'activité)		2 ^{ème} période (les 4 trimestres suivants)		3 ^{ème} période (les 4 trimestres suivants)	
		Sans option fiscale	Avec option fiscale	Sans option fiscale	Avec option fiscale	Sans option fiscale	Avec option fiscale
RSI	Ventes de marchandises (BIC)	3,60%	4,60%	7,10%	8,10%	10,60%	11,60%
	Prestation de services (BIC)	6,20%	7,90%	12,30%	14,00%	18,50%	20,20%
	Prestation de services (BNC)	6,20%	8,40%	12,30%	14,50%	18,50%	20,70%
CIPAV	Activités libérales BNC)	5,90%	8,10%	11,70%	13,90%	17,50%	19,70%

⁹¹ Concernant 2015, ces taux passent respectivement à 6,30%, 12,60%, 18,90% (ACOSS, 2014).

✓ Contribution à la Formation Professionnelle⁹².

- Depuis le 1er janvier 2011, les personnes ayant opté pour le régime micro-social doivent verser une contribution à la formation professionnelle (JO, 2010).

Cette contribution qui s'ajoute aux cotisations sociales exigées dans le cadre de ce régime, se paie en même temps que les autres cotisations, au moment de la déclaration de chiffre d'affaires. Elle est égale à un pourcentage du chiffre d'affaires annuel de :

- 0,3 % pour les entrepreneurs exerçant une activité artisanale ;
- 0,1 % pour ceux exerçant une activité commerciale ;
- 0,2 % pour ceux exerçant une activité de prestation de services ;
- 0,2 % pour les professions libérales.

✓ Déclaration obligatoire du chiffre d'affaires

- Depuis le 1er janvier 2011, à chaque échéance (mensuelle ou trimestrielle), l'auto-entrepreneur doit déclarer son chiffre d'affaires. La déclaration de chiffre d'affaires est désormais obligatoire même si ce dernier est nul.

✓ Cessation d'activité et radiation (JORF, 2011).

- Un nouveau processus de radiation des auto-entrepreneurs a été mis en place par la loi de financement pour la sécurité sociale de 2011.
- Les radiations correspondent :
 - à des cessations d'activité (déclaration possible directement sur le site officiel www.lauto-entrepreneur.fr) ;
 - à des transitions vers le régime des travailleurs indépendants «classiques» ;
 - à des radiations automatiques. En effet, depuis la loi de financement de la sécurité sociale 2011, en l'absence de déclaration de chiffre d'affaires pendant 8 trimestres consécutifs, la radiation est effectuée automatiquement (toutefois, l'auto-entrepreneur a la possibilité de demander une réactivation de son activité). Les auto-entrepreneurs sont alors automatiquement placés sous le

⁹² Lors d'une formation, cette contribution sert à la prise en charge des coûts pédagogiques de la formation, mais également, concernant les auto-entrepreneurs inscrits à la chambre des Métiers et de l'Artisanat, des frais annexes et, en particulier, les frais de transport et d'hébergement (APCE, 2013).

régime normal des travailleurs indépendants, avec une conséquence importante: ils sont redevables des cotisations sociales minimales, même en cas de chiffre d'affaires nul ou de déficit.

✓ Insaisissabilité des biens personnels.

- En plus de sa résidence principale, l'entrepreneur individuel peut, par une simple déclaration chez un notaire, rendre insaisissables tous ses biens fonciers bâtis et non bâtis dans la mesure où ils ne sont pas affectés à l'usage professionnel.

✓ Possibilité d'utiliser son domicile.

- La nécessité d'autorisation administrative pour utiliser son domicile situé en rez-de-chaussée en tant que local professionnel est supprimée, y compris pour une activité commerciale.

3.1.2.3 Les remarques et contraintes

Les auto-entrepreneurs, anciens salariés habitués à percevoir un revenu net de charges sociales, doivent veiller à bien prendre en compte le poids des charges sociales. En se mettant à leur compte, il ne faut pas qu'ils oublient que le montant facturé au client ne constitue pas un revenu net disponible. L'auto-entrepreneur ne doit pas occulter qu'il en reversera entre 15% et 25% aux organismes sociaux. C'est pourquoi le choix du prélèvement automatique des charges sociales et fiscales facilite la gestion du revenu disponible.

3.1.2.3.1 Le point de vue fiscal

Le fait de ne pas être assujéti à la TVA peut constituer un frein dans la démarche commerciale auprès de clients qui eux y sont assujettis.

En effet, la facturation est réalisée nette de TVA, aussi les clients de l'auto-entrepreneur ne peuvent pas la récupérer.

Dans la même logique, l'auto-entrepreneur ne déclarant pas de TVA, il ne peut récupérer la TVA qu'il paie pour l'ensemble de ses achats. Ainsi, ceci peut l'amener à freiner ses investissements.

Cette franchise de TVA est surtout intéressante pour les activités qui ont peu d'achats à des tiers dans leur fonctionnement.

Les investissements qui, à terme, peuvent s'avérer nécessaires pour répondre à une demande de la clientèle, conduisent les auto-entrepreneurs à se poser la question du changement de régime.

3.1.2.3.2 Le problème des fournisseurs et autres partenaires

Des réticences de la part d'un certain type de clientèle et de fournisseurs à l'égard du régime, peuvent exister.

Certaines entreprises considèrent ce statut comme n'étant pas crédible ou l'associent à « *du bricolage* ».

Ce type d'attitude des partenaires peut engendrer un changement de régime de l'auto-entrepreneur. Ceci est particulièrement vrai dans le cas de futurs artisans qui ont décelé des freins lors de partenariat avec des structures plus importantes pour réaliser des chantiers.

A contrario certains artisans font appel à des auto-entrepreneurs pour effectuer différents types de prestations. La réactivité des auto-entrepreneurs ainsi que la motivation pour réaliser leur chiffre d'affaires sont des éléments déterminants. Il est à préciser que, très souvent, dans les cas évoqués, les personnes connaissent les compétences des auto-entrepreneurs à qui ils font appel (CV, expériences communes auprès d'anciens employeurs, etc).

3.1.2.4 L'utilisation du dispositif ARCE (Aide aux Repreneurs Créateurs d'Entreprise), pour les chômeurs créateurs

Lors d'une création ou de la reprise d'une entreprise, toute personne bénéficiaire des allocations chômage a la possibilité de mobiliser l'ARCE. Il s'agit d'un dispositif permettant de bénéficier de ses allocations de retour à l'emploi soit en capital à hauteur de 50%, soit tout au long de la mise en place de son activité.

1^{ère} possibilité

50%⁹³ (sur les années 2012 et 2013 le versement était de 45% alors qu'il était de 50% lors de la mise en place du régime en 2009, depuis le 1^{er} avril 2014 il est revenu à 50%) des

⁹³ Pour obtenir l'ARCE, il faut être bénéficiaire de l'ARE (Allocation d'Aide au retour à l'Emploi) et justifier de l'ACCRE (Aide au Chômeur Créateurs ou Repreneurs d'Entreprises). Le montant de l'ARCE est un montant net (après prélèvement des retenues sociales). En cas d'arrêt de l'activité, les droits à l'ARE qui restaient à la veille de la création ou de la reprise d'entreprise peuvent être repris, diminués du montant de l'ARCE qui a été versée (Pôle emploi, 2014).

indemnités restantes à percevoir sont versées sous forme de capital en 2 échéances. Soit la moitié le jour J de la création/reprise et l'autre moitié 6 mois après le lancement de l'activité.

2^{ème} possibilité

Continuer à percevoir l'indemnité de retour à l'emploi.

En 2014, cette possibilité est ouverte pendant 15 mois suivants la création de l'activité (dans la limite de la durée des droits) et si l'auto-entrepreneur a plus de 50 ans jusqu'à l'extinction de l'Allocation d'aide au retour à l'Emploi (ARE). Dans ce cas, le montant mensuel perçu sous forme d'allocation de retour à l'emploi se déduit du chiffre d'affaires réalisé au niveau de l'activité.

La 1^{ère} option est intéressante lorsque le porteur de projet doit réaliser des investissements préalables au lancement de son activité, comme l'acquisition de divers matériels. Le 2^{ème} versement intervenant 6 mois après le début de l'activité, permet de sécuriser les aspects financiers dans la phase de lancement.

La 2^{ème} option permet de sécuriser le processus de lancement en auto-entrepreneur, car elle permet de continuer à percevoir des ressources financières.

Quelle que soit l'option choisie, il y a dans tous les cas une échéance butoir au-delà de laquelle le porteur de projet sort du dispositif.

3.2 Le contexte et les polémiques suscitées par le régime de l'auto-entrepreneur

3.2.1 Le point de vue des acteurs : Pôle emploi, Chambres consulaires (CMA et CCI), Inspection générale des affaires sociales (IGAS)

Pour comprendre les retours des différents acteurs, il est essentiel d'identifier leur contexte spécifique avant de donner leur position.

3.2.1.1 Pôle Emploi : des dispositifs encourageant la création d'entreprises

Parmi les différents dispositifs d'accompagnement des demandeurs d'emploi, le domaine de la création d'entreprises a une place de choix.

Le site de Pôle emploi⁹⁴ (Pôle emploi, 2011), dès la page d'accueil, propose un onglet « Je crée mon entreprise ». La page web « La création d'entreprise étape par étape » rentre immédiatement dans le vif du sujet et semble vouloir convaincre de l'opportunité de la création d'entreprise quelle que soit la situation du lecteur. Les premiers mots sont en effet :

« Contrairement aux idées reçues, la création d'entreprise s'adresse à tous : ouvriers, cadres, demandeurs d'emploi, salariés... Quel que soit votre profil, vous pouvez envisager cette solution !

Pôle emploi vous accompagne à chaque étape de votre projet de création d'entreprise».

La création d'entreprise est identifiée comme une **évolution positive**⁹⁵ de l'individu. Elle lui permet de concrétiser ses projets, son envie de créer son activité, d'être son propre patron, de gagner plus d'argent qu'en étant salarié, de reprendre une entreprise convoitée.

Une rubrique concerne également ce **compromis nécessaire**⁹⁶ pour certains afin qu'ils puissent compléter des revenus insuffisants, s'inscrire dans une relation de sous-traitance souhaitée, voire imposée par certains employeurs, créer leur emploi pour avoir une activité.

Un kit à télécharger est même disponible depuis mars 2012 : « Créer une entreprise pourquoi pas vous ? ». En 28 pages, différentes recommandations et informations sont données afin de faciliter les projets de créations ou reprises d'entreprises.

L'incitation est forte et le guide commence par une introduction qui exhorte les demandeurs d'emploi dans cette perspective : « Mettez à profit le chômage pour créer votre entreprise ». Parmi les différents conseils prodigués dans ce guide, le choix du statut tient une place importante. Dès l'abord de la question « Comment choisir son statut ? », une réponse implicite est proposée au lecteur : « Auto-entrepreneur : créez votre entreprise en 3 minutes chrono ! ».

⁹⁴ Les informations contenues sur le site sont identiques en juillet 2014.

⁹⁵ Également mis en gras sur la page web <http://www.pole-emploi.fr/candidat/creer-une-entreprise-les-infos-essentielles-@/suarticle.jspz?id=26883>.

⁹⁶ Idem note 95.

Pour Nicole (Responsable Pôle Emploi), les parcours d'accompagnement à la création d'entreprises offrent aux personnes intéressées et porteurs d'un projet mûrement élaboré, un soutien nécessaire, voire essentiel dans les phases de mises œuvre.

Pour autant, ce n'est pas de cet aspect dont elle parle d'abord. Pour elle, l'intérêt des parcours proposés par Pôle emploi dans le cadre de la création d'entreprises, est également la possibilité d'ouvrir d'autres portes à des demandeurs d'emplois qui, après des parcours très erratiques, ne souhaitent plus, voire refusent le salariat.

La découverte de l'entreprise à travers la création d'activité permet à ces personnes d'entrevoir de nouvelles réalités que, bien souvent, elles ne soupçonnaient pas.

Ces parcours qui, selon les formules, sont plus ou moins longs, permettent aux individus de mieux identifier leurs choix et peut-être d'avoir une autre approche de leur devenir.

Concernant le statut d'auto-entrepreneur, pour ceux qui souhaitent tenter leur chance, elle souligne :

« *L'évaluation préalable à la création/reprise d'entreprise permet au travers du nouveau statut d'auto-entrepreneur de proposer aux personnes ne voulant plus être salariées la découverte des conditions à remplir pour créer sa propre activité* ».

Selon elle, ce statut propose une solution à moindre risque, une autre solution par rapport au salariat pour ceux qui auront un projet suffisamment viable financièrement. Et puis...si cela ne marche pas ...peut-être verront-ils les propositions d'embauches transmises par les conseillers Pôle emploi avec un autre regard...

3.2.1.2 La CCI de Quimper Cornouaille : partenaire quotidien des entreprises

C'est sur ces termes que s'ouvre la page listant les collaborateurs du département entreprises et territoires du site Quimper.cci.fr.

Lors d'un entretien avec son directeur, en août 2012, sur la thématique de l'auto-entrepreneuriat et du positionnement des CCI dans le cadre de la mise en œuvre de ce nouveau régime, le contexte est d'emblée précisé par celui-ci.

Pour les CCI, l'application du nouveau statut de l'auto-entrepreneur n'a jamais fait débat. En effet, Vincent rappelle le positionnement des CCI mis en place par un texte de loi en 1948. Ce dernier place les CCI comme une « antichambre gouvernementale ». Le réseau des CCI existe

de par la loi, et la législation qui les régit, les amène à avoir une relation étroite avec les services de l'Etat. Pour preuve, il fait valoir que les présidents de CCI doivent rendre des comptes au préfet départemental ainsi qu'au préfet de région.

Concernant la mise en place du statut d'auto-entrepreneur, il souligne qu'indiscutablement il a permis une accélération de la création d'entreprises.

Il rappelle que le texte initial de l'auto-entrepreneur concernait uniquement les salariés, retraités, étudiants et chercheurs. C'est la force de conviction d'Hervé Novelli qui a amené en seconde lecture l'extension du statut à toutes les typologies de créateurs/repreneurs (sauf quelques professions réglementées et celles affiliées à la Mutualité sociale agricole (MSA)). La création de ce nouveau statut a fait s'envoler les chiffres. Ceux-ci sont passés de 320 000 en 2007 à 580 000 en 2009.

Aussi, lorsque l'on parle du succès de ce régime, il est indiscutable. Il a bénéficié d'un réservoir de 200 000 à 300 000 chefs d'entreprise potentiels qui, à la création de ce nouveau régime, ont saisi l'opportunité pour se lancer.

Vincent note toutefois qu'il faut prendre en compte les circonstances de sa mise en œuvre et la médiatisation réalisée lors de son lancement. L'auto-entrepreneur a été vendu comme un régime sans risque. Le slogan « Pas de CA, pas de cotisation » et les facilités administratives liées à la création et à l'activité sous le régime de l'auto-entrepreneur font la différence par rapport au « parcours du combattant » si souvent dénoncé par les chefs d'entreprise en herbe.

L'auto-entrepreneuriat est donc une opportunité pour ces personnes en rupture d'emploi, ces salariés pour lesquels « la coupe est pleine », ces individus dont le projet a mûri et souhaitant se lancer.

Vincent note cependant que ces slogans liés à la mise en place de ce nouveau régime, ont quelque peu terni l'image de l'entreprise. Peut-on dire que créer une activité c'est sans risque et, a contrario, que la mise en place de son entreprise est à ce point un parcours du combattant ?

Il tient à préciser les aspects concernant le risque d'installation :

« il ne faut pas oublier que, bien souvent, s'ils bénéficient de l'ACCRES, ces nouveaux chefs d'entreprises vont l'utiliser pour financer le démarrage de leur activité ». Il souligne que « la partie investissement et le risque lié à la possible perte des capitaux investis ne peut être si aisément minorée ».

Par ailleurs, le risque réel porté par l'auto-entrepreneur est celui de l'entrepreneur individuel. *« Il est juridiquement responsable sur ses avoirs personnels en cas de mauvaise gestion de son activité, contrairement aux entrepreneurs sociétaires ».*

Toutefois, d'après les chiffres qu'il possède, *« si l'on considère les auto-entrepreneurs qui ont vraiment monté leur activité, le niveau de défaillance est identique à celui que l'on observe sur les créations en général ».*

Pour Vincent, il semble que *« oui, ce statut a bousculé les choses, il a déplacé la frontière de l'entrepreneuriat »* en France.

3.2.1.3 La CMA du Finistère : un engagement auprès des métiers de l'artisanat

Dès la promulgation du texte de loi concernant le nouveau régime de l'auto-entrepreneur, les Chambres des Métiers et de l'Artisanat ont adopté sur une position défensive. Elles ont fait valoir des différences de traitement notables par rapport aux artisans et mis en évidence avec vigueur l'inégalité de traitement au regard du statut des artisans déjà installés.

En effet, les CMA ont une démarche de corps de métiers très bien structurée autour de l'artisanat. Leur slogan « L'artisanat première entreprise de France » est connu de tous et mobilise la profession sous un seul drapeau, celui de l'artisanat français, quelles que soient les activités métiers concernées. Les CMA dont l'existence n'est pourtant liée qu'à un décret et dont la pérennité peut dans l'absolu être remise en cause par n'importe quel gouvernement que ce soit, se sont immédiatement dressées contre ce nouveau régime.

Aussi, lorsque l'on parle de l'auto-entrepreneur à un responsable de CMA, la conversation boucle inévitablement sur cet aspect : *« C'est un statut qui fait de la concurrence déloyale aux artisans ».*

Après diverses recherches sur les sites des CMA (de début 2011 à début 2014), l'information donnée sur ce nouveau régime est distillée avec parcimonie. Pour nombre de ces Chambres, l'exclusion du statut d'auto-entrepreneur dans les métiers de l'artisanat est un fait.

Certaines catégories professionnelles de l'artisanat ont vu la mise en place de ce nouveau statut comme contrevenant aux règles concurrentielles qui prévalaient jusqu'alors.

Parmi les activités métiers les plus virulentes, on ne peut manquer de mentionner la Confédération du bâtiment. La CAPEB⁹⁷ a, dès le début, « souhaité un retrait de toutes les activités du bâtiment du champ d'application de l'auto-entrepreneur » (Auto-entrepreneur : stop à la concurrence déloyale et à la précarité, 2009) et a déposé auprès du Sénat, dès le projet de loi de finances rectificative, un amendement.

Selon la CAPEB, « Charges sociales et fiscalités marginales, exonération de TVA, de contribution obligatoire pour la formation continue avec néanmoins un droit de tirage gratuit sur les fonds de formation, exonération de la taxe pour frais de Chambre des Métiers : ce régime est parfait pour faire prospérer la concurrence déloyale et le travail clandestin en toute légalité ».

Nous n'avons pas obtenu les chiffres finistériens, mais nous pouvons reprendre cet article du Télégramme du 19 novembre (2013).

« Les auto-entrepreneurs et leur statut énervent les artisans, qui y voient « une concurrence déloyale ». Ce n'est pas nouveau. Mais ce sentiment semble encore se renforcer. Si les Côtes-d'Armor enregistrent plus de créations que de disparitions d'entreprises artisanales ces trois dernières années, avec un solde positif de 1.112, la Chambre des Métiers et de l'Artisanat a proposé une autre lecture de ces chiffres bruts, hier matin, lors de son assemblée générale. En effet, en retirant les auto-entrepreneurs des données chiffrées, « la réalité économique » de l'artisanat n'est plus franchement la même. D'un solde de + 1.112 sur les trois dernières années, on passe à un solde négatif de - 445. En somme : depuis 2010, le département perd des artisans en continu. À la Chambre des Métiers et de l'Artisanat, beaucoup pensent que cette « concurrence déloyale » des auto-entrepreneurs n'y est pas étrangère ».

Dans l'édito n°7 de L'Artimag de la Chambre Régionale des Métiers et de l'Artisanat de Bretagne (CRMA, 2014), on peut lire la contestation des quatre présidents des Chambres de Métiers et de l'Artisanat de Bretagne suite aux hausses de TVA applicables depuis début janvier en France. Ils déclarent :

⁹⁷ Confédération de l'Artisanat et des Petites Entreprises du Bâtiment.

« Cette hausse est d'autant plus préjudiciable que le régime de l'auto-entrepreneuriat permet aux entreprises concernées de ne pas y être assujetties alors qu'elles sont en concurrence déloyale avec les entreprises artisanales ».

Un peu plus loin ... « Pour la première fois depuis 10 ans, notre secteur a enregistré une baisse de l'emploi salarié ».

Concernant ce risque de concurrence déloyale, le rapport de l'IGAS⁹⁸ de 2012 fait valoir (p.2) que les auto-entrepreneurs (AE) se

« positionnent de manière préférentielle sur des micro-marchés délaissés par les autres entreprises ou sur lesquels elles font des profits limités; il n'y a pas de redondance, mais plutôt complémentarité avec les autres régimes ».

Enfin, elle constate que la part de marché des autoentrepreneurs dans les secteurs qui leur sont ouverts est très limitée. Ainsi, les

« 67 000 AE actifs dans la construction génèrent un chiffre d'affaires de 7,5 M€, soit 0,7 % du CA des entreprises du bâtiment de moins de 20 salariés ou 1,1% des entreprises artisanales du bâtiment ».

Il nous faut ici souligner qu'au-delà des modifications au niveau de l'environnement concurrentiel des artisans, l'impact de la mise en place de ce nouveau statut sur les ressources en financement des Chambres des Métiers et de l'Artisanat, est réel.

En effet, comme l'indique la revendication de la CAPEB, en tant qu'auto-entrepreneur, il n'est pas nécessaire, même si l'on a obligation de s'enregistrer au registre des métiers de l'artisanat sur certaines professions réglementées, de suivre le stage préalable à l'installation.

Or, le stage obligatoire dans le cas de l'installation en tant qu'artisan est de 295€ en (2013) alors qu'il était en 2009 de 290€. Jusqu'à la mise en œuvre de ce nouveau régime il concernait environ 1000 stagiaires / an sur le Finistère⁹⁹.

⁹⁸ Inspection Générale des Affaires Sociales

⁹⁹ A rapprocher de l'installation dans des domaines non réglementés comme le commerce : au niveau des CCI le stage n'est pas obligatoire (le stage de « 5 jours pour entreprendre » est de 150€/stagiaire et concerne sur l'ensemble du Finistère environ 150 stagiaires pour 2 800 créations d'entreprises par an sur le territoire finistérien (à noter, de plus, qu'alors que les CCI bénéficiaient jusque récemment d'une allocation de l'Etat sur ces formations (SPI : Stage préalable à l'installation), avec les nouvelles dispositions, ces subventions d'environ 15 à 20€ par personne ont été supprimées). Pour autant, en 2012, la CCI de Quimper Cornouaille était bénéficiaire.

Source : CCI Quimper Cornouaille.

Les CMA ont avec la mise en place du statut de l'auto-entrepreneur perdu des financements importants relatifs aux stages obligatoires. La grande majorité des CMA sont aujourd'hui déficitaires. Dans le Finistère, la CMA qui, auparavant était bénéficiaire, a des difficultés à atteindre l'équilibre financier. Le coût de ce nouveau régime est estimé à environ 200 000€ par an du fait de la baisse du nombre d'artisans et des formations obligatoires dispensées.

A ce jour les CMA ont obtenu l'inscription obligatoire au répertoire des métiers même si cette inscription reste gratuite¹⁰⁰. Leur exigence relative à l'obtention d'un diplôme ou à une pratique métier suffisante n'a pas été retenue. Les CMA demandent que le stage préalable à l'installation soit obligatoire...pour les auto-entrepreneurs.

Pourtant, il est possible de lire sur le site de certaines Chambres des Métiers et de l'Artisanat des informations du type (CMA18)¹⁰¹:

« Il s'agit d'un **stage obligatoire, préalable à une première inscription au Répertoire des Métiers**¹⁰², que l'activité artisanale soit principale ou accessoire. Cette obligation s'applique à la personne qui sera désignée comme Chef d'Entreprise.

Il apporte les informations préliminaires à la création ou à la reprise d'une entreprise artisanale:

- Informations générales sur l'entreprise,
- Démarches d'immatriculation,
- Obligations réglementaires, fiscales, comptables ...

Il est conseillé de suivre ce stage dès le début du projet de création ou de reprise, quel que soit le degré d'avancement de celui-ci, car il permet de mieux orienter les recherches d'information et d'identifier les partenaires utiles à la création d'entreprise (Pas de limite de validité dans le temps).

Durée : 5 jours (une semaine ou 5 lundis consécutifs)
Lieu : à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Cher
Horaires : de 8 h 30 à 12 h et de 14 h à 16 h 30
Coût :
pour le futur chef d'entreprise : 220 €
pour le conjoint : 72 €
pour les accompagnants : 110 € pour tout autre public».

¹⁰⁰ Sur la « Grille des tarifs » (2013) de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Finistère, on peut lire une rubrique « Accompagnement individuel des auto-entrepreneurs – Formalités d'inscription : 65,00€ ».

¹⁰¹ Chambre des Métiers et de l'Artisanat du département du Cher.

¹⁰² Les termes en gras figurent ainsi sur le site.

L'importance du nombre de créations en auto-entrepreneuriat a créé un effet de masse qui a participé à la destruction d'un fragile équilibre économique dans les secteurs de l'artisanat et du bâtiment durement impactés par la crise économique.

3.2.1.4 Le rapport financier de l'Inspection générale des affaires sociales (IGAS)

Le rapport de l'IGAS, rendu public en avril 2013, fait suite à la demande de Madame la Ministre, Sylvia Pinel. Il expose le retour des administrations de l'Etat après plus de trois années et demie d'activité du régime de l'auto-entrepreneur.

Il rappelle l'importance de la mise en place de ce régime sur l'activité française, les grandes tendances qui ont pu être identifiées depuis le 1^{er} janvier 2009 et présente son impact y compris sur les finances de l'Etat français.

Le rapport fait valoir qu'environ 80% des auto-entrepreneurs déclarent que sans la mise en place de ce nouveau régime, ils n'auraient pas créé leur activité. Cette évaluation est confirmée par l'INSEE en février 2012 : "Trois auto-entrepreneurs sur quatre n'auraient pas créé d'entreprise sans ce régime" (Barruel, Thomas, Darriné, & Mariotte, 2012). Ils sont, à fin août 2012, 828 400 administrativement actifs¹⁰³ pour un chiffre d'affaires total de 5 milliards d'euros. Bien que ces chiffres soient importants, le rapport souligne, d'une part, que seule la moitié¹⁰⁴ des auto-entrepreneurs est économiquement active et enregistre des chiffres d'affaires et, d'autre part, que le poids réel de leur activité au niveau de l'économie française reste faible à hauteur de 0,23% du PIB.

Régime très contributif en termes de créations d'entreprises, l'auto-entrepreneuriat, du point de vue des revenus dégagés par ses bénéficiaires, reste dans des fourchettes basses (90% des auto-entrepreneurs ont des niveaux de revenu inférieur au SMIC au bout de trois années d'activité). Ces chiffres peuvent s'expliquer par la grande diversité des origines des auto-entrepreneurs.

Le rapport met en avant quatre type d'auto-entrepreneurs distincts :

Les premiers créent leur entreprise dans une « réelle démarche entrepreneuriale et exercent rapidement à titre principal ». Ils considèrent le régime de l'auto-entrepreneur « comme un « sas » vers le droit commun de l'entreprise ». Selon le rapport, ils seraient très minoritaires.

¹⁰³ Chiffres à partir desquels le rapport est rédigé.

¹⁰⁴ Proportion stable depuis 2010.

À ce titre il souligne que seuls 2,9% des 290 000 radiations du régime sont liées à des dépassements de seuil.

Les seconds, issus du chômage ou travailleurs précaires¹⁰⁵ utilisent l'auto-entrepreneuriat « dans le seul but, au moins au départ, de créer leur propre emploi et de tester leur projet ».

Les troisièmes usent du régime afin de pouvoir exercer à titre accessoire une activité complémentaire à leur activité de salarié et ainsi augmenter leurs revenus.

Les quatrièmes, dernier type identifié par le rapport, concernent des individus qui exercent en auto-entrepreneuriat à titre principal et « sans réelle volonté de rentrer dans le droit commun ». Les seuils de chiffres d'affaires de l'auto-entrepreneur suffisent à leur projet de vie et n'ont donc pas l'ambition d'aller vers un autre statut.

Le rapport de l'administration des finances et des affaires sociales évoque également la situation des auto-entrepreneurs concernant leur situation face à la retraite. Il rappelle que la loi de financement pour la sécurité sociale pour 2010 n'a pas retenue la possibilité de valider des trimestres « gratuitement » et qu'aujourd'hui, parmi les auto-entrepreneurs affiliés au RSI (artisans, commerçant) ou à la CIPAV (professions libérales), seuls 5% des commerçants, 12% des artisans et 18% des libéraux ont validé une année pleine de cotisation¹⁰⁶.

Au niveau des finances de l'Etat la mise en place de ce régime a généré des rentrées au niveau social et au niveau fiscal. Ainsi, il « conduit à un gain net en matière sociale de 100 M€ pour les finances publiques au titre de 2009 et de 300 M€ pour les deux années suivantes, soit au total 700 M€ sur la période 2009-2011 ». A ces chiffres « s'ajoute le gain en termes de rentrées fiscales, estimé à 100 M€ sur la même période ». Le rapport fait valoir que la création « du régime de l'auto-entrepreneur pourrait avoir généré environ 800 M€ supplémentaires de ressources nettes pour les finances publiques sur les trois premières années de son existence . Selon la Direction Générale de la Compétitivité, de l'Industrie et des Services (Dgcis), l'effet annuel représenterait en rythme de croisière annuel, un gain de l'ordre de 300 M€ pour les cotisations sociales...».

¹⁰⁵ Terme utilisé dans le rapport, il concerne l'ensemble des personnes qui, percevant des allocations telles que le RSA, se tournent vers ce statut afin d'augmenter le niveau de leurs revenus (commentaires de l'auteur).

¹⁰⁶ Tout auto-entrepreneur quelle que soit son statut y compris salarié, agent public, retraité cotise aux caisses de retraite et par son activité acquiert des droits.

Une étude a également été menée par la Direction générale du Trésor (DGT) qui note en juin 2012 que le gain net de ce régime pour les finances publiques serait d'environ 1 Milliard € sur la période 2009-2011 pour les seules cotisations sociales.

Pour conclure sur ces aspects financiers, «L'impact sur les finances publiques est donc ex-post globalement positif chaque année en rythme de croisière de l'ordre de 300 à 500 M€ selon les méthodes retenues» (IGAS, 2012 p.36).

Le régime de l'auto-entrepreneur, selon les acteurs, présente ainsi des aspects différents. Solution aux situations de chômage, les responsables politiques, pressés par Bruxelles de trouver des solutions face à l'augmentation continue du déficit budgétaire français, se sont tournés vers les entreprises auxquelles ils ont demandé un effort contributif plus important. C'est dans ces circonstances que la révolte des poussins a émergé faisant suite à celle des pigeons¹⁰⁷.

3.2.2 De la révolte des poussins à un régime micro-fiscal et micro-social applicable au plus grand nombre

Cette recherche sur l'auto-entrepreneur a vécu au rythme des échanges entre les responsables politiques, les représentants des Chambres consulaires des métiers et de l'artisanat et les représentants des associations d'auto-entrepreneurs.

Alors que le Président de la République François Hollande, lors de sa campagne présidentielle, avait promis de réformer le régime de l'auto-entrepreneur, Sylvia Pinel, la Ministre chargée de l'Artisanat, annonce le 23 mai 2013 la proposition pour la rentrée 2014 de mesures législatives concernant ce régime.

Le nouveau texte doit limiter de un à cinq ans l'activité auto-entrepreneuriale lorsqu'il s'agit d'une activité principale. Il autorise toutefois les personnes pour qui l'auto-entrepreneuriat est un complément de revenus à conserver le régime de l'auto-entrepreneur pour le temps qu'elles souhaitent (Le Figaro, 2013). Le mécontentement des auto-entrepreneurs est d'autant plus

¹⁰⁷ Face aux difficultés croissantes du maintien d'un équilibre budgétaire, le gouvernement français, en 2012, s'est tourné vers les chefs d'entreprises pour tenter de maîtriser l'accroissement du déficit au moyen d'un accroissement des taxes sur les entreprises. Les patrons de jeunes entreprises « Start-up » ont dans un premier temps été la cible d'un accroissement de taxes sur les plus values réalisées à l'occasion d'une cession d'entreprise. Leur mouvement a permis de réviser l'article 6 de la loi de finance visant à imposer les plus values de cession à 60% dans le cas de jeunes entreprises.

grand que la Ministre n'a pas tenu compte des recommandations du rapport de l'Inspection des finances et de l'Inspection générale des affaires sociales sur les auto-entrepreneurs qu'elle avait demandé en octobre 2012¹⁰⁸. Le rapport proposait «d'accompagner l'auto-entrepreneur dans la pérennisation et le développement de son activité», mais ne préconisait pas de limitation dans la durée. De plus, la Ministre annonce que les personnes dont le chiffre d'affaires dépassera 19.000 euros deux années de suite devront changer de statut à partir du 1er janvier 2015 (Le Figaro, 2013).

Ces mesures ont déclenché la colère des associations d'auto-entrepreneurs. La Fédération des auto-entrepreneurs (FEDAE) a décidé de quitter la table des négociations sur la réforme du statut. L'Union des auto-entrepreneurs (UAE) demande la mise en place d'un médiateur. «Je constate que la situation est totalement bloquée. Il n'y a pas d'autre solution à mon sens que de tenter une médiation», a affirmé François Hurel, président de l'Union des Auto-entrepreneurs (UAE) et auteur du rapport demandé par Hervé Novelli qui a permis de créer le régime de l'auto-entrepreneur le premier janvier 2009.

Les associations estiment que la Ministre va briser l'esprit entrepreneurial. François Hurel, explique :

«Je suis totalement opposé à la mise en place d'un seuil de chiffre d'affaires et à une limitation dans le temps car personne ne peut décréter la croissance des petites entreprises. Tout effet de seuil a un effet psychologique négatif. Il faut laisser les gens travailler et grandir à leur rythme».

Elles dénoncent cette réforme qui décourage les Français de se lancer dans l'aventure de l'entreprise encouragée pourtant par le président de la République le 29 avril 2013, lors de la clôture des Assises de l'entrepreneuriat. Ce jour-là, François Hollande avait annoncé toute une série de mesures en faveur des entreprises.

3.2.3 Vers un régime micro-fiscal et microsocial applicable au plus grand nombre

Un an après, alors que le nombre de créations d'entreprises est en diminution, lié à un nombre d'auto-entrepreneurs en baisse, pour la première fois, le gouvernement inscrit l'auto-entrepreneuriat dans la durée et le texte de loi devant limiter le statut d'auto-entrepreneur

¹⁰⁸ Le rapport de l'IGF et de l'IGAS n'a été rendu public que le 10 avril 2013.

(microsocial) étend au contraire son champ en termes d'application à l'ensemble des micro-entreprises et fusionne les régimes micro-social et micro-fiscal.

Ainsi, après divers soubresauts, le jeudi 17 avril 2014, le Sénat entérine en première lecture la préservation du régime dans ses fondamentaux, voté par le Parlement le 18 février 2014. Il n'y aura donc ni limitations des seuils de chiffre d'affaires, ni limitation de l'activité dans le temps, telles que la loi Pinel les prévoyait à l'origine. (Planète Auto-entrepreneur - Le portail pour réussir en auto-entrepreneur, 2014).

Les principales évolutions à retenir concernant le régime de l'auto-entrepreneur sont les suivantes.

- Pour les professions artisanales : les auto-entrepreneurs seront astreints à suivre un stage préalable au lancement de leur activité.
- Sur les auto-entrepreneurs ne déclarant pas de chiffre d'affaires : des enquêtes anonymes seront effectuées.
- Concernant le salariat déguisé : il appartiendra à l'auto-entrepreneur de prouver qu'il est en règle et non à l'administration de démontrer les manquements.

Le projet de loi sur l'artisanat, le commerce et les très petites entreprises (TPE), adopté par les deux chambres (Parlement et Sénat), crée un régime unique de l'entreprise individuelle qui regroupera dès le 1^{er} janvier 2015 les entrepreneurs individuels "classiques" et les auto-entrepreneurs.

3.2.3.1 Une solution acceptable pour les métiers de l'artisanat

Les artisans sont satisfaits. Avec ce nouveau texte, les auto-entrepreneurs artisans seront désormais soumis aux mêmes obligations que les artisans du régime réel. Si le secteur du bâtiment n'a pas gagné la bataille d'exclure les auto-entrepreneurs, il remporte une victoire.

Tout d'abord, le Stage Préalable à l'Installation (SPI) est rendu obligatoire pour les créateurs d'auto-entreprises artisanales. Cette proposition vise à assurer l'égalité. En effet, ce stage est aujourd'hui obligatoire pour tous, sauf pour les micro-entrepreneurs. Le SPI doit permettre un renforcement du contrôle de compétences. Concernant son financement, il n'a pas encore été décidé si ce stage obligatoire sera financé par le créateur auto-entrepreneur (ce qui serait un frein de plus à la création) ou par des fonds publics qu'il faudrait alors trouver.

De plus, l'obligation d'assurance décennale est exigée pour tout artisan auto-entrepreneur se lançant dans une activité réglementée. Cette mesure, dans l'intérêt du consommateur, risque de coûter cher aux auto-entrepreneurs concernés. La souscription d'une assurance décennale a un coût mensuel d'au moins 150 euros. Les députés ont aussi adopté un amendement visant à contraindre certains corps de métiers artisanaux à mentionner sur leurs factures et devis une assurance.

3.2.3.2 Un régime pérennisé au prix de sa normalisation

Les auto-entrepreneurs ont réussi à préserver la pérennité de leur régime mais ont dû faire des concessions. Les modifications s'appliquant à l'ensemble des auto-entrepreneurs concernent tout d'abord l'assujettissement à la taxe CFE. Cette question de la taxe CFE (contribution foncière des entreprises) a largement fait débat. Finalement, les propositions de la Fédération des auto-entrepreneurs sont retenues. Chaque entrepreneur pourrait être concerné mais les auto / micro-entrepreneurs la paieraient en fonction de leur chiffre d'affaires. Il n'y aurait donc pas un montant fixe préétabli à régler. Les décisions sur cette taxe restent à confirmer, mais, a priori, on s'oriente vers un prélèvement de 0,48% du chiffre d'affaires pour les prestations de services et 0,22% pour les activités de vente.

Par ailleurs, un meilleur accompagnement des auto-entrepreneurs a été mis en avant. Une charte nationale devrait être signée avec l'ensemble des réseaux d'accompagnement pour une meilleure coordination au service des très petites entreprises (TPE). Les réseaux d'accompagnement existants hors du circuit des chambres consulaires (l'Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE), le réseau des Boutiques de gestion (BGE), la Fédération des auto-entrepreneurs (FEDAE)), espèrent ne pas être exclus de ces nouvelles dispositions. Elles espèrent faire valoir le travail qu'elles ont réalisé depuis le début de la création du régime et l'adaptation de leurs dispositifs d'accompagnement.

Un passage simplifié vers l'EIRL ¹⁰⁹ (entreprise individuelle à responsabilité limitée) sera également mis en place. L'EIRL permet aux entrepreneurs individuels d'avoir une meilleure protection de leur patrimoine. Les modifications annoncées devraient rendre le régime plus attractif. Parmi les principales mesures, on peut noter une simplification du passage de

¹⁰⁹ Voir en Annexe 1.2 Précisions sur le statut d'Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée.

l'entreprise individuelle vers l'EIRL, un changement de domiciliation facilité et des obligations de publication des comptes annuels allégées.

Le dernier point concerne la retraite. Une validation des trimestres à la carte doit être proposée. Ainsi, chaque auto-entrepreneur, même si son chiffre d'affaires réel ne lui permet pas de valider des trimestres de retraite, pourrait choisir d'opter, en fin d'année, pour un pack de cotisations minimales lui assurant la validation de 4 trimestres de retraite (sont annuellement de 1 300 à 1 600 € pour les artisans et commerçants et d'environ 2 100 € pour les libéraux).

En conclusion, le régime de l'auto-entreprise, se trouve consolidé. Les auto-entrepreneurs peuvent globalement saluer les propositions et le travail effectué, celui-ci pourrait enfin mettre un point final à la remise en cause constante du régime de l'auto-entrepreneur et lui offrir un avenir serein et durable.

Après avoir exposé les caractéristiques du statut et les polémiques qu'il suscite, nous allons décrire le contexte spécifique de cette recherche, à savoir son terrain.

3.3 *Une recherche ancrée sur une étude terrain*

3.3.1 L'évaluation des projets en création / reprise d'activité sur le Sud-Finistère (2008- 2012)

Nous allons ci-après présenter le programme d'accompagnement des porteurs de projet en création/ reprise d'activité dans le cadre de « l'évaluation préalable à la création / reprise d'activité ». C'est dans le cadre de ce programme que les données concernant l'approche quantitative de cette recherche ont été collectées.

3.3.1.1 *Présentation du programme d'évaluation préalable à la création – reprise d'activité*

Dans le cadre des actions de suivi des demandeurs d'emploi, Pôle Emploi a mis en place un dispositif permettant aux demandeurs d'emploi intéressés par une démarche de création/reprise d'entreprise, un accompagnement spécifique appelé l'EPCRE ou Évaluation Préalable à la Création Reprise d'Entreprise. Ce dispositif est cofinancé par l'Union européenne. Ce suivi est réalisé par des organismes habilités par Pôle Emploi, ayant répondu un cahier des charges spécifique à cette prestation et fait suite à un appel d'offre de Pôle

Emploi¹¹⁰.

L'intérêt est la mise en perspective de la création/reprise dans une démarche projet sur une période de 4 à 6 semaines. Les séances sont réalisées en face à face entre le porteur de projet et le consultant chargé de l'évaluation du projet.

Le suivi du porteur de projet dans le cadre de l'EPCRE se déroule comme suit :

Lors d'un premier entretien :

- l'organisme décline la démarche de suivi sur la durée de l'EPCRE ;
- le porteur de projet se présente ainsi que son projet et le contexte dans lequel il s'inscrit.

Ce premier entretien est important, car il permet d'approcher le contexte personnel (identification des freins et atouts, des capacités et compétences professionnelles) du porteur de projet et les éléments favorables du projet lui-même (état de la réflexion, perception économique du marché,...). C'est une première étape de validation de l'intention entrepreneuriale du porteur de projet.

Dès le 2^{ème} entretien et jusqu'à la fin de l'accompagnement, le porteur de projet guidé par l'organisme d'accompagnement a comme objectif de positionner son projet d'un point de vue économique et d'essayer de mesurer sa fiabilité eu égard aux informations dont il dispose. Le porteur de projet est invité à :

- s'informer sur son futur marché et en particulier à identifier les besoins clients, la concurrence, sa « stratégie commerciale » ;
- identifier les aspects financiers, ses apports ou besoins en financement, calculer son point mort, élaborer le plan de financement initial et à trois ans ;
- se questionner sur le statut juridique le plus approprié en fonction de ses contraintes personnelles et de celles de la future activité.

À la fin de l'accompagnement, l'organisme établit le bilan de l'évaluation préalable à la création d'entreprise avec le porteur de projet. Ce bilan reprend essentiellement les points forts et les points faibles du projet relatifs à :

- l'adéquation des compétences du porteur de projet aux caractéristiques du projet de création / reprise d'activité ;

¹¹⁰ Le cabinet de conseil TRIANGLES dont nous sommes gérante a répondu à cet appel d'offre et remporté les lots sur l'ensemble du Sud Finistère pour la période mi-novembre 2008 à mi-février 2012.

- l'étude de marché ;
- le plan de financement ;
- le statut juridique.

L'organisme donne son avis sur la mise en place du projet au travers de 3 critères :

- positif avec la création/reprise possible de la structure, immédiatement ou sous 3 mois ;
- positif avec l'entrée dans les affaires sous 6 mois ;
- positif avec réalisation du projet au-delà de 6 mois ou négatif avec un retour à l'emploi préconisé.

L'accompagnateur dresse, le cas échéant, avec le porteur de projet, le plan d'actions priorisées pour concrétiser le projet.

Le dossier regroupant l'ensemble de ces éléments est remis au porteur de projet et soumis à sa validation puis transmis à Pôle emploi.

3.3.1.2 L'intérêt de l'évaluation préalable du projet pour les demandeurs d'emploi en création ou reprise d'activité

L'évaluation préalable à la création ou reprise d'activité (EPCRE) permet de mieux comprendre le processus entrepreneurial global, et donne la possibilité à chaque porteur de projet de se questionner sur son positionnement et ses choix entrepreneuriaux.

En effet, si les porteurs de projet adhèrent au suivi, ils sont amenés à se questionner et à positionner leur projet dans leur contexte global, par rapport à leur situation actuelle personnelle (savoir, savoir-faire, expériences, étude du risque personnel,...) et à leur environnement proche (situation familiale, adhésion familiale, support ou rejet du projet, financements, prise en compte du risque de financement par rapport aux avoirs personnels et familiaux, ...).

Dans le cas contraire, s'ils n'adhèrent pas, ils décident de ce fait de se détourner d'un projet entrepreneurial et donc, en tant que chômeurs, ils reprennent leur profil de demandeur d'emploi et sont en ce sens suivi par les équipes de Pôle emploi.

3.3.1.3 *L'intérêt de l'évaluation préalable pour Pôle Emploi*

Le programme d'Evaluation à la création – reprise d'activité permet de mieux identifier l'adéquation entre les individus et leur projet en termes de faisabilité.

Lorsque des demandeurs d'emploi s'inscrivent dans la démarche, c'est une certaine mesure de la faisabilité du projet qui est validée et qui permet donc d'inscrire le bénéficiaire des allocations de retour à l'emploi ou de RSI/RSA dans une démarche de création d'entreprise. La personne n'est plus inscrite en tant que demandeur d'emploi pendant tout le suivi de son projet.

L'EPCRE permet également de vérifier la réalité du projet entrepreneurial par des « professionnels ». L'objectif est de valider auprès de chaque porteur de projet non seulement le projet, mais aussi les actions qu'il est prêt à mener pour que son projet devienne réalité.

L'EPCRE mesure si le projet a été suffisamment mûrit (ceci en fonction du potentiel de chacun), son niveau de réflexion, ses contraintes.

Dans le cadre de cette démarche de très nombreux projets s'inscrivent dans des procédures de création/reprise sous le régime d'auto-entrepreneur.

4 LES CHOIX STRATÉGIQUES DE LA RECHERCHE

En nous appuyant sur la déclinaison des différents paradigmes entrepreneuriaux l'objet de ces travaux consiste en un positionnement de l'action entrepreneuriale du porteur de projet auto-entrepreneur en fonction de la proposition de définition de l'entrepreneur de Robert Paturel (2011, p. 16) aménagé de Paturel (2007, p. 36) :

« l'entrepreneuriat est sur la base d'une idée, l'exploitation d'une opportunité dans une organisation (entreprise, association, etc.) impulsée, créée de toute pièce (nécessairement de dimension réduite le plus souvent) ou reprise (avec une possibilité de bénéficier d'une taille conséquente immédiatement), par une personne physique seule ou par une équipe (on parle alors « d'équipreneuriat » – Paturel, 2005) qui subit un changement plus ou moins intense dans sa vie, selon un processus qui génère une valeur».

Changement et processus seraient les :

« deux angles d'attaque à privilégier dans les recherches à conduire sur l'entrepreneuriat. En effet, ils paraissent constituer ensemble les deux facteurs les plus discriminants de l'entrepreneuriat par comparaison avec d'autres types d'engagements ou d'actions» (Paturel, 2011, p. 16).

4.1 *De la description à la confirmation*

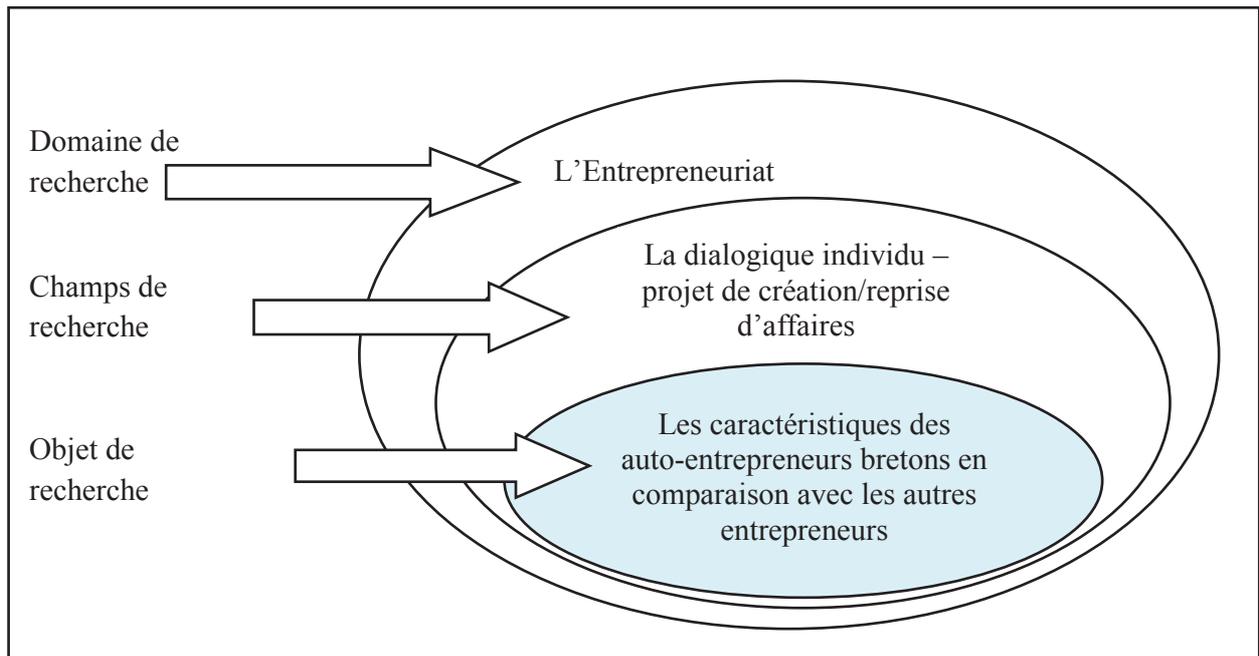
L'utilisation des différentes dimensions entrepreneuriales regroupées en paradigmes sert à la formulation et la validation de notre question de recherche : « Comment et où positionner les auto-entrepreneurs dans le domaine entrepreneurial en comparaison avec les autres entrepreneurs ? ».

Elle permet d'inscrire l'objet de recherche, à savoir : l'identification des « caractéristiques des auto-entrepreneurs bretons : comparaison avec les autres entrepreneurs », dans une « théorie » de l'entrepreneuriat.

Le positionnement de l'objet de recherche

Nous positionnons l'objet de notre recherche « Les caractéristiques des auto-entrepreneurs bretons en comparaison avec les autres entrepreneurs » dans le domaine de l'entrepreneuriat (cf Figure 24 ci-dessous : Domaine, Champs et Objet de Recherche). Nous l'approchons dans le cadre de la dialogique individu – projet de création/reprise d'affaires.

Figure 24 : Domaine, Champs et Objet de Recherche (approche personnelle)



4.2 Une approche mixte quantitative et qualitative

C'est une étude appliquée des différents concepts adossés aux paradigmes entrepreneuriaux qui est menée. Une analyse quantitative permet de faire émerger des facteurs objectifs, quantifiables, caractéristiques du porteur de projet et de son action entrepreneuriale en phase amont à la création de son activité. Cette analyse positionne le porteur de projet en auto-entrepreneuriat et son projet relativement aux autres catégories de créateurs ou repreneurs potentiels.

Dans un deuxième temps, un approfondissement de la recherche est effectué. Celui-ci mobilise des techniques quantitatives et qualitatives.

Afin de confirmer les résultats des analyses quantitatives, une étude confirmatoire via une approche qualitative est actionnée pour comprendre le phénomène auto-entrepreneurial.

Les deux approches sont complémentaires (Couratier & Miquel, 2007, p. 34).

L'approche quantitative permet de circonscrire le phénomène étudié. Cette phase de la recherche fournit une représentation de la dialogique individu –création ou reprise d'activité dans la phase amont à sa mise en œuvre.

L'approche qualitative interroge les résultats de l'analyse quantitative. L'éclairage qualitatif permet de mieux approcher le choix du statut d'auto-entrepreneur par plus de 50% des porteurs de projet en création ou reprise d'activité.

A la manière d'une radiographie ou d'un scanner, l'analyse qualitative est mobilisée afin d'identifier le « pourquoi » et tenter de comprendre les causes profondes qui amènent à ce choix. Elle permet de prendre en compte les expériences spécifiques des acteurs. Elle s'inscrit dans une volonté de retenir le « sens » donné par les acteurs « auto-entrepreneurs » à leurs actes (Wacheux, 1996, p. 66).

L'approche quantitative de la recherche élabore une représentation de la réalité auto-entrepreneuriale en phase préalable à la création d'activité. Via l'approche qualitative, c'est une confrontation des résultats obtenus aux situations concrètes qui est menée.

Conclusion du chapitre 1

Ce premier chapitre de la deuxième Partie avait pour objet d'apporter des précisions sur la conception de notre recherche : le cas breton de l'engagement auto-entrepreneurial.

Nous avons dans un premier temps déterminé la construction de notre objet de recherche en tant qu' « essai de positionnement du porteur de projet auto-entrepreneur dans le domaine entrepreneurial ». Nous avons précisé sa structuration au regard des objets théoriques, les paradigmes entrepreneuriaux détaillés en Partie I, des objets empiriques, la base des projets évalués dans le département breton du Finistère entre fin 2008 et début 2012 et des objets méthodologiques mobilisés, les méthodes d'analyse statistique quantitative et les techniques d'entretien qualitatives.

Notre recherche prend ainsi racine dans un contexte terrain de plus de 700 évaluations de projets de créations ou reprises d'entreprises et mobilise la logique hypothético-déductive afin de confronter la théorie (les paradigmes entrepreneuriaux) aux faits (les projets évalués).

Afin de mieux appréhender **l'objet de la recherche l'auto-entrepreneur**, nous avons explicité les caractéristiques propres au statut et son régime micro-social et fiscal, à l'origine de son succès. Les procédures administratives extrêmement allégées tant à l'installation que tout au long de l'exercice de l'activité auto-entrepreneuriale facilitent l'accès à la création d'entreprises selon ce nouveau statut. Ainsi, **en deçà des chiffres d'affaires de 82 200€ pour les activités de négoce et de 32 900€ pour les activités de service, ce nouveau statut est bien souvent plébiscité par les entrepreneurs** et par les parties prenantes à l'exception des métiers de l'artisanat qui voient ce nouveau régime comme contrevenant aux règles de la concurrence.

Chapitre 2

L'OPÉRATIONNALISATION DE LA RECHERCHE : LE POSITIONNEMENT DE L'AUTO-ENTREPRENEUR DANS L'ENVIRONNEMENT ENTREPRENEURIAL FRANÇAIS

Alors que le premier chapitre de cette deuxième partie a permis de positionner le cadre de cette recherche en précisant notre approche méthodologique, les enjeux qui caractérisent le régime de l'auto-entrepreneur en France depuis le 1^{er} janvier 2009 et les choix stratégiques effectués, ce deuxième chapitre est opératoire.

Comme précisé au point 4 du chapitre 1 son objet consiste en un essai de positionnement des auto-entrepreneurs dans l'environnement entrepreneurial. La posture épistémologique adoptée repose sur un constructivisme modéré qui fait appel aux techniques quantitatives et qualitatives pour approcher au mieux et identifier les spécificités de la dynamique entrepreneuriale des créateurs d'entreprise en auto-entrepreneuriat en comparaison aux entrepreneurs ayant choisi un autre statut.

Dans ce deuxième chapitre, nous traiterons de l'opérationnalisation de la recherche.

Dans un premier temps, la méthode de recueil des données est précisée, ce qui permet de caractériser l'échantillon des dossiers des porteurs de projet en création / reprise d'activité sur le territoire breton base de l'approche quantitative menée. Puis, la construction et la structure

des données sont précisées. Les variables mises en œuvre ainsi que leurs différentes caractéristiques sont explicitées. Nous terminons ce deuxième point par des informations concernant le retraitement de l'échantillon et l'identification du périmètre conservé dans le cadre de l'analyse quantitative.

Le plan suivi dans ce deuxième chapitre de cette deuxième Partie est développé ci-dessous.

Chapitre 2 – L'opérationnalisation de la recherche : le positionnement de l'auto-entrepreneur dans l'environnement entrepreneurial français

1. La description de la méthodologie de recueil et d'analyse des données

- 1.1 *L'approche quantitative et les caractéristiques de l'échantillon*
- 1.2 *La représentativité de l'échantillon*

2. La classification et la structuration des données

- 2.1 *La classification et la structuration des données*
- 2.2 *L'identification des variables et domaines de valeurs*
- 2.3 *Les variables nominales et ordinales*
- 2.4 *Les variables d'intervalle ou variables métriques*
- 2.5 *L'identification des variables et leurs domaines de valeurs*

1. LA DESCRIPTION DE LA MÉTHODOLOGIE DE RECUEIL ET D'ANALYSE DES DONNÉES

Avant d'aborder l'analyse quantitative, il est essentiel de définir le périmètre de l'analyse relativement aux caractéristiques et à la représentativité de l'échantillon sur lequel les tests statistiques sont réalisés. C'est cet aspect qui est traité dans un premier temps. Par la suite, nous précisons la classification et la structuration des données et, en particulier, les fondements de la méthode. Nous terminons par l'identification des variables de l'échantillon, leurs domaines de valeurs et leurs caractéristiques respectives et précisons les retraitements qu'il a fallu mettre en œuvre avant la réalisation des différentes analyses statistiques.

1.1 L'approche quantitative et les caractéristiques de l'échantillon

L'approche quantitative retenue a pour objectif d'atténuer la subjectivité de notre travail. De plus, elle facilite les opérations d'agrégation et de comparaison du porteur de projet en création d'activité et, en particulier, le porteur de projet auto-entrepreneur par rapport aux autres entrepreneurs. Par la mise en place d'indicateurs de mesure, l'objectif est de faire émerger des données primaires disponibles, un ensemble structuré d'éléments identifiés, voire d'interrelations entre eux.

Le traitement des données a été réalisé grâce au logiciel SPSS version 19.

1.1.1 La qualification de l'échantillon

En nous référant aux principes qui définissent la qualité scientifique des études quantitatives, nous nous sommes intéressée à la représentativité de notre échantillon (Jolibert & Philippe, 2011, p. 109). Nous avons identifié les règles scientifiques qui permettent la généralisation de résultats observés sur un échantillon à l'ensemble d'une population ainsi que les règles à appliquer pour déterminer la taille de l'échantillon. Avant d'aborder ces points, nous préciserons la nature des données collectées.

1.1.1.1 L'identification des données collectées

L'étude porte sur des données collectées entre mi-novembre 2008 et mi-février 2012 dans le cadre de l'accompagnement de porteurs de projet en création / reprise d'activité. Il s'agit de données primaires telles que définies par Philippe Baumard et Jérôme Ibert (2007, p. 90). Elles concernent des porteurs de projet entrepreneuriaux domiciliés dans le Sud Finistère essentiellement. Cet accompagnement a fait l'objet d'une évaluation du projet de création/reprise en phase préalable à sa mise en œuvre. C'est à partir de ces dossiers d'évaluations (chaque projet fait l'objet d'un dossier de 6 pages) que l'échantillon a été élaboré.

1.1.1.2 Précisions complémentaires

Afin qu'il y ait le moins de biais possibles dans l'analyse réalisée, tous les dossiers issus de ces évaluations ont été pris en compte. Les dossiers portés par des personnes ayant sollicité un rendez-vous et ne s'étant jamais présentées ont été éliminés. Sur les 748 demandes d'évaluation de projets de création ou reprise d'activité, une fois ces suppressions effectuées, il ne reste plus que 707 dossiers analysés.

Ces 707 dossiers représentent tous les dossiers portés par des personnes ayant eu au moins un rendez-vous en lien avec un projet de création / reprise d'activité sur la période précédemment définie.

L'analyse est réalisée sur l'ensemble des projets identifiés lors de l'évaluation, que le résultat de l'évaluation préalable soit positif ou négatif, quel que soit le statut envisagé.

1.1.2 Identification de la nature de l'échantillon étudié

Il s'agit d'un échantillon que l'on peut qualifier d'échantillon de convenance. En effet, l'échantillon a été construit de manière empirique. Les caractéristiques des individus appartenant à l'échantillon s'inscrivent toutes dans le même champ d'étude. L'échantillon ainsi constitué peut être défini comme résultant d'un choix raisonné (Jolibert & Philippe, 2011, p. 125). Il est composé d'individus qui peuvent être qualifiés de « porteurs de projet en création/ reprise d'activité » et les dossiers réalisés sont des « dossiers d'évaluation préalable à la création / reprise d'activité ». Les observations sur lesquelles s'appuie notre recherche concernent toutes le domaine de l'entrepreneuriat et s'inscrivent dans le champ de la dialogique individu - porteur de projet entrepreneurial.

Construit de manière empirique, la qualité de la représentativité de cet échantillon est donc inférieure à celle que l'on pourrait obtenir via un échantillon formé aléatoirement.

En particulier, il faut noter que les porteurs de projet en création – reprise d'activité peuvent de ne pas avoir recours au programme de « l'évaluation préalable à la création reprise d'activité » avant de monter leur activité. Notre échantillon ne prend donc pas en compte l'ensemble de la population des porteurs de projet en création- reprise d'activité sur la zone géographique de référence.

Nous pouvons, cependant, du fait de la spécificité de la population sur laquelle porte l'étude, objecter que les conditions à réunir pour réaliser un échantillon aléatoire sont d'une grande complexité dans le champ de notre étude. Il faudrait détenir une base de données de l'ensemble des porteurs de projet en création ou reprise d'activité. Or, préalablement à la création ou reprise de leur activité les futurs entrepreneurs, primo créateurs ou repreneurs, n'ont pas à déclarer leur intention de s'installer.

1.2 La représentativité de l'échantillon

Concernant la représentativité de l'échantillon, quatre facteurs ont été pris en compte dans la détermination de sa taille (Jolibert et Philippe, 2011, p. 134). Il s'agit, en effet, de s'interroger sur la précision des résultats souhaitée, sur l'homogénéité de la population constitutive de l'échantillon, sur la configuration des tris croisés¹¹¹ et sur l'ampleur des non-réponses¹¹².

1.2.1 La précision des résultats

Pour qu'un échantillon soit représentatif d'une population objet de l'étude, il est nécessaire de s'interroger sur sa taille. En effet, plus l'échantillon est de taille importante, plus la précision des résultats issus de l'analyse des données collectées est forte (Jolibert & Philippe, 2011, p. 134).

¹¹¹ Cet aspect est détaillé ci-après, voir 2.5.4 Retraitement de l'échantillon.

¹¹² Cet aspect est détaillé ci-après, voir 1.2.2.3 La problématique des non-réponses.

1.2.2 L'homogénéité de l'échantillon des porteurs de projet en création ou reprise d'activité et les réserves méthodologiques

1.2.2.1 *Les réserves méthodologiques*

Il est nécessaire de souligner les réserves méthodologiques de l'approximation de la taille de notre échantillon. La population des porteurs de projets en création/ reprise d'activité ne fait pas l'objet, par nature, d'un recensement national ; il n'existe donc pas de base de données représentatives de ces porteurs de projet.

Par ailleurs, relativement à l'objet de la présente recherche, il faut souligner que nos travaux n'ont pas pour objet l'identification du processus de passage à l'acte des porteurs de projet. En ce sens, l'objet de l'étude ne concerne pas l'évolution de l'état du porteur de projet de création d'activité de la phase préalable à la mise en œuvre du projet à celle de mise en œuvre proprement dite.

1.2.2.2 *La taille de l'échantillon - une comparaison avec les données INSEE sur la création d'entreprises*

Ces réserves faites, il nous a semblé qu'une mesure de la représentativité au travers de la taille de notre échantillon, pouvait être réalisée via la comparaison de notre échantillon à la population des créateurs d'entreprise fournie par l'INSEE (INSEE, 2013) .

Ce rapprochement avec les données collectées par l'INSEE doit nous aider à pouvoir répondre à des questions du type : quelle taille notre échantillon doit-il atteindre pour qu'il puisse être représentatif de la population ciblée par notre étude ? Le nombre de porteurs de projet de notre échantillon, en création/reprise d'activité toutes formes de statuts juridiques envisagées, est-il suffisant pour que les résultats puissent être considérés comme représentatifs de la population des porteurs de projets en création/reprise d'activité ? En particulier, le nombre de porteurs de projet en auto-entrepreneuriat est-il représentatif ?

L'INSEE recense, en effet, sur les années 2009, 2010, 2011, 2012 les chiffres de création d'activité en auto-entrepreneuriat et autres statuts (INSEE, 2013), comme indiqué dans le Tableau 5 ci-après.

Tableau 5 : Créations d'entreprises de 2009 à 2012 d'après l'INSEE

Année / Population	2009	2010	2011	2012	Total	Moyenne annualisée	Pourcentage
France entière Création d'entreprises	580 193	622 036	549 138	549 975	2301 342	575 535	100%
France entière Création selon le statut d'auto-entrepreneur	320 019	358 588	291 721	307 478	1277 806	319 451	55,5
France entière Création Hors auto-entrepreneuriat	260 174	263 448	257 417	242 497	1023 536	255 884	44,5
Bretagne Création d'entreprises	25 120	24 955	19437 ¹¹³	19247 ¹¹⁴	88 757	22 189	100%
Bretagne Création selon le statut d'auto-entrepreneur	12 668	12 816	10 474	10 689	46 647	11 661	52,55
Finistère Création d'entreprises	5 535	5 615	4 862 ¹¹⁵	4 896	20 908	5 227	100%
Finistère Création selon le statut d'auto-entrepreneur	3 233	3 304	2 668	2 801	12 006	3 001	57,41

Les résultats de la comparaison entre les chiffres de l'INSEE et l'échantillon des porteurs de projet en création / reprise d'activité objet de l'étude, sont résumés, dans le Tableau 6 ci-après.

¹¹³ http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?reg_id=2&ref_id=18860

¹¹⁴ http://www.bretagne.direccte.gouv.fr/IMG/pdf/Creation_entreprises_T4_2012_Janvier_2013.pdf

¹¹⁵ http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?reg_id=2&ref_id=18860&page=octantref/bilan11/bilan11_6_tabieux.htm

Tableau 6 : Comparaison de l'échantillon étudié aux données INSEE

Période de fin 2008 à début 2012	Échantillon étudié (période allant du 19 novembre 2008 au 14 février 2012), soit 39 mois	En pourcentage de l'échantillon	En moyenne annualisée de l'ensemble des créations d'entreprise en Bretagne Période allant de 2009 à 2012
Nombre de porteurs de projet en création/reprise d'entreprises	707	100	0,98% ¹¹⁶ soit près de 1% (707 dossiers sur 39 mois comparés aux 88757 ¹¹⁷ créations d'entreprises en Bretagne sur 48 mois)
Porteurs de projet en auto-entrepreneuriat	389	55,02	1,02% ¹¹⁸ soit près de 1% (389 dossiers sur 39 mois comparés aux 46647 ¹¹⁹ créations en auto-entrepreneuriat sur la Bretagne)
Porteurs de projet sous d'autres formes de statuts	318	44,98	0,93% ¹²⁰ (318 dossiers sur 39 mois comparés aux 42110 ¹²¹ créations d'activités sous d'autres formes de statut qu'auto-entrepreneur sur la Bretagne)

L'échantillon représente globalement en nombre 1% de la population des créateurs d'entreprises bretons sur la période d'étude (de 2009 à 2012).

Par ailleurs, eu égard aux traitements réalisés sur l'échantillon, on dénombre 55,02% de porteurs de projet souhaitant monter leur activité selon le statut d'auto-entrepreneur, ce qui est très proche des 55,5% d'auto-entrepreneurs recensés par l'INSEE sur l'ensemble des créations d'activité sur la France entière pour les années 2009, 2010, 2011, 2012.

La représentativité des porteurs de projets auto-entrepreneurs au sein de l'échantillon est donc relativement proche de celle identifiée par l'INSEE au niveau de la création d'activité en France sur la période étudiée et se situe dans la fourchette bretonne (52,55% pour la moyenne bretonne et 57,41% pour le département du Finistère).

¹¹⁶ $(707/39)/(88757/48) = 18,13/1849,10 = 0,98\%$

¹¹⁷ Ce chiffre correspond au nombre total de créations d'entreprises sur la Bretagne de 2009 à 2012 (Tableau 5 : Créations d'entreprises de 2009 à 2012 d'après l'INSEE).

¹¹⁸ $(389/39) / (46647/48) = 1,02\%$

¹¹⁹ Ce chiffre correspond au nombre total de créations selon le statut d'auto-entrepreneur sur la Bretagne de 2009 à 2012 (Tableau 5 : Créations d'entreprises de 2009 à 2012 d'après l'INSEE).

¹²⁰ $(319/39) / (42110/48) = 0,93\%$

¹²¹ Ce chiffre correspond au nombre total de créations d'entreprises sur la Bretagne de 2009 à 2012 auquel est soustrait le nombre de créations selon le statut d'auto-entrepreneur (8874-46647).

1.2.2.3 *La problématique des non-réponses*

Avant de procéder à l'étude des données collectées, il est nécessaire de vérifier la qualité de l'échantillon et donc des observations que l'on souhaite analyser. Il nous faut pouvoir identifier si notre échantillon doit être redressé, s'il existe des non-réponses et comment nous souhaitons les traiter.

L'aspect relatif aux non-réponses concerne essentiellement la collecte de données au travers de questionnaires, sondages ou enquêtes. Dans la présente étude, ce n'est pas le cas. Les données sont issues des séances d'évaluation préalables à la création/reprise d'activité réalisées dans le cadre des programmes d'accompagnement mis en place par Pôle Emploi et sous-traités, suite à un appel à compétences, à des organismes de conseil spécialisés dans le domaine. A l'issue de l'ensemble des séances, un dossier est réalisé conjointement par le consultant et le porteur de projet et reprend les éléments essentiels de l'évaluation. Ce sont ces données qui servent de base à l'étude réalisée. Sur l'ensemble des dossiers analysés et pour toutes les variables prises en compte, nous avons donc un univers de données complet. Le traitement des non-réponses est donc sans objet dans le cadre de notre recherche.

Ayant décrit la méthode de constitution de notre échantillon, abordé sa taille, il reste à spécifier les données collectées ainsi que la façon dont elles vont être traitées.

2. LA CLASSIFICATION ET LA STRUCTURATION DES DONNÉES

Après cette approche de la représentativité de notre échantillon, il est essentiel, avant toute étude, de définir le périmètre de nos données et de préciser si elles peuvent faire l'objet d'analyses via les méthodes d'analyses quantitatives.

Afin de pouvoir répondre à la question de recherche, « Existe-t-il des différences entre les porteurs de projets souhaitant créer leur activité selon le statut d'auto-entrepreneur et les porteurs de projet voulant monter leur affaire selon d'autres formes juridiques ? », une synthèse de la masse des données collectées est nécessaire. C'est cet aspect que nous traitons maintenant.

2.1 La méthode de classification et de structuration des données

L'objet est d'organiser nos données afin d'obtenir un ensemble fini d'unités statistiques parfaitement déterminées par leurs caractéristiques (Jolibert & Philippe, 2011, p. 110). Pour se faire, dans un premier temps et avant de réaliser toute analyse de données, nous avons recensé les informations possédées. Nous avons ensuite identifié celles qui pourraient être utiles dans le cadre de la mobilisation des paradigmes entrepreneuriaux. Puis, en croisant les paradigmes et nos données, nous avons défini nos variables et leurs domaines de valeurs. Un retraitement permet de circonscrire l'échantillon relativement aux tests qui sont par la suite réalisés.

2.1.1 La construction et la structuration des données

C'est à partir des dossiers d'évaluation préalable à la création / reprise d'activité, notre matériau de base, que les variables étudiées ont été identifiées. Dans un premier temps, une dizaine de dossiers ont été étudiés afin de valider la pertinence de l'utilisation de l'échantillon pour répondre à la problématique de recherche. Nous avons analysé les données afin d'identifier s'il était possible de les relier aux concepts identifiés dans le domaine de l'entrepreneuriat.

Nous sommes partie du monde empirique tel que présenté par Angot et Milano (2007, p. 178) pour aller vers le monde théorique dans une démarche dite de l'abstraction au sens Strauss et Corbin (1990).

Le dépouillement d'une dizaine de dossiers de projet de créateurs/repreneurs évalués entre fin 2008 et début 2012

Afin de répondre à l'objectif, un guide de dépouillement des dossiers a été mis en place. Son objet est de pouvoir classer les données et de rendre plus intelligible la masse d'informations possédées.

A partir d'un échantillon d'une dizaine de dossiers, nous avons listé les données disponibles. Le dépouillement de ces dossiers a fait apparaître qu'il était possible d'identifier, pour la très grande majorité des cas, des critères communs à partir desquels pouvaient être identifiés des variables et des domaines de valeurs.

Il a également été possible de faire des regroupements au niveau de ces variables selon qu'elles caractérisent le porteur de projet, le lien entre le projet et le porteur de projet, le projet uniquement.

Ces regroupements ont été réalisés afin de pouvoir mobiliser des paradigmes entrepreneuriaux reconnus par la communauté scientifique (voir Partie I, Chapitre 2 : L'entrepreneuriat individuel : une analyse du domaine de recherche).

2.1.2 Les fondements de la méthode de structuration et de classification

La structuration et la classification des données doit permettre de répondre à la question de recherche suivante : « En phase préalable à la création/reprise, existe-t-il des éléments différenciant les porteurs de projets selon qu'ils envisagent de créer/reprendre avec des statuts différents ? ».

L'idée est de mettre en évidence des dimensions clés qui nous permettraient de caractériser l'objet de recherche « le porteur de projet en auto-entrepreneuriat ».

2.2 *L'identification des variables et domaines de valeurs*

2.2.1 Le respect des contraintes de suffisance et de non-redondance

Dans le cadre du dépouillement des dossiers d'évaluation des porteurs de projet en création / reprise d'activité, nous avons eu comme objectif de n'omettre aucune variable potentiellement pertinente pour notre analyse statistique et nous nous sommes également interrogée sur la non-redondance de nos variables.

Les variables mises en place s'appuient sur une approche par les paradigmes entrepreneuriaux tels que présentés par Verstraete et Fayolle (2004), puis Paturel (2007 ; 2011). Cette approche doit permettre de garantir une non-redondance des variables utilisées (Donata & Mbengue, 2007, p. 395).

Les variables étudiées recouvrent de nombreux paradigmes entrepreneuriaux. Ainsi, Il pourrait nous être fait grief de cette multiplicité de variables et donc de références à de multiples paradigmes entrepreneuriaux. Cependant, comme le mentionnent Ketchen et Sook (1996), cité par Carole Donata et Ababacar Mbengue (2007, p. 395), il est préférable d'avoir trop de variables que trop peu.

Nous avons par ailleurs regroupé nos variables par analogie aux trois niveaux d'analyse de la dialogique individu- projet de création, présentés (Partie I – Chapitre 2 : De la dimension processuelle à la dialogique porteur de projet – projet de création d'entreprise ; vers une intégration de la notion de projet).

Nous avons successivement comme dimensions : le porteur de projet, le projet, le lien porteur de projet-projet. Les variables dont les caractéristiques sont précisées ci-dessous sont affectées exclusivement à l'une ou l'autre de ces dimensions.

2.2.2 La liste des variables et de leurs domaines de valeurs

Sont recensées ci-dessous les variables identifiées et leurs domaines de valeurs.

Toutes les variables sont issues du dossier du porteur de projet ou sont relatives à l'attitude du porteur de projet lors de l'évaluation de son projet de création / reprise d'activité.

Nous avons au total trois types de variables : des variables nominales, des variables ordinales et des variables d'échelle.

2.3 Les variables nominales et ordinales

Nous avons utilisé les données issues du dossier du porteur de projet. Elles caractérisent :

- le porteur de projet avec :
 - ✓ son genre,
 - ✓ sa tranche d'âge,
 - ✓ son niveau de diplôme ;

- le projet avec :
 - ✓ le secteur d'activité,
 - ✓ le statut envisagé,
 - ✓ la modalité pratique d'entrée en affaires : la création ou la reprise d'activité,
 - ✓ le domaine d'activité,
 - ✓ le résultat de l'évaluation préalable.

2.4 Les variables d'intervalle ou variables métriques

Il s'agit de variables relatives à la mesure des attitudes et des opinions des porteurs de projet en phase préalable à la création / reprise d'activité.

Ces variables sont la résultante d'une collecte d'informations complémentaires, réalisée auprès des consultants qui accompagnent les porteurs de projet, lors de l'évaluation des projets en phase préalable à la création / reprise d'activité.

Une approche monadique a été adoptée et l'échelle utilisée s'appuie sur une sémantique différentielle de type échelle d'Osgood (Evrard, Pras et Roux, 2009, p. 272). C'est une échelle verbale unidirectionnelle qui offre une progressivité dans le classement (direction et intensité). Cette échelle a été construite de sorte que le répondant puisse exprimer son opinion de façon différenciée. Afin d'éviter des réponses neutres et pour faciliter la capacité de discernement du consultant interrogé (Evrard, Pras et Roux, 2009, p. 268), le nombre de catégories est limité à quatre. Cette approche semblait garantir au mieux la qualité de l'échelle de réponse et faciliter au maximum la tâche cognitive du répondant, ici l'expert métier qui a réalisé l'évaluation du projet.

Les données ainsi collectées répondent à des propriétés de mesures des caractéristiques des porteurs de projets ou de leurs projets. En conséquence, l'homogénéité de ces variables permettra l'utilisation de méthodes d'analyses métriques (Evrard, Pras et Roux, 2009, p. 296).

Bien que l'échelle de notation utilisée permette d'obtenir un niveau de mesure pertinent, nous sommes consciente qu'elle mesure des comportements et attitudes. Nous espérons toutefois que le niveau d'expertise du répondant atténue les possibles distorsions.

Les variables qui mesurent la relation entre le porteur de projet et le projet sont :

- ✓ le niveau d'intensité du changement de métier que le projet entrepreneurial nécessite pour son porteur ;
- ✓ le niveau de motivation qui est une mesure de la motivation du porteur de projet en création / reprise d'activité dans la mise en œuvre de son projet ; cette mesure provient de la perception du consultant, évaluateur du projet ;
- ✓ le niveau d'aptitude du porteur de projet par rapport à la mise en œuvre de son affaire ;
- ✓ le niveau de risque qui est une mesure du risque financier pris par le porteur de projet de création / reprise lors de la concrétisation de son projet ;
- ✓ le niveau d'innovation qui est destiné à juger de l'intensité de l'innovation ;
- ✓ le niveau d'évaluation du potentiel du projet qui prend en compte la viabilité du projet en fonction du marché prévisible.

Les caractéristiques spécifiques des variables sont résumées dans le Tableau 7 ci-dessous.

Tableau 7 : Caractéristiques des variables

Types de variables	Libellé de la variable
Nominales	Genre
	Secteur d'activité
	Statut envisagé
	Création / reprise d'activité
	Résultat de l'évaluation préalable
Ordinales	Tranche d'âge
	Niveau de Diplôme
Métriques	Niveau de Changement Métier
	Niveau de Motivation
	Niveau d'Aptitude
	Niveau de Risque financier
	Niveau d'Innovation du projet
	Niveau d'Évaluation du Potentiel Projet

2.5 L'identification des variables et leurs domaines de valeurs

L'étude des dossiers des porteurs de projet en création/reprise d'entreprise a ainsi permis de définir les domaines de valeurs de ces variables. Ceux-ci sont précisés ci-dessous.

2.5.1 Les variables relatives au porteur de projet

Concernant toutes les variables caractérisant le porteur de projet, les valeurs et domaines de valeur sont issus du dossier d'évaluation du porteur de projet.

Genre

1= F = Femme
2= H = Homme

Tranche d'âge

1 = 20 - 30
2 = 30 - 45
3 = 45 - 55
4 = 55 et +

Niveau de Diplôme

1a = VI = Aucun
1b = V = CAP BEP
2 = IV = BAC
3 = III = Supérieur au BAC et inférieur ou égal à BAC + 3
4 = I & II = Supérieur ou égal à BAC + 4

Les niveaux de diplôme VI et V, à savoir « Aucun » diplôme et niveaux de diplômes de type « CAP-BEP » ont été regroupés dans la modalité « 1 » afin d'avoir une échelle sur 4 positions du niveau de diplôme. Ceci permet de faciliter certaines analyses comparatives avec les autres variables mesurées également sur 4 positions.

2.5.2 Les variables concernant le porteur de projet et son projet

Niveau de Changement de Métier

Pour définir le niveau de changement métier que nécessite le projet, les fonctions préalablement occupées par le porteur de projet ont été comparées à celles identifiées dans le projet par le porteur de projet lui-même.

- | |
|-----------------------|
| 1 = Changement total |
| 2 = Changement avéré |
| 3 = Faible changement |
| 4 = Pas de changement |

Le changement de métier est le seul niveau de changement conservé pour mesurer le niveau de changement des porteurs de projet en création/reprise d'activité (voir Paturel (2011, p. 17).

En effet, les changements de fonction et de statut vont de soi. Les personnes suivies passent d'un statut de salarié ou de chômeur à celui de chef d'entreprise. De même concernant la fonction, ces personnes passent d'une fonction de dépendance hiérarchique plus ou moins intense à une fonction de « patron » même si le plus souvent ils seront leur « propre patron ». Concernant le changement d'organisation, elle va de soi également. C'est l'organisation qu'il souhaite impulser et mettre en œuvre dans le cadre de leur projet de création/reprise d'activité qui les accueillera, même si cette organisation se réduit bien souvent à l'individu lui-même. Pour ce qui concerne le changement géographique, la création/reprise est bien souvent une solution envisagée afin de poursuivre sur sa localité ou dans son environnement proche une activité. Ainsi, en matière de changement, le seul élément vraiment différenciant entre les différents porteurs de projet est celui concernant le changement de métier.

Intensité perçue du niveau de motivation

Il s'agit de la motivation du porteur de projet dans l'élaboration et la mise en œuvre de son projet de création ou reprise d'activité. Il a été demandé au consultant, évaluateur du projet, de porter un jugement sur le niveau de motivation du porteur de projet.

- | |
|------------------------------------|
| 1 = Pas motivé - Aucune motivation |
| 2 = Peu motivé – Juste intéressé |
| 3 = Motivation avérée |
| 4 = Très motivé |

Aptitudes du porteur de projet

Les aptitudes sont liées aux qualités des porteurs de projet, à leur capacité à expliciter et mettre en œuvre la dynamique de leur projet de création / reprise d'entreprise. Cette aptitude se mesure tout au long de l'évaluation du projet et qualifie la performance de l'individu dans la construction de son projet.

- 1 = Pas d'aptitude
- 2 = Aptitudes faibles
- 3 = Aptitudes avérées
- 4 = Aptitudes élevées – Fort potentiel

2.5.3 Les variables concernant le projet

Risque financier

- 1 = Risque élevé - Prêt bancaire nécessaire
- 2 = Risque avéré – Pas d'autre option
- 3 = Faible Risque – Risque financé
- 4 = Pas de Risque - Activité Complémentaire

Le risque financier de niveau 1 « Risque élevé » concerne des projets qui nécessitent le recours à un prêt bancaire au-delà de quelques milliers d'euros. Le porteur de projet devra apporter en garantie du prêt tout ou partie de ses avoirs.

Le risque financier de niveau 2 « Risque avéré – Pas d'autre option » concerne des projets qui présentent un risque financier réel pour les porteurs de projet. Les porteurs de projet devront avoir recours à la mise en place d'un financement externe auprès d'organismes de crédit. Ces porteurs de projets souhaitent se lancer dans un projet entrepreneurial, car leurs perspectives de retour à l'emploi sont limitées. En général, les emprunts envisagés sont d'un montant relativement faible (quelques milliers d'euros au plus). La solvabilité de ces porteurs de projets est également restreinte.

Le risque de niveau 3 « Faible Risque » concerne des projets financés par le porteur de projet. En général, il s'agit d'un apport personnel ou la mobilisation de l'ARCE (pourcentage des allocations de retour à l'emploi versées en deux fois sous forme de capital ; ce pourcentage est de 50%).

Le risque de niveau 4 « Pas de Risque » concerne des projets de créations d'activités qui seront exercées uniquement dans le cadre d'une activité complémentaire à l'activité salariée actuellement occupée.

Évaluation du potentiel du projet

1a = Pas de potentiel – Projet Non viable Marché inexistant / insuffisant
1b = Pas de potentiel – Projet Non viable Marché très concurrenté
2 = Faible potentiel – Viabilité en activité complémentaire
3 = Potentiel avéré – Viabilité en auto-entrepreneuriat en activité principale
4 = Potentiel élevé

« 1a = Non viable Marché inexistant / insuffisant » cela concerne des projets qui ne permettront pas a priori d'atteindre des revenus suffisants (clientèle potentielle insuffisante ou inexistante).

« 1b = Non viable Marché très concurrenté » concerne des projets qui ne permettront pas a priori d'atteindre des revenus suffisants, le marché étant déjà saturé sur le domaine d'activité envisagé et le territoire d'implantation prévu.

Les modalités 1a et 1b ont été regroupées dans la modalité « 1 = Pas de potentiel – Projet Non viable ».

Cette modification permet de faciliter certaines analyses avec des variables dont l'échelle est sur 4 modalités.

« 2 = Faible potentiel – viabilité en Activité Complémentaire » ; il s'agit des projets viables dans le cadre du statut d'auto-entrepreneur, mais uniquement en tant qu'activité complémentaire à une activité principale de type salariat.

« 3 = Potentiel avéré – viabilité en auto-entrepreneuriat en activité principale » ; les projets sont viables dans le cadre de la mise en place de l'activité sous statut d'auto-entrepreneur et donc respectant ses limites en termes de volume d'activité.

« 4 = Potentiel élevé » les projets nécessitent la mise en place de l'activité sous un statut autre qu'auto-entrepreneur dès le lancement de l'activité. Les caractéristiques du statut d'auto-entrepreneur sont trop limitatives par rapport à l'activité envisagée.

Secteurs d'activité

1	= Agriculture
2	= Autres Activités Artisanales
3	= Autres Activités de Services
4	= Commerce
5	= Construction-Artisanat
6	= Hôtel-Restaurant-Bar
7	= Industrie
8	= Santé & Action Sociale
9	= Service à la personne ¹²²
10	= Services Activités Culturelles & Récréatives
11	= Services aux Entreprises
12	= Services personnels ¹²³
13	= Transport

Les secteurs d'activité identifiés au niveau de cette étude ont nécessité un retraitement afin de pouvoir réaliser des comparaisons par rapport aux données collectées au niveau national. Ils sont donc conformes à la définition et à la déclinaison établie par l'INSEE.

Chaque secteur d'activité regroupe ainsi les entreprises de fabrication, de commerce ou de services dont l'activité principale est identique au regard de la nomenclature d'activité économique considérée.

Cependant, il est nécessaire de rappeler que cette approche par le secteur d'activité n'est pas homogène. Le secteur d'activité s'entend comme secteur d'activité principal. Le secteur d'activité comprend ainsi, conformément à la définition donnée par l'INSEE, des productions ou services secondaires qui relèvent d'autres secteurs identifiés au travers de la nomenclature.

Par ailleurs, ce classement par secteur d'activité s'appuie sur l'identification, lors de l'évaluation préalable à la création ou reprise d'activité, par le porteur de projet de son activité future. Il faut rappeler que, pour certains porteurs de projet, le périmètre de leur future activité n'est pas toujours bien déterminé.

¹²² Il s'agit de la section S 96 de la nomenclature d'activités française révision 2 (NAF rév. 2, 2008) (INSEE). Elle regroupe les activités de blanchisserie-teinturerie, coiffure, soins de beauté, services funéraires, entretien personnel.

¹²³ Il s'agit de la section T 97 de la nomenclature d'activités française révision 2 (NAF rév. 2, 2008). Elle regroupe l'ensemble des activités des ménages en tant qu'employeurs de personnel domestique. On y retrouve les activités de ménage, repassage, garde d'enfants à domicile, soutien scolaire et les services à domicile des personnes âgées et aux personnes handicapées auxquelles se sont ajoutés les nouveaux services à la personne entre autres l'assistance informatique à domicile, le gardiennage, l'assistance administrative, les soins esthétiques à domicile, la livraison de course, les soins médicaux à domicile.

Ces considérations nous ont amenée à éliminer les données relatives au secteur d'activité du présent travail lors des analyses bivariées et multivariées. Une approche via le secteur d'activité est conservée dans la cadre de l'approche univariée uniquement.

Statut envisagé

1 = AE
2 = AGENT COMMERCIAL
3= ASSOCIATION
4 = EARL
5 = EI
6 = EI & SCI
7 = EIRL
8 = EIRL & SCI
9 = EURL
10 = EURL & SCI
11 = INTERMITENT DU SPECTACLE
12 = PORTAGE SALARIAL
13 = SARL
14 = SARL & SCI
15 = SAS
16 = SAS & SCI
17 = SCOP

Les différents statuts identifiés dans le cadre de l'étude se réfèrent aux divers statuts autorisés sur le territoire français. Les statuts envisagés peuvent être des statuts personnes physiques ou personnes morales. Cette liste recense uniquement les différents statuts identifiés par les porteurs de projets lors de l'évaluation préalable.

Niveau d'innovation

1 = Aucune innovation
2 = Faible niveau d'innovation
3 = Niveau d'innovation avéré
4 = Niveau d'innovation élevé

Les projets ne présentant aucune innovation sont des projets que l'on peut qualifier d'imitatifs au sens de Koellinger (2008, p. 23) que ce soit au niveau du concept, de l'activité, de l'espace géographique concerné.

Les projets caractérisés par un « Faible niveau d'innovation » sont des projets de création ou de reprise qui s'inscrivent par exemple dans une nouvelle offre au niveau du territoire (localité) sur lequel l'activité est mise en œuvre.

Un « Niveau d'innovation avéré » concerne une activité qui propose un service ou un produit qui jusqu'alors n'existait pas sous cette forme.

Les projets pour lesquels un « Niveau d'innovation élevé » a été identifié, sont des activités qui s'appuient sur un nouveau concept produit ou service.

Création / Reprise

1 = Création
2 = Reprise

Résultat de l'évaluation préalable

1 = Positif
2 = Négatif

« 1 = Positif » : le porteur de projet en fonction des éléments dont il dispose suite à l'évaluation de son projet déclare souhaiter mettre en place son projet entrepreneurial.

« 2 = Négatif » : le porteur de projet a bien identifié que son projet n'est pas viable en l'état. Il a déclaré à la fin de la période d'évaluation de son projet de création / reprise qu'il abandonnait son projet compte tenu des informations qu'il possède.

Domaine d'activité

Il s'agit du domaine d'activité dans lequel le porteur de projet souhaite monter son projet.

Du fait de son extrême variété, le domaine d'activité n'a pas été pris en compte dans l'analyse des projets, objet de cette étude.

2.5.4 Le retraitement de l'échantillon

L'étude est réalisée sur l'ensemble des projets identifiés lors de l'évaluation, que le résultat de l'évaluation préalable soit positif ou négatif quel que soit le statut envisagé.

2.5.4.1 *L'élimination de certains statuts marginaux*

L'objet de l'étude est d'identifier s'il existe des différences entre les porteurs de projets auto-entrepreneurs et les autres porteurs souhaitant opter pour une autre forme juridique. Le fichier a été retraité en conséquence sur la base des résultats de l'analyse uni-variée réalisée sur les 707 porteurs de projets en création / reprise d'activité (cf. Annexe 2.1-Liste des statuts envisagés par les porteurs de projet et répartition par statut).

Les statuts très spécifiques ont été éliminés de l'échantillon. Ainsi, les dossiers dont le statut était agent commercial (3 dossiers), une association (5 dossiers), le portage salarial (6 dossiers), une SCOP (1 dossier) ainsi que celui sous statut d'intermittent du spectacle (1 dossier) ont été supprimés (16 dossiers au total).

Par ailleurs, les dossiers cumulant deux structures juridiques avec, en particulier, la mise en place conjointe d'une SCI, ont été simplifiés comme l'indique le Tableau 8 « Retraitement des statuts - nombre de dossiers concernés et répartition » ci-dessous.

Tableau 8 : Retraitement des statuts - Nombre de dossiers concernés et répartition

Statut envisagé par le porteur de projet	Nombre de dossiers concernés	Statut conservé pour l'analyse
SARL et SCI	3	SARL
EIRL et SCI	1	EIRL
SAS et SCI	1	SAS
EURL et SCI	1	EURL
EI et SCI	1	EI

Ainsi, l'échantillon des porteurs de projet en création/ reprise d'activité a-t-il été réduit à 691 dossiers (707 – 16) (voir ci-après, Tableau 9).

Tableau 9 : Répartition des Dossiers de Création/Reprise et statut auto-entrepreneur

		Statut Envisagé							Total
		AE	EARL	EI	EIRL	EURL	SARL	SAS	
Création	Effectif	388	3	57	16	69	66	10	609
	% du total	56,2%	,4%	8,2%	2,3%	10,0%	9,6%	1,4%	88,1%
Reprise	Effectif	1	2	17	5	20	37	0	82
	% du total	,1%	,3%	2,5%	,7%	2,9%	5,4%	,0%	11,9%
Total	Effectif	389	5	74	21	89	103	10	691
	% du total	56,3%	,7%	10,7%	3,0%	12,9%	14,9%	1,4%	100,0%

<<<<<<<<

Un seul dossier en autoentrepreneuriat concerne une reprise

2.5.4.2 *Le centrage de l'étude sur les dossiers de création d'activité*

L'analyse de la variable « Création/Reprise » fait apparaître qu'un seul dossier en auto-entrepreneuriat concerne une reprise d'activité (voir Tableau 9 ci-dessus).

La présence d'un seul dossier de reprise d'activité sur les 691 dossiers de l'échantillon atteste de l'utilisation du statut d'auto-entrepreneur quasi exclusivement dans le cas de créations d'activités ex nihilo. Les études menées sur les projets de reprise d'activités mettent en évidence des spécificités qui leur sont propres (Deschamps et Paturel, 2009).

Nous avons donc décidé de ne pas retenir ces dossiers relatifs à une reprise d'activité (82 dossiers).

Notre travail portera ainsi sur le positionnement des projets d'auto-entrepreneurs exclusivement dans le cadre de la création ex nihilo d'activité. L'échantillon étudié se limite aux 609 (691 – 82) dossiers de création d'activité, toutes les natures de statuts confondus.

Le tableau ci-dessous reprend par type de statut envisagé la répartition des dossiers de l'échantillon.

Tableau 10 : Répartition des 609 dossiers de création d'activité en fonction du statut envisagé

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
AE	388	63,7	63,7	63,7
EI	57	9,4	9,4	73,1
EIRL	16	2,6	2,6	75,7
EARL	3	,5	,5	76,2
EURL	69	11,3	11,3	87,5
SARL	66	10,8	10,8	98,4
SAS	10	1,6	1,6	100,0
Total	609	100,0	100,0	

2.5.4.3 Les contraintes liées aux spécificités des tests

Afin de mesurer l'existence et la force de la relation entre la variable « Statut » et les autres variables de l'échantillon des 609 dossiers en création d'activité, nous utiliserons le test du Chi-deux, car il permet de vérifier l'association de deux variables dès que l'une d'entre elles est une variable nominale, ce qui est le cas de la variable « Statut » (Carricano, Poujol et Bertrandias, 2010, p. 40).

Toutefois, l'utilisation de ce test doit obéir à différentes règles. En effet, le test du Chi-deux est assez sensible à la taille de l'échantillon. La règle de l'effectif théorique interdit l'analyse du Chi-deux si l'effectif théorique de l'une des cellules d'un tableau de contingence comprend un nombre d'observations inférieur à cinq (Carricano, Poujol et Bertrandias, 2010, p. 41).

A ce stade de l'étude, cette règle n'est pas respectée. Par exemple, concernant le statut « EARL » (Entreprise Agricole à Responsabilité limitée), seulement 3 dossiers figurent dans l'échantillon étudié (ci-dessus Tableau 10).

Afin de pouvoir réaliser une mesure de l'association entre les différentes variables et la variable « Statut » à l'aide du test du Chi-deux, il a fallu ajuster l'échantillon.

Le but étant d'identifier s'il existe des différences entre les porteurs de projet et leur projet sous statut auto-entrepreneurial par rapport aux autres porteurs de projet sous d'autres formes juridiques, il nous a semblé qu'il était possible d'agréger sous une même modalité les projets de création d'activité dont la nature de statut envisagée est sociétaire. Afin de pouvoir utiliser pleinement les tests d'association et, notamment, celui du Chi-deux, nous avons modifié les modalités de la variable « Statut » et cumulé les différents types de statuts sous forme de

société. Nous avons ainsi fusionné sur une même modalité les statuts EARL, EURL, SARL, SAS.

La variable « Statut » se décline sur quatre modalités réparties comme suit.

Tableau 11 : Répartition des 609 dossiers sur les quatre modalités de statuts retenus

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
AE	388	63,7	63,7	63,7
EI	57	9,4	9,4	73,1
EIRL	16	2,6	2,6	75,7
Société	148	24,3	24,3	100,0
Total	609	100,0	100,0	

Conclusion du chapitre 2

Ce chapitre a présenté l'approche quantitative de notre recherche à travers les caractéristiques des données du terrain à partir desquelles elle est réalisée.

Des précisions ont été données en particulier sur l'échantillon des porteurs de projets en création ou reprise d'entreprise en comparaison avec les données INSEE au niveau national et au niveau régional breton. **L'étude quantitative réalisée s'appuie ainsi sur un échantillon représentatif d'1% des créateurs ou repreneurs d'entreprises bretons sur la période allant de fin 2008 à début 2012.**

Les fondements de la méthode de structuration des données ont également été explicités. Ils s'inscrivent dans une réponse à notre question de recherche « En phase préalable à la création/reprise, existe-t-il des éléments différenciant les porteurs de projets selon qu'ils envisagent de créer/reprendre avec des statuts différents ? ». Nous avons successivement comme **dimensions : le porteur de projet, le projet, le lien porteur de projet-projet**. Les variables ont ainsi été classées selon ces trois axes et leur nature (nominale, ordinale ou métrique) a été analysée et précisée.

Nous avons finalisé les travaux sur la structuration des données par un retraitement de l'échantillon afin qu'il puisse satisfaire aux contraintes et spécificités des tests envisagés.

Chapitre 3

L'ANALYSE DES DOSSIERS

EN PHASE PRÉALABLE À LA CRÉATION

ET LES RÉSULTATS OBTENUS

Pour étayer notre connaissance des projets et des porteurs de projet en création/reprise d'entreprises, nous avons réalisé différentes analyses qui ont comme objet de mieux appréhender l'auto-entrepreneur en comparaison avec les autres entrepreneurs.

Le premier point du chapitre 3 précise l'objet et le processus d'analyse des résultats obtenus et la progression des analyses statistiques produites.

Les points deux, trois et quatre présentent chacun les résultats des analyses réalisées à partir de l'échantillon des porteurs de projet de création ou reprise d'entreprise.

La première analyse est une analyse univariée appliquée à chaque variable de l'échantillon. Une analyse des résultats sur l'ensemble des 707 dossiers de création ou reprise d'entreprise en comparaison avec les seuls 609 dossiers en création d'activité est réalisée. Ensuite, une analyse bi-variée en fonction du statut envisagé par le porteur de projet est menée sur les seuls dossiers en création d'activité.

Afin de mieux identifier l'existence d'une relation de dépendance entre les variables de l'échantillon et le statut projeté par l'entrepreneur, des tests d'inférences sont menés et leurs résultats sont détaillés.

Nous poursuivons ce chapitre 3 par une analyse typologique des dossiers des porteurs de projets en création d'activité. Notre objectif est de permettre l'identification de classes d'entrepreneurs en fonction des trois aspects retenus que sont les caractéristiques spécifiques des créateurs, celles de leur projet d'affaires et la dialogique individu – projet entrepreneurial.

Nous terminons ce chapitre par un examen de l'ensemble des résultats des différentes analyses statistiques réalisées.

Le plan suivi est précisé ci-dessous.

Chapitre 3 – L'analyse des dossiers en phase préalable à la création et les résultats obtenus

1. L'objet et le processus d'analyse

2. L'analyse univariée des dossiers d'évaluation à la création/reprise d'activité

- 2.1 *Les caractéristiques de l'analyse et les tableaux de synthèse*
- 2.2 *Les résultats des analyses descriptives réalisées sur les dossiers en création d'activité*

3. L'identification de la relation de dépendance entre les variables et le statut envisagé

- 3.1 *L'apport de l'analyse bivariée et des tests d'inférence*
- 3.2 *La présentation et l'interprétation des résultats des tests d'inférence*

4. L'analyse typologique des dossiers des porteurs de projets en création d'activité

- 4.1 *L'objectif et la démarche mise en œuvre*
- 4.2 *La présentation de la démarche et les spécificités de la méthode choisie*
- 4.3 *Le résultat des classifications en nuées dynamiques*

1. L'OBJET ET LE PROCESSUS D'ANALYSE

Différentes techniques statistiques ont été utilisées afin de mettre en évidence les faits et les relations les plus importants. D'une part, des analyses descriptives examinent la structure interne de l'ensemble des observations effectuées aux travers des variables mises en place. D'autre part, à partir d'associations statistiques, une proposition d'interprétation du phénomène auto-entrepreneurial dans la phase amont de la création d'activité, est élaborée.

Afin d'assurer la validité interne, mais également externe de nos résultats, une mesure de leur fidélité au moyen de différents indicateurs a été réalisée. Les propriétés spécifiques des variables selon une logique d'inférence ont été estimées en prenant appui sur des tests statistiques et d'estimation (Evrard, Pras et Roux, 2009, p. 343).

Pour obtenir une représentation correcte des caractéristiques spécifiques des porteurs de projets et de leurs projets en phase préalable à la création effective d'activité, ont été utilisées successivement les trois méthodes que sont l'analyse uni-variée, bi-variée et multi-variée.

Une première étude des dossiers selon la nature du statut envisagé par le porteur a été réalisée à l'aide de tris à plat. Ces tris offrent une analyse descriptive des dossiers sélectionnés et mettent en évidence les spécificités relatives aux différentes variables de l'échantillon.

Puis, les relations entre les variables ont été étudiées. Il s'est agi d'identifier l'existence d'une association entre paires de variables, de mesurer sa force et, en fonction de la nature des variables traitées, d'étudier la direction ou la forme de cette relation (Evrard, Pras et Roux, 2009, p. 359). Cette analyse bi-variée fait émerger des associations statistiques entre les variables étudiées et les éléments différenciant les porteurs de projets auto-entrepreneurs et les porteurs choisissant d'autres formes de statuts.

Dans un troisième temps, l'étude s'appuie sur des analyses multivariées que sont les méthodes de classification et de structuration des données. Leurs résultats facilitent la lecture et la compréhension des informations brutes disponibles (Donata & Mbengue, 2007, p. 392). Les méthodes d'analyses typologiques sont ainsi mobilisées du fait des possibilités qu'elles offrent pour traiter la question de recherche dans une perspective taxonomique qui sera la nôtre (Hair et al., 2010). L'objet de cette structuration et classification des données est de

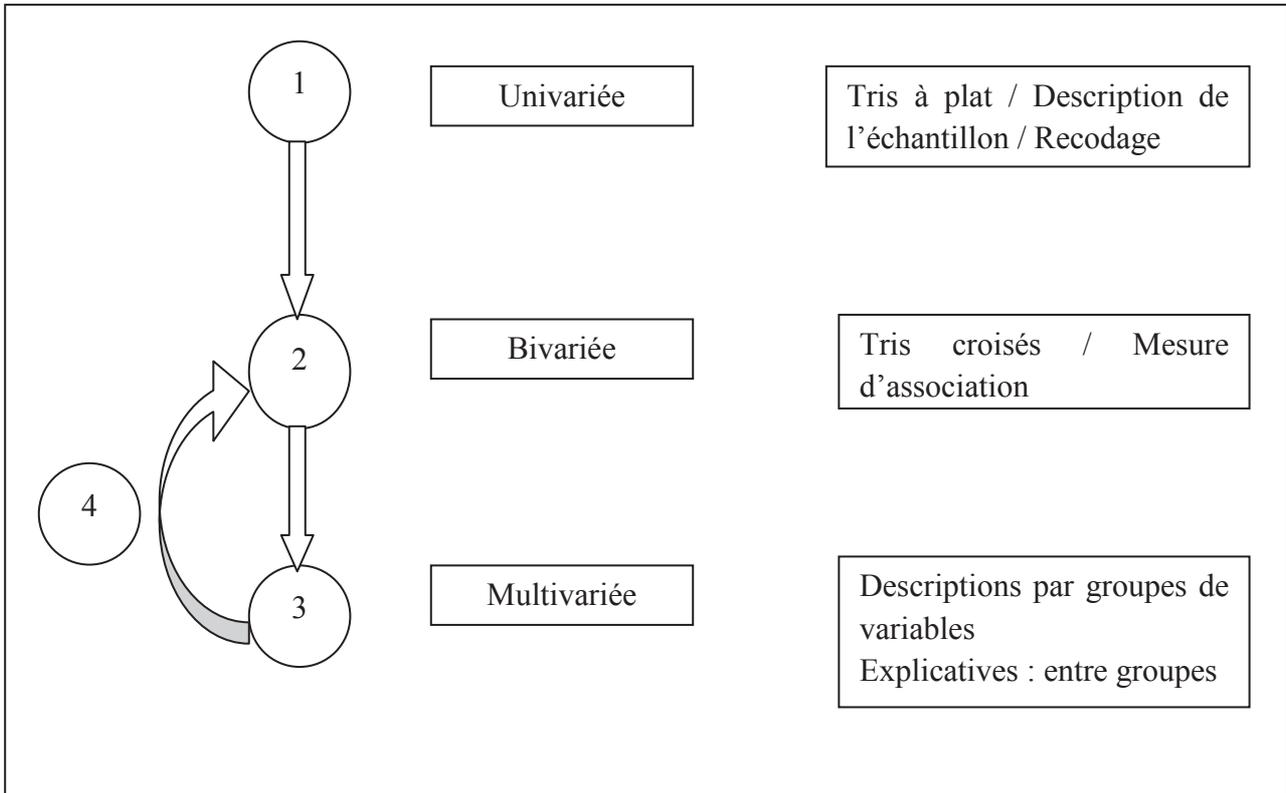
répondre à l'interrogation « En phase préalable à la création/reprise, existe-t-il des éléments différenciant les porteurs de projets selon qu'ils envisagent de créer/reprendre sur la base de statuts juridiques différents ? »

L'idée est de mettre en évidence des dimensions clés qui caractérisent le porteur de projet auto-entrepreneur et, en particulier, sa dynamique entrepreneuriale. La taxonomie regroupe en classes distinctes les porteurs de projet en création d'activité selon la nature du statut qu'ils envisagent de mettre en œuvre lors du lancement de leur affaire. Elles servent à identifier les variables caractéristiques du porteur de projet et de son projet qui explicitent le choix du statut opéré.

A partir des résultats obtenus, dans la phase d'approfondissement de la recherche, une représentation simplifiée des résultats au travers des relations les plus significatives est réalisée grâce à une analyse en composantes principales, puis à une régression logistique. L'objet est, dans un premier temps, de mieux comprendre l'influence des variables entre elles ainsi que leur impact dans la détermination du choix de la nature de statut envisagée par le porteur de projet en création d'activité et, dans un deuxième temps, d'identifier s'il existe des différences selon la nature du statut envisagée, auto-entrepreneur, en société ou autre.

Le schéma ci-après synthétise le processus d'analyse des données mis en œuvre dans la présente étude.

Figure 25 : Processus d'analyse des résultats, d'après (Evrard, Pras, & Roux, 2009, p. 350)



Toutes ces analyses cherchent à mieux appréhender les éléments qui participent à la retenue de ce nouveau statut depuis sa création.

Propriétés des variables et choix des méthodes d'analyse :

L'analyse statistique est une aide à la lecture de matrice de données. Toutefois, les méthodes statistiques sont nombreuses et leur utilisation est fonction non seulement de l'objectif de l'analyse que nous venons de décliner, mais également des propriétés des variables. Aussi, avant de décider plus précisément des méthodes d'analyses que nous allons mobiliser, il est nécessaire de connaître la distribution des données étudiées au travers des variables qui les caractérisent.

En particulier, il nous faut déterminer si les tests qui seront réalisés sont de nature non paramétrique ou paramétrique.

Pour répondre à cette question, Evrard, Pras et Roux (2009, p. 344) listent les conditions d'utilisations de ces deux types de tests.

Nous allons répondre, en fonction des caractéristiques de notre échantillon, sur chaque aspect des conditions d'utilisation des tests paramétriques afin de vérifier s'ils peuvent être mobilisés dans la présente recherche sur l'ensemble du périmètre étudié. Ce questionnement permettra de déterminer la nature des tests que nous pourrions mobiliser pour l'analyse de l'échantillon.

Les observations sont toutes indépendantes.

Tableau 12 : Choix des tests statistiques d'après Evrard, Pras et Roux (2009, p. 344)

Conditions d'utilisations des tests paramétriques	Caractéristiques relatives à l'échantillon des 707 porteurs de projet
Observations indépendantes	Oui
Observations tirées d'une population normale	Non
Population devant avoir la même variance	Non
Données devant avoir des propriétés d'intervalle ou considérées comme telles	Non (uniquement les 6 variables métriques)
Échantillon de taille suffisante	Oui

Au-delà de la description des données, nous avons réalisé des statistiques inférentielles, test du Chi-deux ou test binomial, selon le nombre de modalités des variable, ainsi que le test de Kolmogorov-Smirnov pour identifier la distribution des variables métriques (Evrard, Pras, & Roux, 2009, p. 351).

Les précisions qui viennent d'être données sur les caractéristiques de l'analyse univariée selon le type de variable, nous permettent d'énoncer pour chacune de nos variables le type d'analyse qui sera mené.

Le tableau ci-dessous en est une synthèse.

Tableau 13 : Méthode d'analyse univariée appliquée par variable

Types de variables	Libellé de la variable	Analyse descriptive possible	Analyse descriptive Mise en oeuvre	Analyse de l'inférence	
Nominal	Genre	Mode Fréquence	Mode Fréquence	Test binomial	
	Statut envisagé			Test du Chi-deux	
	Création / reprise d'activité			Test du Chi-deux	
	Résultat de l'évaluation préalable			Test binomial	
Ordinal	Tranche d'âge	Médiane Fractile		Mode Fréquence	Test du Chi-deux
	Niveau de Diplôme				
Métrique	Niveau de Changement Métier	Moyenne Écart-type		Mode Fréquence	Test du Chi-deux - Test de Kolmogorov-Smirnov
	Niveau de Motivation				
	Niveau d'Aptitude				
	Niveau de Risque				
	Evaluation du potentiel du projet				
	Niveau d'Innovation du projet				

Afin de pouvoir identifier quelles analyses statistiques sont possibles eu égard aux caractéristiques de nos variables, nous avons vérifié leurs propriétés. Il nous faut, en effet, savoir quels types de tests sont mobilisables dans le cadre de l'analyse quantitative de l'échantillon.

Selon que les variables suivent ou non une distribution normale, les tests applicables sont de natures différentes.

Tableau 14: Distribution des variables – Récapitulatif du test d'hypothèse

	Hypothèse nulle	Test	Sig.	Décision
1	Les catégories définies par H/F = Homme et Femme surviennent avec les probabilités 0.5 et 0.5.	Test binomial à échantillon unique	,001	Rejeter l'hypothèse nulle.
2	Les catégories de Tranche d'Age surviennent avec des probabilités égales.	Test du Chi-deux à échantillon unique	,000	Rejeter l'hypothèse nulle.
3	Les catégories de Niveau de Diplôme surviennent avec des probabilités égales.	Test du Chi-deux à échantillon unique	,000	Rejeter l'hypothèse nulle.
4	Les catégories de Statut surviennent avec des probabilités égales.	Test du Chi-deux à échantillon unique	,000	Rejeter l'hypothèse nulle.
5	Les catégories définies par Poursuite du Projet = OUI et NON surviennent avec les probabilités 0.5 et 0.5.	Test binomial à échantillon unique	,000	Rejeter l'hypothèse nulle.
6	La distribution de Intensité perçue du niveau de motivation est normale avec une moyenne de 2.56 et un écart-type de 0.83.	Test de Kolmogorov-Smirnov à échantillon unique	,000	Rejeter l'hypothèse nulle.
7	La distribution de Niveau de Changement Métier est normale avec une moyenne de 2.56 et un écart-type de 1.19.	Test de Kolmogorov-Smirnov à échantillon unique	,000	Rejeter l'hypothèse nulle.
8	La distribution de Aptitudes du porteur de projet est normale avec une moyenne de 2.47 et un écart-type de 0.88.	Test de Kolmogorov-Smirnov à échantillon unique	,000	Rejeter l'hypothèse nulle.
9	La distribution de Niveau d'Innovation est normale avec une moyenne de 1.38 et un écart-type de 0.77.	Test de Kolmogorov-Smirnov à échantillon unique	,000	Rejeter l'hypothèse nulle.
10	La distribution de Evaluation du potentiel du projet est normale avec une moyenne de 2.16 et un écart-type de 1.18.	Test de Kolmogorov-Smirnov à échantillon unique	,000	Rejeter l'hypothèse nulle.
11	La distribution de Risque Financier du Projet est normale avec une moyenne de 2.25 et un écart-type de 1.08.	Test de Kolmogorov-Smirnov à échantillon unique	,000	Rejeter l'hypothèse nulle.

Les significations asymptotiques sont affichées. Le niveau de signification est .05.

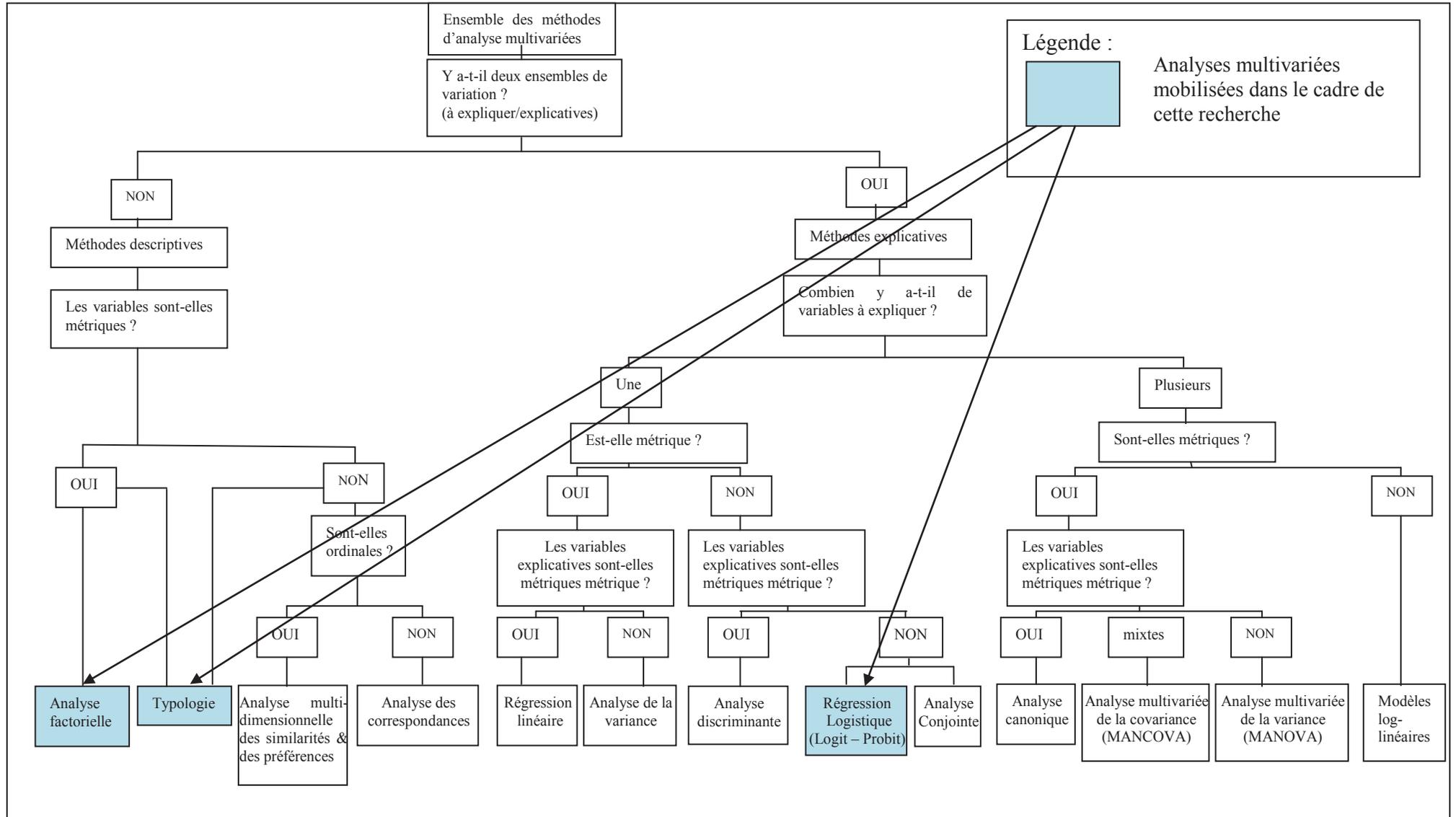
Nous déduisons des tests réalisés sur l'échantillon des 609 dossiers de porteurs de projet en création d'activité que les variables de l'échantillon étudié ne vérifient pas l'hypothèse H_0 de normalité de la distribution des observations à un seuil de signification α de 0,05%.

Les tests utilisés dans la présente étude ne pourront pas être des tests paramétriques. Nous mobiliserons donc des tests non paramétriques, car ceux-ci sont libres d'hypothèses directionnelles dans la distribution des observations et permettent l'utilisation de tous types de données qu'elles soient nominales, ordinales ou métriques.

La figure 26, ci-après, reprend les différentes méthodes d'analyses multivariées réalisées lors de notre étude quantitative des 609 dossiers d'évaluation de projet de création d'activité et des 454 dossiers pour lesquels les porteurs de projet déclarent souhaiter poursuivre leur mise en œuvre, suite à l'évaluation préalable.

Après avoir validé les caractéristiques de nos variables, nous allons mener les analyses statistiques sur notre échantillon en suivant le processus d'analyse de nos données tel qu'identifié et décrit figure 25 ci-dessus.

Figure 26 : Méthodes d'analyses multivariées mobilisées dans le cadre de l'étude quantitative (inspiré de Jolibert et al. (2011))



2. L'ANALYSE UNIVARIÉE DES DOSSIERS D'ÉVALUATION À LA CRÉATION/REPRISE D'ACTIVITÉ

2.1 *Les caractéristiques de l'analyse et les tableaux de synthèse*

L'étude des dossiers selon la nature du statut envisagé par le porteur de projet en création/reprise d'activité est réalisée à l'aide de tris à plat. Ces tris permettent d'avoir une analyse descriptive des dossiers sélectionnés et de mettre en évidence les spécificités relatives aux différentes variables de l'échantillon.

L'analyse univariée est appliquée à chacune des variables de notre échantillon. Grâce à des méthodes de dénombrement selon les modalités de chaque variable, cette analyse va permettre de synthétiser les informations dont nous disposons.

Cette analyse univariée permet d'obtenir un examen de la distribution des modalités de réponse sur chacune des variables de l'échantillon.

Les variables examinées sont de nature qualitative ou quantitative et les variables qualitatives sont nominales ou ordinales.

Bien que consciente des spécificités de mesures des variables selon leurs caractéristiques, nous avons, dans un premier niveau d'étude, réalisé notre analyse descriptive sur une base comparable pour toutes les variables de l'échantillon. C'est pourquoi nous avons décidé de réaliser l'analyse univariée de toutes les variables via l'analyse de la distribution des modalités, analyse souvent réservée aux variables nominales, mais également applicables aux variables ordinales et métriques.

Pour chacune de ces variables qualitatives mais également quantitatives, sont ainsi calculés le mode et la fréquence.

Le mode permet d'identifier la tendance centrale, c'est-à-dire la modalité pour laquelle est recensé le nombre le plus important d'observations, et la fréquence mesure la dispersion des observations pour chaque modalité (Evrard, Pras, & Roux, 2009, p. 351).

Les précisions qui viennent d'être données sur les caractéristiques de l'analyse univariée selon le type de variable nous permettent d'énoncer, pour chacune de nos variables, le type d'analyse qui sera menée.

L'analyse ci-dessous est réalisée à partir des résultats obtenus via le logiciel SPSS version 19. Les tris croisés ont été réalisés sur le fichier de données relatif aux 707 dossiers d'évaluation préalable à la création / reprise d'entreprise, base de notre étude et sur celui des 609 dossiers conservés pour l'analyse multi-variée. Il nous a semblé utile de réaliser une analyse parallèle de l'échantillon global et du sous échantillon conservé pour les analyses ultérieures afin d'identifier les similarités et différences entre les deux populations. Les résultats détaillés figurent en Annexe 2.

Tableau 15: Résultats des analyses uni-variées sur l'ensemble des 707 dossiers évalués (y compris reprises d'activité) et des 609 dossiers en création d'activité uniquement.

Variables		Critères	En % des 609 dossiers évalués	En % des 707 dossiers évalués	Remarques 707 ou 609 correspondent à l'effectif de l'échantillon commenté
Porteur de projet	Sexe	Femmes	43,3%	43,3%	Les hommes semblent plus enclins que les femmes à monter un projet de création/ reprise d'activité. Nous retrouvons exactement le même pourcentage que pour notre échantillon initial (264 Femmes pour 345 Hommes)
		Hommes	56,7%	56,7%	
	Tranche d'âge	30 ans < X < 55 ans	82,6%	82,7%	707 : Peu de porteurs de projet sont dans les tranches d'âges limites. Ils sont uniquement 15,4% à avoir moins de 30 ans et 1,8% plus de 55ans
			609 : Ils sont uniquement 15,6% à avoir moins de 30 ans et 1,8% plus de 55ans.		
	Niveau de diplôme	CAP – BEP ou Aucun	48,1	61,6%	Près de la moitié (49,7%) des porteurs de projet ont un niveau académique faible voire aucun diplôme. Moins d'1/3 (30,7%) ont un niveau supérieur au Bac
		Bac + 3 et plus	31,9	30,7%	
				609 : Près de la moitié (48,1%) des porteurs de projet en création d'activité ont un niveau inférieur au niveau Bac. Et moins d'1/3 un niveau supérieur au niveau Bac (31,9%).	

	Changement Métier	Changement avéré ou total	44,3%	45,1%	Pour la majorité d'entre eux, les porteurs de projet en création / reprise d'activité souhaitent réaliser leur projet dans un domaine métier qu'ils connaissent et souvent dont ils sont issus. Ils sont toutefois plus de 44% à vouloir se lancer dans des domaines métiers qu'ils ne connaissent pas.
		Pas ou peu de changement	55,7%	54,9%	
Porteur de projet et son projet	Intensité perçue du niveau de Motivation	Pas ou peu motivé	42,4	41,7%	707 : 10,9% sont considérés comme n'ayant aucune motivation. 30,8% sont peu motivés,, juste intéressés. Seuls 10,3% sont très motivés. 609 : 11,2% sont considérés comme n'ayant aucune motivation. 31,2% sont peu motivés, juste intéressés. Seuls 10,7% sont très motivés.
		Motivé ou très motivés	57,7%	58,3%	
	Aptitude du porteur de projet	Aptitudes avérées ou Fort potentiels	65,5%	63,6 %	707 : Seuls 4,5% ont été identifiés comme ayant un fort potentiel. 22,5% comme n'ayant aucun potentiel 609 : Seuls 4,4% ont été identifiés comme ayant un fort potentiel. 21,7% comme n'ayant aucun potentiel
		Aptitudes faibles ou aucune aptitude	35,5	36,4 %	
Projet	Risque financier	Risque élevé -Prêt nécessaire	39,4%	44,8%	707 : 8,2% ont un projet envisagé comme activité complémentaire et dans ce cadre ne présente pas de risque. 4,5% des porteurs de projet n'ont pas d'autre option que celle de créer leur activité, le retour à un emploi salarié étant peu probable, et seront contraints de faire appel à des financements externes de faibles montants 609 : 9,4% ont un projet envisagé comme activité complémentaire et, dans ce cadre, ne présente pas de risque. 5,3% des porteurs de projet n'ont pas d'autre option que celle de créer leur activité, le retour à un emploi salarié étant peu probable, et seront contraints de faire appel à des financements externes de faibles montants
		Faible risque - Risque Financé	46%	42,3%	

Évaluation du potentiel du projet	Pas de potentiel - Non viable marché insuffisant ou marché très concurrencé	45,8%	58%	707 : 7,5% des projets ne peuvent être réalisés que dans le cadre d'une activité complémentaire. Seuls 44,6% des projets ont été identifiés comme viables financièrement
	Potentiel – viabilité en auto-entrepreneuriat en activité principale	28,6%	24,9%	609 : 8,7% des projets ne peuvent être réalisés que dans le cadre d'une activité complémentaire.
	Potentiel élevé	16,9%	19,7%	Seuls 45,5% des projets ont été identifiés comme viables financièrement
Secteur d'activité	Services aux Entreprises et Autres Activités de Services	26,4% (17,2+9,2)	24,1% (16+8,1)	707 : Ces quatre secteurs d'activités à eux seuls regroupent 85,7% des secteurs au niveau desquels les projets de création / reprise sont envisagés
	Commerce	22,5%	23,1%	
	Construction-Artisanat et Autres Activités Artisanales	25,2% (17,2+8)	22,4% (15,3 + 7,1)	609 : Ces quatre secteurs d'activités à eux seuls regroupent 85,4% des secteurs au niveau desquels les projets de création sont envisagés
	Hôtel-Restaurant-Bar	11,3%	16,1%	
Statut envisagé	Auto-entrepreneuriat	63,7%	55%	707 : Ce sont au total 68,4% des porteurs de projet qui souhaitent monter leur activité en tant qu'indépendant dont 55% en auto-entrepreneuriat. A peine plus de 29% des porteurs de projet envisage un statut sociétaire.
	Société (EURL, EARL, SARL, SAS y compris avec SCI)	24,3%	29,1% (12,5 + 0,7 + 14,6 + 1,4)	
	Indépendant (EI, EIRL y compris avec SCI)	12%	13,4% (10,5+2,9)	609 : Ce sont au total 75,7% des porteurs de projet en création d'activité qui souhaitent monter leur activité en tant qu'indépendant dont 63,7 % en auto-entrepreneuriat. Moins de 25% (24,3%) des porteurs de projets de création d'activité envisagent un statut sociétaire

	Niveau d'innovation	Projet innovant ou à tendance innovante	13,3% (2+11,3)	12% (2+10)	707 : Plus de 80% des projets examinés n'ont aucun caractère innovant 609 : 77,8 des projets de création examinés n'ont aucun caractère innovant.
	Résultat de l'évaluation préalable	Résultat positif	74,5%	72%	707 : 72% des porteurs de projet envisagent de poursuivre dans la mise en œuvre de leur projet à l'issue de l'évaluation préalable. Seuls 27% déclarent identifier que leur projet ne peut être mis en œuvre en l'état. 609 : Un peu plus d'1/4 (25,5%) des porteurs de projet en création souhaitent abandonner ou différer la mise en place de leur projet de création d'activité suite à son évaluation.

Pour étayer notre connaissance des projets et des porteurs de projet en création d'activité, nous avons effectué une analyse descriptive en fonction du statut envisagé par le porteur de projet.

L'étude des dossiers selon la nature du statut envisagé par le porteur de projet en création d'activité a été réalisée à l'aide de tris à plat ou tris croisés qui aboutissent à une analyse descriptive des dossiers sélectionnés. Cette analyse met en évidence les spécificités relatives aux différentes variables de l'échantillon selon que le statut envisagé est un statut d'auto-entrepreneur, un statut en tant qu'entreprise individuelle ou un statut sociétaire.

Le tableau ci-dessous synthétise les traitements et analyses réalisés sur l'ensemble des dossiers d'évaluation préalable à la création d'activité, quelle que soit la nature du statut envisagé par le porteur de projet. Il reprend les résultats obtenus pour les projets portés en auto-entrepreneuriats, en entrepreneuriat individuel, en entrepreneuriat individuel à responsabilité limitée ainsi que les statuts en société.

Les résultats détaillés des traitements sont consultables en Annexe 3.

Synthèse des traitements et analyses réalisés sur l'ensemble des 609 dossiers d'évaluation préalable à la création d'activité, quelle que soit la nature du statut envisagé par le porteur de projet, et de ceux réalisés sur le sous-échantillon des 454 dossiers pour lesquels les porteurs de projet souhaitent poursuivre dans la mise en œuvre de celui-ci, suite à l'évaluation.

Tableau 16 : Synthèse des traitements et analyses bi-variées réalisés sur les dossiers d'évaluation préalable à la création d'activité tous types de statuts confondus

	Variables	Critères	En % des 388 dossiers en auto-entrepreneuriat évalués Entre parenthèses résultats de l'analyse des 281 dossiers « positif »	En % des 57 dossiers en entrepreneuriat individuel évalués Entre parenthèses résultats de l'analyse des 41 dossiers « positifs »	En % des 16 dossiers en entrepreneuriat individuel à responsabilité limité Entre parenthèses résultats de l'analyse des 14 dossiers « positifs »	En % des 148 dossiers portés sous statut de société Entre parenthèses résultats de l'analyse des 118 dossiers « positifs »	Remarques et Commentaires
Porteur de projet	Sexe	Femmes	45,1% (42,7%)	49,1% (39%)	43,8% (42,9%)	36,5% (36,4)	Les femmes semblent proportionnellement plus attirées par des projets dont la nature de statut est simplifiée
		Hommes	54,9% (57,3%)	50,9% (61%)	56,3% (57,1%)	63,5% (63,6%)	
	Tranche d'âge	30 ans < X < 45 ans	66% (67,6%)	56,1 (61%)	50% (50%)	63,5% (64,4%)	La tranche d'âge des 30ans – 45ans est la tranche d'âge la plus représentée par les porteurs de projet en création d'activité. Les 30-45ans représentent 64% des porteurs de projet en création d'activité (65,6% de ceux qui souhaitent poursuivre dans la mise en œuvre de leur projet suite à l'évaluation de celui-ci) celle des 45-55 représentant 18,6% (16,7%) et celle des moins

							de 30ans seulement 15,6% (15,9%). On peut également noter que c'est dans la tranche d'âge des 45-55 qu'il y a le plus de projets en EI.
	Niveau de diplôme	CAP-BEP ou Aucun	49,5% (48%)	56,1% (48,8%)	50% (50%)	41,2% (39%)	Les porteurs de projet en entreprise individuelle sont ceux qui possèdent les niveaux de diplôme les moins élevés. Ce pourcentage est à nuancer dès que l'on considère uniquement ceux qui souhaitent poursuivre dans la mise en oeuvre de leur projet.
		Bac + 2/3 et plus	29,4% (31,7%)	26,3% (34,2%)	31,3% (28,6%)	40,5% (44,9%)	
	Changement Métier	Pas ou peu de Changement	57% (60,1%)	59,7% (63,4%)	75% (71,5%)	48,7% (51,7%)	Il apparaît que les porteurs de projets en entreprise individuelle (et EIRL) sont moins nombreux proportionnellement à envisager une création d'activité induisant un changement de métier.
		Changement important	43% (39,9%)	40,3% (36,6%)	25% (28,5%)	51,3% (48,3%)	
Porteur de projet et son projet	Intensité perçue du niveau de Motivation	Peu motivé-Juste intéressé	35,1% (28,8%)	26,3 (19,5%)	12,5% (7,1%)	25% (17,8%)	12,9% des porteurs de projet en auto-entrepreneuriat semblent ne pas avoir de motivation (contre 7,4% en société et 10,5% en EI et 6,3 en EIRL). 6,7% sont très motivés (contre 20,9% des porteurs de projet en sociétés et 10,5% en EI et 12,5% en EIRL). Le niveau de motivation des porteurs de projet en auto-entrepreneuriat semble être le niveau de motivation le moins élevé. Si l'on considère les porteurs de projet souhaitant poursuivre dans la mise en œuvre de leur projet après l'évaluation, les chiffres sont différents.4% seulement ne sont pas motivés et 13,7% sont au contraire très motivés avec8,2% de porteurs de projet en AE et 26,3% en société.
		Motivé	45,4% (58,4%)	52,6 (65,9%)	68,8 (71,4%)	46,6% (52,5%)	
	Aptitude du porteur de projet	Avérées et Fort potentiel	67,5% (76,1%)	63,1% (68,3%)	75% (71,4%)	56,1% (61%)	On peut souligner le fort pourcentage de porteurs de projet possédant peu ou pas d'aptitudes pour mener à bien leur création d'activité. Suite à l'évaluation préalable du projet, le niveau d'aptitude des porteurs de projet souhaitant poursuivre dans la mise en œuvre de celui-ci est sensiblement meilleur.
		Faibles ou pas d'aptitudes	32,4% (23,8%)	36,9 (31,7%)	25% (28,5%)	43,9% (39%)	

Projet	Risque financier	Prêt bancaire nécessaire	22,7% (16,7%)	63,2% (53,7%)	31,3% (28,6%)	75% (69,5%)	Dans l'ensemble, les porteurs de projet souhaitant poursuivre dans la mise en œuvre de leur projet sont sur des créations d'activité présentant des risques financiers plus mesurés. Environ les 2/3 des créations sous statut auto-entrepreneurial ou en EIRL, ont un risque financier dans la période de création de l'activité couvert. Pour les projets en société ou en entrepreneuriat individuel, la création d'activité nécessite la plupart du temps un prêt bancaire, respectivement 69,5% et 53,7%.
		Risque Financé	55,9% (65,8%)	28,1 (39%)	68,8% (71,4%)	24,3% (29,7%)	
Évaluation du potentiel du projet	Non viable marché insuffisant ou marché très concurrencé	Potentiel avéré	40,2 % (26,3%)	64,9 (51,2%)	43,8% (35,7%)	53,4% (43,2%)	Alors qu'ils sont 43,5% des projets tous types de statuts confondus à avoir un potentiel permettant l'autonomie financière du porteur de projet, suite à l'évaluation les porteurs de projets qui souhaitent poursuivre dans la création de leur activité ont pour 57,4% des projets estimés relativement viables (soit une amélioration en % de près de 14%)
		Potentiel élevé	43,3% (54,8%)	3,5% (4,9%)	25% (28,6)	- -	
		Potentiel élevé	3,4% (4,6%)	28,1 (39%)	31,3% (35,7%)	46,6% (56,8%)	
Secteur d'activité	Services aux Entreprises et Autres Activités de Services	Commerce	30,4% (19,8%+10,6%)	10,5% (7% + 3,5%)	15,8% (9,5% +6,3%)	25% (16,9% +8,1%)	Ces quatre secteurs d'activités à eux seuls regroupent plus de 80% des secteurs au niveau desquels les projets sont envisagés. L'auto-entrepreneuriat est la nature de statut qui regroupe le plus de projets liés aux services aux entreprises, de même pour les projets tournés vers l'artisanat.
		Construction	(33,1%) (22,1% + 11%)	(14,7%) (9,8%+ 4,9%)	(21,4%) (14,3%+7,1%)	(20,3%) (16,9%+3,4%)	
		Artisanat et Autres Activités	15,5 % (13,5%)	33,3% (26,8%)	25% (21,4%)	36,5% (33,9%)	
		Autres Activités	30,1% (20,1% + 10,3%)	24,6% (21,1%+ 3,5%)	15,1% (18,8%+ 6,3%)	12,2% (8,1% + 4,1%)	
			(31,6%)	(29,2%)	(28,5%)	(11,9%)	

		Artisanales	(23,1 + 8,5)	(26,8%+2,4%)	(21,4%+7,1%)	(8,5%+3,4%)	
		Hôtel- Restaurant- Bar	8,8% (8,9%)	14% (14,6%)	25% (21,4%)	15,5% (12,7%)	
		Total	84,8% (87,1%)	82,4% (84,7%)	80,9% (92,7%)	89,2% (78,8%)	
	Niveau d'innovation	Projet innovant ou à tendance innovante	10,1% (12,1%)	12,3% (14,6%)	6,3% (7,1)	22,9% (21,2)	Sur les projets « positif », 66/454 projets soit 14,5% présentent des caractéristiques innovantes

2.2 *Les résultats des analyses descriptives réalisées sur les dossiers en création d'activité*

Nous avons repris variable par variable les résultats obtenus lors des analyses réalisées sur les échantillons des 609 projets en création d'activité évalués toutes natures de statuts confondus et des 454 projets pour lesquels les porteurs de projets souhaitent poursuivre dans la création de leur activité suite à l'évaluation préalable de celui-ci.

Les résultats de l'analyse via SPSS montrent que plus d'un quart des projets en auto-entrepreneuriat sont identifiés par les porteurs de projet comme ne pouvant être mis en œuvre (27,6%). Ces projets ont donc été ajournés, voire annulés. Le porteur de projet s'est repositionné sur le marché de l'emploi salarié.

Si l'on compare avec les résultats globaux relatifs aux 609 dossiers analysés, nous avons au total 155 dossiers pour lesquels le porteur de projet a identifié que le projet ne pouvait être mis en œuvre en l'état. Ceci nous donne 25,5%, soit un taux d'annulation ou tout du moins d'ajournement de projet de création légèrement inférieur à celui obtenu pour les projets envisagés en auto-entrepreneuriat (ce taux est de 20,3% pour les projets envisagés sous un statut sociétaire).

Les résultats obtenus pour chacune des variables relatives au porteur d'un projet de création d'entreprise, à la relation porteur de projet / projet ou au projet de création proprement dit sont déclinés ci-après.

2.2.1 Le porteur de projet en création d'activité

2.2.1.1 *L'impact du genre*

Il apparaît que le nombre de porteurs de projets de sexe féminin est de plus de 10%¹²⁴ inférieur au nombre de porteurs de projets de sexe masculin (43,3% contre 56,7 %).

Lorsque l'on examine les porteurs de projet en création d'activité en fonction du genre, il apparaît que les femmes sont d'autant moins nombreuses que le projet est envisagé selon un statut sociétaire. Près des 2/3 des projets sous statut de société sont portés par des hommes.

¹²⁴ Ce chiffre peut être expliqué par un fléchage des projets de création d'activité par les femmes vers l'association « Entreprendre au Féminin ». Cette association est particulièrement active sur le Finistère et de plus en plus connue par les femmes souhaitant créer leur propre activité.

Au contraire, dans le cadre de la création d'activité sous statut d'auto-entrepreneur, les femmes sont légèrement plus représentées que sur le panel global des 609 dossiers étudiés. Le statut auto-entrepreneurial semble particulièrement séduire les femmes. Elles semblent donc privilégier les structures juridiques les plus simples pour porter leur projet entrepreneurial.

Par ailleurs, la comparaison entre les deux échantillons fait apparaître que les femmes sont proportionnellement plus nombreuses à abandonner leur projet en phase préalable à la création que les hommes.

2.2.1.2 Des tranches d'âge favorables à la création d'entreprises

La tranche d'âge qui semble être la plus « propice » pour monter son activité entrepreneuriale est celle des 30–45 ans, tout type de statut envisagé. Les 30-45 ans représentent 64% des porteurs de projet en création d'activité. Sur les projets identifiés comme « positifs » suite à l'évaluation préalable du dossier, c'est-à-dire sur les dossiers pour lesquels les porteurs de projet souhaitent poursuivre leur mise en œuvre suite à l'évaluation de celui-ci, les 30-45 ans représentent un pourcentage encore plus important avec 65,6%.

La tranche d'âge des 45-55 ans représente 18,6% des porteurs de projet, pourcentage qui tend à diminuer suite à l'évaluation du projet (16,7%). L'analyse de cette « tranche d'âge » fait apparaître une propension plus importante des porteurs de projet de 45 à 55 ans à abandonner leur projet de création d'activité suite à son évaluation. Ils sont environ un tiers à ne pas souhaiter poursuivre dans la définition et la mise en œuvre de leur future activité, suite à l'évaluation de leur projet.

La tranche d'âge des moins de 30 ans représente seulement 15,6%, pourcentage quasi identique suite à l'évaluation (15,9%).

Il peut être également souligné que les 45-55 ans ont une propension plus importante que les autres tranches d'âge à se tourner vers des statuts d'entrepreneurs individuels autres que l'auto-entrepreneuriat.

Les porteurs de projet en auto-entrepreneuriat appartiennent majoritairement aux deux tranches d'âges à savoir : 84,3% contre 82,6% pour le panel global.

Nous pouvons également noter que les plus jeunes ne vont pas nécessairement vers une création d'activité faisant appel à ce type de statut. Ils représentent, en effet, 15,6% des porteurs de projet de l'échantillon global, mais uniquement 13,7% des projets envisagés sous statut auto-entrepreneurial.

Il apparaît encore que la grande majorité des porteurs de projet de création en auto-entrepreneuriat s'inscrivent dans une dynamique de création de leur propre activité après avoir eu une expérience métier de longue durée.

2.2.1.3 Le rôle du niveau de diplôme dans le choix du statut

Le niveau de diplôme des porteurs de projet en création d'activité entrepreneuriale s'avère généralement moyen, voire faible en particulier sur certains statuts.

Parmi les porteurs de projet souhaitant poursuivre dans la mise en œuvre de leur projet suite à l'évaluation préalable, ce sont les entrepreneurs individuels qui, en moyenne, ont les niveaux d'étude les moins élevés, avec environ 50% d'entre-eux (56% sur l'ensemble des projets évalués en entrepreneuriat individuel) qui n'ont pas de diplôme ou des niveaux de diplôme de type CAP-BEP.

Concernant les porteurs de projet en auto-entrepreneuriat, ils sont 48% à avoir un niveau inférieur ou égal au CAP-BEP et souhaitant poursuivre dans la création de leur activité suite à l'évaluation de leur projet, et à peine plus de 30% possèdent des niveaux de diplômes supérieurs au bac.

Les porteurs de projet en création d'activité sous statut sociétaire sont pour beaucoup titulaires de niveaux de diplômes supérieurs au baccalauréat.

De plus, les porteurs de projet n'ayant aucun diplôme ou des niveaux CAP-BEP sont nombreux à abandonner en phase préalable à la création de leur activité. Ils ne sont plus que 208 sur 454, soit 45,8% (contre 293 sur 609, soit 48,1%).

Les porteurs de projet ayant des niveaux de diplômes plus élevés semblent plus sûrs dans la réalisation de leur projet.

En effet, plus le niveau de diplôme est élevé plus les porteurs de projet en création d'activité souhaitent poursuivre dans la mise en œuvre de leur activité, suite à l'évaluation du consultant.

2.2.1.4 Le changement de métier – Un rôle important dans la poursuite du projet de création entrepreneurial

Globalement près de 45% (44,3%) des porteurs de projet en création d'activité souhaitent monter leur affaire dans un domaine métier qu'il méconnaisse ou tout du moins qu'il ne maîtrise pas. Ceci est d'autant plus vrai pour les projets réalisés sous une forme sociétaire (51,3%).

Il apparaît que les porteurs de projets en entreprise individuelle (et EIRL) sont moins nombreux proportionnellement à envisager une création d'activité induisant un changement de métier. 75% d'entre eux sont sur des projets ne nécessitant pas ou nécessitant peu de changement dans leurs pratiques métiers.

Toutefois, suite à l'évaluation préalable de leur projet de création d'activité, on peut noter une variation sensible. En effet, ils ne sont plus que 41,4% à souhaiter monter un projet dans un domaine d'activité qu'ils ne maîtrisent pas, pour les dossiers en sociétés le pourcentage tombe à 48,3% de projets contre 51,3% auparavant.

Le changement de métier peut donc être identifié comme une donnée rendant la mise en place du projet de création plus aléatoire.

Pour les porteurs de projet en auto-entrepreneuriat, la majorité d'entre eux, soit plus de 60%, souhaitent s'engager dans des domaines d'activité qu'ils connaissent et, souvent, dont ils sont issus. Toutefois, 21% souhaitent poursuivre dans la mise en œuvre d'une activité qu'ils n'ont jamais exercée et qu'ils ne maîtrisent pas.

Nous pouvons également souligner que lorsque le projet nécessite un changement de métier, les porteurs de projet en auto-entrepreneuriat sont plus enclins à l'abandonner dans la phase préalable. Au contraire, la connaissance du domaine d'activité dans lequel ils souhaitent monter leur activité renforce la volonté de mise en œuvre des porteurs de projet en auto-entrepreneuriat.

2.2.2 Le porteur de projet et le projet

2.2.2.1 L'importance du niveau de motivation dans la poursuite du projet entrepreneurial

L'intensité perçue par l'évaluateur du projet du niveau de motivation du porteur de projet semble être relativement différente selon le type de statut envisagé. Le tableau ci-dessous reprend les pourcentages obtenus.

Tableau 17 : Niveau de motivation des porteurs de projet en création d'activité selon le statut envisagé¹²⁵

Statut envisagé / Niveau de Motivation	Auto- entrepreneur	Entrepreneurs Individuels	EIRL	Sociétés
Aucune Motivation	12,9% (4,6%)	10,5 (-)	6,3% (7,1%)	7,4% (3,4%)
Juste intéressé	35,1% (28,8%)	26,3% (19,5%)	12,5% (7,1%)	25% (17,8%)
Motivation avérée	45,4% (58,4%)	52,6% (65,9%)	68,8% (71,4%)	46,6% (52,5%)
Très motivé	6,7% (8,2%)	10,5% (14,6%)	12,5% (14,3%)	20,9% (26,3%)

Concernant l'ensemble des projets évalués, les projets en auto-entrepreneuriat sont portés majoritairement par des personnes qui, bien que motivées par leur projet, sont intéressées par l'opportunité qu'un projet de création de leur propre activité peut leur offrir. Il en est de même pour les autres formes de projets portés en tant qu'entrepreneur individuel.

Toutefois, pour les projets en auto-entrepreneuriat, il faut souligner le nombre proportionnellement important (près de 13%) de porteurs de projet qui ne semblent que très peu motivés par le projet qu'ils portent (contre 7,4% en société et 10,5% en EI et 6,3 en EIRL). Seuls 6,7% de ces porteurs de projet sont très motivés (à comparer aux 20,9% des porteurs de projet en sociétés et 10,5% en EI et 12,5% en EIRL).

Aussi, le niveau de motivation des porteurs de projet en auto-entrepreneuriat semble être relativement moyen. C'est en effet le niveau de motivation le moins élevé des porteurs de projet en création d'activité.

¹²⁵ Les résultats concernent les 609 dossiers de création d'activité évalués ; entre parenthèses figurent les résultats obtenus sur les 454 dossiers évalués comme positifs, dossiers pour lesquels les porteurs de projet souhaitent poursuivre dans la création de leur activité suite à l'évaluation de leur projet

Si l'on considère l'ensemble des porteurs de projet souhaitant poursuivre dans la mise en œuvre de leur projet après l'évaluation, les chiffres diffèrent un peu. Seulement 4% des porteurs de projet déclarant vouloir poursuivre dans la mise en œuvre de leur activité ne sont pas motivés et 13,7% sont, au contraire, très motivés. Parmi ces derniers, seuls 8,2% de porteurs de projet sont en auto-entrepreneuriat contre 26,3% en société.

Les porteurs de projet dont le statut juridique envisagé est sous forme sociétaire montrent des niveaux de motivation dans la mise en œuvre de leur projet globalement plus importants que pour les projets sous d'autres natures de statut.

On peut noter que plus le niveau de motivation perçu lors de l'évaluation est important, plus les porteurs de projets déclarent souhaiter poursuivre la mise en œuvre de celui-ci, suite à l'évaluation de leur projet.

Le niveau de motivation semble donc être un critère important dans le cadre de la mise en œuvre d'un projet de création d'activité entrepreneuriale.

2.2.2.2 L'influence du niveau d'aptitude sur l'évolution du projet de création d'activité

On peut souligner le fort pourcentage de porteurs de projet ne possédant que peu ou pas d'aptitudes leur permettant de mener à bien leur projet de création d'activité.

Ils sont 35,5% (32,4% pour les projets en auto-entrepreneuriat) à avoir souhaité réaliser une évaluation d'un projet de création d'activité alors que leurs aptitudes pour le mener à bien, eu égard aux différentes caractéristiques de celui-ci, sont faibles voire inexistantes.

Cette proportion diminue sensiblement suite à l'évaluation préalable du projet. Ils ne sont en effet plus que 28,7% à présenter de faibles aptitudes à la création de l'activité envisagée et à souhaiter poursuivre dans la mise en œuvre de leur projet. En conséquence, le niveau d'aptitude des porteurs de projet souhaitant poursuivre dans la mise en œuvre de celui-ci, suite à l'évaluation, est sensiblement meilleur (71,3% contre 64,5%).

En effet, plus de 56% (voir Annexe 3.3, Tableau 3) des porteurs de projet ayant identifié que leur projet n'était pas envisageable en l'état, n'avaient aucune expérience, voire aucune compétence, identifiées par l'évaluateur du projet dans le domaine d'activité dans lequel ils souhaitaient monter leur affaire à rapprocher des 35,5% du fichier global.

Ce sont les porteurs de projet au sein d'une forme juridique sociétaire qui présentent les plus forts potentiels, en particulier en matière de gestion et de connaissance de l'environnement concurrentiel au niveau duquel il souhaite créer leur future activité.

Ce sont surtout les porteurs de projet identifiés lors de l'évaluation comme n'ayant ni une aptitude avérée dans le domaine d'activité envisagé, ni des aptitudes dans les activités supports qui abandonnent leur projet en phase préalable à sa mise en œuvre.

On peut également noter concernant les porteurs de projet en auto-entrepreneuriat, souhaitent majoritairement (57%) fonder leur activité sur des bases métiers maîtrisées. Cependant, seuls 3,1% ont été identifiés comme ayant un fort potentiel. Toutefois, 21,6% des porteurs de projet de création d'activité en auto-entrepreneuriat ayant souhaité faire évaluer leur projet, sont identifiés comme n'ayant aucune aptitude pour mettre en œuvre leur projet (suite à l'évaluation, ils ne sont plus que 11,7% dans ce cas).

2.2.3 Le projet

2.2.3.1 *Un niveau de risque financier orientant le choix du statut*

Il semble que le risque financier du projet de création ou reprise d'activité soit un facteur important dans le choix du montage du projet et du statut choisi.

En effet, sous statut d'entrepreneur individuel, plus de 63% des porteurs de projet envisagent d'avoir un financement bancaire alors qu'ils ne sont que 22,7% dans le cas de l'auto-entrepreneuriat. Dans les projets envisagés sous une forme juridique sociétaire, ils sont 75% à devoir faire appel à un financement bancaire. Si l'on rajoute les microcrédits type ADIE, les pourcentages sont respectivement de 68,5% en entreprise individuelle, 29,9% en auto-entrepreneuriat et 75,7% en société, et globalement, ce sont 44,7% des 609 dossiers qui nécessitent la mise en place d'un financement externe.

On peut souligner, que dans l'ensemble, les porteurs de projet souhaitant poursuivre dans la mise en œuvre de leur affaire sont sur des créations d'activité présentant des risques financiers plus mesurés. En effet près de 55% des projets abandonnés nécessitaient un financement externe (cf Annexe 3.3, Tableau 4 : Répartition des projets poursuivis selon le risque financier du projet). Nous pouvons également souligner que plus de la moitié (54,2%) des projets poursuivis s'inscrivent dans un risque financier maîtrisé en amont de leur mise en place.

Lorsque l'on regarde les résultats sur les 454 dossiers dits « positifs », nous n'avons plus que 38,5% de dossiers nécessitant le recours à un financement externe.

En particulier, concernant les dossiers en société, ils ne sont plus que 70,3% et pour ceux en entreprise individuelle 56,1%. La faisabilité financière du projet a un impact sur sa possible mise en œuvre. Ainsi, plus de 50% des projets (54,2%) sont de faible risque. Pour eux, le porteur a des revenus ou des garanties personnelles suffisants qui lui permettent, dans la phase de mise en place de l'activité, de ne pas avoir de risques financiers importants à gérer. Ce pourcentage est relativement plus élevé pour les porteurs de projet en auto-entrepreneuriat (65,8%) et en EIRL (71,4%). Le fait d'avoir une couverture financière suffisante au regard de l'envergure du projet est ainsi un facteur qui semble renforcer le souhait des porteurs de projet en auto-entrepreneuriat de poursuivre dans leur mise en œuvre.

On peut également noter les 31 dossiers « positifs » en activité complémentaire et en auto-entrepreneuriat (2 en entrepreneuriat individuel) qui ne peuvent être mis en œuvre qu'en complément d'une activité principale.

2.2.3.2 L'impact de l'évaluation du potentiel projet sur sa mise en oeuvre

L'analyse met en évidence le nombre important de dossiers de création d'activité qui a priori ne peuvent permettre de générer une viabilité financière suffisante du fait de l'environnement concurrentiel ou de l'étroitesse du marché sur lequel le projet était positionné.

Globalement, ce sont seulement 45,5% des projets tous types de statuts confondus que l'on peut estimer comme ayant un potentiel permettant l'autonomie financière du porteur de projet. Suite à l'évaluation, les porteurs de projets qui souhaitent poursuivre dans la création de leur activité ont pour 57,4% des projets estimés relativement viables (soit une amélioration en pourcentage de près de 14%).

Le résultat de l'évaluation du potentiel du projet de création explique la non mise en œuvre d'un nombre important de projets. En particulier, 13 projets, tous en auto-entrepreneuriat, dont la viabilité n'était envisageable qu'à travers une activité complémentaire, ont été abandonnés en l'état, suite à l'évaluation, par leur porteur de projet.

Il reste cependant plus de 40% de projets de création d'activité estimés comme non viables lors de l'évaluation pour lesquels les porteurs de projets souhaitent poursuivre leur mise en œuvre. La possession d'informations indiquant que leur projet risque d'être peu rentable, car

le marché identifié est trop étroit ou très concurrenté, ne semble pas affecter leur décision entrepreneuriale.

Eu égard à l'ambition financière affichée par le porteur de projet, il s'avère que les auto-entrepreneurs présentent des niveaux de viabilité corrects (59,4% des projets « positifs » en auto-entrepreneuriat sont estimés viables, contre 44% pour les projets en entreprise individuelle, 64,3% des projets en EIRL et 56,8% des projets en société).

Pour autant, il faut rappeler que les chiffres d'affaires attendus pour les projets montés sous ce type de statut sont de moins de 81 500¹²⁶ euros HT dans le cas d'une activité d'achat/revente et de moins de 32 600 ¹²⁷euros HT pour les prestations de services. Cependant, les niveaux de chiffres d'affaires attendus par rapport aux charges identifiées donnent à penser au porteur de projet que la rémunération perçue sera suffisante rapprochée à ses besoins financiers.

Seuls 13 dossiers envisagés en auto-entrepreneuriat (soit 3,4% des 388 dossiers ou 4,6% des 281 dossiers « positifs ») sont, dès la phase d'évaluation préalable, identifiés avec un potentiel d'évolution supérieur aux limites de l'auto-entrepreneuriat. Ces dossiers devraient donc nécessiter un changement de statut dès ces limites atteintes.

Concernant les projets envisagés sous des formes sociétaires, le potentiel financier du projet peut être bien supérieur aux limites de chiffre d'affaires de l'auto-entrepreneuriat.

Par ailleurs, il reste à souligner les 9,3% des 454 projets « positifs », soit 42 dossiers dont 40 en auto-entrepreneuriat qui ne peuvent être réalisés que dans le cadre d'une activité complémentaire. Ces projets ne devraient pas permettre d'avoir une activité permettant de dégager des revenus suffisants en activité principale.

2.2.3.3 Des projets à faible niveau d'innovation

Globalement, à peine 10% (13,3%) des projets ont des caractéristiques innovantes.

Les dossiers portés sous formes sociétaires sont proportionnellement plus innovants. Sur les projets « positifs », 66/454 projets, soit 14,5% présentent des caractéristiques innovantes dont 34 en auto-entrepreneuriat.

¹²⁶ Ce seuil est pour les années 2014, 2015 et 2016 établi à 82 200€ (<http://vosdroits.service-public.fr/professionnels-entreprises/F23264.xhtml> consulté le 25/06/2014).

¹²⁷ Ce seuil est pour les années 2014, 2015 et 2016 établi à 32 900€ (<http://vosdroits.service-public.fr/professionnels-entreprises/F23264.xhtml> consulté le 25/06/2014).

2.2.3.4 Des secteurs d'activité variés

Les projets en auto-entrepreneuriat s'inscrivent majoritairement dans les secteurs d'activité du service aux entreprises (près d'un tiers des projets « positifs ») et l'artisanat (31,6% des projets « positifs »). Ils sont peu présents dans le commerce et l'hôtellerie-bar-restaurant. Ceci s'explique par l'investissement financier initial souvent important dans ces types de projets.

A contrario, les projets en sociétés représentent plus d'un tiers des projets positifs (33,9%) et 12,7% des projets d'activité dans le secteur hôtel-restaurant-bar contre 22% dans le secteur des services et 11,9% dans le secteur de l'artisanat.

Conclusion de l'analyse univariée

L'analyse descriptive ci-dessus a permis de mettre en évidence un certain nombre de caractéristiques pour chaque type de porteur de projet relativement au statut envisagé. Cependant, le nombre de caractéristiques étudié dans cette analyse génère des difficultés de lecture. A ce stade, nos travaux ne permettent pas d'avoir une vision synthétique des caractéristiques déterminantes du choix du porteur de projet quant au statut qu'il souhaite mettre en œuvre. C'est pourquoi nous avons souhaité poursuivre nos traitements avec des méthodes et outils qui nous permettraient d'éliminer ou de regrouper certaines des variables que nous avons jusqu'ici prises en compte dans nos analyses descriptives.

3. L'IDENTIFICATION DE LA RELATION DE DÉPENDANCE ENTRE LES VARIABLES ET LE STATUT ENVISAGÉ

3.1 L'apport de l'analyse bivariée et des tests d'inférence

Afin de répondre à notre question de recherche : « Existe –il un lien de dépendance entre les caractéristiques du porteur de projet en création d'activité, son projet de création et le statut envisagé par le porteur de projet », nous avons réalisé des tri-croisés des différentes variables de l'échantillon avec la variable « Statut ». En effet, à l'aide des tri-croisés, nous obtenons des tableaux de contingence qui reflètent la distribution conjuguée des différentes variables sur chaque modalité de la variable « Statut ». Ces tableaux sont ainsi une représentation de la ventilation de notre échantillon selon le statut envisagé par le porteur de projet.

De plus, afin de comprendre la relation entre chaque variable et la variable « Statut », nous avons mobilisé différents tests statistiques permettant d'analyser ce lien de dépendance.

Les résultats des tri-croisés sont détaillés dans la partie ci-dessous¹²⁸.

Précisions sur les tests d'inférence mobilisés

Grace aux tri-croisés, nous avons pu identifier une relation entre certaines variables et la variable statut. Afin de certifier l'existence de cette relation et de mesurer le niveau d'association entre chacune de nos variables et la variable statut, nous avons mobilisé des procédures de tests inférenciels.

Les tests d'inférence sont nombreux et s'ils ont tous pour objet de mesurer l'effet d'une variable indépendante sur une variable dépendante, le choix de leur utilisation dépend du nombre de données et de la nature des variables étudiées.

Quelle que soit la nature de la variable (nominale, ordinale ou métrique), nous avons systématiquement appliqué le même test afin d'avoir une mesure d'association comparable (Evrard, Pras et Roux, 2009, p. 351).

Le test du Chi-deux permet de tester l'indépendance de deux variables dès que l'une d'entre elles est une variable nominale, ce qui est le cas de la variable « Statut » (Carricano, Poujol, &

¹²⁸ Les différents traitements réalisés sont consultables en Annexe 3.

Bertrandias, 2010, p. 40). En effet, les variables quantitatives groupées en p classes peuvent aussi être envisagées comme des variables qualitatives à p modalités, et se prêter aisément au test d'indépendance du Chi-deux. C'est donc ce test que nous avons choisi d'appliquer.

Toutefois, ce test présente certaines limites.

Comme nous l'avons mentionné précédemment, le test du Chi-deux est sensible à la taille de l'échantillon, ce qui nous a amené à le retraiter (cf Chapitre2, 2.5.4.3- Contraintes liées aux spécificités des tests). De plus, le Chi-deux n'est pas un indicateur normé et donc il ne permet pas de comparer la force de l'association d'un cas à un autre, c'est pourquoi nous avons également utilisé le V de Cramer (Evrard, Pras, & Roux, 2009, p. 375). Le V de Cramer n'est pas sensible à la taille du tableau de contingence. C'est une adaptation du coefficient phi, utilisé dans le cas des tableaux 2 x 2, aux autres types de tri-croisés. C'est un coefficient normé qui mesure la force de l'association entre deux variables. Le coefficient de contingence a de même été utilisé, car il permet d'évaluer l'intensité d'association en deux variables d'un tableau de taille quelconque (Malhotra, 2007, p. 370). Ces deux statistiques, ainsi que celle du Chi-deux, doivent nous permettre de vérifier si l'association entre les différentes variables de l'échantillon et la variable « Statut » est suffisamment forte pour que l'hypothèse de l'indépendance puisse être rejetée.

Ces différents tests donnent des résultats dont la valeur est comprise entre 0 et 1 : plus la valeur du test est proche de 1, plus l'association entre les deux variables est parfaite.

Le test du Chi-deux permet de vérifier ou de réfuter l'existence d'une association systématique entre deux variables (Malhotra, 2007, p. 367) quelle que soit leur nature qualitative ou quantitative (Rose, 1993, p. 178), en posant l'hypothèse nulle H0 d'indépendance entre les deux variables. L'identité des résultats obtenus par l'application des trois tests valide la qualité de la mesure de l'association obtenue.

Les résultats des tests d'inférence sur les variables¹²⁹ de l'échantillon des 609 projets de création d'activité (toutes les natures de statuts confondus), ont amené à réitérer le test sur le sous-échantillon des 454 projets pour lesquels les porteurs souhaitent leur mise en œuvre, suite à leur évaluation.

¹²⁹ La variable « Secteur d'activité » n'a pas été retenue du fait de la dispersion des secteurs d'activité envisagés par les porteurs de projet, le test du Chi-deux devenant difficilement interprétable.

3.2 La présentation et l'interprétation des résultats des tests d'inférence

3.2.1 La synthèse des traitements sur l'ensemble des dossiers en création d'activité

Une synthèse des traitements et analyses réalisés sur l'ensemble des 609 dossiers d'évaluation préalable à la création d'activité est présentée dans le tableau ci-après.

Tableau 18 : Tests d'inférence - Mesure de l'association entre le "Statut" envisagé et les autres variables de l'échantillon des 609 dossiers de création d'activité

	Libellé des variables	Tests non paramétriques utilisés	Signification asymptotique (Chi-deux) ou Signification approximée (V de Cramer – Coeff. de contingence)	Légende
				Seuil de significativité du Khi-deux avec $\alpha=0,05$  p-value < 0,05 rejet de l'hypothèse d'indépendance  p-value > 0,05 non rejet / acceptation  Non applicable, test sur dossiers « positifs »
				Commentaires
Porteur de projet	Genre	Chi-deux de Pearson V de Cramer Coefficient de contingence	0,251 0,251 0,251	L'hypothèse d'une association entre le statut envisagé et le genre ne peut être rejetée
	Tranche d'âge	Chi-deux de Pearson V de Cramer Coefficient de contingence	0,360 0,360 0,360	L'hypothèse d'une association entre le statut envisagé et l'âge du porteur de projet en création d'activité ne peut être rejetée
	Niveau de diplôme	Chi-deux de Pearson V de Cramer Coefficient de contingence	0,163 0,163 0,163	L'hypothèse d'une association entre le statut envisagé et le niveau de diplôme du porteur de projet en création d'activité ne peut être rejetée
Porteur de projet et son projet	Niveau de Changement Métier	Chi-deux de Pearson V de Cramer Coefficient de contingence	0,012 0,012 0,012	L'hypothèse d'une association entre le statut envisagé par le porteur de projet et le niveau de changement de métier que ce projet induit ne peut être retenue
	Intensité perçue du Niveau de Motivation	Chi-deux de Pearson V de Cramer Coefficient de contingence	0,000 0,000 0,000	L'hypothèse d'une association entre le statut envisagé par le porteur de projet et le niveau de motivation du porteur de projet ne peut être retenue

Libellé des variables	Tests non paramétriques utilisés	Signification asymptotique (Chi-deux) ou Signification approximée (V de Cramer – Coeff. de contingence)	Légende	
			<p>Seuil de significativité du Khi-deux avec $\alpha=0,05$</p> <p> p-value <0,05 rejet de l'hypothèse d'indépendance</p> <p> p-value >0,05 non rejet / acceptation</p> <p> Non applicable, test sur dossiers « positifs »</p>	Commentaires
Aptitude du porteur de projet	Chi-deux de Pearson	0,002	L'hypothèse d'une association entre le statut envisagé et les Aptitudes du porteur de projet ne peut être retenue	
	V de Cramer	0,002		
	Coefficient de contingence	0,002		
Résultat de l'évaluation préalable	Chi-deux de Pearson	0,200	L'hypothèse d'une association entre le statut envisagé et le souhait de poursuivre ou non le projet de création d'activité doit être retenue	
	V de Cramer	0,200		
	Coefficient de contingence	0,200		
Projet	Risque financier	0,000	L'hypothèse d'une association entre le statut envisagé et le Risque financier du projet de création d'activité ne peut être retenue	
		0,000		
		0,000		
	Évaluation du potentiel du projet	Chi-deux de Pearson		
V de Cramer		0,000		
Coefficient de contingence		0,000		
Secteur d'activité	Chi-deux de Pearson	0,000	L'hypothèse d'une association entre le statut envisagé et le secteur d'activité du projet de création d'activité ne peut être retenue	
	V de Cramer	0,000		
	Coefficient de contingence	0,000		
Niveau d'innovation	Chi-deux de Pearson	0,006	L'hypothèse d'une association entre le statut envisagé et le niveau d'innovation du projet de création d'activité ne peut être retenue	
	V de Cramer	0,006		
	Coefficient de contingence	0,006		

3.2.2 L'analyse des résultats des tests non paramétriques sur l'échantillon des 609 dossiers des porteurs de projet en création d'activité

Les résultats des tests, sur l'échantillon des 609 dossiers, font apparaître que ce sont les variables caractéristiques du porteur de projet qui présentent les mesures d'association les plus importantes avec la variable « Statut » (Tableau 18 ci-dessus).

Dans l'ordre décroissant de la force de l'association, nous avons la « Tranche d'âge » avec 0,360, le « Genre » avec un coefficient de 0,251, puis le « Niveau de diplôme » avec 0,163.

Parmi les autres variables, la variable « Résultat de l'évaluation préalable », variable qui retranscrit le souhait ou non exprimé par le porteur de projet de poursuivre sa mise en œuvre, est la seule pour laquelle l'hypothèse d'un lien d'association avec la variable « Statut » doit être retenue (avec une valeur du coefficient de signification de 0,200).

Pour les autres variables relatives au porteur de projet en lien avec son projet de création (Niveau de changement métier, Intensité perçue du niveau de motivation, Aptitude du porteur de projet) de même que pour les variables liées au projet lui-même (Niveau de risque financier du projet, Évaluation du potentiel du projet, Niveau d'innovation du projet, Secteur d'activité du projet), l'hypothèse d'une association avec le « Statut » envisagé ne peut être validée.

Les tests ayant permis d'identifier une certaine association entre le « Statut » envisagé et la variable « Résultat de l'évaluation », variable qui retrace le souhait exprimé par le porteur de projet de poursuivre ou non dans la concrétisation de son projet, ont été appliqués uniquement pour le sous échantillon des 454 dossiers.

Pour ce faire nous avons repris nos tests d'association et les avons appliqués uniquement aux 454 dossiers de porteurs de projet (toutes natures de statuts envisagés) qui souhaitent, suite à l'évaluation préalable, poursuivre la mise en œuvre de leur activité.

Les résultats des tests d'inférence sur les variables de l'échantillon des 454 dossiers de création d'activité pour lesquels le porteur de projet souhaite mettre en œuvre son projet suite au résultat de l'évaluation préalable, sont présentés dans le Tableau 19 ci-après.

Tableau 19 : Résultat des tests de signification asymptotique et approximée entre la variable "Statut envisagé" et les autres variables de l'échantillon des 454 dossiers de création d'activité pour lesquels le porteur de projet souhaite mettre en œuvre son projet suite au résultat de l'évaluation préalable

	Libellé des variables	Tests non paramétriques utilisés	Signification asymptotique (Chi-deux) ou Signification approximée (V de Cramer – Coeff. de contingence)	Légende
				<p>Seuil de significativité du Khi-deux avec $\alpha = 0,05$</p> <p> p-value < 0,05 rejet de l'hypothèse d'indépendance</p> <p> p-value > 0,05 non rejet / acceptation</p> <p> Non applicable, test sur dossiers « positifs »</p>
				Commentaires
Porteur de projet	Genre	Chi-deux de Pearson V de Cramer Coefficient de contingence	0,699 0,699 0,699	L'hypothèse d'une association entre le statut envisagé et le genre ne peut être rejetée. La liaison entre le statut envisagé et le genre est relativement forte.
	Tranche d'âge	Chi-deux de Pearson V de Cramer Coefficient de contingence	0,396 0,396 0,396	L'hypothèse d'une association entre le statut envisagé et l'âge du porteur de projet en création d'activité ne peut être rejetée. La liaison entre le statut envisagé et la tranche d'âge au sein de laquelle se situe le porteur de projet est relativement réelle.
	Niveau de diplôme	Chi-deux de Pearson V de Cramer Coefficient de contingence	0,264 0,264 0,264	L'hypothèse d'une association entre le statut envisagé et le niveau de diplôme du porteur de projet en création d'activité ne peut être rejetée. Une liaison entre le statut envisagé et le niveau de diplôme du porteur de projet existe.
Porteur de projet et son projet	Niveau de Changement Métier	Chi-deux de Pearson V de Cramer Coefficient de contingence	0,184 0,184 0,184	L'hypothèse d'une association entre le statut envisagé par le porteur de projet et le niveau de changement de métier que ce projet induit ne peut être rejetée. Il existe une certaine association, bien qu'assez faible, entre statut envisagé et le Niveau de changement de métier induit par le projet.
	Intensité perçue du Niveau de Motivation	Chi-deux de Pearson V de Cramer Coefficient de contingence	0,000 0,000 0,000	L'hypothèse d'une association entre le statut envisagé par le porteur de projet et le niveau de motivation du porteur de projet ne peut être retenue

	Libellé des variables	Tests non paramétriques utilisés	Signification asymptotique (Chi-deux) ou Signification approximée (V de Cramer – Coeff. de contingence)	Légende
				Seuil de significativité du Khi-deux avec $\alpha = 0,05$ p-value < 0,05 rejet de l'hypothèse d'indépendance p-value > 0,05 non rejet / acceptation Non applicable, test sur dossiers « positifs »
				Commentaires
	Aptitude du porteur de projet	Chi-deux de Pearson V de Cramer Coefficient de contingence	0,006 0,006 0,006	L'hypothèse d'une association entre le statut envisagé et les Aptitudes du porteur de projet ne peut être retenue
Projet	Risque financier	Chi-deux de Pearson V de Cramer Coefficient de contingence	0,000 0,000 0,000	L'hypothèse d'une association entre le statut envisagé et le Risque financier du projet de création d'activité ne peut être retenue
	Évaluation du potentiel du projet	Chi-deux de Pearson V de Cramer Coefficient de contingence	0,000 0,000 0,000	L'hypothèse d'une association entre le statut envisagé et l'évaluation du potentiel du projet de création d'activité ne peut être retenue
	Secteur d'activité	Chi-deux de Pearson V de Cramer Coefficient de contingence	0,000 0,000 0,000	L'hypothèse d'une association entre le statut envisagé et le secteur d'activité du projet de création d'activité ne peut être retenue
	Niveau d'innovation	Chi-deux de Pearson V de Cramer Coefficient de contingence	0,290 0,290 0,290	L'hypothèse d'une association entre le statut envisagé et le niveau d'innovation du projet de création d'activité ne peut être rejetée. Il existe une association entre le statut choisi et le niveau d'innovation du projet, même si la force de cette association reste assez faible

L'identité des résultats obtenus via l'application des trois tests utilisés permet de valider la qualité de la mesure de l'association obtenue.

Afin d'avoir une meilleure connaissance de la distribution des variables métriques en fonction des modalités de la variable « Statut », nous avons complété les tests d'inférence réalisés en mobilisant le test des rangs de Kruskal et Wallis. En effet, ce test s'applique normalement aux données ordinales, mais Jolibert et al. (2011, p233) donnent un exemple d'application à un ensemble d'échelles.

Ce test s'applique dans le cas d'échantillons indépendants. Dans notre cas, les données de l'échantillon proviennent d'observations indépendantes relatives à chaque dossier unique de porteur de projet en création d'activité. De plus, l'identification du statut envisagé est spécifique à chaque porteur de projet. Nous sommes donc dans une configuration d'échantillons indépendants.

Le test de Kruskal et Wallis opère de la manière suivante : les observations de chaque échantillon sont classées par ordre croissant, puis le rang de chaque observation est déterminé et la somme des rangs relative à chaque échantillon est calculée (Jolibert & Philippe, 2011, p. 232).

Soit n_j la taille de l'échantillon j , le coefficient H de Kruskal et Wallis se calcule comme suit :

$$H = \frac{12}{N(N+1)} \sum_{j=1}^k \frac{R_j^2}{n_j} - 3(N+1)$$

Avec :

k : nombre d'échantillons,

n_j : nombre de cas dans le $j^{\text{ème}}$ échantillon,

$N : \sum n_j$ nombre de cas pour l'ensemble des échantillons,

R_j : somme des rangs du $j^{\text{ème}}$ échantillon.

Si des rangs sont égaux alors une correction est réalisée et le coefficient H est divisée par :

$1 - \frac{\sum T}{N^2 - N}$, où $T = t^2 - t$, t étant le nombre d'observations pour lesquelles les rangs sont égaux.

Le coefficient H suit une distribution du χ^2 à $k-1$ degré de liberté lorsque la taille de chaque échantillon est supérieure à 5 (et qu'il existe alors plus de 15 observations). Si H est inférieur à la valeur du χ^2 , l'hypothèse nulle, H_0 d'égalité des échantillons est vérifiée.

L'hypothèse H_0 d'égalité des fréquences est appliquée au niveau de signification $\alpha = 0,05$.

Les résultats du test sont retranscrits dans le tableau ci-dessous.

Légende

Seuil de significativité du test de Kruskal-Wallis à échantillon dépendant avec $\alpha = 0,05$

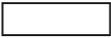
	p-value < 0,05	Rejet de l'hypothèse nulle H0 d'identité de distribution quel que soit le statut.
	p-value > 0,05	Non rejet, acceptation de l'hypothèse d'identité de distribution quel que soit le statut.

Tableau 20 : Résultat du test de Kruskal et Wallis

	Résultat du test sur les 609 dossiers	Résultat du test sur les 454 dossiers positifs
Libellé des variables	Seuil de significativité	Seuil de significativité
Niveau de changement Métier	0,018	0,92
Intensité perçue du niveau de motivation	0,000	0,000
Niveau Aptitudes du porteur de projet	0,600	0,441
Risque financier du projet	0,000	0,000
Évaluation du potentiel du projet	0,033	0,004
Niveau d'Innovation du projet	0,100	0,432

L'application du test des rangs de Kruskal et Wallis permet d'identifier l'identité (ou la différence) de la répartition des fréquences des observations pour chaque variable.

Les résultats font apparaître que l'hypothèse H0 d'identité de la répartition pour les variables « Niveau d'Aptitudes du porteur de projet », et « Niveau d'innovation du projet » selon le statut envisagé doit être retenue pour l'ensemble des projets de création et quel que soit l'échantillon. Il en est de même pour la variable « Niveau de changement Métier » mais pour le seul échantillon des dossiers « positifs », dossiers pour lesquels les porteurs de projet de

création d'entreprise ont formulé le souhait de poursuivre dans la mise en œuvre de la création de leur activité suite à l'évaluation de leur projet.

A contrario, pour l'échantillon global cette identité n'est pas observée. Il existe donc à ce niveau une différence des fréquences de rang du « Niveau de changement métier » selon le statut envisagé.

De même pour les variables « Intensité perçue du niveau de motivation », « Risque financier du projet » et « Evaluation du potentiel du projet » le test des rangs fait apparaître que l'hypothèse H0 d'égalité des fréquences pour chaque statut envisagé ne peut être retenue. Pour ces variables, il existe donc selon le statut envisagé des différences de fréquences observées.

3.2.3 L'interprétation des résultats des tests d'inférence

Le Tableau 21, ci-après, résume les résultats obtenus.

Les résultats valident l'hypothèse d'une association entre la variable « Statut » et les variables caractéristiques du porteur de projet comme la « Tranche d'âge », le « Genre » et le « Niveau de diplôme ». Ils mettent en évidence également une intensité accrue de la force de cette association sur les seuls porteurs de projet souhaitant réellement créer leur activité, suite à l'évaluation de leur projet.

Dans l'ordre décroissant de la force de l'association, nous avons le « Genre » avec un coefficient de 0,699, puis la « Tranche d'âge » avec 0,396 et le « Niveau de diplôme » avec 0,264.

Concernant les variables caractéristiques de la relation porteur de projet / projet, seule la variable « Niveau de Changement Métier » induit par la création d'activité, présente un certain degré d'association faible avec la variable « Statut ».

Tableau 21 : Synthèse des tests d'inférence - tests non paramétriques

	Signification asymptotique (Chi-deux) ou Signification approximée (V de Cramer – Coefficient de contingence)		Test de Kruskal-Wallis		Légende : Significativité des tests Seuil de significativité du Khi-deux avec $\alpha = 0,05$ <div style="display: flex; align-items: center; gap: 10px;"> <div style="width: 15px; height: 15px; border: 1px solid black; background-color: white;"></div> p-value < 0,05 rejet de l'hypothèse d'indépendance <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: #ADD8E6;"></div> p-value > 0,05 non rejet / acceptation <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: black;"></div> Non applicable, test sur dossiers « positifs » </div>
Libellé des variables	Échantillon des 609 dossiers	Échantillon des 454 dossiers « positifs »	Échantillon des 609 dossiers	Échantillon des 454 dossiers « positifs »	Commentaires
Variables caractérisant le Porteur de projet					
Genre	0,251	0,699			L'hypothèse de l'association entre le « Genre » et le « Statut » est validée sur les deux échantillons et même renforcée pour les dossiers « positifs » pour lesquels les porteurs de projet ont exprimé le souhait de poursuivre dans sa concrétisation.
Tranche d'âge	0,360	0,396			L'hypothèse de l'association entre la « Tranche d'âge » et le « Statut » est validée sur les deux échantillons. La mesure de l'association est similaire sur les deux échantillons.
Niveau de diplôme	0,163	0,264			L'hypothèse de l'association entre le « Niveau de diplôme » et le « Statut » est valide sur les deux échantillons et légèrement renforcée pour les dossiers « positifs » même si le résultat reste faible.

Variables caractérisant le Porteur de projet et son projet

Niveau de Changement Métier	0,012	0,184	0,018	0,92	L'hypothèse de l'association entre le « Niveau de Changement Métier » induit par la création d'activité et le « Statut » est validée sur l'échantillon réduit aux porteurs de projet souhaitant poursuivre dans la mise en œuvre de leur activité bien que le résultat reste faible Le test des rangs fait apparaître qu'il existe une différence relative au niveau de « Niveau de Changement Métier » selon le statut envisagé dans le cas de l'application du test sur l'ensemble des projets de création. Par contre, concernant les porteurs de projet souhaitant poursuivre dans la mise en œuvre de leur projet suite à l'évaluation, l'hypothèse H0 d'identité de la répartition du niveau de changement métier selon le statut envisagée doit être retenue.
Niveau de Motivation	0,000	0,000	0,000	0,000	L'hypothèse de l'association entre la variable « Niveau de motivation » et la variable « Statut » est rejetée sur les deux échantillons Le test des rangs fait apparaître qu'il existe une différence de niveau de motivation selon le statut envisagé dans le cas de l'application du test sur l'ensemble des projets de création et quel que soit l'échantillon.
Niveau d'Aptitude	0,002	0,006	0,600	0,441	L'hypothèse de l'association entre la variable « Niveau d'Aptitude » et la variable « Statut » est rejetée sur les deux échantillons. Le test des rangs fait apparaître que l'hypothèse H0 d'identité de la répartition du niveau d'aptitude du porteur de projet selon le statut envisagée doit être retenue pour l'ensemble des projets de création et quel que soit l'échantillon.
Résultat de l'évaluation préalable	0,200				L'hypothèse de l'association entre la variable « Résultat de l'évaluation préalable » et la variable « Statut » est validée Test sans signification sur l'échantillon réduit aux dossiers positifs.

Variables relatives au Projet de création d'activité

Niveau de Risque financier	0,000	0,000	0,000	0,000	L'hypothèse de l'association entre la variable «Niveau de Risque financier » du projet et la variable « Statut » est rejetée sur les deux échantillons. Le test des rangs de Kruskal Wallis met en évidence que le test H0 d'égalité des fréquences ne peut être retenu. Il existe bien une différence de niveau de risque en fonction du statut envisagé. Ce résultat est obtenu sur l'ensemble des projets de création et quel que soit l'échantillon étudié.
Niveau d'Évaluation du potentiel du projet	0,000	0,000	0,033	0,004	L'hypothèse de l'association entre la variable «Niveau d'Évaluation du potentiel du projet » et la variable « Statut » est rejetée sur les deux échantillons. Le résultat du test des rangs de Kruskal Wallis montre que l'hypothèse H0 d'égalité des fréquences de la variable niveau d'évaluation du potentiel du projet pour chaque statut envisagé ne peut être retenue. Il existe bien une différence de niveau d'évaluation du potentiel projet en fonction du statut envisagé. Ce résultat est obtenu sur l'ensemble des projets de création et quel que soit l'échantillon étudié.
Niveau d'innovation	0,006	0,290	0,100	0,432	L'hypothèse de l'association entre le « Niveau d'innovation» du projet de création d'activité et le « Statut » est validée sur l'échantillon réduit aux porteurs de projet souhaitant poursuivre dans la mise en œuvre de leur activité bien que le résultat reste faible. Le test des rangs fait apparaître que l'hypothèse H0 d'identité de la répartition du niveau d'innovation du projet selon le statut envisagé doit être retenue pour l'ensemble des projets de création et quel que soit l'échantillon.

Pour ce qui se rapporte aux variables caractéristiques du projet, seules les variables « Résultat de l'évaluation préalable », « Niveau de Changement Métier » sur le sous échantillon des dossiers positifs, « Niveau d'innovation » également sur le sous échantillon des dossiers positifs apparaissent comme présentant une association significative, bien qu'assez faible. Les niveaux de significativité sont respectivement de 0,200, 0,184 et de 0,290.

Pour ces variables, l'hypothèse d'une indépendance d'association avec le statut envisagé dans le cadre de la création d'activité ne peut être rejetée¹³⁰.

Cependant, l'application du test de Kruskal et Wallis apporte des informations complémentaires.

Tout d'abord, concernant les variables « Niveau de Changement Métier » et « Niveau d'Innovation ».

Le test des rangs met en évidence concernant la variable « Niveau de Changement Métier » que l'hypothèse H0 d'égalité de la distribution des fréquences de cette variable selon le « Statut envisagé » ne peut être retenue dans le cadre de l'application du test sur l'ensemble des projets de création. Il existe donc, selon le statut envisagé, des différences relatives au niveau de Changement Métier lorsque l'on considère l'échantillon des 609 dossiers des porteurs de projets étudiés.

Par contre, lorsque le test est réalisé sur le sous-échantillon des seuls porteurs de projets ayant déclaré souhaité poursuivre dans la mise en œuvre de leur projet suite à l'évaluation l'hypothèse H0 d'identité de la répartition du niveau de changement métier selon le statut envisagée doit être retenue.

Pour la variable « Niveau d'Innovation du projet », le test des rangs fait apparaître que l'hypothèse H0 d'identité de la répartition du niveau d'innovation du projet selon le statut envisagée doit être retenue pour l'ensemble des projets de création et quel que soit l'échantillon.

De plus, l'application du test de Kruskal et Wallis sur les variables « Niveau de Motivation », « Niveau de Risque financier » du projet et « Niveau d'Evaluation du potentiel Projet » fait, apparaître que l'hypothèse H0 d'égalité des fréquences, au niveau de signification $\alpha = 0,05$,

¹³⁰ La valeur du Chi-deux est à la fois élevée et supérieure à la valeur critique correspondant au seuil de signification statistique de 0,05.

pour chaque statut envisagé, ne peut être retenue. Il existe bien pour ces variables une différence de distribution des fréquences selon le statut envisagé. Ce résultat est obtenu sur l'ensemble des projets de création et quel que soit l'échantillon étudié.

Par contre, concernant la variable « Niveau d'Aptitude du porteur de projet », l'hypothèse H0 d'identité de la répartition du niveau d'aptitude du porteur de projet selon le statut envisagé doit être retenue pour l'ensemble des projets de création et quel que soit l'échantillon.

Les tests d'inférence ont permis de mettre en évidence l'existence ou l'absence de relation entre les différentes variables de l'échantillon et la variable « Statut ». Toutefois, ces relations ne nous renseignent pas sur le profil des créateurs. C'est pourquoi d'autres analyses ont été réalisées afin de faire émerger les caractéristiques comportementales spécifiques des néo-entrepreneurs.

4. L'ANALYSE TYPOLOGIQUE DES DOSSIERS DES PORTEURS DE PROJETS EN CRÉATION-REPRISE D'ACTIVITÉ

4.1 L'objectif et la démarche mise en œuvre

Pour avancer dans notre analyse des dossiers des porteurs de projet en création / reprise d'activité et suite à l'analyse univariée et bivariée, nous avons souhaité réaliser une analyse typologique autrement dénommée taxonomie. Il s'agit d'une analyse multivariée de nos données.

L'intérêt de la mobilisation de ce type d'analyse est de deux ordres. Le premier concerne les caractéristiques statistiques de la méthode, le second réside dans l'apport que ce type d'analyse amène dans l'évolution de la connaissance de notre sujet de recherche.

Tout d'abord, l'intérêt de l'analyse multivariée est qu'aucun présupposé n'est fait concernant l'identification des variables en variables dépendantes ou indépendantes (contrairement aux autres méthodes telles la régression, l'analyse de variance, etc.). L'analyse typologique va ainsi réduire le nombre d'observations et les regrouper en formant des classes, des types homogènes et différenciés (Evrard, Pras et Roux, 2009, p. 416).

De plus, comme le souligne Filion (Typologie d'entrepreneur - Est-ce vraiment utile?, (2000, p. 11) :

« Dans le champ de l'entrepreneuriat, l'utilité des typologies demeure considérable pour [...] la recherche. Elles peuvent être élaborées à partir d'une grande variété de prémisses, par exemple à partir de l'une ou l'autre ou même à partir d'une combinaison de trois dimensions de l'entrepreneuriat suggérées par Verstraete (1999) : cognitive, praxéologique et structurale. Leur utilisation demeure aussi utile pour chacune de ces dimensions».

Cette affirmation confirme l'utilité de la mobilisation de la taxonomie dans la présente recherche.

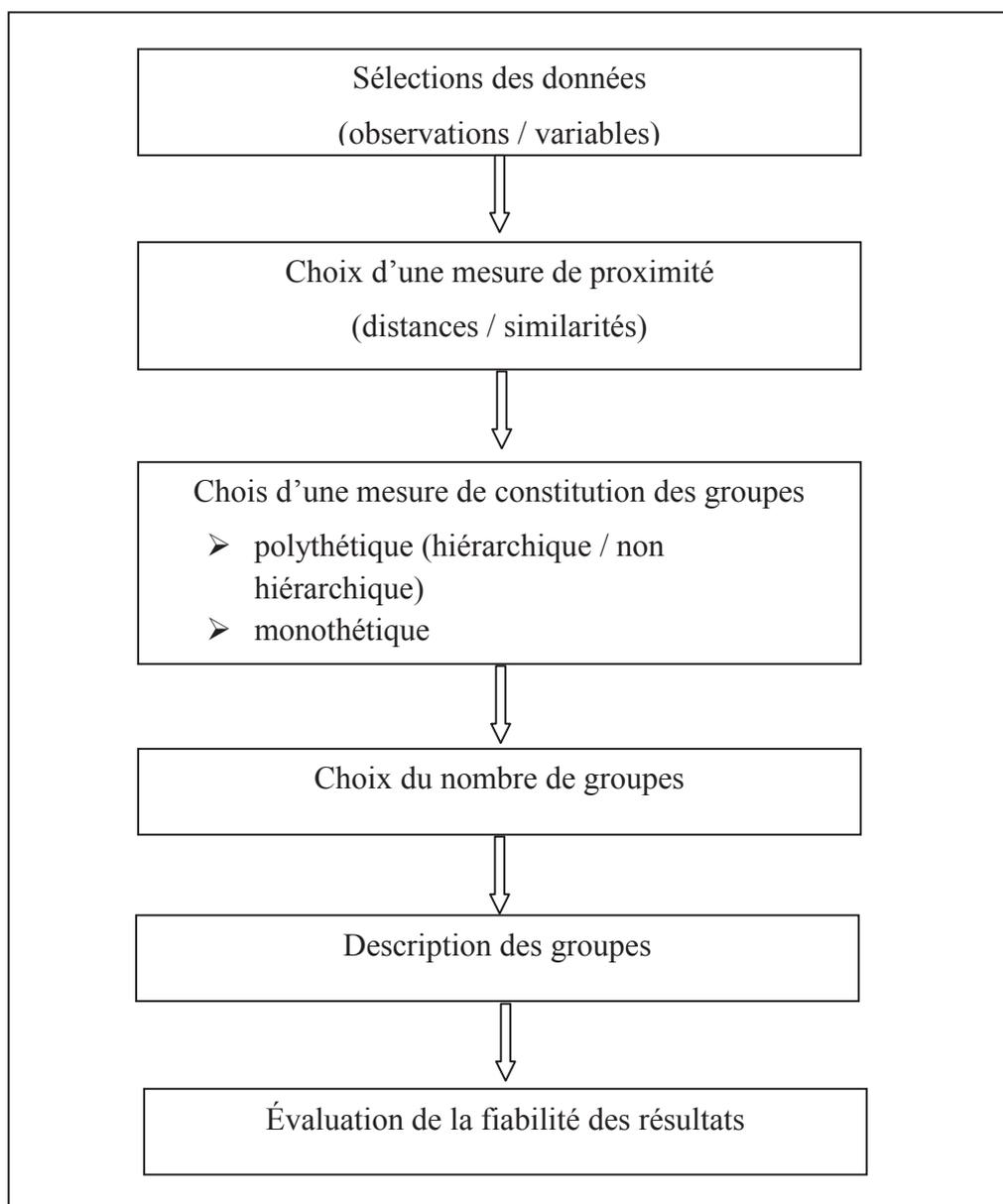
L'objet est donc d'identifier s'il existe des classes de porteurs de projet en création d'activité qui puissent se définir à partir des trois aspects retenus que sont : leurs caractéristiques spécifiques, celles de leur projet, les liens spécifiques porteurs - projets. C'est donc une segmentation de notre échantillon que nous souhaitons faire émerger sur ces critères.

La question de recherche à élucider est donc la suivante : « Existe-t-il une certaine homogénéité entre les porteurs de projet et leur projet selon le statut qu'ils souhaitent mettre en œuvre lors de la création de leur activité ? ».

4.2 La présentation de la démarche et les spécificités de la méthode choisie

Le schéma ci-après (Figure 27) présente la démarche suivie dans l'analyse typologique.

Figure 27 : Étapes de l'analyse typologique d'après Evrard, Pras, & Roux (2009, p. 419)



4.2.1 La sélection des données

L'ensemble des données à partir desquelles est réalisée l'analyse typologique ci-après se réfère à l'échantillon des 609 dossiers de création d'activité. Les données prises en compte dans notre analyse sont regroupées selon qu'il s'agit des données relatives aux porteurs de projet, aux porteurs de projet et liées au projet ou aux projets eux-mêmes (voir ci-dessus Partie II Chapitre 2, 2.2 L'identification des variables et domaines de valeurs).

Les variables sont celles utilisées lors des analyses descriptives uni et bivariées.

4.2.2 La mesure de proximité

Les variables sont quantitatives mais aussi qualitatives (nominales et ordinales). Leur qualification amène à choisir comme mesures de proximité des mesures de similarités (Evrard, Pras et Roux, 2009, p. 431). Celle-ci est mesurée au travers d'un indicateur de distance. Ici il s'agit d'une distance euclidienne, type de distance le plus couramment utilisé lors d'analyse typologique (Jolibert & Philippe, 2011, p. 362).

4.2.3 Le choix de la méthode typologique

Nous avons utilisé une méthode non hiérarchique, car ce type de méthode permet d'étudier des populations importantes et de constituer directement un classement de l'ensemble des données possédées en essayant d'optimiser un indice global de mesure de la qualité de la classification réalisée (Evrard, Pras, & Roux, 2009, p. 427).

Une méthode hiérarchique aurait été difficile en termes d'interprétation des résultats du fait du nombre d'observations à classer (plus de 600). Nous avons cependant utilisé une méthode hiérarchique pour valider le nombre de groupes retenus dans l'analyse typologique non hiérarchique.

Il faut toutefois souligner que la méthode non hiérarchique est une méthode heuristique. Ainsi, même si ce type de méthode va permettre de trouver une bonne solution en termes de classement, il n'est pas possible de démontrer qu'il s'agit de la meilleure solution possible (Hair et al., 2010, p. 509). La taxonomie s'appuie, en effet, sur des algorithmes dont les

concepts et notions statistiques ne peuvent rivaliser avec la rigueur des raisonnements statistiques mobilisés dans le cadre d'analyse factorielle ou discriminante.

Nous avons choisi de mettre en œuvre une analyse par la méthode des nuées dynamiques (K-means). Celle-ci permet, par la mise en évidence d'un centre de classe (c'est-à-dire l'identification d'un « individu » plus représentatif de son groupe d'appartenance), de faciliter l'interprétation des résultats obtenus (Carricano, Poujol et Bertrandias, 2010, p. 103).

4.2.4 Le choix du nombre de groupes

L'utilisation des nuées dynamiques, méthode de classification non hiérarchique, impose la détermination du nombre de classes a priori.

Nous avons procédé de façon empirique avec comme exigence que chaque groupe représente au moins 10% de l'échantillon et que le nombre d'individus par classe soit relativement équilibré en spécifiant a priori le nombre de groupes souhaité, et lancé une première classification sur l'ensemble des 609 dossiers sur les onze variables de l'échantillon¹³¹ (à l'exception du secteur d'activité¹³²).

Le tableau ci-dessous rappelle les caractéristiques spécifiques des variables de l'échantillon.

Tableau 22 : Analyse typologique - Caractéristiques des variables utilisées

Types de variables	Libellé de la variable	Modalités - Commentaires
Nominales	Genre	Variable dichotomique
	Statut envisagé	4 modalités
	Résultat de l'évaluation préalable	Variable dichotomique
Ordinales	Tranche d'âge	4 modalités
	Niveau de Diplôme	4 modalités

¹³¹ Les variables retenues sont de nature quantitative mais également qualitative. Dans la mesure où la moyenne a du sens, il est pertinent d'intégrer ces types de variables (Carricano, Poujol et Bertrandias, 2010, p.114).

¹³² La variable « Secteur d'activité » n'a pas été retenue du fait de la dispersion des secteurs d'activité envisagés par les porteurs de projet.

Types de variables	Libellé de la variable	Modalités - Commentaires
Métriques	Niveau de Changement Métier	Échelle d'Osgood à 4 modalités
	Niveau de Motivation	Échelle d'Osgood à 4 modalités
	Niveau d'Aptitude	Échelle d'Osgood à 4 modalités
	Niveau de Risque financier	Échelle d'Osgood à 4 modalités
	Niveau d'Innovation du projet	Échelle d'Osgood à 4 modalités
	Niveau d'Évaluation du Potentiel Projet	Échelle d'Osgood à 4 modalités

Afin de valider le nombre de classes identifiées de manière empirique, nous avons croisé avec le nombre de classes obtenu via la classification hiérarchique.

Le nombre de groupes dans ce type de classification repose sur l'examen du dendrogramme. Le critère permettant de décider du nombre de groupes repose sur l'observation des plages de variation de l'indice de fusion : lorsque l'on identifie une brusque variation de l'indice, ceci indique que les groupes sont trop hétérogènes pour qu'une fusion entre eux puisse être opérée (Jolibert & Philippe, 2011, p. 368) (voir en Annexe 4.1, « Analyse typologique - Validation du nombre de groupe de la classification en nuées dynamiques par l'analyse du dendrogramme de la classification hiérarchique »).

Nous avons également réalisé une analyse ANOVA (analyse de la variance) afin d'identifier les variables les plus déterminantes dans la constitution des groupes. Le test de significativité F identifie les variables les plus discriminantes pour la constitution des classes. Les variables qui présentent des valeurs significatives de F faibles sont supprimées de l'analyse (Carricano, Poujol, Bertrandias, 2010, p. 114).

4.3 *Le résultat des classifications en nuées dynamiques*

4.3.1 La classification de l'ensemble de l'échantillon

Les résultats obtenus via SPSS 19 sont détaillés en Annexe 4.

Les variables descriptives du porteur de projet, à savoir le « Genre », la « Tranche d'Âge », le « Niveau de diplôme », ont des valeurs significatives de F faibles, de même que la variable

« Niveau d'innovation du projet ». Nous relançons donc l'analyse après avoir éliminé ces variables. Après neuf itérations, la répartition finale sur 3 classes fait apparaître une solution équilibrée qui optimise la répartition par classe.

Classe	Nombre d'observations
1	156
2	261
3	192

Le tableau ANOVA montre l'importance de la variable « Statut ». C'est en effet la variable la plus discriminante dans la constitution des classes avec un $F= 2820,575$

ANOVA

	Classe		Erreur		F	Signification
	Moyenne des carrés	ddl	Moyenne des carrés	ddl		
Intensité perçue du niveau de motivation	42,505	2	,545	606	78,024	,000
Aptitudes du porteur de projet	81,041	2	,508	606	159,594	,000
Evaluation du potentiel du projet	141,729	2	,932	606	152,070	,000
Risque financier du projet	95,261	2	,858	606	111,329	,000
Niveau de Changement Métier	140,068	2	,940	606	148,997	,000
Statut	445,410	2	,158	606	2820,575	,000
Poursuite du Projet	8,954	2	,161	606	55,569	,000

Les tests F ne doivent être utilisés que dans un but descriptif car les classes ont été choisies de manière à maximiser les différences entre les observations des diverses classes. Les niveaux de signification observés ne sont pas corrigés et ne peuvent par conséquent pas être interprétés comme des tests de l'hypothèse que les moyennes des classes sont égales.

Le résultat de la classification en trois groupes distincts de l'ensemble de l'échantillon des 609 dossiers en création d'activité fait apparaître (tableau ci-après) le profil du porteur de projet pour chacune des classes.

Centres de classes finaux

	Classe		
	1	2	3
Intensité perçue du niveau de motivation	3	3	2
Aptitudes du porteur de projet	2	3	2
Evaluation du potentiel du projet	2	3	1
Risque financier du projet	1	3	2
Niveau de Changement Métier	2	3	2
Statut	4	1	1
Poursuite du Projet	1	1	2

Tableau 23 : Classification en 3 groupes des 609 dossiers de création d'activité

Libellé de la variable	Anova F	Classe (Nombre d'observations)					
		1 (156)		2 (261)		3 (192)	
		Valeur de l'item	Libellé de l'item	Valeur de l'item	Libellé de l'item	Valeur de l'item	Libellé de l'item
Intensité perçue du niveau de motivation	78,024	3	Motivation avérée	3	Motivation avérée	2	Peu motivé – Juste intéressé
Aptitudes du porteur de projet	159,594	2	Aptitudes faibles	3	Aptitudes avérées	2	Aptitudes faibles
Évaluation du potentiel du projet	152,070	2	Faible potentiel Viabilité en activité complémentaire	3	Potentiel avéré Viabilité en auto-entrepreneuriat en activité principale	1	Pas de potentiel – Projet Non viable
Risque financier du projet	111,329	1	Risque élevé - Prêt bancaire nécessaire	3	Faible Risque- Risque financé	2	Risque avéré – Pas d'autre option
Niveau de Changement Métier	148,997	2	Changement avéré	3	Faible changement	2	Changement avéré
Statut envisagé	2820,575	4	Société	1	Auto-entrepreneur pre-neuriat	1	Auto-entreprene urpre-neuriat
Poursuite du projet	55,569	1	Oui	1	Oui	2	Non

Le résultat de la classification en trois groupes distincts des 609 dossiers en création d'activité fait apparaître le profil du porteur de projet pour chacune des classes (voir ci-dessus - Tableau n°23 : Classification en 3 groupes des 609 dossiers de création d'activité).

Le premier groupe comprend 156 dossiers. Il pourrait être qualifié de groupes **d'entrepreneurs déterminés malgré les risques** pris dans de nombreux domaines.

Le profil standard est celui de porteurs de projet qui, suite à l'évaluation de leur projet, souhaitent poursuivre dans la création de leur activité alors que leur projet semble présenter un potentiel relativement faible, eu égard aux revenus qu'ils pourront dégager. En effet, ces porteurs de projet souhaitent monter leur affaire dans un domaine qui nécessite l'obtention d'un prêt bancaire dont les remboursements auront un impact sur les revenus disponibles. Ces porteurs de projet désirent se lancer dans une activité qu'ils ne connaissent pas ou dans un métier qui n'est pas le leur. Toutefois, les faibles aptitudes du porteur de projet semblent être compensées par une motivation réelle. Nous avons ici des porteurs de projet qui pensent créer leur future entreprise selon une forme juridique de type sociétaire.

Le deuxième groupe se compose de 261 dossiers. Ces dossiers correspondent à ceux **d'entrepreneurs motivés pour créer en limitant les risques** pris.

Ces porteurs de projets sont donc, comme ceux de la première classe, motivés et ils souhaitent concrétiser leur projet, suite à l'évaluation préalable de ce dernier. Ils ont comme spécificités de bien connaître le domaine d'activité et le métier dans lesquels ils veulent fonder leur affaire : ils présentent, en effet, des aptitudes suffisantes pour mener leur projet à terme.

Ces projets ont un risque financier limité, car ne nécessitant pas de prêts bancaires. Ils semblent sécurisés d'un point de vue financier d'autant que, durant la période de création et de mise en place de l'activité, les porteurs bénéficient d'un accompagnement des structures publiques d'Etat (Pôle Emploi par l'ACCRE et l'ARCE) qui les garantissent dans un premier temps. Ces projets sont des créations d'activité d'envergure limitée, envisagés selon le statut de l'auto-entrepreneur : ils rentrent donc dans les limites fixées par ce statut en termes de chiffres d'affaires.

Le troisième groupe représente 192 dossiers. On pourrait qualifier les porteurs **d'entrepreneurs sans conviction**.

Nous retrouvons en effet des porteurs qui, suite à l'évaluation préalable, abandonnent leur projet de création d'activité. Pour eux, l'évaluation qui s'est déroulée sur une période de

quatre à six semaines, les a amenés à juger que leur projet ne comportait pas de caractéristiques suffisantes pour être mené à bien, tout du moins en l'état. Ces porteurs de projet font le choix de retourner vers l'emploi salarié.

Ils présentaient, déjà lors de l'évaluation, une motivation faible par rapport à la mise en place de leur activité et des aptitudes, pour mener la création à son terme, également peu élevées.

Bien souvent, l'activité envisagée sous le statut d'auto-entrepreneur n'a pas de potentiel du fait d'un marché fortement concurrencé dans le domaine ciblé ou parce qu'il est inexistant ou trop faible pour permettre de dégager des revenus. De plus, ces porteurs de projet ne connaissent pas le domaine d'activité dans lequel ils souhaitent s'investir. Pourtant, ils semblent prêts à demander des microcrédits, car la mise en place de leur activité peut être une solution de création de leur emploi.

4.3.2 L'analyse typologique sur les projets de création en auto-entrepreneuriat

L'objet de notre recherche concernant le positionnement des porteurs auto-entrepreneur, nous avons repris notre analyse typologique uniquement sur ces derniers.

Nous avons réalisé un premier traitement sur cinq classes avec l'ensemble des variables. La répartition entre classes n'étant pas homogène, nous avons relancé cette opération. La répartition en quatre groupes d'observations est retenue, l'itération sur trois classes ne donnant pas de résultats mieux équilibrés.

Classe	Nombre d'observations
1	141
2	83
3	75
4	89

Le tableau ANOVA met en évidence le peu d'apport de la variable « Tranche d'Âge » dans la classification des observations : celle-ci a donc été supprimée de l'itération finale.

Après neuf itérations, la répartition finale sur 4 classes fait apparaître une solution relativement équilibrée (voir ci-après Tableau 24: Classification en 4 groupes des 388 dossiers en auto-entrepreneuriat).

Tableau 24 : Classification en 4 groupes des 388 dossiers en auto-entrepreneuriat

Libellé de la variable	Anova F	Classe (Nombre d'observations)							
		AE1 (141)		AE2 (83)		AE3 (75)		AE4 (89)	
		Valeur de l'item	Libellé de l'item	Valeur de l'item	Libellé de l'item	Valeur de l'item	Libellé de l'item	Valeur de l'item	Libellé de l'item
Genre (H/F)	13,949	1	Femme	2	Homme	1	Femme	2	Homme
Niveau de Diplôme	178,217	3	Bac +2 ou Bac +3	2	Bac ou niveau Bac	2	Bac ou niveau Bac	1	CAP- BEP ou Aucun
Intensité perçue du niveau de motivation	33,973	3	Motivation avérée	2	Peu motivé Juste intéressé	2	Peu motivé Juste intéressé	3	Motivation avérée
Aptitudes du porteur de projet	145,299	3	Aptitudes avérées	2	Aptitudes faibles	2	Aptitudes faibles	3	Aptitudes avérées
Niveau d'Innovation ¹³³	1,821	1	Aucune	1	Aucune	1	Aucune	1	Aucune
Évaluation du potentiel du projet	137,477	3	Potentiel avéré Viabilité en auto-entrepreneuriat en activité principale	1	Pas de potentiel Projet Non viable	1	Pas de potentiel Projet Non viable	3	Potentiel avéré Viabilité en auto-entrepreneuriat en activité principale
Risque financier du projet	198,036	3	Faible Risque Risque financé	1	Risque élevé Prêt bancaire nécessaire	3	Faible Risque Risque financé	3	Faible Risque Risque financé
Niveau de Changement Métier	95,305	3	Faible changement	2	Changement avéré	2	Changement avéré	3	Faible changement
Poursuite du projet	25,602	1	Oui	2	Non	1	Oui	1	Oui

Au regard des quatre classes issues de la taxinomie à l'aide de la méthode des nuées dynamiques (*K-means*), peuvent être identifiées pour chaque groupe les spécificités suivantes.

Pour les quatre groupes, les caractéristiques projets en termes d'innovation sont réduites, voire nulles.

¹³³ Une classification en nuées dynamiques a été réalisée sans la variable « Niveau d'innovation ». Les résultats obtenus présentaient une classification moins équilibrée au niveau des groupes, c'est pourquoi celle-ci n'a pas été retenue.

Le premier groupe cumule 141 observations. Ses caractéristiques dominantes concernent les porteurs de projet. Il s'agit plus particulièrement de femmes dont le niveau de diplôme est relativement élevé, en général supérieur au bac. Ces porteurs de projets ont été perçus durant la période de quatre à six semaines d'évaluation, comme motivés par la création de leur activité. Ils souhaitent monter leur entreprise dans un domaine d'activité pour lequel ils connaissent bien le métier exigé, pour l'avoir exercé antérieurement dans un secteur identique, voire proche. Ils font preuve d'aptitudes réelles dans le montage de leur projet. Ce projet est relativement viable (niveaux de chiffre d'affaires autorisé par le statut d'auto-entrepreneur) et peu risqué financièrement. On pourrait qualifier ce groupe de **vrais auto-entrepreneurs**.

Le deuxième groupe se monte à 83 dossiers, portés majoritairement par des hommes. Les dossiers, une fois évalués, n'ont pas été maintenus par les porteurs de projet. Ces derniers ont, en effet, déclaré ne pas souhaiter poursuivre le processus de création d'activité, suite à l'évaluation du projet. Ces porteurs de projet de niveau bac n'ont pas semblé très motivés et n'ont pas montré d'aptitudes particulières relativement à la création d'entreprise qu'il envisageait de réaliser. De plus, ces créations intervenaient dans un domaine d'activité métier relativement éloigné des champs d'expérience des porteurs. En général, le projet, du fait de ses caractéristiques, ne semblait pas avoir de réel potentiel du fait de l'environnement concurrentiel ou de l'étroitesse du marché. Le peu de viabilité financière de ces projets était en outre couplé à la nécessité d'obtenir un prêt bancaire.

Toutes ces caractéristiques ont fait qu'à l'issue de la phase d'évaluation, le porteur de projet a exprimé son souhait de se rediriger vers l'emploi salarié et de reporter ou d'annuler son projet de création d'entreprise. Le groupe pourrait être résumé par les qualificatifs de **peu motivés et sans compétences ou ressources entrepreneuriales**, pouvant expliquer cette absence de motivation.

Le troisième groupe concerne 75 dossiers portés par des femmes de niveau bac et relativement peu motivées par la création d'entreprises. Ces personnes souhaitent monter leur activité dans un domaine qu'elles ne connaissent pas et pour lequel elles ne paraissent pas avoir d'aptitudes particulières. L'évaluation du projet fait ressortir que celui-ci a un potentiel limité, voire faible. Cependant, le risque financier du projet reste peu élevé en phase de lancement et le porteur de projet semble s'être garanti financièrement durant cette même phase. C'est pourquoi le porteur souhaite, malgré les conclusions de l'évaluation, tenter sa

chance. Le statut d'auto-entrepreneur, simple, facile à mettre en œuvre et sans coût spécifique, leur permet d'essayer sans trop de risques une création d'activité. Si, au bout de quelques mois, leur auto-entreprise ne leur suffit pas pour vivre correctement, ces porteurs retourneront vers l'emploi salarié. Ils auront, pour certains dans la phase de recherche d'emploi, la possibilité de percevoir l'ARE (Allocation de Retour à l'Emploi) pour la partie non encore reçue. La micro-entreprise en auto-entrepreneuriat sera automatiquement résiliée au bout de huit trimestres consécutifs de non déclaration de chiffre d'affaires.

Les membres de ce groupe recevraient assez naturellement le qualificatif **d'opportunistes par rapport au statut d'auto-entrepreneur** : en effet, pourquoi ne pas tenter sa chance, vu le peu de risque pris ?

Le quatrième groupe se monte à 89 dossiers pour lesquels les porteurs de projets, suite à l'évaluation de ces derniers, veulent poursuivre le processus de création. Ces porteurs de projets détiennent souvent un diplôme de niveau CAP-BEP dans le domaine d'activité dans lequel il souhaite s'investir. Fréquemment, ils ont exercé pendant plusieurs années dans ce domaine d'activité. Ils n'auront que peu de changement à gérer en termes de métier et possèdent a priori les aptitudes nécessaires pour porter leur projet selon le statut d'auto-entrepreneur. Ce dernier leur offre comme niveau de rémunération une fourchette proche, voire meilleure que celle de leur rémunération salariale antérieure. Ce statut qui ne leur demande que peu de suivi déclaratif semble, tout du moins en phase de démarrage d'activité, être approprié à leurs souhaits et capacités. Dans ce groupe, figurent surtout des **auto-entrepreneurs créateurs de leur emploi dans leur domaine de compétences propres**.

Ces diverses analyses typologiques ont fait apparaître une diversité de cas et montre que ce nouveau statut répond à plusieurs besoins :

- ✓ d'une part, aux besoins de femmes mais également d'hommes à la recherche d'une activité et souhaitant monter leur propre entreprise ; la création d'activité peut être réalisée dans un domaine connu ou non du porteur de projet, et nécessiter ou non une évolution en termes de métier ; on soulignera qu'en général, ces projets sont financièrement peu risqués ;
- ✓ d'autre part, aux besoins d'hommes exprimant le souhait de créer leur micro-entreprise dans le domaine métier au sein duquel ils ont jusqu'alors travaillé.

Le statut d'auto-entrepreneur offre à ces porteurs de tenter l'aventure en solo et de vérifier s'ils sont ou non capables de rendre leur activité suffisamment viable afin qu'elle puisse être pérennisée sur le moyen – long terme. Ces projets peu risqués pourront, le cas échéant, soit perdurer en l'état, soit muter vers d'autres types de formes juridiques. L'activité auto-entrepreneuriale évoluera si les niveaux de chiffres d'affaires maxima sont atteints du fait d'un environnement métier favorable, ou alors l'activité pourra s'éteindre et l'auto-entrepreneur retournera vers le statut de salarié.

Afin de pouvoir comparer nos résultats avec les autres porteurs de projet ne choisissant pas l'auto-entrepreneuriat, nous avons procédé aux traitements de classification par la méthode des nuées dynamiques pour les porteurs de projet souhaitant fonder leur affaire selon une forme juridique sociétaire ou en entreprise individuelle (le nombre de dossiers en EIRL, *entreprise individuelle à responsabilité limitée* -16 dossiers- est trop limité pour que les résultats soient représentatifs et comparables).

4.3.3 L'analyse typologique des dossiers de projets fondés sur le statut de sociétés

Après 4 itérations, la répartition sur 4 groupes fait apparaître une solution relativement équilibrée des 148 observations.

Après 4 itérations, la répartition sur 4 classes fait apparaître une solution relativement équilibrée des 148 observations.

Classe	Nombre d'observations
1	51
2	41
3	28
4	28

Tableau 25 : Classification en 4 groupes des 148 dossiers de création d'activité en société

Libellé de la variable	Anova F	Classe (Nombre d'observations)							
		1 (51)		2 (41)		3 (28)		4 (28)	
		Valeur de l'item	Libellé de l'item	Valeur de l'item	Libellé de l'item	Valeur de l'item	Libellé de l'item	Valeur de l'item	Libellé de l'item
Genre (H/F)	1,553	2	Homme	2	Homme	2	Homme	2	Homme
Niveau de Diplôme	34,547	2	Bac ou niveau Bac	2	Bac ou niveau Bac	4	Bac + 4 et plus	3	Bac +2 ou Bac +3
Intensité perçue du niveau de motivation	31,367	2	Peu motivé – Juste intéressé	3	Motivation avérée	4	Très motivé	2	Peu motivé – Juste intéressé
Aptitudes du porteur de projet	69,288	1	Aucune aptitude	3	Aptitudes avérées	3	Aptitudes avérées	3	Aptitudes avérées
Niveau d'Innovation	24,677	1	Aucune	1	Aucune	3	Tendance innovante	1	Aucune
Évaluation du potentiel du projet	137,477	1	Pas de potentiel – Projet Non viable	4	Projet viable- Potentiel avéré	4	Projet viable- Potentiel avéré	1	Pas de potentiel – Projet Non viable
Risque financier du projet	10,063	1	Risque élevé - Prêt bancaire nécessaire	2	Risque avéré – Pas d'autre option	2	Risque avéré – Pas d'autre option	1	Risque élevé - Prêt bancaire nécessaire
Niveau de Changement Métier	50,331	1	Changement total	3	Faible changement	3	Faible changement	3	Faible changement
Poursuite du projet	9,953	1	Oui	1	Oui	1	Oui	1	Oui

La mise en évidence de ces quatre classes fournit certaines généralités pour ces projets portés selon un statut sociétaire, qu'il s'agisse d'entreprise unipersonnelle (EURL, EARL, SASU) ou à plusieurs actionnaires (SARL, SAS) (voir Tableau 25 : Classification en 4 groupes des 148 dossiers de création d'activité en société).

Ces projets sont essentiellement portés par des hommes, relativement diplômés (niveau Bac et plus), qui, suite à l'évaluation et quel que soit son résultat, positif ou non, souhaitent poursuivre leur processus de création de leur entreprise.

Plus spécifiquement, le premier groupe (51 dossiers) concerne des porteurs de projets peu motivés par la création de leur activité et ne présentant a priori guère d'aptitudes pour sa mise en œuvre. De plus, bien que leur projet nécessite la mise en place d'un prêt bancaire, celui-ci semble ne pas avoir un potentiel suffisant pour être viable. On pourrait qualifier ce groupe **d'entrepreneurs « risqueurs »**.

Le deuxième groupe (41 dossiers), à la différence du premier, rassemble des individus motivés par la création de leur entreprise et présentant de réelles aptitudes pour y parvenir. Ces projets s'inscrivent dans des domaines d'activité connus des porteurs et sont suffisamment viables économiquement, même s'ils présentent des risques financiers réels (nécessité d'obtention de prêts dont les montants restent relativement limités toutefois). Il s'agit de **porteurs très conscients de leurs aptitudes**.

Le troisième groupe (28 dossiers) agrège des projets et porteurs plus proches des standards entrepreneuriaux. Il s'agit de projets ayant comme caractéristiques d'être relativement innovants en termes de produit ou service, portés par des individus très motivés, diplômés, voire très diplômés (Bac + 4 et plus), montrant de réelles aptitudes pour créer leur affaire, dans un domaine d'activité qu'il connaisse. Ces projets exigent un financement externe et restent sur ce plan risqués, même s'ils possèdent un certain potentiel et devraient être viables. Les porteurs figurant dans ce groupe sont des **entrepreneurs classiques**.

Bien que regroupant des personnes diplômées de bon niveau dont les aptitudes sont avérées, le quatrième groupe (28 dossiers) recense des porteurs peu motivés par la création effective. Les projets semblent a priori ne pas présenter de réel potentiel même s'ils s'inscrivent dans une certaine continuité métier pour leurs porteurs. Nous sommes en présence ici plutôt **d'entrepreneurs « timides »**.

4.3.4 L'analyse typologique des dossiers sous le statut de l'entreprise individuelle

Après 3 itérations, la répartition sur 3 classes fait apparaître une solution relativement équilibrée des 57 observations.

Classe	Nombre d'observations
1	16
2	20
3	21

Pour les trois groupes, nous pouvons souligner qu'en général, les porteurs de projet sont des hommes (voir Tableau 26: Classification en 3 groupes des 57 dossiers de création d'activité en entreprise individuelle).

Tableau 26 : Classification en 3 groupes des 57 dossiers de création d'activité en entreprise individuelle

Libellé de la variable	Anova F	Classe (Nombre d'observations)					
		1 (16)		2 (20)		3 (21)	
		Valeur de l'item	Libellé de l'item	Valeur de l'item	Libellé de l'item	Valeur de l'item	Libellé de l'item
Genre (H/F)	6,455	2	Homme	2	Homme	2	Homme
Niveau de Diplôme	3,781	2	Bac ou niveau Bac	2	Bac ou niveau Bac	1	CAP-BEP ou Aucun
Intensité perçue du niveau de motivation	10,336	2	Peu motivé – Juste intéressé	3	Motivation avérée	2	Peu motivé – Juste intéressé
Aptitudes du porteur de projet	67,284	3	Aptitudes avérées	3	Aptitudes avérées	1	Aucune aptitude
Niveau d'Innovation	0,842	1	Aucune	2	A peine	1	Aucune
Évaluation du potentiel du projet	311,626	1	Pas de potentiel – Projet Non viable	4	Projet viable- Potentiel avéré	1	Pas de potentiel – Projet Non viable
Risque financier du projet	4,102	1	Risque élevé - Prêt bancaire nécessaire	2	Risque avéré – Pas d'autre option	2	Risque avéré – Pas d'autre option

Libellé de la	Anova F	Classe (Nombre d'observations)					
Niveau de Changement Métier	74,936	3	Faible changement	3	Faible changement	1	Changement total
Poursuite du projet	7,710	2	Non	1	Oui	1	Oui

Dans le premier groupe (16 dossiers), les porteurs, après l'évaluation, ont déclaré souhaiter abandonner leur idée de créer : leur projet ne présentant pas la viabilité financière escomptée et nécessitant de plus un engagement bancaire. Nous pourrions intituler ce groupe de **réalistes**.

Concernant le deuxième groupe (20 dossiers), les porteurs disposent d'une réelle motivation pour mener leur projet de création d'activité à son terme. Ils possèdent des aptitudes certaines et leur projet semble viable. Ils seront toutefois amenés à s'engager financièrement auprès de tiers afin de concrétiser leur création. Il s'agit de **porteurs possédant la fibre entrepreneuriale**.

Le troisième groupe (21 dossiers) comprend des porteurs qui veulent a priori poursuivre leur processus de création, bien que la viabilité de leur projet soit incertaine. Pourtant, ils ne présentent pas d'aptitudes particulières pour la création de leur nouvelle activité. De niveau CAP-BEP, ils sont peu motivés par un projet qui va nécessiter qu'ils acquièrent de nouvelles compétences métiers et obtiennent un engagement financier externe. **L'inconscience** paraît distinguer ce groupe de porteurs.

Le tableau de synthèse de nos résultats (ci après Tableau 27) fait apparaître des profils variés, que ce soit pour les auto-entrepreneurs, mais également pour les autres entrepreneurs, qu'ils choisissent l'entrepreneuriat individuel ou la forme sociétaire.

Le tableau ci-dessous présente une synthèse de la classification réalisée.

Tableau 27: Caractéristiques entrepreneuriales des porteurs de projet en création d'activité selon leur typologie

Typologie des porteurs de projet en création d'activité selon le statut envisagé	Caractéristiques entrepreneuriales					
	Projet /porteur de projet			Projet		
	Intensité perçue du niveau de motivation	Niveau de changement métier	Aptitudes du porteur de projet et Inscription dans un processus entrepreneurial	Évaluation du potentiel du projet – Potentiel d'obtention de valeur	Risque financier du projet	Niveau d'innovation
Auto-entrepreneurs						
Vrais Auto-entrepreneurs	XX	X	XX	XX	X	-
Peu motivés -sans compétences ou ressources entrepreneuriales	X	XX	X	-	XXX	-
Opportunistes / statut d'auto-entrepreneur	X	XX	X	-	X	-
Auto-entrepreneurs créateurs de leur emploi dans leur domaine de compétence	XX	x	XX	XX	X	-
Entrepreneurs individuels						
Réalistes	X	X	XX	-	XXX	-
Fibre entrepreneuriale	XX	X	XX	XXX	XX	X
Inconscients	X	XXX	-	-	XX	-
Sociétés						
Entrepreneurs risqués	X	XXX	-	-	XXX	-
Entrepreneurs conscients de leurs aptitudes	XX	X	XX	XXX	XX	-
Entrepreneurs classiques	XXX	X	XX	XXX	XX	XX
Entrepreneurs timides	X	X	XX	-	XXX	-

Légende : néant (-) ; faible (x) ; avéré (xx) ; élevé (xxx)

Une première remarque peut être faite concernant la distribution de l'intensité des niveaux de mesures relatives aux différentes variables caractérisant les créateurs d'entreprises.

Qu'il s'agisse du niveau d'Aptitudes du porteur de projet, de la mesure de l'Intensité perçue du niveau de motivation, du Niveau de changement métier, de l'Évaluation du potentiel du projet, du Risque financier du projet de même qu'en matière de Niveau d'Innovation nous observons des différences selon le statut mais surtout en fonction des classes des néo-entrepreneurs.

Nous allons revenir sur ces aspects en examinant les caractéristiques des différentes classes d'entrepreneurs mises en évidence grâce à l'analyse typologique.

Selon les classes d'affectation de ces entrepreneurs, leurs caractéristiques diffèrent fortement comme le Tableau 27 ci-dessus le met en évidence.

Ainsi, si l'on s'intéresse aux traits des porteurs de projet, nous pouvons souligner que ces profils mettent en évidence, des entrepreneurs qui se lancent sans conviction et caractérisés par un niveau de motivation faible, un impact financier généralement moindre en auto-entrepreneuriat si l'activité une fois démarrée ne perdurait pas (typologies des auto-entrepreneurs « Peu motivés – sans compétences ou ressources entrepreneuriales » ; « Opportunistes/statut d'auto-entrepreneurs » ; des entrepreneurs individuels « Réalistes » et « Inconscients » ; des entrepreneurs sociétaires « Entrepreneurs risqueurs » et « Entrepreneurs timides »).

Par ailleurs, le degré de motivation semble avoir, selon les statuts envisagés, des impacts différents. En particulier, les entrepreneurs motivés qui envisagent de se lancer dans une création d'activité auto-entrepreneuriale, auront un potentiel d'obtention de valeur moindre que ceux qui, dès le début, souhaitent se monter en Entrepreneur individuel ou sous forme de Société. Ceci est lié en particulier au seuil de chiffre d'affaires institué dans le microsocial et fiscal.

Relativement au changement de métier, les auto-entrepreneurs restent dans des domaines d'activités métiers identiques, voire proches, de leurs domaines d'expériences et de compétences quel que soit leur profil. Par contre, les entrepreneurs individuels « Insouciantes » de même que les « Entrepreneurs risqueurs » sont prêts à se lancer dans des activités dont ils ne connaissent rien et même à s'engager financièrement dans ce type de projet.

Pour ce qui est du niveau d'aptitudes des porteurs de projet en création qui met en évidence l'inscription du porteur de projet dans un processus entrepreneurial, dans cette phase amont à la création de l'entreprise, nous remarquons un lien avec le niveau de motivation. Ceci est surtout vrai pour toutes les typologies d'auto-entrepreneurs, celles des entrepreneurs individuels ayant la «Fibre entrepreneuriale » et celle des « Entrepreneurs conscients de leurs aptitudes ».

En matière d'obtention de valeur, très logiquement, du fait des seuils du régime de l'auto-entrepreneur, le potentiel de ces projets de création d'activité est en général moindre que ceux envisagés pour les deux autres statuts.

Quant au positionnement face au risque, ici n'est mesuré que l'aspect financier. Nous ne pouvons donc porter un jugement global quant au niveau d'aversion au risque des créateurs. Toutefois, les résultats semblent montrer une moins grande aversion pour le risque de la part des porteurs projets en entrepreneuriat individuel et en société.

Pour finir, nous avons fait figurer le niveau d'innovation que présentent ces projets.

Sur cet aspect, nos résultats semblent clairs. Les projets, quels que soient les statuts envisagés, ne présentent a priori pas de caractère innovant. Une exception peut être faite pour deux classes d'entrepreneurs. La première est celle des entrepreneurs individuels possédant la « Fibre entrepreneuriale » et celle des « Entrepreneurs classiques ». Ces deux typologies d'entrepreneurs s'inscrivent dans des potentiels d'obtention de valeur supérieurs en général aux autres classes identifiées. A noter qu'aucune des typologies identifiées pour les projets envisagés en auto-entrepreneuriat ne semble s'inscrire dans une vision innovante de l'obtention de valeur.

En conclusion de cette classification, nous avons pu vérifier l'utilité de cette méthode d'analyse de nos données. Elle a permis de faire apparaître la diversité des projets et de leurs caractéristiques, quels que soient les statuts envisagés, et de profiler les porteurs de projets selon le statut choisi, en fonction des paradigmes entrepreneuriaux identifiés par la littérature¹³⁴.

¹³⁴ Mais réduits aux critères mesurés relativement aux données possédées.

Conclusion du chapitre 3

Pour conclure ce chapitre et afin de répondre à la question de recherche « existe-t-il des différences entre les porteurs de projets souhaitant créer leur activité selon le statut d'auto-entrepreneur et les porteurs de projet optant pour une autre forme juridique ? », plusieurs aspects sont à souligner.

Il existe de **grandes disparités en termes de caractéristiques qu'il s'agisse du projet lui-même, du porteur de projet ou de l'engagement de ces derniers dans leur création d'activité, quel que soit le statut juridique envisagé.**

Les **tests d'inférence** ont permis d'identifier que ce sont les caractéristiques spécifiques du porteur de projet qui présentent les mesures d'association les plus importantes avec la variable « Statut ». Si la « Tranche d'Age » dans laquelle se situe le porteur de projet en création d'activité est similaire quelle que soit le statut, **le « Genre » semble orienter le choix du statut.**

Les femmes choisissent en général des statuts simples à mettre en œuvre et l'auto-entrepreneuriat, quel que soit leur niveau de diplôme, paraît leur convenir.

Les hommes optent proportionnellement plus souvent pour la forme sociétaire. Mais le statut d'auto-entrepreneur est aussi choisi par des hommes qui souhaitent monter une activité d'indépendant dans un domaine d'activité métier qu'il maîtrise et générant des chiffres d'affaires modérés.

Concernant le « **Niveau de Changement Métier** » alors que sur l'échantillon global des 609 porteurs de projet le test de Kruskal et Wallis fait apparaître une distribution différente selon le statut envisagé, sur l'échantillon restreint aux seuls projets « positifs » et pour lesquels les porteurs de projets envisagent de poursuivre la mise en œuvre de la création de leur affaire, nous obtenons une distribution identique. Ceci laisse à penser que **le projet entrepreneurial s'envisage sur des critères de changement de métier comparables, quel que soit le statut.** Par ailleurs, sur les variables « **Niveau de Motivation** », « **Niveau de Risque financier** » du projet et « **Niveau d'Evaluation du potentiel Projet** » les résultats prouvent qu'il existe **bien une différence de distribution des fréquences selon le statut envisagé.**

Par contre, concernant la variable « Niveau d'Aptitude du porteur de projet », les tests font apparaître une identité de la répartition du niveau d'aptitude du porteur de projet quel que soit le statut.

Pour ce qui est du « Niveau d'innovation », le résultat des tests est différent selon que l'on retienne le test du chi-deux ou celui de Kruskal et Wallis. Il est donc difficile de se positionner sur cet aspect.

En matière de **classification**, les résultats font apparaître que ce sont les **variables caractéristiques de l'engagement du porteur de projet qui sont les plus déterminantes dans l'analyse taxonomique par statut**. Ainsi, quelle que soit la nature du statut choisi, le porteur d'un projet entrepreneurial se caractérise surtout au travers de la dialogique « projet/ porteur de projet » par son engagement dans son projet de création, compte tenu de son niveau de motivation, des aptitudes qu'il présente pour conduire à son terme son idée. Ce sont également les **caractéristiques de son projet qui déterminent la classification** en fonction du « Niveau de changement de métier » induit par la création d'activité, du « **Risque financier** » du projet et de son « **Evaluation** » en termes de viabilité.

Les résultats de la recherche mettent en évidence, au travers des **taxonomies**, que ce n'est pas en fonction du statut envisagé -l'auto-entrepreneuriat ou un autre statut- que l'on identifie la qualité entrepreneuriale du projet.

Aussi, il semble que le **créateur auto-entrepreneur**, même s'il possède des caractéristiques particulières quant à son profil, **est surtout marqué par le risque (faible) qu'il accepte de prendre d'un point de vue financier par rapport aux autres porteurs de projet**.

CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE

Notre deuxième partie a exposé le statut de l'auto-entrepreneur et l'a mis en perspective en comparaison avec les autres statuts.

Dans un premier chapitre nous avons approfondi l'élaboration de la démarche menée au travers de notre recherche et la construction de l'objet de recherche.

Nous avons précisé la contribution d'un cadre de référence multiparadigmatique en référence à Kuhn (1983) et rappelé les paradigmes entrepreneuriaux mobilisés dans le positionnement de l'auto-entrepreneur et de son projet d'affaires.

Nous avons mis en évidence l'ancrage terrain de notre recherche et l'apport de la triangulation de notre approche. Dans un premier temps nous avons précisé notre choix d'une approche hypothético-déductive, au sens de Blaug (1982) qui permet d'interroger la dialogique porteur de projet - projet de création ou reprise d'activité aux moyens d'analyses quantitatives. Dans un deuxième temps l'intérêt de l'utilisation d'une approche confirmatoire, en particulier à travers l'analyse qualitative d'entretiens biographiques, a été souligné.

Les **caractéristiques du statut de l'auto-entrepreneur**, entré en vigueur au 1^{er} janvier 2009, ont été précisées et ses spécificités d'exercice en **activité principale ou secondaire** (y compris en **complément d'une activité salariée publique ou privée ou d'une retraite**). Nous avons spécifié son régime micro fiscal et micro social, très allégé en termes administratifs. Nous avons également rappelé ses contraintes entre autre de seuils de chiffres d'affaires portés à 82200€ pour les activités de négoce et 32900€ pour les activités de services pour la période 2014-2016.

Au regard du succès du statut de l'auto-entrepreneur, le positionnement d'acteurs publics est présenté. En particulier les dispositifs d'encouragement à la création d'entreprises par les chômeurs valorisés par Pôle emploi au moyen du statut de l'auto-entrepreneur sont soulignés.

De plus ce statut s'il est reconnu par les CCI fait débat au niveau des Chambres des Métiers et de l'Artisanat. Nous remontons à ce niveau les polémiques suscitées par l'auto-entrepreneur identifié comme un régime anti-concurrentiel par les artisans et leurs représentants, notamment du fait de sa non imposition à la TVA. Nous poursuivons par une analyse du rapport de l'Inspection générale des affaires sociales diligentée par Madame la Ministre, Sylvia Pinel, rapport rendu public en avril 2013. Bien que mettant en lumière la fragilité des

activités auto-entrepreneuriales **(90% des auto-entrepreneurs ont des niveaux de revenu inférieur au SMIC)** le rapport conclut sur **l'impact positif pour les finances publiques (de 300 à 500M€ par an) du statut de l'auto-entrepreneur.**

Nous concluons ce premier chapitre par une présentation des aménagements au statut de l'auto-entrepreneur entériné par le Sénat le 17 avril 2014 et qui pérennise dans la grande majorité ses spécificités et les transpose en créant un régime unique de l'entreprise individuelle. Celui-ci regroupera dès le 1^{er} janvier 2015 les entrepreneurs individuels "classiques" et les auto-entrepreneurs¹³⁵.

Le deuxième chapitre est consacré à l'opérationnalisation de notre recherche et **précise les caractéristiques des données à partir desquelles les analyses quantitatives sont réalisées.**

Il s'agit dans un premier temps de décliner les caractéristiques de l'échantillon de porteurs de projets en création ou reprise d'entreprise et de qualifier l'échantillon et les données collectées dans le cadre de l'évaluation préalable des dossiers de création / reprise d'entreprise.

Dans le cadre de la comparaison **de l'échantillon** aux données collectées par l'INSEE, nous avons pu faire valoir **sa représentativité, car il se compose d'1% des créations d'entreprises sur la période allant de fin 2008 à début 2012 sur l'ensemble de la Bretagne.** De plus, la proportion d'auto-entrepreneurs de l'échantillon (55%) est conforme à celle répertoriée au niveau régional breton.

Nous avons par la suite présenté la construction et la structuration des données dont l'objet est de pouvoir répondre à la question de recherche « En phase préalable à la création/reprise, existe-t-il des éléments différenciant les porteurs de projets selon qu'ils envisagent de créer/reprendre avec des statuts différents ? ». L'approche par les paradigmes entrepreneuriaux a permis une garantie de non redondance des variables utilisées et leur structuration sur les trois niveaux d'analyse de la dialogique individu-projet de création, présentés (Partie I – Chapitre 2- 4.8 De la dimension processuelle à la dialogique porteur de projet – projet de création d'entreprise ; vers une intégration de la notion de projet).

¹³⁵ Ne concerne que les entreprises dont les chiffres d'affaires sont conformes aux seuils de 82200€ HT pour les activités de négoce et 32900€ HT pour les activités de services.

A ce stade chaque variable a été définie et caractérisée après analyse, selon qu'elle se reportait au porteur de projet de création/reprise d'activité, au projet ou au lien porteur de projet / projet et qu'elle était nominale, ordinale ou métrique. Chaque valeur possible de chaque variable a de plus été spécifiée.

Le troisième chapitre est celui de l'analyse de l'échantillon. Via la mobilisation de différentes méthodes statistiques, notre but a été de répondre à la question de recherche : « les auto-entrepreneurs ont-ils des caractéristiques spécifiques relativement aux autres entrepreneurs ? » et d'identifier leur positionnement dans l'environnement entrepreneurial.

Pour se faire, après avoir décliné l'objet et le processus d'analyse, c'est par une **analyse univariée** des dossiers d'évaluation préalable à la création/reprise d'activité que débute l'approche statistique. Cette analyse permet d'obtenir une vision globale et générale des différents porteurs de projet de création / reprise d'activité selon le statut qu'ils envisagent de retenir. Cette analyse met en évidence la spécificité de la mobilisation du **statut de l'auto-entrepreneur essentiellement sur des projets de création d'activité**. Aussi, dans la suite des travaux menés les cas de reprises d'entreprises ont été retirés de l'échantillon analysé.

Des **analyses bivariées et des tests d'inférences** sont par la suite réalisés. Ils permettent de mieux appréhender l'existence ou non d'une relation entre les différentes variables de l'échantillon et le statut projeté par le porteur de projet.

Des tests ont été réalisés pour identifier l'association entre la variable statut et les différentes variables de l'échantillon, il s'agit des tests de signification (Chi-deux, V de Cramer et Coefficient de contingence).

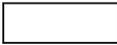
De plus le test des rangs de Kruskal et Wallis a été mobilisé sur les variables métriques pour identifier l'identité ou la différence de la répartition des fréquences des observations pour chaque variable métrique.

Les résultats obtenus sont résumés dans le tableau ci-après.

Tableau 28 : Synthèse des tests d'inférence et test des rangs de Kruskal et Wallis

	Intitulé des variables	Lien entre la variable et le statut envisagé			
		Échantillon des 609 dossiers		Échantillon des 454 dossiers « positifs »	
Variables caractérisant le Porteur de projet	Genre				
	Tranche d'âge				
	Niveau de diplôme				
Variables caractérisant le Porteur de projet et son projet	Niveau de Changement Métier				
	Niveau de Motivation				
	Niveau d'Aptitude				
	Résultat de l'évaluation préalable				
Variables relatives au Projet de création d'activité	Niveau de Risque financier				
	Niveau d'Évaluation du potentiel du projet				
	Niveau d'innovation				

Légende :

	Association entre la variable et le Statut
	Pas d'association entre la variable et le Statut
	Identité de répartition des fréquences selon le Statut
	Différence de répartition des fréquences selon le statut
	Sans objet

Une analyse taxonomique termine cette phase d'analyse. Cette analyse est réalisée sur les 609 dossiers de création d'entreprises évalués. Elle fait émerger des classes de porteurs de projet selon le statut juridique envisagé. Les caractéristiques des auto-entrepreneurs sont identifiées relativement à celles de porteurs de projets choisissant un autre statut (entrepreneur individuel ou statut sociétaire).

La typologie met en évidence des classes de néo-entrepreneurs diverses quel que soit le statut considéré. Il semble toutefois que les auto-entrepreneurs se caractérisent par des niveaux de changement métier faible en comparaison avec les autres entrepreneurs. **Les auto-**

entrepreneurs préfèrent inscrire la création de leur activité dans leur domaine d'expérience et de compétence. De même le niveau de risque financier est souvent faible ainsi que le potentiel d'obtention de valeur de l'activité. Ceci est en lien avec les seuils de chiffres d'affaires spécifiques au statut. De plus, relativement au niveau d'innovation, les projets auto-entrepreneuriaux de même que la plupart des projets selon d'autres statuts ne présentent a priori aucun caractère innovant.

Pour conclure cette deuxième partie de notre recherche nous pouvons avancer que le statut d'auto-entrepreneur permet aux individus une première expérience en matière de création d'entreprise.

Entreprendre consiste, en effet, d'aller à la rencontre, peut-être pas de l'inconnu mais, pour le moins, d'un univers fait de nouvelles incertitudes.

En ce sens, **le statut d'auto-entrepreneur, du fait de sa facilité de mise en œuvre, ouvre semble-t-il la voie de l'entrepreneuriat au plus grand nombre.**

Afin de valider ces résultats, nous allons approfondir cette recherche en mobilisant aussi bien des techniques quantitatives multivariées et d'autres qualitatives. Ce sont ces aspects que nous allons préciser dans la partie suivante.

Partie III.

VERS UNE MODELISATION

DU CHOIX DU STATUT

INTRODUCTION DE LA TROISIEME PARTIE

La partie I a donné le cadre de notre recherche. Nous avons présenté les déterminants économiques et politiques de l'entrepreneuriat individuel ainsi que l'évolution de la recherche en entrepreneuriat et les paradigmes entrepreneuriaux à partir desquels l'opérationnalisation de notre recherche s'effectue.

La partie II a précisé l'élaboration de la démarche et l'articulation de notre travail autour d'un double ancrage terrain et conceptuel. Nous avons retracé les caractéristiques du statut d'auto-entrepreneur qui a vu sa mise en œuvre effective au 1^{er} janvier 2009. Nous avons structuré nos données issues des dossiers de création / reprise d'entreprises évalués en Bretagne entre fin 2008 et début 2012, en regard des paradigmes identifiés dans la littérature. Puis, à l'aide des méthodes quantitatives de l'analyse statistique, nous avons fait émerger les caractéristiques des auto-entrepreneurs en comparaison avec les autres entrepreneurs.

Cette troisième partie consiste en un approfondissement des résultats obtenus.

Dans un premier chapitre, à l'aide de l'analyse en composantes principales, nous présentons une mesure de l'engagement entrepreneurial des néo-entrepreneurs. A l'appui des résultats obtenus, nous proposons un modèle prédictif du choix du statut au moyen de la régression logistique multinomiale.

Le deuxième chapitre présente une analyse confirmatoire des résultats précédemment produits. Elle mobilise les techniques de l'analyse qualitative via les entretiens biographiques. La méthodologie de l'analyse thématique préconisée par Paillé et Mucchielli (2013) est appliquée au contexte spécifique de notre recherche.

La triangulation des approches doit apporter une validité complémentaire aux résultats de notre recherche.

Dans un troisième et dernier chapitre de cette troisième partie une discussion des résultats de la recherche relativement au positionnement des auto-entrepreneurs en comparaison aux autres entrepreneurs dans le contexte breton est présentée.

Le plan de la Partie III est ci-après décliné.

PARTIE III - VERS UNE MODELISATION DU CHOIX DU STATUT

Chapitre 1 De l'identification d'une mesure de l'engagement entrepreneurial à un modèle prédictif du choix de statut – le cas de l'engagement auto-entrepreneurial

1. Identification d'une mesure de l'engagement entrepreneurial du porteur de projet en création d'activité
2. L'application de la régression logistique, vers un modèle prédictif du choix de statut

Chapitre 2 L'approche qualitative confirmatoire

1. L'apport de l'approche qualitative confirmatoire
2. Le choix de l'entretien individuel semi-directif
3. Validité et fiabilité de la recherche qualitative
4. L'opérationnalisation de la phase qualitative de la recherche
5. Les résultats de l'analyse qualitative

Chapitre 3 Essai de positionnement des porteurs de projet bretons en auto-entrepreneuriat – Discussion des résultats obtenus

1. Un régime atténuant les chiffres du chômage
2. Un statut innovant générateur d'opportunités de marché ou l'approche anti-concurrentielle d'un régime destructeur d'emplois
3. L'obtention de valeur par les auto-entrepreneurs : confirmation de l'élargissement du paradigme de la création de valeur
4. L'effectuation : une modélisation du phénomène auto-entrepreneurial
5. De la nature du statut à l'engagement entrepreneurial
6. Le projet auto-entrepreneurial : une diversité de situations

CONCLUSION GENERALE

Chapitre 1

DE L'IDENTIFICATION D'UNE MESURE DE L'ENGAGEMENT ENTREPRENEURIAL A UN MODELE PREDICTIF DU CHOIX DE STATUT – SPECIFICITES DE L'ENGAGEMENT AUTO-ENTREPRENEURIAL

Le premier chapitre de cette troisième partie de notre recherche a comme objectif la modélisation du choix du statut envisagé par l'entrepreneur à partir des données de l'échantillon des 609 porteurs de projet en création d'activité évalués sur la période de fin 2008 à début 2012.

Dans un premier temps, l'analyse en composantes principales, basée sur des construits formatifs est retenue. Notre objectif est de mettre en lumière l'engagement entrepreneurial et ses caractéristiques selon le statut envisagé par le porteur de projet en création d'entreprise.

Dans un deuxième temps, à l'aide d'une régression logistique multinomiale nous souhaitons proposer une modélisation du choix du statut. Notre objet consiste à identifier dans les données possédées, l'existence de relations entre les différentes variables et la variable « Statut » qui pourraient permettre d'expliquer pourquoi tel ou tel statut est privilégié par le porteur de projet en création d'activité.

L'articulation du chapitre est présentée dans la figure ci-après.

Chapitre 1 - De l'identification d'une mesure de l'engagement entrepreneurial à un modèle prédictif du choix de statut – Spécificités de l'engagement auto-entrepreneurial

1- Identification d'une mesure de l'engagement entrepreneurial du porteur de projet en création d'activité

- *1.1 Les objectifs de l'analyse factorielle et le choix d'un construit*
- *1.2 La démarche mise en œuvre et l'analyse de l'échantillon*
- *1.3 La validation du construit au moyen d'une déclinaison de l'analyse en composantes principales sur chaque statut envisagé*
- *1.4 Les résultats de l'analyse factorielle en composantes principales*

2- L'application de la régression logistique, vers un modèle prédictif du choix de statut

- *2.1 Le choix et la description de la méthode*
- *2.2 L'application à l'analyse du choix du statut*
- *2.3 L'application du modèle de régression logistique aux projets « positifs »*

1. IDENTIFICATION D'UNE MESURE DE L'ENGAGEMENT ENTREPRENEURIAL DU PORTEUR DE PROJET EN CRÉATION D'ACTIVITÉ

L'analyse typologique a mis en évidence différents groupes de porteurs de projet entrepreneuriaux. Ces classes de porteurs de projet en création d'activité ont été identifiées à partir de leurs différentes caractéristiques connues et de leur positionnement spécifique dans la dialogique individu / projet. De plus, les tests d'inférence ont mis en évidence certaines relations entre les variables numériques et la variable « Statut ». Seule la variable « Niveau d'Aptitude du porteur de projet » semble, à ce stade de notre étude, ne pas avoir de relation particulière avec le « Statut envisagé » par le porteur de projet en création d'activité.

Aussi, avons-nous souhaité approfondir notre connaissance des relations entre les différentes variables qui mesurent cette dialogique individu / projet de création d'activité. Nous avons choisi de réaliser une analyse multivariée via une analyse factorielle sur les variables métriques de notre échantillon.

Notre objectif est de mieux appréhender la structure des relations entre ces différentes variables.

Nous allons, dans un premier temps, expliciter notre choix et l'objectif poursuivi via la mobilisation des concepts de l'analyse factorielle, puis nous exposerons la démarche suivie.

1.1 Les objectifs de l'analyse factorielle et le choix d'un construit

1.1.1 Les objectifs poursuivis

D'un point de vue empirique, l'analyse factorielle permet de révéler les différentes dimensions et de déterminer dans quelle proportion chacune de nos variables explique chaque dimension d'un phénomène étudié (Carricano, Poujol, & Bertrandias, 2010, p. 63).

De plus, cette méthode aide à résumer et réduire les données dont nous disposons. Ainsi, grâce à cette méthode, nous devrions via le regroupement de différentes variables, pouvoir décrire nos données de manière plus synthétique.

Nous souhaitons, au travers de l'analyse et en nous reportant à la littérature, vérifier s'il existe un construit latent qui unifierait ces variables et pourrait nous aider à mieux comprendre le choix des porteurs de projet en matière de statut envisagé.

L'objectif est de réduire le nombre de variables en un ensemble restreint que nous pourrions par la suite utiliser dans le cadre d'autres analyses statistiques.

L'intérêt de cette méthode est qu'aucun présupposé n'est fait concernant l'identification des variables en variables dépendantes ou indépendantes (contrairement aux autres méthodes comme la régression, l'analyse de variance, etc). Toutes les variables sont considérées chacune par rapport aux autres. L'analyse factorielle va nous servir à regrouper les variables en facteurs (combinaison de variables) afin de rendre plus synthétique et facile à lire l'information collectée au sein de notre échantillon. Les facteurs mis en évidence par l'analyse factorielle vont permettre de maximiser l'explication de l'ensemble des variables et non de prédire des variables dépendantes.

Remarque liminaire

L'étude réalisée au moyen de l'analyse factorielle concerne exclusivement les variables métriques ou assimilées (variables dont les données sont mesurées par des échelles et donc proches de données d'intervalle) de notre échantillon. L'analyse est menée sur chaque modalité de statut retenue (Auto-entrepreneuriat, Entreprise Individuelle, Société).

L'analyse factorielle identifie des groupes de variables qui covarient, varient les uns avec les autres.

Ainsi, l'analyse factorielle va nous servir de révélateur du cadre conceptuel que nous avons approché dans la phase d'analyse descriptive de notre échantillon. Dans le cadre de l'analyse univariée, nous avons en effet pu mettre en évidence certaines interférences entre nos variables et le statut envisagé par le porteur de projet en création d'activité. L'analyse factorielle met en évidence « un cadre conceptuel sous-jacent masqué par le « bruit » des mesures » (Evrard, Pras, & Roux, 2009, p. 398).

1.1.2 Le choix d'une méthode d'analyse - La nature du sens du construit (lien réflexif ou formatif)

Afin de faire le choix de la méthode à retenir, une analyse des spécificités de l'analyse en composantes principales et de celles de l'analyse factorielle a été menée. En particulier, nous nous sommes interrogée sur la nature du construit que la méthode mobilisée allait révéler.

En effet, depuis quelques années, certains auteurs questionnent le sens de ses analyses et des modèles qui en découlent. Il fallait donc s'interroger sur la nature du sens reliant les construits mis en évidence et les différents indicateurs liés. Il nous fallait identifier si ce le lien est réflexif (les variables sont le reflet des facteurs latents) ou formatif (les facteurs sont des indices formés par les variables) (Jolibert et Philippe, 2011, p. 301 ; Jarvis et al. 2004, p. 79).

La méthode retenue est celle de l'analyse en composantes principales.

En effet, la mesure de chaque indicateur impacte notre construit. Le lien de causalité et son sens vont donc de chaque indicateur vers le construit latent. Le groupe formé par les différents indicateurs forme un construit dont la spécificité est liée à la mesure de chaque indicateur.

Ce type d'analyse a été retenu, car il permet de mettre en évidence de manière empirique les facteurs ou construits latents exprimés sous forme de combinaisons linéaires exactes des variables.

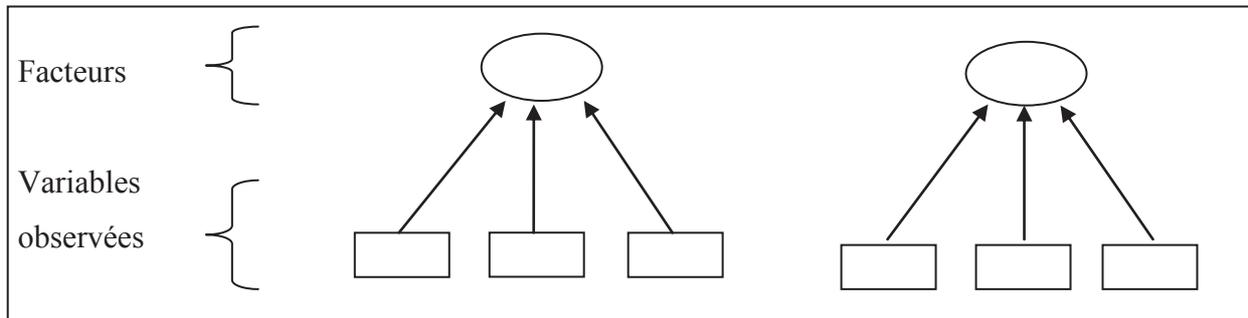
Mathématiquement, si l'on note X_k la variable ($k=1, \dots, p$) et F_j le facteur autrement appelé composante, l'analyse en composantes principales (ACP) s'écrit :

$$X_k = \sum_j a_{kj} F_j$$

où les a_{kj} sont les coefficients de la forme linéaire qui relie les variables et les facteurs.

En rapprochant avec la théorie de la mesure, l'ACP correspond à des indicateurs formatifs, le facteur étant une combinaison linéaire exacte des indicateurs et les variables les indicateurs formatifs du facteur. Or, en management et, en particulier, en entrepreneuriat, les construits sont en principe des construits formatifs (Donata & Mbengue, 2007).

Figure 28 : Analyse en composantes principales- Les deux facteurs sont formés ou "causés" chacun par les trois variables (Jolibert & Philippe, 2011, p. 302)



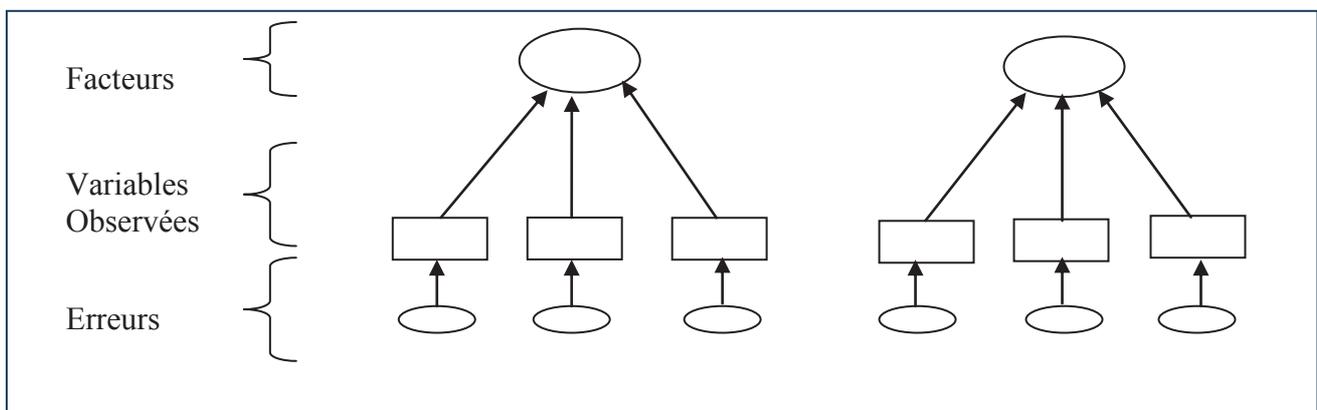
L'analyse factorielle « classique » s'inscrit dans une approche plus théorique et correspond à une démarche psychométrique de mesures de concepts non observables directement (Evrard, Pras, & Roux, 2009, p. 398 et 401), avec mathématiquement :

$$X_k = \sum_j a_{kj} F_j + u_k$$

où u_k est le terme de l'erreur de la mesure de la variable X_k .

Dans cette approche, les variables, appelés indicateurs réflexifs, sont le reflet du facteur latent.

Figure 29 : Analyse en facteurs communs - Les variables sont les reflets ou effets observés des deux facteurs (Jolibert & Philippe, 2011, p. 302)



Cette approche par la théorie de la mesure nous amène à retenir comme méthode d'analyse factorielle l'ACP.

1.2 La démarche mise en œuvre et l'analyse de l'échantillon

L'étude réalisée au moyen de l'analyse en composantes principales concerne donc les variables métriques ou assimilées (variables dont les données sont mesurées via des échelles et donc proches de données d'intervalle) de notre échantillon. L'analyse est menée sur chaque statut retenu (Auto-entrepreneuriat, Entreprise Individuelle, Société).

Il faut de plus s'intéresser à différents aspects que sont les contraintes de suffisances et de non-redondance de l'échantillon objet de l'analyse, la pertinence de la mobilisation de l'ACP par rapport aux caractéristiques des données et à leur structuration au travers des variables étudiées, la mesure de l'adéquation de l'échantillon. Une fois ces différents points vérifiés et validés, l'analyse en composantes principales proprement dite est menée et sa fiabilité mesurée.

1.2.1 Les contraintes de suffisance et de non-redondance

Au-delà de la contrainte relative à l'utilisation exclusive de variables mesurées sur des échelles d'intervalle ou de rapport, l'analyse en composantes principales répond à des contraintes de suffisance et de non-redondance concernant les données objet de l'étude.

Relativement à ce dernier aspect, nous pouvons avancer que les données de notre échantillon sont issues de 609 dossiers d'évaluation préalable à la création d'entreprise. Les données concernant ces dossiers sont relatives à chaque projet « unique » de création d'activité évalué dans le Sud-Finistère, sur la période allant de fin 2008 à début 2012. Les variables mises en place au niveau de l'analyse s'appuient sur l'identification des différents paradigmes entrepreneuriaux issus de l'analyse de la littérature scientifique.

Pour répondre à la contrainte de suffisance, nous nous référerons à Hair et al. (2010, p. 117). A chaque fois que nous identifions que nous sommes en deçà des critères d'usage, nous le mentionnons afin que les résultats obtenus soient interprétés avec la plus grande prudence. Le tableau ci-dessous positionne l'échantillon étudié par rapport aux règles de suffisance recommandées lors de ce type d'analyses.

Tableau 29 : Contraintes de suffisance – Comparaison entre les Règles d’usage et l’échantillon étudié (Hair et al., 2010, p. 102)

Règles d’usage	Échantillon des 609 dossiers
Nombre d’observations supérieures à 30 ou 50, voire 100	609 observations Règle respectée
Nombre d’observations > nombre de variables de 30 à 50	609 observations et 6 variables Règle respectée
Nombre d’observations > 4 fois (voire 5 fois) le nombre de variables	$609 > 6 \times 4$ (24) $609 > 6 \times 5$ (30) Règle respectée

1.2.2 L’identification de la pertinence de l’analyse en composantes principales

Afin de pouvoir réaliser une analyse en composantes principales, il faut dans un premier temps, vérifier l’opportunité de la méthode choisie et vérifier l’adéquation de nos données et de leur structuration au travers des variables étudiées (Evrard, Pras, & Roux, 2009, p. 400).

L’examen de la matrice des corrélations entre les variables étudiées permet de décider s’il est intéressant de procéder à ce type d’analyse. Pour vérifier la pertinence de l’analyse factorielle, nous avons choisi d’utiliser le test de Barlett ainsi que le test de la « Measure of Sampling Adequacy » MSA ou Kaiser-Meyer-Ohlin (KMO). Les résultats de ces tests permettent d’identifier si nos variables sont factorisables et si elles forment un ensemble cohérent identifiant des dimensions communes dont le sens est avéré.

Le test de sphéricité de Barlett permet d’avoir un examen de la matrice des corrélations dans son intégralité. L’intérêt du test de sphéricité est qu’il permet d’obtenir la probabilité de l’hypothèse nulle H_0 , selon laquelle toutes les corrélations sont de zéro. La valeur du test de sphéricité de Barlett calculée (930,636) est statistiquement significative (Signification de Barlett <0,001). Ces résultats justifient le rejet de l’hypothèse nulle et que la matrice des corrélations entre nos différentes variables n’a pas une structure aléatoire. Il existe, au contraire, des corrélations entre nos différentes variables. Ce résultat met en évidence qu’une analyse factorielle semble possible, car nos données sont factorisables.

Tableau 30: Adéquation des données - Indice KMO et test de Barlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,656
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé	930,636
	ddl	15
	Signification de Bartlett	,000

Par ailleurs, nous avons calculé l'indice de Kaiser, Meyer et Olkin (KMO). La valeur prise par cet indicateur est intéressante, car elle identifie s'il existe des corrélations partielles entre paires de variables. La corrélation partielle entre deux variables exprime, en effet, leur association spécifique (Jolibert & Philippe, 2011, p. 299). Nous obtenons une valeur calculée de l'indice de 0,656. La valeur de cet indice permet de connaître selon quelle proportion les variables retenues forment un ensemble cohérent et sont une mesure adéquate de restitution de l'information que nous avons collectée. Le coefficient que nous obtenons atteint une valeur qualifiée par Kaiser et Rice (1974), cités par Jolibert et al. (2011, p. 300), de moyenne. Toutefois, selon Donata et Mbengue (2007, p. 407) si, dans les sciences exactes, des pourcentages de 0,95% sont généralement requis, ceux au-dessus de 50% sont jugés satisfaisants dans le domaine de la recherche en management.

Les résultats obtenus, qu'il s'agisse du test de Barlett ou du KMO, valident l'intérêt de l'utilisation de l'analyse en composantes principales pour identifier s'il existe des dimensions latentes, non observables a priori par nos différentes variables.

1.2.3 La mesure de l'adéquation de l'échantillon

Afin d'identifier la corrélation entre nos variables, nous avons calculé le MSA (Measure of Sample Adequacy) pour chacune d'entre elles. Le MSA complète le KMO précédemment calculé, car il identifie pour l'ensemble des variables, si elles ont une variance commune suffisante (Jolibert & Philippe, 2011, p. 301) pour valider leur présence dans l'analyse en composantes principales. Le MSA varie de 0 à 1. Il est d'autant plus proche de 1 que la variable est prédite par les autres. Les seuils d'acceptations étant identiques au KMO, les variables dont le MSA est inférieur à 0,5 doivent être exclues de l'analyse factorielle. Nous voyons, dans le tableau ci-dessous qui reprend le MSA calculé pour chacune des variables,

que la variable « Risque Financier du Projet » sera à exclure de l'analyse factorielle, car sa variance expliquée (0,303) est identifiée comme insuffisante.

Tableau 31: ACP - Mesure de la qualité de la représentation des variables

	Initial	Extraction
Intensité perçue du niveau de motivation	1,000	,679
Niveau de Changement Métier	1,000	,706
Aptitudes du porteur de projet	1,000	,736
Niveau d'Innovation	1,000	,619
Evaluation du potentiel du projet	1,000	,690
Risque Financier du Projet	1,000	,303

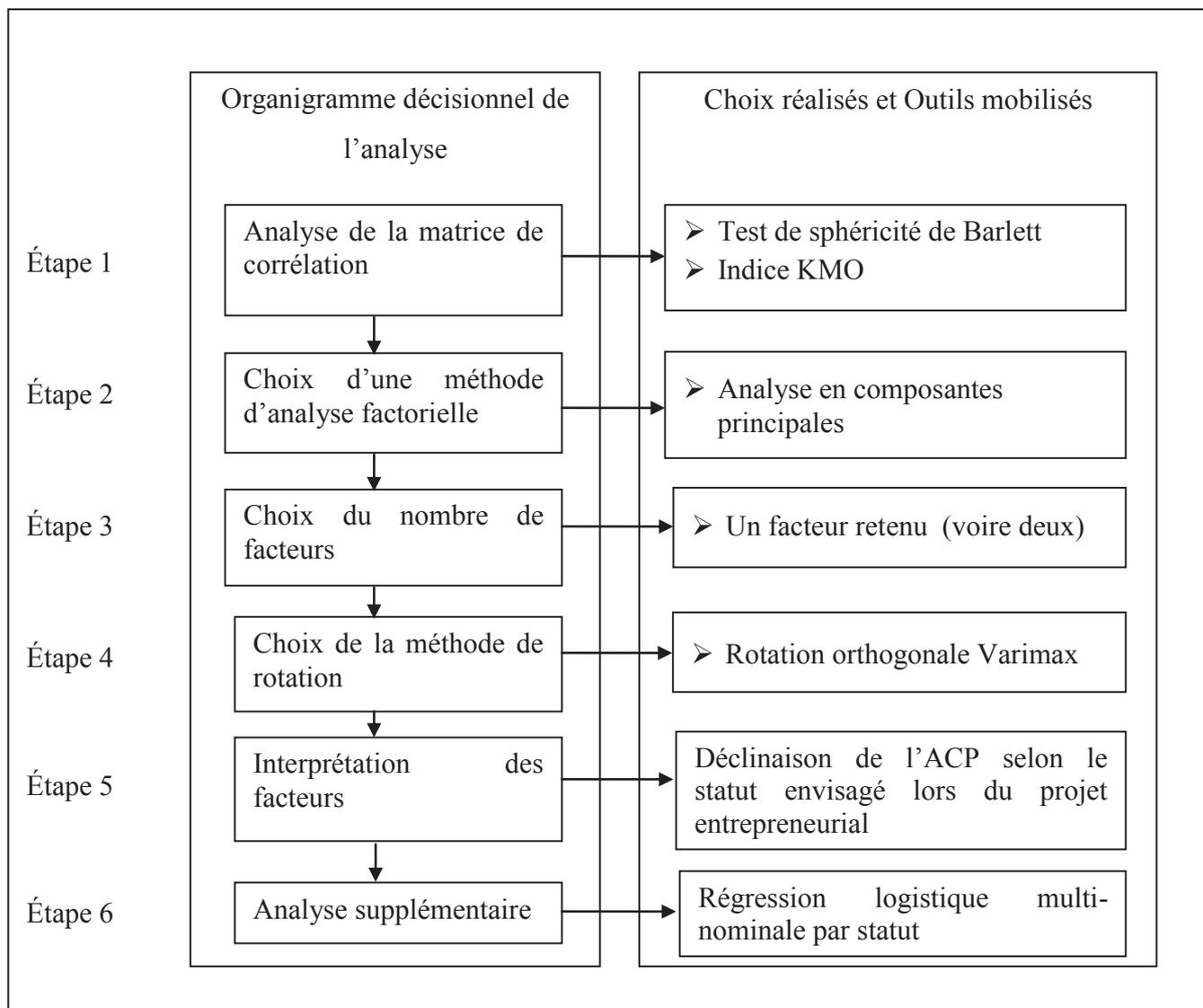
Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

1.2.4 La méthodologie et les étapes de l'analyse

Après avoir validé l'intérêt de la mise en œuvre de l'étude de nos variables par l'analyse factorielle en composantes principales (Étape 1), il nous faut décider de la méthode poursuivie.

Le schéma ci-dessous présente de façon synthétique la démarche suivie ainsi que les choix réalisés et outils mobilisés à chacune des étapes de l'analyse factorielle.

Figure 30: Modélisation de la démarche adaptée de Jolibert et al. (Jolibert & Philippe, 2011, p. 294).



La méthode d'analyse choisie est donc une analyse factorielle en composantes principales (ACP). Elle permet à partir des six variables métriques analysées, d'identifier un ensemble de dimensions latentes. Ces dimensions latentes mettent en évidence la structure sous jacente de nos variables (Donata & Mbengue, 2007, p. 393).

Nous souhaitons, en effet, grâce à la réduction de nos variables, faire émerger les caractéristiques principales qui déterminent dans son choix, le porteur de projet en création d'activité.

Afin d'identifier le nombre de facteurs retenus dans notre analyse, nous avons mobilisé les concepts d'application du critère de variance expliquée, le critère de Kaiser, le test de Cattell, le choix de la méthode de rotation, la réduction des dimensions, sur lesquels nous reviendrons dans le cadre de l'analyse.

1.2.5 La réalisation de l'ACP sur les 609 dossiers de porteurs de projet en création d'activité

Nous utilisons le tableau des communalités (qualité de la représentation) et vérifions si certains items ont une communalité relativement faible (inférieure à 0,5), car ils ne partagent pas suffisamment de variance avec les autres.

La variable « Risque Financier du Projet » (voir ci-dessus : 1.2.3 La mesure de l'adéquation de l'échantillon) présentant un MSA trop faible ($0,303 < 0,5$), l'analyse en composantes principales est donc relancée après que cette variable ait été supprimée.

Les résultats sont les suivants.

Tableau 32 : Adéquation des données - Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,648
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé	877,435
	ddl	10
	Signification de Bartlett	,000

Tableau 33 : ACP - Mesure de la qualité de la représentation des variables

	Initial	Extraction
Intensité perçue du niveau de motivation	1,000	,666
Niveau de Changement Métier	1,000	,789
Aptitudes du porteur de projet	1,000	,765
Niveau d'Innovation	1,000	,691
Evaluation du potentiel du projet	1,000	,687

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

1.2.5.1 Le critère de Kaiser

La méthode de sélection dite « Critère de Kaiser » est appliquée par défaut par le logiciel utilisé pour notre analyse (SPSS version 19).

Ci-dessous le Tableau 34 : ACP - Variance totale expliquée, présente les résultats obtenus. Il fait apparaître que 2 composantes ont été retenues. Il s'agit des facteurs pour lesquels la valeur

propre (variance) est supérieure à 1. Ces 2 facteurs permettent donc de restituer plus d'informations que chacune des variables prises en compte dans l'analyse.

1.2.5.2 L'application du critère de pourcentage de variance expliquée

Cette méthode consiste à ne conserver que les composantes qui ont un pourcentage de variance expliquée supérieur à $100/n$ où n est le nombre de variables. En effet, si les variables sont également réparties sur chaque facteur, alors le pourcentage de variance expliquée par chaque facteur sera proche de $100/n$.

Nous voyons que, sur les cinq variables extraites, l'application du critère de la valeur propre conduit à conserver 2 composantes principales (cf. Tableau 34 ci-dessous) qui expliquent près de 72% (71,976%) de la variance initiale réparties en 48,304% pour la première composante et 23,672% pour la deuxième, ce qui, dans le domaine des sciences sociales, peut être considéré comme très satisfaisant, 60% étant considéré comme satisfaisant (Hair, Black, Babin, & Anderson, 2010, p. 109). Le critère du pourcentage de variance expliquée est donc bien appliqué, car supérieur à 20 (résultat de la division par cent du nombre de variables (5)).

Tableau 34 : ACP - Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus			Somme des carrés des facteurs retenus pour la rotation ^a
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés	Total
1	2,415	48,304	48,304	2,415	48,304	48,304	2,287
2	1,184	23,672	71,976	1,184	23,672	71,976	1,455
3	,713	14,254	86,230				
4	,401	8,029	94,259				
5	,287	5,741	100,000				

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

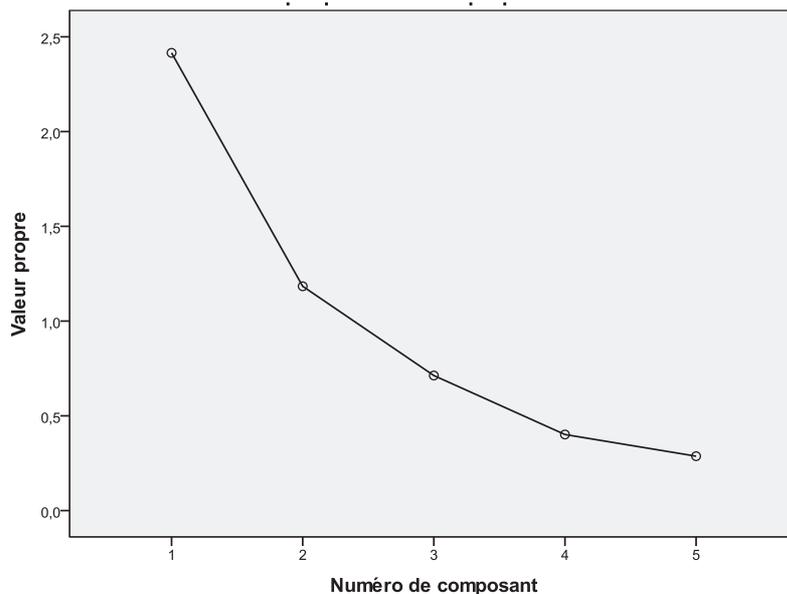
a. Lorsque les composantes sont corrélées, les sommes des carrés chargés ne peuvent pas être additionnés pour obtenir une variance totale.

1.2.5.3 Le test de Cattell

Pour étayer le résultat obtenu, nous avons également utilisé la méthode du « Scree Test », test des éboulis autrement nommé test de Cattell (1966), cité par Jolibert et al. (2011, p. 304). Cette méthode permet à l'aide d'une représentation graphique, d'identifier le nombre de facteurs à retenir.

La courbe des valeurs propres ci-dessous (cf Figure 31) représente les valeurs propres des facteurs issus de l'ACP. Nous constatons qu'à partir du deuxième facteur, les valeurs propres évoluent peu. A ce stade de l'analyse, le nombre de facteurs à retenir est donc bien de deux. Ce résultat confirme les traitements analysés plus haut.

Figure 31 : ACP - Test de Catell appliqué aux composantes de l'échantillon caractérisant les porteurs de projets en création d'activité (graphique des valeurs propres)



1.2.5.4 Le choix de la méthode de rotation

Les rotations orthogonales produisent des solutions plus faciles à interpréter (Jolibert & Philippe, 2011, p. 311). Elles transmettent, toutefois, une vision biaisée de la réalité lorsque les composantes présentent une certaine corrélation. De plus, en sciences sociales, les situations où des composantes d'un même trait général ne seraient pas corrélées sont rares (Pett, 2003) cité par Bourque (2006, p. 333). C'est pourquoi, afin d'obtenir le meilleur ajustement possible, nous avons réalisé les deux méthodes. Nous avons eu recours à une rotation oblique de nos axes, puis à une rotation Varimax, et nous avons comparé les résultats afin de pouvoir réaliser notre choix.

Pour l'interprétation des rotations, nous avons utilisé la rotation oblique, Oblimin, le tableau des saturations des matrices types (le carré d'une saturation de cette matrice correspond, en effet, à la variance de chaque variable expliquée par le facteur) ainsi que la matrice des

saturations pour l'interprétation de la rotation orthogonale Varimax, conformément aux préconisations de Jolibert et al. (2011, p. 311).

Nous nous apercevons que les résultats de la rotation orthogonale donne une meilleure restitution de l'information que la rotation oblique. De plus, la corrélation entre les composantes principales est faible comme le confirme le tableau 35 ci-dessous.

Tableau 35 : ACP - Choix de la méthode de rotation (inspiré de Jolibert et al. (2011, p. 312))

	Facteur 1 avant rotation	Facteur 2 avant rotation	Facteur 1 après rotation oblique	Facteur 2 après rotation oblique	Facteur 1 après rotation orthogonale	Facteur 2 après rotation orthogonale
Aptitudes du porteur de projet	0,843	-0,233	0,865		0,856	
Evaluation du potentiel du projet	0,819		0,673	0,388	0,670	0,488
Intensité perçue du niveau de motivation	0,711	0,401	0,445	0,617	0,446	0,683
Niveau de changement métier	0,683	-0,568	0,881	-0,322	0,868	
Niveau d'innovation	0,248	0,794		0,842		0,819

Tableau 36 : ACP Matrice de corrélation des composantes

Composante	1	2
1	1,000	,160
2	,160	1,000

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.
Méthode de rotation : Oblimin avec normalisation de Kaiser.

Nous avons donc fait le choix de la rotation Varimax. Ce type de rotation présente l'avantage de conserver les composantes indépendantes. Ceci facilite non seulement la représentation graphique, mais également la construction de typologies (Jolibert & Philippe, 2011, p. 311).

Réduction des dimensions

Au-delà des résultats obtenus, nous avons souhaité vérifier s'il pouvait être pertinent de poursuivre la réduction des dimensions mises en évidence par l'ACP.

Pour chacune des cinq variables, nous nous assurons que le niveau de corrélation avec au moins une des composantes est suffisant. Pour ce faire, nous regardons le niveau des loadings pour chaque variable et par composante (en général, un seuil minimal arbitraire de 0,30 à 0,45 est retenu, Jolibert et Philippe, 2011, p. 315).

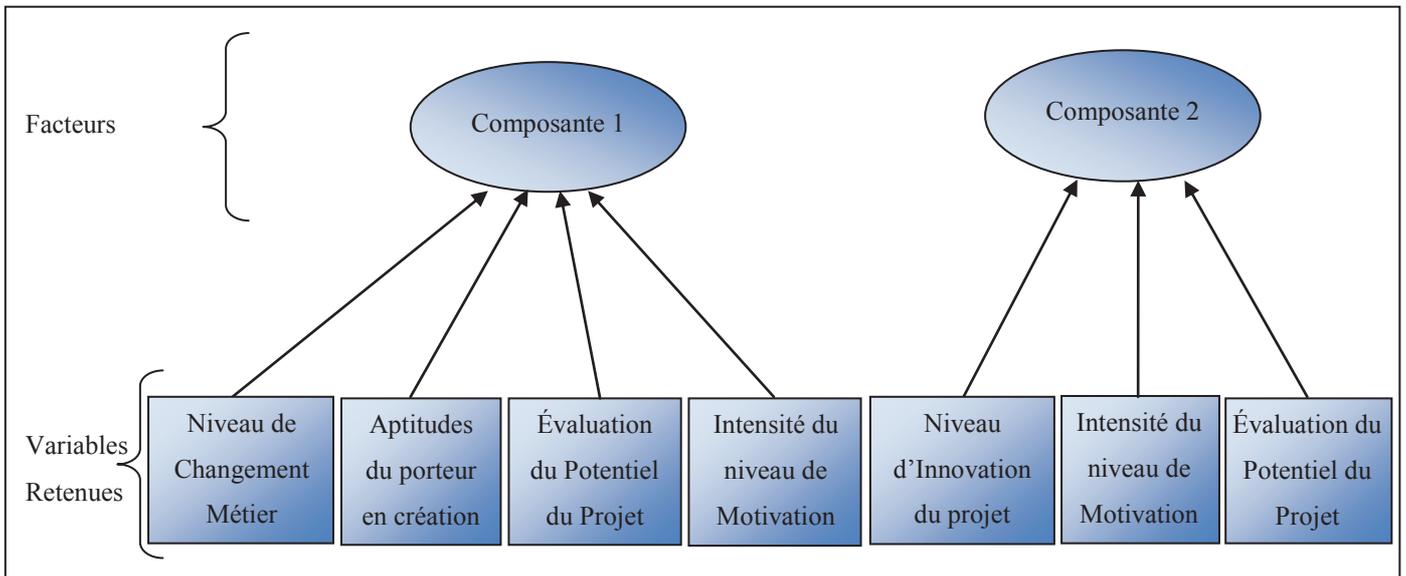
Les saturations reportées dans le Tableau 35 ci-dessus montrent que, dans le cadre de la rotation orthogonale Varimax, les facteurs 1 et 2 ont une contribution de chaque variable supérieure à ces seuils. Le tableau ci-dessous en fait une synthèse.

Tableau 37 : ACP- Synthèse des variables prises en compte

Nom des Variables	Conservé / Supprimé	Remarques
Aptitudes du porteur de projet	Conservé	Fortement corrélé au facteur 1
Evaluation du potentiel du projet	Conservé	Fortement corrélé au facteur 1 mais également corrélé au facteur 2
Intensité perçue du niveau de motivation	Conservé	Fortement corrélé au facteur 1 mais également corrélé au facteur 2
Niveau de changement métier	Conservé	Fortement corrélé au facteur 1
Niveau d'innovation	Conservé	Fortement corrélé au facteur 2
Niveau de Risque	Supprimé	Variable supprimée dès le début de l'ACP, car sa variance expliquée est trop faible ($MSA = 0,303 < 0,5$)

A ce stade de notre analyse, une représentation de l'analyse en composantes principales est réalisée au moyen du schéma Figure 32, ci-après.

Figure 32: Première représentation des résultats de l'analyse en composantes principales



Afin de vérifier la pertinence de notre analyse, nous devons vérifier sa fiabilité. C'est cet aspect qui est abordé dans le point suivant.

1.2.5.5 La fiabilité de l'analyse en composantes principales

Pour vérifier la fiabilité de notre analyse, nous avons calculé l'alpha de Cronbach. L'alpha de Cronbach mesure la cohérence interne d'un construit (Jolibert & Philippe, 2011, p. 183). Dans notre cas, il mesure l'homogénéité des items de notre échelle, c'est-à-dire le degré selon lequel les différents items que nous avons retenus pour notre ACP mesurent conjointement notre problématique et identifient les éléments constitutifs de la prise de décision du porteur de projet relativement à la création de son activité. La valeur de l'alpha de Cronbach valide ou non l'analyse en composantes principales sur les 2 dimensions retenues. En effet, la valeur de l'alpha de Cronbach varie entre 0 et 1, et plus sa valeur est proche de 1, plus la cohérence interne de l'échelle est vérifiée. On considère, par ailleurs, qu'une valeur de l'alpha supérieure à 0,6 est acceptable et très bonne au-delà de 0,8 (Evrard, Pras, & Roux, 2009, p. 309).

Comme l'alpha de Cronbach ne peut être utilisé que dans le cas d'une étude unidimensionnelle, nous avons calculé cet indicateur pour chacune de nos composantes en ne conservant que les items significatifs pour chaque composante.

Ainsi, pour la première composante, nous avons calculé l'alpha de Cronbach pour les items : « Niveau de Changement Métier », « Aptitudes du porteur de projet », « Evaluation du potentiel du projet », « Intensité perçue du niveau de motivation ».

Les résultats obtenus sont les suivants.

Tableau 38 : ACP - Statistiques de fiabilité du premier facteur

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,758	4

Tableau 39 : ACP - Statistiques d'item du premier facteur

	Moyenne	Ecart-type	N
Niveau de Changement Métier	2,56	1,182	609
Aptitudes du porteur de projet	2,47	,879	609
Evaluation du potentiel du projet	2,17	1,181	609
Intensité perçue du niveau de motivation	2,57	,826	609

Tableau 40 : ACP - Statistiques de total des éléments du premier facteur

	Moyenne de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Variance de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Corrélation complète des éléments corrigés	Alpha de Cronbach en cas de suppression de l'élément
Niveau de Changement Métier	7,21	5,666	,493	,745
Aptitudes du porteur de projet	7,30	6,036	,702	,636
Evaluation du potentiel du projet	7,61	5,140	,617	,667
Intensité perçue du niveau de motivation	7,20	7,086	,471	,745

Tableau 41 : ACP - Statistiques d'échelle du premier facteur

Moyenne	Variance	Ecart-type	Nombre d'éléments
9,77	9,840	3,137	4

On peut noter que le niveau du coefficient alpha de Cronbach est plutôt bon (0,758). L'échelle présente une bonne fiabilité de consistance interne. De plus, le Tableau 40 ci-dessus donne la moyenne et la variance de l'échelle en cas de suppression du calcul des items (colonne 1 et 2), la corrélation de chaque item aux autres (colonne 3) et l'alpha de Cronbach en cas de suppression d'un item. A la lecture du tableau, nous remarquons qu'il n'est pas possible d'améliorer l'alpha en éliminant un ou plusieurs items. Nous gardons donc les quatre items pour mesurer l'engagement entrepreneurial du porteur de projet en création d'activité.

Concernant la deuxième composante, l'analyse de fiabilité est menée sur l'échelle comportant les trois variables « Niveau d'Innovation du projet », « Intensité perçue du niveau de motivation », « Evaluation du potentiel du projet ». Nous avons les résultats suivants.

Tableau 42: ACP - Statistiques de fiabilité du deuxième facteur

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,595	3

Tableau 43 : ACP - Statistiques d'item du deuxième facteur

	Moyenne	Ecart-type	N
Evaluation du potentiel du projet	2,17	1,181	609
Niveau d'Innovation	1,37	,762	609
Intensité perçue du niveau de motivation	2,57	,826	609

Tableau 44 : ACP - Statistiques de total des éléments du deuxième facteur

	Moyenne de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Variance de l'échelle en cas de suppression d'un élément	Corrélation complète des éléments corrigés	Alpha de Cronbach en cas de suppression de l'élément
Evaluation du potentiel du projet	3,95	1,574	,484	,396
Niveau d'Innovation	4,74	3,204	,228	,703
Intensité perçue du niveau de motivation	3,54	2,285	,575	,271

Tableau 45 : ACP - Statistiques d'échelle du deuxième facteur

Moyenne	Variance	Ecart-type	Nombre d'éléments
6,11	4,405	2,099	3

Le niveau de fiabilité de l'échelle est correct et proche de 0,6 (0,595). Toutefois, nous remarquons qu'il serait possible d'améliorer la valeur de l'alpha en supprimant la variable « Niveau d'innovation du projet ».

Nous avons longuement hésité à supprimer de notre analyse cette variable. En effet, dans ce cas, c'est l'ensemble de ce deuxième facteur qui est sans objet.

Les résultats de l'ACP, après avoir retiré la variable « Niveau d'Innovation du projet », sont repris dans le tableau de synthèse (Tableau 46 ci-après) et sont consultables en Annexe 5 (Tableaux 42 à 46 des Annexes).

1.3 La validation du construit au moyen d'une déclinaison de l'analyse en composantes principales sur chaque statut envisagé

Pour valider le construit obtenu de l'engagement entrepreneurial, nous avons effectué l'analyse en composantes principales sur chaque statut envisagé par le porteur de projet.

Nous avons successivement repris l'ACP pour les dossiers portés selon le statut d'auto-entrepreneur, d'entrepreneur individuel et de sociétaire. Par contre, le nombre de dossiers portés en EIRL est trop faible pour que l'ACP ait une réelle validité : nous ne présenterons donc pas ses résultats.

Nous avons synthétisé nos résultats dans le tableau 46 ci-après.

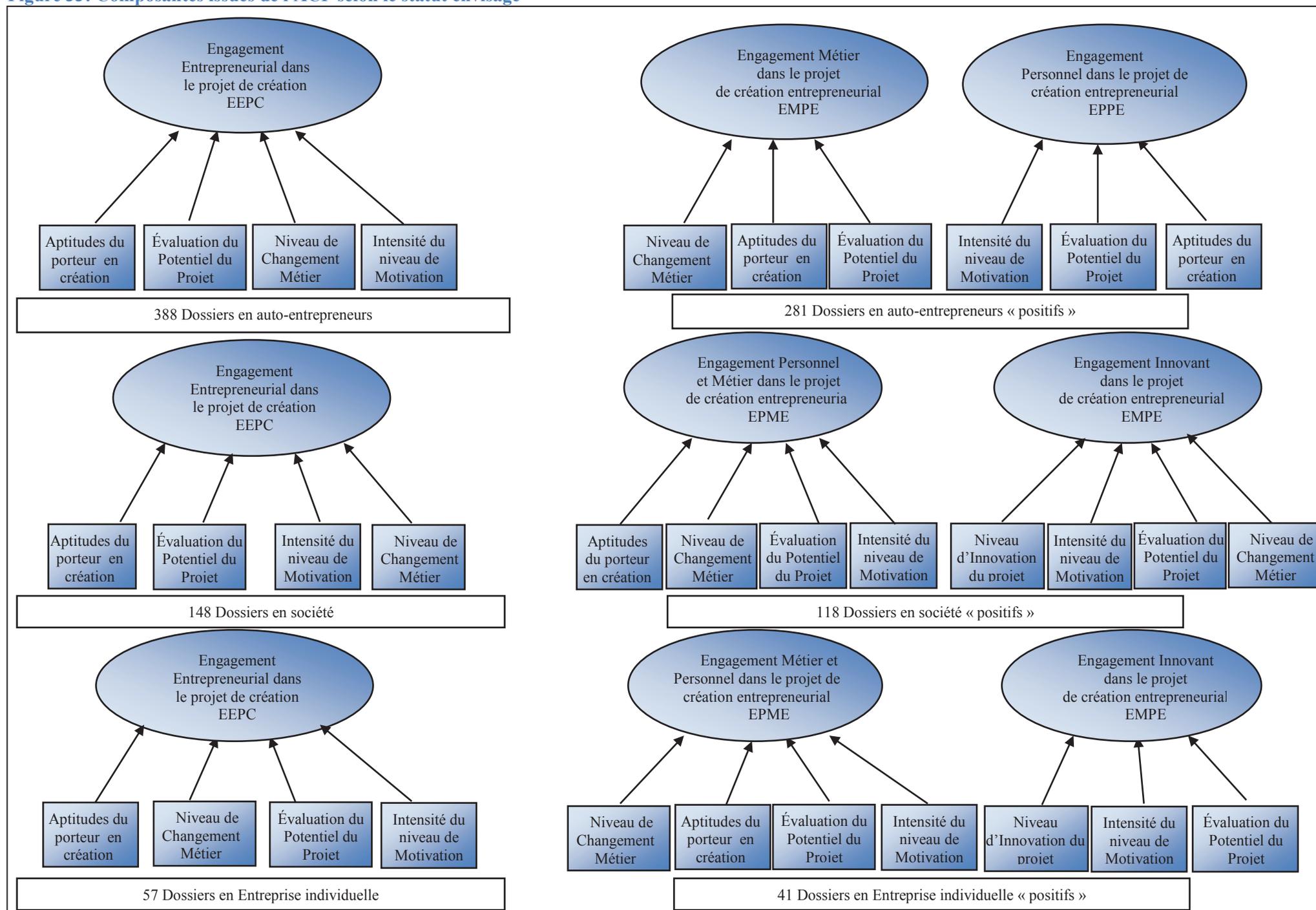
Les résultats détaillés sont consultables pour chaque ACP en Annexe 5, Tableau 42 : ACP 609 - KMO en retirant les variables « Niveau d'Innovation du projet » et « Risque financier du projet » et suivants.

Tableau 46 : Synthèse des résultats de l'analyse en composantes principales^a

	609 dossiers en création	388 dossiers de création en Auto-entrepreneur	57 dossiers de création en Entreprise Individuelle	148 dossiers de création en Société	454 dossiers en création « positifs »	281 dossiers de création en AE positifs	41 dossiers de création en EI positifs	118 dossiers de création en société positifs
ACP / nombre de dimensions retenues	1 dimension	1 dimension	1 dimension	1 dimension	1 dimension	2 dimensions	2 dimensions	2 dimensions
Indice KMO	0,644	0,641	0,624	0,709	0,635	0,618	0,609	0,692
Chi-deux approximé	814,170	501,865	90,731	220,761	528,622	315,044	62,100	174,569
Signification Barlett	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Pourcentage cumulé de variance expliquée	59,481	58,575	62,896	64,138	56,932	81,091	72,970	72,803
Fiabilité de l'ACP Alpha de Cronbach / 1 dimension	0,758	0,748	0,784	0,792	0,726	0,729	0,744	0,766
	Aptitudes du porteur de projet	Aptitudes du porteur de projet	Aptitudes du porteur de projet	Aptitudes du porteur de projet	Aptitudes du porteur de projet	Niveau de Changement Métier	Niveau de Changement Métier	Aptitudes du porteur de projet
	Évaluation du potentiel du projet	Évaluation du potentiel du projet	Niveau de Changement Métier	Évaluation du potentiel du projet	Évaluation du potentiel du projet	Aptitudes du porteur de projet	Aptitudes du porteur de projet	Niveau de Changement Métier
	Niveau de Changement Métier	Niveau de Changement Métier	Évaluation du potentiel du projet	Intensité perçue du niveau de motivation	Niveau de Changement Métier	Évaluation du potentiel du projet	Évaluation du potentiel du projet	Évaluation du potentiel du projet
	Intensité perçue du niveau de motivation	Intensité perçue du niveau de motivation	Intensité perçue du niveau de motivation	Niveau de Changement Métier	Intensité perçue du niveau de motivation	Évaluation du potentiel du projet	Intensité perçue du niveau de motivation	Intensité perçue du niveau de motivation
Fiabilité de l'ACP Alpha de Cronbach / 1 dimension						0,685	0,504	0,598
						Intensité perçue du niveau de motivation	Niveau d'Innovation du projet	Niveau d'Innovation du projet
						Evaluation du potentiel du projet	Intensité perçue du niveau de motivation	Intensité perçue du niveau de motivation
						Aptitudes du porteur de projet	Evaluation du potentiel projet	Evaluation du potentiel projet
								Niveau de Changement Métier

a : Les projets en EIRL n'ont pas été pris en compte du fait de leur nombre (trop faible), soit 16 dossiers sur les 609 et 14 dossiers sur les 454.

Figure 33: Composantes issues de l'ACP selon le statut envisagé



1.4 Les résultats de l'analyse factorielle en composantes principales

Nous pouvons donc conclure que les données issues des dossiers d'évaluation des projets de création d'activité s'expliquent par un voire deux construits latents. Nous avons concernant l'ensemble des projets (609 évalués) et leur déclinaison par statut, la mise en évidence d'une seule dimension représentative de l'engagement entrepreneurial du porteur de projet en création d'activité.

Tableau 47 : ACP - Loading par variable sur les dimensions retenues

	Dimension 1 Échantillon des 609 projets de création	Dimension 1 Échantillon des 388 AE	Dimension 1 Échantillon des 57 EI	Dimension 1 Échantillon des 148 Société
Aptitudes	0,853	0,844	0,876	0,867
Évaluation du Potentiel	0,814	0,822	0,827	0,842
Changement Métier	0,717	0,708	0,756	0,750
Niveau de Motivation	0,690	0,673	0,702	0,736
	Dimension 1 Échantillon des 454 projets « positifs »	Dimension 1 Échantillon des 281 AE	Dimension 1 Échantillon des 41 EI	Dimension 1 Échantillon des 148
Aptitudes	0,841	0,840	0,870	0,860
Évaluation du Potentiel	0,809	0,464	0,677	0,773
Changement Métier	0,727	0,916	0,929	0,820
Niveau de Motivation	0,622		0,341	0,621
	Pas de 2 ^{ème} dimension	Dimension 2 Échantillon des 281 AE	Dimension 2 Échantillon des 41 EI	Dimension 2 Échantillon des 148
Niveau de Motivation	Néant	0,938	0,704	0,473
Évaluation du Potentiel		0,734	0,415	0,287
Aptitudes		0,256		
Niveau d'Innovation			0,859	0,895
Niveau de Changement Métier				-0,315

En effet, sur cette dimension, nous remarquons que nous avons des loadings relativement proches et relativement élevés pour l'ensemble des variables. Il faut souligner que la variable relative à l'aptitude du porteur de projet a systématiquement un niveau de saturation le plus élevé au niveau de cette dimension (entre 0,876 et 0,844). Concernant les autres variables, selon que la dimension est issue de l'analyse des porteurs de projet souhaitant opter pour l'auto-entrepreneuriat, l'entreprise individuelle ou un statut de société, nous avons une contribution différente des variables « Évaluation du potentiel projet », « Niveau de changement Métier », « Niveau de Motivation », mais toujours avec des loadings élevés (allant de 0,842 pour le plus élevé à 0,673 pour le plus faible).

Concernant l'analyse de l'échantillon restreint aux porteurs de projet déclarant souhaiter poursuivre dans la mise en œuvre de leur projet suite à l'évaluation de celui-ci, les résultats diffèrent quelque peu.

Pour l'ensemble des 454 dossiers de l'échantillon, nous avons comme pour l'analyse sur la totalité des dossiers de création, l'émergence d'une seule dimension représentative de l'engagement entrepreneurial du porteur de projet en création d'activité. Les variables qui contribuent à cette dimension sont identiques et contribuent selon des loadings semblables à ceux de la première analyse.

Concernant l'échantillon des 281 porteurs de projet en auto-entrepreneuriat, deux dimensions émergent. La première concerne l'engagement Métier du porteur de projet en création d'activité. Ce sont, en effet, les variables « Niveau de changement métier » occasionné par le projet entrepreneurial et le « Niveau d'aptitude » du porteur de projet qui ont les niveaux de saturation les plus élevés, respectivement 0,916 et 0,840. Le « Niveau d'évaluation du potentiel du projet » contribuant dans une moindre mesure à cette première dimension (loading de 0,464). Concernant la deuxième dimension, c'est l'engagement personnel du porteur de projet qui est souligné au travers des contributions des différentes variables. En particulier, la variable mesure du « Niveau de motivation » du porteur de projet présente un loading élevé (0,938) de même que la variable « Évaluation du potentiel projet » (0,734).

Pour les 41 dossiers « positifs » portés selon le statut d'entrepreneur individuel, deux dimensions émergent également de l'ACP. La première relativement à l'engagement métier montre une forte contribution de la variable « Changement Métier » avec un loading de 0,929. La contribution du « Niveau d'aptitude » est également importante avec 0,870 et à un niveau moindre l'« Évaluation du potentiel projet » avec 0,677.

La deuxième dimension présente une forte contribution de la variable « Niveau d'innovation » avec un loading de 0,859, le « Niveau de motivation » a également une forte contribution à ce facteur avec une loading de 0,704, l'Évaluation du potentiel projet atteignant 0,415.

Concernant les 148 dossiers portés selon un statut de société et pour lesquels les porteurs de projet souhaitent poursuivre dans la mise en place de leur structure, nous avons, sur la première dimension, un engagement métier du porteur de projet qui se mesure au travers des loadings de quatre variables. Dans l'ordre de leur contribution, nous avons le « Niveau d'aptitude » du porteur de projet (0,860), le « Niveau de changement métier » (0,820), l'« Évaluation du potentiel projet » (0,773) et le « Niveau de motivation » (0,621). Concernant le second facteur relatif à l'engagement innovant du porteur de projet, c'est le niveau d'innovation qui contribue le plus à l'émergence de cette deuxième dimension avec un loading de 0,895 et ensuite le niveau de motivation (0,473).

Les résultats de l'analyse en composantes principales mettent en évidence un construit unique quel que soit le statut choisi sur l'échantillon des 609 dossiers.

Toutefois, à l'intérieur de ce construit, les contributions des différentes variables varient.

L'analyse des dossiers pour lesquels les porteurs de projet souhaitent poursuivre dans la dynamique de création de leur activité après l'évaluation, fait au contraire apparaître non pas un mais deux construits. De plus, ces construits diffèrent selon la nature du statut envisagé.

L'analyse en composantes principales donne la possibilité d'utilisation des construits obtenus pour la suite de notre travail.

2. L'APPLICATION DE LA RÉGRESSION LOGISTIQUE, VERS UN MODÈLE PRÉDICTIF DU CHOIX DE STATUT

L'analyse typologique a fait ressortir un certain nombre de groupes. Il apparaît, que selon le statut choisi, les caractéristiques de ces groupes diffèrent. En particulier, il semble, que selon le statut choisi, le niveau de risque financier pris par le porteur de projet soit sensiblement différent. C'est pourquoi nous souhaitons mesurer l'importance de ce risque dans le choix du statut.

Or, l'analyse en composantes principales a mis en évidence que le risque financier du projet, mesuré au travers de la variable d'échelle « Niveau de risque financier du projet » ne partage pas ou peu de variance avec les autres variables mesurant l'engagement entrepreneurial du porteur de projet ou son engagement métier dans la mise en œuvre de son projet. Il fallait donc trouver une méthode statistique qui puisse être mobilisée pour vérifier l'hypothèse selon laquelle le niveau de risque financier du projet de création d'activité influe sur le choix du statut envisagé.

Nous allons, dans un premier temps, décliner les raisons qui ont conduit au choix de la régression logistique, puis nous appliquerons cette méthode d'analyse au choix du « Statut » envisagé par le porteur de projet en création d'activité.

2.1 Le choix et la description de la méthode

2.1.1 L'identification de la méthode choisie

Nous avons choisi une régression logistique, car l'analyse discriminante ne peut être mise en œuvre. Nous avons, dans le cas présent, des variables qui ne répondent pas aux conditions d'application de l'hypothèse de normalité multi variée nécessitée par ce type d'analyse.

C'est au moyen d'une régression logistique multinomiale que les variations de la variable « Statut envisagé par le porteur de projet » (variable qualitative) par un ensemble d'autres variables explicatives qualitatives et métriques sont analysées. La régression logistique multinomiale est une extension du modèle logit employé en présence d'une variable à expliquer booléenne. Elle consiste à désigner une modalité de référence, parmi les k modalités

de la variable à expliquer et à exprimer chaque logit (ou log-odds) des (k-1) modalités par rapport à cette référence, à l'aide d'une combinaison linéaire des variables prédictives.

L'intérêt de la régression logistique est qu'elle ne nécessite pas l'application de règles contraignantes, qu'il s'agisse du type de variable ou de la taille de l'échantillon. La seule contrainte relative à la taille est que celle-ci soit supérieure au nombre de paramètres à estimer, à savoir le nombre de variables explicatives auquel il faut ajouter un paramètre supplémentaire correspondant à la valeur de la constante (Jolibert & Philippe, 2011, p. 494). Il est recommandé, par ailleurs, que les variables explicatives n'affichent pas de fortes multicollinéarités entre elles.

Par la mobilisation de la régression logistique, notre objectif est ainsi d'expliquer le choix du statut au moyen de variables explicatives et de hiérarchiser la contribution de chacune d'elles au choix du statut. Il s'agit donc de mettre en évidence les relations entre ces variables et, en particulier, d'identifier le poids de chaque variable dans l'explication du choix du statut (Jolibert & Philippe, 2011, p. 494).

2.1.2 Le modèle de régression logistique

Le modèle de régression logistique permet de calculer la probabilité d'un événement. Dans notre cas, il s'agit de prédire le statut envisagé par le porteur de projet à partir de la connaissance de la valeur de différentes variables explicatives.

Le modèle s'écrit :

$$\log \left[\frac{p}{1-p} \right] = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_n X_n$$

avec :

p la probabilité d'occurrence de l'événement à expliquer, p en tant que probabilité, varie entre 0 et 1. Le ratio $\frac{p}{1-p}$ est appelé « impair ou chance » (« odd ratio »), la probabilité de l'occurrence de l'événement est 1 alors que sa non réalisation est codée 0. Le logarithme de ce ratio, appelé logit, varie entre moins l'infini et plus l'infini. Cette transformation permet de linéariser le modèle de régression logistique pour calculer les paramètres du modèle (α, β).

2.2 *L'application à l'analyse du choix du statut*

Nous rappellerons le cadre de l'analyse et les variables prises en compte, puis nous traiterons de la significativité globale du modèle avant de nous intéresser à celle de chacune des variables retenues. Dans un troisième temps, nous interpréterons les coefficients de la régression et nous terminerons par l'étude de la validité du modèle.

2.2.1 Le cadre de l'analyse et les variables prises en compte

La régression logistique multinomiale est réalisée à partir de l'ensemble de l'échantillon des 609 dossiers des porteurs de projet en création d'activité. L'objectif consiste à identifier dans les données possédées, s'il existe des relations entre les différentes variables et la variable « Statut » qui pourraient permettre d'expliquer pourquoi tel ou tel statut est privilégié par le porteur de projet en création d'activité.

Dans le cadre d'une régression logistique, de même que pour une régression classique, il est possible de mener une analyse simultanée, c'est-à-dire de prendre en compte l'ensemble des variables qui sont susceptibles d'avoir un impact sur la variable objet de l'analyse, ici le « Statut » envisagé par le porteur de projet en création d'activité. C'est cette option qui a été retenue.

Afin qu'il y ait le moins de colinéarité entre les variables explicatives (Jolibert & Philippe, 2011, p. 494), la variable issue de l'ACP « EEPP¹³⁶ » a été retenue en lieu et place des quatre variables que sont le niveau d'« Aptitude du porteur de projet » en création d'activité, l'« Évaluation du potentiel du projet », le « Niveau de Changement Métier » que le projet de création d'activité induit, le « Niveau de Motivation » du porteur de projet perçu par l'évaluateur du projet de création d'activité (voir Tableau 48 ci-après).

¹³⁶ EEPP : Engagement Entrepreneurial du Porteur de Projet de création d'activité

Tableau 48 : Régression logistique multinomiale - Listes des variables prises en compte

Types de variables	Libellé de la variable	Modalités - Commentaires
Nominales	Genre	Variable dichotomique
	Statut envisagé	4 modalités
Ordinales	Tranche d'âge	4 modalités
	Niveau de Diplôme	4 modalités
Métriques	EEPP	Dimension issue de l'ACP
	Niveau de Risque financier	Échelle d'Osgood à 4 modalités
	Niveau d'Innovation du projet	Échelle d'Osgood à 4 modalités

Les résultats détaillés sont consultables en Annexe 6.

2.2.2 La significativité du modèle appliqué à l'ensemble des dossiers de création d'activité

Il s'agit de tester la significativité globale du modèle.

Les informations sur l'ajustement du modèle donnent le résultat des tests des ratios de vraisemblance.

2.2.2.1 Le calcul de la valeur de vraisemblance

La valeur de vraisemblance L , dans le cas d'une régression logistique, est égale à -2 fois le logarithme de la vraisemblance ou $-2LL$. Sa valeur est faible lorsque l'adéquation du modèle aux données est bonne. Une vraisemblance de 1 correspond à une adéquation parfaite et donc un LL de 0 (Jolibert & Philippe, 2011, p. 498).

Le test du modèle global s'effectue en posant comme hypothèse H_0 , hypothèse de nullité de la régression, que tous les coefficients β de la régression sont nuls. L'hypothèse H_1 vérifie qu'il existe au moins une valeur de β non nulle. La valeur de vraisemblance est notée $L(0)$ pour H_0 et $L(1)$ pour H_1 .

La valeur de vraisemblance suit une distribution du Chi-deux avec $N-k-1$ degrés de liberté avec k nombre de variables explicatives, et N le nombre d'observations.

La valeur de vraisemblance est donc, dans le cas de l'hypothèse nulle H0 :

$$-2LL(0) = N_0 \log\left(\frac{N_0}{N}\right) + N_1 \log\left(\frac{N_1}{N}\right)$$

Où N est la taille de l'échantillon, N_0 est le nombre d'observations de la variable à expliquer codées 0 (absence) et N_1 le nombre d'observations codées 1 (présence).

2.2.2.2 La significativité globale

Pour choisir entre le modèle « nul » (modèle qui ne comprend aucune variable explicative) et le modèle complet (modèle qui inclut les variables explicatives), il faut calculer l'écart entre les deux modèles soit : $2 \log L(0) - 2 \log L(1)$ soit $1068,37 - 872,758 = 195,614$. Cette quantité suit une loi du Chi-deux avec comme degrés de liberté la différence des degrés de liberté entre les modèles « emboîtés » (Hosmer et Lemeshow, 1989 ; Ménard, 2001, cités par Jolibert et Philippe (2011, p. 498)), dans notre cas : 18 degrés de liberté. Cette valeur est statistiquement significative au seuil alpha de 0,05.

Ce résultat permet d'affirmer qu'au moins une des variables indépendantes exerce une influence sur la variable « Statut » qui est la variable dépendante du modèle.

Tableau 49 : Régression logistique multinomiale – Informations sur l'ajustement du modèle

Modèle	Critères d'ajustement du modèle			Tests des ratios de vraisemblance		
	AIC	BIC	-2 log vraisemblance	Khi-deux	degrés de liberté	Signif.
Constante uniquement	1074,37	1087,60	1068,37			
Final	914,758	1007,40	872,758	195,614	18	,000

2.2.2.3 La significativité pratique du modèle : les pseudo-R2

Tableau 50 : Régression logistique multinomiale - Pseudo R-deux

Cox et Snell	,275
Nagelkerke	,323
McFadden	,169

Les pseudo-R2 obtenus suggèrent une performance moyenne du modèle. On considère qu'entre 0,2 et 0,4, le niveau de performance est correct (Jolibert & Philippe, 2011, p. 499).

Hair et al.(2010, p. 431) suggèrent, pour avoir une approximation correcte de la fiabilité du modèle, d'ajouter le résultat obtenu pour chacun des R2 et d'en faire la moyenne.

Dans notre cas, nous avons un Pseudo-R2 de 0,2556 $(0,275+0,323+0,169)/3$. Ceci signifie que le modèle à ce stade compte pour un peu plus de 25,5% de la variation de la variable dépendante « Statut envisagé » par le porteur de projet.

2.2.2.4 La significativité statistique et le critère de vraisemblance du modèle

Le Tableau 51 ci-dessous contient les résultats du modèle pour la régression logistique sur l'ensemble des 609 dossiers de l'échantillon.

Les tests de significativité déterminent les coefficients statistiquement significatifs. Les variables qui possèdent un coefficient statistiquement non nul au seuil alpha de 0,05 impactent le plus le modèle.

Tableau 51: Régression logistique multinomiale - Tests des ratios de vraisemblance

Effet	Critères d'ajustement du modèle			Tests des ratios de vraisemblance		
	AIC du modèle réduit	BIC du modèle réduit	-2 log-vraisemblance du modèle réduit	Chi-deux	degrés de liberté	Signif.
Constante	911,390	990,802	875,390	2,631	3	,452
NHF	911,518	990,930	875,518	2,759	3	,430
TAGE	910,990	990,402	874,990	2,231	3	,526
NDIPLOME4	928,908	1008,320	892,908	20,149	3	,000
EEPC609	925,227	1004,640	889,227	16,469	3	,001
NRISQUE4b	1075,740	1155,152	1039,740	166,981	3	,000
NINNOVATION4	912,445	991,857	876,445	3,686	3	,297

La statistique Chi-deux est la différence dans les -2 log-vraisemblances entre le modèle final et un modèle réduit. Le modèle réduit est formé en omettant un effet du modèle final.

L'hypothèse est nulle si tous les paramètres de cet effet sont égaux à zéro.

2.2.2.5 *L'amélioration et la validation du modèle*

2.2.2.5.1 *Les améliorations apportées*

Afin de pouvoir améliorer le modèle, il nous faut identifier les variables qui passent le seuil de significativité (Significativité < 0,05).

Nous retirons donc du modèle les variables « Genre », « Tranche d'âge » et « Niveau d'innovation » du projet dont les coefficients statistiques ne sont pas significatifs au seuil alpha de 0,05 (respectivement nous avons 0,430 ;0,526 ;0,297). Sont conservées les variables « Niveau de Diplôme » avec un coefficient statistique de 0,000 ; « Engagement entrepreneurial du porteur de projet » en création d'activité (0,001) ; « Niveau de Risque » (0,000).

Puis, nous relançons la régression logistique.

Les résultats obtenus lors de cette deuxième itération sont meilleurs, mais font apparaître que seuls peuvent être classés au travers du modèle les statuts d'auto-entrepreneur ou « en société ». Le niveau de prédiction pour les statuts « Entrepreneur individuel » et « Entrepreneur Individuel à Responsabilité limitée » relativement au modèle, est en effet de 0% (voir en Annexe 6, Tableau 220 : Régression logistique multinomiale sur les 609 dossiers – Deuxième itération – Classification).

Aussi, avons-nous décidé de les retirer.

Dans la troisième itération de la régression logistique, il reste donc en variable dépendante à expliquer la variable nominale « Statut » envisagé par le porteur de projet et en variables explicatives la variable métrique mesurant l'engagement entrepreneurial du porteur de projet en création d'activité (EEPC) issue de l'analyse en composantes principales sur les 609 dossiers de l'échantillon, la variable métrique à échelle d'Osgood « Risque financier du projet » et la variable ordinale « Niveau de diplôme ».

2.2.2.5.2 *La validation du modèle*

Les résultats sont les suivants.

Les tests de significativité

Le fait d'avoir restreint la population observée aux seuls 536 dossiers portés selon le statut d'auto-entrepreneur ou de société permet d'avoir une meilleure qualité de représentation. La variable dépendante « Statut » possède une valeur observée dans 91,7% de la sous population identifiée (voir Annexe 6, Régression logistique multinomiale - Tableau 221 : Régression

logistique multinomiale sur les 536 dossiers en auto-entrepreneur ou en société – Récapitulatif du traitement des observations).

Les résultats des tests de significativité sur la sous population des 536 dossiers en auto-entrepreneur ou en société montrent que le modèle est significatif (au niveau 0,000) (voir Annexe 6, Tableau 222 : Régression logistique multinomiale sur les 536 dossiers en auto-entrepreneur ou en société – Informations sur l’ajustement du modèle). Au moins une variable explicative exerce une influence sur la variable dépendante « Statut » envisagé par le porteur de projet.

La qualité de l’ajustement

Concernant la qualité de l’ajustement, celle-ci se mesure au moyen du calcul du Chi2 et de la mesure de la déviance.

Nous avons :

- le Chi-deux de Pearson
- La déviance

$$Q_P = \sum_{i=1}^s r_i^2$$

$$Q_L = \sum_{i=1}^s d_i^2$$

Lorsque le modèle étudié est exact alors Q_P et Q_L suivent approximativement une loi du Chi-deux à [nb de groupes - nb de paramètres du modèle] degrés de liberté.

Il faut souligner que ces tests de validation sont valables s’il y a au moins 10 sujets par groupe.

- La déviance Q_L est égale à $[-2L(\text{modèle étudié})] - [-2L(\text{modèle saturé})]$ où le modèle saturé est un modèle reconstituant parfaitement les données.

- Chi-deux de Pearson Q_P et déviance Q_L sont trop forts si :
 - le modèle est mal spécifié
 - s’il existe des valeurs extrêmes
- l’hétérogénéité de chaque groupe est avérée ;
- la variable de réponse $Y_i = \text{Nb de succès sur le groupe } i$ ne suit plus une loi binomiale:
 - $E(Y_i) = n_i \pi_i$
 - $V(Y_i) = \phi n_i \pi_i (1 - \pi_i)$.

Dans notre cas, nous obtenons une bonne qualité de l'ajustement avec des coefficients statistiques significatifs au seuil alpha de 0,05. Ils sont respectivement de 0,000 et de 0,016 comme l'indique le Tableau 52 ci-dessous.

Tableau 52: Régression logistique multinomiale sur les 536 dossiers en auto-entrepreneur ou en société – Qualité d'ajustement

	Khi-deux	degrés de liberté	Signif.
Pearson	371,775	285	,000
Déviante	338,314	285	,016

Les Pseudo-R deux

Les pseudo-R² (voir Annexe 6, Tableau 224) suggèrent un bon niveau de performance du modèle avec un pseudo-R² moyen de $((0,262+0,379+0,258)/3 = 0,299)$, soit près de 0,3, ce qui signifie que le pouvoir explicatif du modèle s'élève à 30% de la probabilité du choix du statut.

2.2.2.6 Les résultats de la régression logistique sur l'ensemble des dossiers de création d'activité et leur interprétation

Le tableau 53 ci-après synthétise les résultats obtenus via le modèle de régression logistique. Le modèle prédit 76,9% de réponses correctes, la valeur du Pseudo- R² (0,299) dénote un pouvoir explicatif correct, de près de 30% de la probabilité d'identification du « Statut » envisagé par le porteur de projet en création d'activité.

Les résultats montrent que les coefficients associés au « Niveau de diplôme » (0,494), à l'engagement entrepreneurial du porteur de projet (EEPC) (0,479) ainsi qu'au « Niveau de Risque financier » du projet (-1,413) sont statistiquement significatifs au seuil alpha de 0,05. Plus le niveau de diplôme est élevé et plus l'engagement entrepreneurial du porteur de projet est élevé et plus les projets présenteront des besoins en financements externes, plus le statut en société sera prioritairement choisi.

Tableau 53 : Synthèse des résultats du modèle de régression logistique

Variable	β	Écart type	Wald	Significativité	Exp (β)
Niveau de Diplôme ¹³⁷	0,494	0,113	19,029	0,000	1,639
Niveau de Risque ¹³⁸ Financier	-1,413	0,137	106,433	0,000	0,243
Engagement ¹³⁹ Entrepreneurial du porteur de projet en création d'activité	0,479	0,123	15,286	0,000	1,615
Constante	0,897	0,303	8,781	0,003	
-2LL	162,970 ¹⁴⁰				
R ²	0,299 ¹⁴¹				
%	76,9% ¹⁴²				

L'interprétation des résultats est tributaire de la modalité de référence, dans notre cas, le choix du statut d'auto-entrepreneur. Le modèle obtenu par le logiciel SPSS version 19 mesure la préférence pour le choix d'un statut de société par rapport à la modalité auto-entrepreneur. Comme les paramètres sont estimés par rapport à la modalité de référence choisie pour réaliser la régression logistique (ici auto-entrepreneur), l'interprétation du logit multinomial se fait comme suit : un accroissement d'une unité du « prédicteur » (par exemple l'engagement entrepreneurial) entraîne un changement de son paramètre β par rapport à la modalité de référence, tout autre élément du modèle demeurant constant.

¹³⁷ Annexe 6 Tableau 226 : Régression logistique multinomiale sur les 536 dossiers en auto-entrepreneur ou en société – Estimation des paramètres (NDIPLOME4).

¹³⁸ Annexe 6 Tableau 226 (NRISQUE4b).

¹³⁹ Annexe 6 Tableau 226 (EEPC609).

¹⁴⁰ Annexe 6 Tableau 222 : Régression logistique multinomiale sur les 536 dossiers en auto-entrepreneur ou en société – Information sur l'ajustement du modèle (Khi-deux).

¹⁴¹ Annexe 6 Tableau 224: Régression logistique multinomiale sur les 536 dossiers en auto-entrepreneur ou en société – Pseudo-R-deux (Valeur moyenne des Pseudo-R-deux $(0,262+0,379+0,258)/3=0,2996$)).

¹⁴² Annexe 6 Tableau 227: Régression logistique multinomiale sur les 536 dossiers en auto-entrepreneur ou en société – Classification (Pourcentage correct global du niveau prédit).

Nous avons les résultats suivants.

- un accroissement d'une unité du « Niveau de Risque financier » multiplie par 0,243 la probabilité d'envisager un statut de société plutôt que d'auto-entrepreneur ;
- un accroissement d'une unité de l'engagement entrepreneurial multiplie par 1,615 la probabilité d'envisager un statut de société plutôt que d'auto-entrepreneur ;
- un accroissement d'une unité du « Niveau de diplôme » multiplie par 1,639 la probabilité d'envisager un statut de société plutôt que d'auto-entrepreneur.

2.3 L'application du modèle de régression logistique aux projets « positifs »

2.3.1 Détermination des variables retenues

Une même approche a été menée concernant les seuls projets de création d'activité pour lesquels les porteurs de projet ont déclaré souhaiter poursuivre leur mise en œuvre suite à la réalisation de l'évaluation préalable de leur idée.

Les résultats obtenus de l'approche simultanée sont consultables en Annexe 6 (6.2 : Résultats détaillés de la régression logistique sur les 454 dossiers « positifs » de création d'activité).

Les variables retenues sont le « Niveau de diplôme » du porteur de projet en création d'activité, le « Niveau de Risque financier » ainsi que l' « Engagement Entrepreneurial » pour le sous échantillon des 454 dossiers positifs (voir Annexe 6, Tableau 236 : Régression logistique multinomiale sur les 454 dossiers « positifs » – Deuxième itération- Qualité d'ajustement). En effet, le modèle n'arrive pas à prédire le choix d'un porteur de projet pour les statuts que sont l'entreprise individuelle ou l'entreprise individuelle à responsabilité limitée, les niveaux prédits de pourcentage correct s'élevant à 0% (Annexe 6, Tableau 240: Régression logistique multinomiale sur les 454 dossiers « positifs » – Deuxième itération - Classification).

2.3.2 Les résultats de la régression logistique et leur interprétation sur le sous-échantillon des dossiers « positifs »

Le tableau 53 ci-après synthétise les résultats obtenus via le modèle de régression logistique. Le modèle obtenu prédit 77,4% (Annexe 6, Tableau 247) de réponses correctes, la valeur du Pseudo-R² (0,309) (moyenne des pseudo R-deux du Tableau 244) dénote un pouvoir explicatif correct, de plus de 30% de la probabilité d'identification du « Statut » envisagé par le porteur de projet en création d'activité.

La probabilité p d'occurrence de l'événement, ici le choix du statut d'auto-entrepreneur et les variables explicatives « Niveau de diplôme », « Engagement entrepreneurial » du porteur de projet en création d'activité et « Niveau de Risque financier » du projet, peut s'exprimer comme suit :

$$\log \left[\frac{p}{1-p} \right] = 1,083 + 0,504X_1 + 0,357X_2 - 1,388X_3$$

avec :

X_1 : « Niveau de diplôme » ; X_2 : « Engagement entrepreneurial » ; X_3 : « Niveau de Risque financier ».

Lorsque l'on considère le sous-échantillon des porteurs de projet qui ont déclaré souhaité poursuivre la mise en œuvre de leur projet suite à l'évaluation préalable de celui-ci, les résultats confirment le modèle issu de l'analyse sur l'ensemble de l'échantillon.

Sur ce sous-ensemble des dossiers analysés, les résultats montrent que les coefficients associés au « Niveau de diplôme » (0,504), à l'engagement entrepreneurial du porteur de projet (EEPC) (0,357) ainsi qu'au « Niveau de Risque financier » du projet (-1,388) sont statistiquement significatifs au seuil alpha de 0,05.

Tableau 54 : Synthèse des résultats de la régression logistique sur les 399 dossiers positifs

Variable	β	Écart type	Wald	Significativité	Exp (β)
Niveau de Diplôme ¹⁴³	0,504	0,126	15,888	0,000	1,655
Engagement ¹⁴⁴ Entrepreneurial du porteur de projet en création d'activité	0,357	0,135	6,992	0,008	1,429
Niveau de Risque ¹⁴⁵ Financier	-1,388	0,126	15,888	0,000	0,250
Constante ¹⁴⁶	1,083	0,357	9,205	0,002	
$-2LL$	127,521 ¹⁴⁷				
R^2	0,309 ¹⁴⁸				
%	77,4% ¹⁴⁹				

L'interprétation des résultats est tributaire de la modalité de référence, dans notre cas, le choix du statut d'auto-entrepreneur. Le modèle estimé par le logiciel¹⁵⁰ SPSS mesure la préférence pour le choix d'un statut de société par rapport à la modalité auto-entrepreneur.

Les résultats montrent que :

- un accroissement d'une unité du « Niveau de Risque financier » multiplie par 0,250 la probabilité d'envisager un statut de société plutôt que d'auto-entrepreneur.
- un accroissement d'une unité de l' « Engagement entrepreneurial » multiplie par 1,429 la probabilité d'envisager un statut de société plutôt que d'auto-entrepreneur.
- un accroissement d'une unité du « Niveau de diplôme » multiplie par 1,655 la probabilité d'envisager un statut de société plutôt que d'auto-entrepreneur.

¹⁴³ Annexe 6 Tableau 246 : Régression logistique multinomiale sur les 399 dossiers en auto-entrepreneur ou en société "positifs" – Estimation des paramètres (NDIPLOME4).

¹⁴⁴ Annexe 6 Tableau 246 (NRISQUE4b).

¹⁴⁵ Annexe 6 Tableau 246 (EPC454).

¹⁴⁶ Annexe 6 Tableau 246 (Constante).

¹⁴⁷ Annexe 6 Tableau 242 : Régression logistique multinomiale sur les 399 dossiers en auto-entrepreneur ou en société "positifs" – Information sur l'ajustement du modèle (Khi-deux).

¹⁴⁸ Annexe 6 Tableau 244 : Régression logistique multinomiale sur les 399 dossiers en auto-entrepreneur ou en société "positifs" – Information sur l'ajustement du modèle (Valeur moyenne des Pseudo-R-deux $(0,274+0,389+0,263)/3=0,3086$)

¹⁴⁹ Annexe 6 Tableau 247: Régression logistique multinomiale sur les 399 dossiers en auto-entrepreneur ou en société "positifs" – Classification (Pourcentage correct global du niveau prédit).

¹⁵⁰ Il s'agit de la version 19 du logiciel SPSS.

Plus le niveau de diplôme est élevé, plus l'engagement entrepreneurial du porteur de projet est élevé, plus les projets présenteront des besoins en financements externes plus le statut en société sera prioritairement choisi.

La régression logistique a permis de mettre en évidence des relations qui n'avaient pu émerger des analyses réalisées précédemment.

Conclusion du chapitre 1

Pour conclure ce chapitre, nous avons pu mettre en évidence, grâce à l'analyse factorielle, des caractéristiques d'engagement dans le projet entrepreneurial selon les statuts envisagés par les néo-entrepreneurs.

Alors que les porteurs de projets de création d'entreprise ont un engagement similaire en phase amont à la mise en œuvre de leur projet quel que soit le statut, ceux qui envisagent de poursuivre leur processus entrepreneurial montrent des différences notables.

Nous pouvons souligner que **les créateurs auto-entrepreneurs sont très marqués par la dimension métier de leur activité**. C'est sur la connaissance de leur profession qu'ils s'engagent dans le processus de création de leur propre activité, activité dont ils attendent des revenus suffisants pour leur quotidien. **Leur engagement personnel et, en particulier, leur motivation est un atout pour la poursuite de leur projet.**

Ceux qui envisagent leur activité en société s'engagent dans un processus entrepreneurial qui les implique tant au niveau de leur engagement personnel que métier. Portés par leur motivation, ils ont de plus une certaine tendance à l'innovation, innovation qui se traduit par un impact fort sur le niveau de changement métier que leur activité va induire.

Concernant les autres entrepreneurs individuels, c'est l'aspect métier qui prédomine dans le processus entrepreneurial. Une certaine innovation du projet entrepreneurial peut également être notée.

La régression logistique réalisée à partir du construit de l'engagement entrepreneurial des créateurs a permis de mettre en évidence la probabilité du **choix du régime auto-entrepreneurial / versus société en fonction de l'intensité de l'engagement du créateur dans son processus projet, du niveau de risque financier accepté et du niveau de diplôme.**

Afin de mieux comprendre cette relation, nous avons mené une étude qualitative sur la base principalement d'interviews auprès d'auto-entrepreneurs en activité principale. C'est cette approche qualitative confirmatoire que nous développons dans le chapitre 2.

Chapitre 2

L'APPROCHE QUALITATIVE CONFIRMATOIRE

Nous avons choisi de terminer cette recherche doctorale par une analyse qualitative confirmatoire afin de pouvoir vérifier et approfondir nos résultats à l'aide d'une recherche de sens (Paillé & Mucchielli, 2013, p. 9).

En effet l'analyse quantitative a permis de mesurer et de quantifier le phénomène de l'auto-entrepreneuriat. Grâce à la mobilisation des méthodes statistiques nous avons pu établir des typologies d'entrepreneurs en phase préalable à la mise en œuvre de leur activité et positionner les auto-entrepreneurs par rapport aux autres entrepreneurs. La partie quantitative de cette recherche a également permis de proposer une modélisation du choix du statut en fonction de caractéristiques individuelles et de caractéristiques projet dans la dialogique projet de création porteur de projet de création d'activité au moyen d'une régression logistique.

Toutefois, au-delà de la mobilisation de statistiques issues du terrain il nous fallait retourner à l'essence même de ce travail et au-delà de la représentation statistique aller vers ces auto-entrepreneurs pour mieux comprendre leur positionnement et valider ainsi nos résultats, les compléter voire les infirmer.

Notre objet est ici de tenter de comprendre l'engagement entrepreneurial (dans des configurations spécifiques à chaque porteur de projet) qui a amené ces porteurs de projets en création d'activité à choisir comme statut l'auto-entrepreneuriat.

Nous précisons dans un premier point l'apport de l'approche qualitative confirmatoire à travers la méthode biographique retenue. Nous explicitons par la suite le choix de l'entretien semi-directif comme source d'évidence (Wacheux, 1996, p. 202) et l'utilisation des blogs. Nous poursuivons par une présentation de la validité et fiabilité de notre recherche. Le point quatre est celui de l'opérationnalisation de la phase qualitative. Il précise le processus de l'analyse et les modalités de l'analyse thématique réalisée au moyen du logiciel NVIVO10. Nous terminons l'analyse qualitative par une présentation des résultats obtenus.

La figure ci-dessous décline la progression de ce chapitre 2.

1 - L'apport de l'approche qualitative confirmatoire

- 1.1 *La délimitation du recueil de données*
- 1.2 *La sélection des entretiens – la méthode biographique*

2 - Le choix de l'entretien individuel semi-directif

- 2.1 *Le choix de l'entretien*
- 2.2 *Les spécificités de l'entretien individuel semi-directif*
- 2.3 *L'utilisation de données secondaires : les blogs*

3- Validité et fiabilité de la recherche qualitative

- 3.1 *La validité du construit*
- 3.2 *Fiabilité et validité de l'instrument de mesure*
- 3.3 *La validité interne de la recherche*
- 3.4 *La fiabilité de la recherche*
- 3.5 *La validité externe de la recherche*

4 - L'opérationnalisation de la phase qualitative de la recherche

- 4.1 *Le processus de la phase qualitative de la recherche*
- 4.2 *Focus sur l'analyse de représentations et de discours*

5 - Les résultats de l'analyse qualitative

- 5.1 *Les caractéristiques spécifiques du régime de l'auto-entrepreneur en comparaison avec les autres statuts*
- 5.2 *Les autres statuts*
- 5.3 *L'engagement entrepreneurial des auto-entrepreneurs et le potentiel de leurs projets*
- 5.4 *Caractéristiques spécifiques des auto-entrepreneurs*

1. L'APPORT DE L'APPROCHE QUALITATIVE CONFIRMATOIRE

Comme l'indique Matthew B. Miles et A. Michael Huberman (2003, p. 11), « les découvertes dues aux méthodes qualitatives revêtent un caractère d'indéniableté ». Elles permettent de plus de « compléter, valider, expliquer, éclairer ou réinterpréter des données quantitatives » (Miles & Huberman, 2003, p. 28) provenant d'un même terrain.

En effet les mots et le sens qui émane des propos recueillis lors de l'interview de créateurs viennent de manière déductive compléter les résultats de l'approche quantitative.

Afin que notre démarche qualitative puisse venir enrichir l'analyse réalisée précédemment il est nécessaire que les méthodes mises en œuvre dans le cadre de cette analyse soient clairement explicitées (Miles, 1979, p. 591). Je reprends à mon compte les propos d'un chercheur (Miles & Huberman, 2003, p. 16) soulignant qu'« une méthodologie améliorée accroît l'assurance du chercheur à un niveau bien plus significatif et fournit une base bien plus certaine (bien que non absolue) pour l'action ».

Se référant à Bhaskar (1978, 1989) ; Harré et Secord (1973) ainsi que Manicas et Secor, (1982) Miles et Huberman parlent de leur positionnement en tant que chercheurs et le qualifie de « réalisme transcendantal ». Ils croient que les « phénomènes sociaux existent non seulement dans les esprits mais aussi dans le monde réel » et que par ce fait « des relations légitimes et raisonnablement stables peuvent y être découvertes » (2003, p. 16). C'est sur ces fondements que nous réalisons l'approche qualitative confirmatoire ci-dessous explicitée.

1.1 La délimitation du recueil de données

Dans cette partie de notre recherche nous allons nous attacher à décrire notre approche méthodologique. En effet comme le souligne Lofland (1974, p101) cité par Miles et Huberman (2003, p. 508) « La recherche de terrain qualitative se distingue par l'absence relative d'une conception codifiée, commune, et connue de tous, de la façon dont ses praticiens opèrent effectivement et doivent formuler leurs rapports. »

Aussi, afin que l'étude qualitative puisse répondre à des critères de qualité partagés nous nous appuyons sur l'utilisation du logiciel d'analyse qualitative NVIVO10 qui permet de réaliser une analyse thématique au sens de Paillé et Mucchielli (2013).

1.2 La sélection des entretiens – la méthode biographique

Nous avons choisi de mobiliser une approche biographique dans le cadre d'entretiens que nous avons menés auprès d'auto-entrepreneurs en activité.

Cette méthode biographique bien qu'actionnable en science de gestion est rarement utilisée dans ce domaine de recherche. Or, la biographie forme un matériau classique permettant de connaître et d'expliquer « des événements singuliers révolus et vécus par les acteurs » (Wacheux, 1996, p. 126). La méthode biographie au travers des histoires de vie est particulièrement adaptée à la contribution du réel. C'est une stratégie d'accès au réel par l'histoire des individus.

2. LE CHOIX DE L'ENTRETIEN INDIVIDUEL SEMI-DIRECTIF

Dans le cadre de cette recherche qualitative, nous utilisons comme source principale de données les entretiens réalisés auprès d'auto-entrepreneurs. Anciens porteurs de projet de création d'activité en auto-entrepreneuriat, ils ont créé leur activité.

Comme l'indiquent Baumard, Donata, Ibert et Xuereb (2007, p. 240), « les principaux modes de collectes de données qualitatives sont l'entretien individuel, l'entretien de groupe, ainsi que l'observation participante ou non participante ».

Toutefois, le choix d'une méthode qualitative nécessite l'examen des objectifs, du sujet de la recherche, de la population étudiée et des contraintes comme le soulignent Jolibert et Philippe (2011, pp. 2-20). Nous allons ci-dessous expliciter notre choix de l'entretien individuel. Puis, nous présenterons l'autre mode de collecte de données qu'est l'utilisation des blogs.

2.1 Le choix de l'entretien

2.1.1 Une recherche axée sur l'identification de la dialogique individu-projet auto-entrepreneurial

Comme l'indiquent Jolibert et Philippe (2011, p. 2), en matière de recherche qualitative, on peut distinguer trois grandes familles d'objectifs « selon que la recherche porte sur l'étude des motivations, la mise à jour des interactions sociales ou bien l'exploration d'un sujet peu ou mal connu ». Dans notre cas, l'analyse qualitative confirmatoire que nous menons vise à mettre à jour la dynamique qui a amené ces anciens porteurs de projet de création d'activité dans leur choix de statut. C'est au moyen de l'analyse de la dialogique individu-projet auto-entrepreneurial que cet objectif est poursuivi. C'est ainsi que nous souhaitons particulièrement identifier les paramètres qui ont motivé leur préférence et les ont amené à opter pour le régime de l'auto-entrepreneur.

Dans ce cas, l'entretien individuel est à privilégier, car il permet la mise en évidence des motivations conscientes ou inconscientes. C'est « l'instrument adéquat pour cerner les systèmes de représentations, de valeur, de style de vie ... propres à un individu » (Jolibert & Philippe, 2011, p. 2) citant Albarello, 1995.

Pour ce faire, le temps consacré à l'entretien doit être suffisant pour respecter le rythme de progression de la pensée et de la réflexion du répondant. C'est pourquoi la durée de nos entretiens est en moyenne de près d'une heure.

2.1.2 Une recherche du sens de l'évolution personnelle vers l'auto-entrepreneuriat

L'entretien individuel est adapté à l'exploration de domaines personnels. L'utilisation de la technique de l'entretien est utile pour répondre aux questions de recherche qui appréhendent la relation acteur – entreprise, ici la relation individu – projet de création d'activité entrepreneuriale à partir des trajectoires et des dimensions sociales de l'acteur.

Ces « données discursives [reflètent] ...l'univers mental conscient ou inconscient des individus » (Baumard, Donata, Ibert, & Xuereb, 2007, p. 241). L'entretien permet ainsi « d'amener les sujets à vaincre ou à oublier les mécanismes de défense qu'ils mettent en place vis-à-vis du regard extérieur ». La sincérité des témoignages individuels n'est pas altérée par la présence de tiers, ce qui peut être le cas « lorsque sont débattus des sujets à forte implication narcissique [comme] la réussite professionnelle » (Jolibert & Philippe, 2011, p. 4), citant Frisch 1999) « ou encore des thèmes très controversés » (Knodel et al., 1984).

De plus, l'analyse qualitative est mobilisée, dans le cadre de cette recherche, afin de confirmer et étayer les résultats obtenus par les méthodes quantitatives.

Miles et Huberman (2003, pp. 255-264) soulignent « le pouvoir de l'analyse causale qualitative » et pensent, en accord avec Maxwell (1984), que l'analyse qualitative, à l'instar des études quantitatives, est appropriée pour apporter des explications fortes des faits observés au moyen de l'analyse des récits, y compris sur un plan rétrospectif.

« L'analyse qualitative, qui examine le contexte de près, peut identifier des *mécanismes*¹⁵¹, dépasser l'association simple... Elle peut isoler la dimension temporelle, en montrant clairement tout ce qui a précédé tout cela, soit par observation directe, soit par rétrospection. Elle est bien équipée pour réaliser des itérations multiples entre les variables et les processus – en montrant que les récits ne sont pas capricieux mais comprennent des variables sous jacentes et que les variables ne sont pas désincarnées mais ont des relations qui perdurent » (Miles & Huberman, 2003, p. 264).

Concernant notre sujet de recherche, le choix de l'évolution professionnelle vers l'entrepreneuriat et, en particulier, vers le micro-entrepreneuriat comme nous avons pu l'identifier dans le cadre de l'analyse du domaine de recherche (Chapitre 2 de la Partie I), met

¹⁵¹ Mis en italique dans le texte original.

en évidence des décisions en matière d'auto-emploi extrêmement variées. Ceci est d'autant plus prégnant que les circonstances économiques actuelles (Chapitre 1 de la Partie I) encouragent les acteurs politiques à promouvoir l'entrepreneuriat.

Ces différents aspects explicitent le choix de l'entretien individuel que nous actionnons afin de mieux appréhender les liens de causalité entre l'entrepreneur et son projet entrepreneurial et le choix du régime de l'auto-entrepreneur.

2.1.3. La population étudiée

La population, objet de notre recherche, a également induit notre choix de la technique de l'entretien individuel. Comme le notent Jolibert et Philippe (2011, p. 4), lorsque l'échantillon interrogé est constitué de professionnels, l'entretien semi-directif ou non-directif est la meilleure solution.

2.1.4. Les contraintes de la recherche

Les auto-entrepreneurs interrogés sont en activité et, pour la plupart, exercent en auto-entrepreneur à titre principal. Afin de pouvoir disposer d'un temps d'entretien suffisant (entre 30mn et 1h30¹⁵²), il était nécessaire d'adapter le planning de l'interview à leurs disponibilités afin qu'ils puissent sereinement accorder une plage horaire de leur journée. C'est pourquoi les entretiens se sont déroulés de mi-2013 à mai 2014.

2.2 *Les spécificités de l'entretien individuel semi-directif*

Les fondements de l'entretien non directif comme le rappellent Jolibert et Philippe (2011, p. 19) remontent aux travaux en psychologie clinique des années 1950, de Carl Roger et Ernst Dichter. Bien que la technique de l'entretien s'inscrive dans une perspective de collecte de données à des fins d'analyse, la notion d'entretien, comme le soulignent Baumard, Donata, Ibert et Xuereb (2007, p. 241), est « fondée sur la pratique d'un questionnement du sujet plus ou moins marquée de non directivité de l'investigateur vis-à-vis du sujet ».

¹⁵² Le temps estimé pour réaliser un entretien semi-directif (Jolibert & Philippe, 2011, p. 7 et 22) doit être suffisamment long pour que l'interviewé soit en confiance, mais rester dans une durée raisonnable afin de ne provoquer ni lassitude ni fatigue préjudiciables à sa qualité.

Nous avons fait le choix de la technique de l'entretien semi-directif, autrement dénommé entretien « centré » (Merton, Fiske et Kendal, 1990, cité par Baumard et al., (2007, p. 241)) dans le cadre de cette recherche qualitative confirmatoire.

La présence d'un guide d'entretien permet, en effet, d'identifier les thématiques qui sont à aborder. Toutefois, ce n'est qu'un guide, une trame. Si l'interviewé aborde de lui-même certains aspects dans un ordre différent que celui imaginé, la dynamique de l'entretien est modifiée à sa convenance. Si certaines attitudes ou si certains blocages sont ressentis par rapport à des thématiques particulières, des thèmes préalablement identifiés peuvent ne pas être abordés.

Afin de permettre l'émergence d'aspects non pris en compte dans le cadre de l'analyse quantitative, nous nous sommes attachée à appliquer ce que Paillé et Mucchielli (2013, p. 25) appellent « l'équation intellectuelle du chercheur » et à adopter une posture d'ouverture et de découverte face à chaque situation unique déclinée par les auto-entrepreneurs interviewés.

2.3 L'utilisation de données secondaires : les blogs

Au-delà des interviews réalisées en face à face, nous avons également, depuis le début de cette recherche, été attentive aux échanges sur le web.

Une des caractéristiques de ce nouveau régime est, en effet, qu'il est né à l'heure de l'émergence des réseaux sociaux numériques. Ainsi, depuis sa mise en place au 1^{er} janvier 2009, une spécificité de ce statut est l'utilisation d'internet comme source d'information et de communication avec les instances publiques, mais également entre les auto-entrepreneurs¹⁵³. C'est pourquoi l'une des caractéristiques des auto-entrepreneurs en comparaison avec les autres entrepreneurs est la gestion numérique de leurs réseaux dès la création de leur activité. Dès qu'un aspect spécifique au régime est en discussion, les auto-entrepreneurs sont particulièrement prolixes sur les blogs. Ce fut le cas à l'époque du soulèvement des « poussins » contre l'évolution proposée du statut et jusqu'à la prise en charge du dossier par le député Laurent Grandguillaume. Ainsi, la présentation de situations individuelles de ces auto-entrepreneurs décrites sur les blogs émaille également cette recherche qualitative.

¹⁵³ Le régime de l'auto-entrepreneur a son portail officiel www.lautoentrepreneur.fr ; le point d'entrée pour l'immatriculation au régime se fait via l'url : <https://www.cfe.urssaf.fr/autoentrepreneur> (sauf pour les artisans qui doivent s'inscrire dans leur Chambre des métiers et de l'artisanat) et le site www.net-entreprises.fr est générique. Il permet à l'entrepreneur de gérer son inscription et ses déclarations trimestrielles, voire son éventuelle radiation du régime.

3. VALIDITÉ ET FIABILITÉ DE LA RECHERCHE QUALITATIVE

La question de la validité et de la fiabilité de la recherche qualitative se pose tout autant que pour la recherche quantitative (Drucker-Godard, Ehlinger, & Grenier, 2007, p. 264). Nous nous devons d'aborder ces aspects de manière spécifique, comme le soulignent Creswell (2003) ; Tashakkori et Teddie (2003), cités par Drucker-Godard et al. (2007), car il n'existe pas de méthode de tests de validité ou de fiabilité qui soit spécifique aux recherches mixtes.

Nous allons ci-dessous développer les cinq principales composantes de la validité de la phase qualitative de cette recherche et examiner la validité du construit, de l'instrument de mesure, validité interne et externe, ainsi que la fiabilité de la recherche et des résultats tels que cela est proposé par Drucker-Godard et al. (2007, p. 264).

3.1 *La validité du construit*

3.1.1 Le cadre conceptuel de la validité du construit

La notion de validité du construit comme le mentionnent Zaltman, Pinson et Angelmar (1973), cité par Drucker-Godard et al. (2007, p. 265) est propre aux sciences sociales, car l'objet de recherche « porte souvent sur un ou plusieurs concepts abstraits qui ne sont pas directement observables ». Il en est ainsi du changement, de l'engagement, de notions comme la compétence, l'opportunité, le projet entrepreneurial au centre de nos travaux. Ces formes abstraites ont des significations différentes. C'est pourquoi il est nécessaire de les préciser et « de s'assurer que le concept opérationnalisé reflète bien le concept théorique¹⁵⁴ ».

Dans le cadre d'une recherche qualitative, il s'agit d'établir si les variables utilisées pour opérationnaliser les concepts étudiés sont les bonnes. Il est de même nécessaire d'évaluer en quoi la méthodologie de recherche (design de la recherche, outils de recueil et d'analyse des données) apporte une réponse à la question explicitée au début des travaux. Il est ainsi utile de répondre à des questions comme : que faut-il observer, comment et pourquoi ?

¹⁵⁴ Drucker-Godard et al. (2007, p.265) op. cités.

3.1.2 L'opérationnalisation de la validité du construit

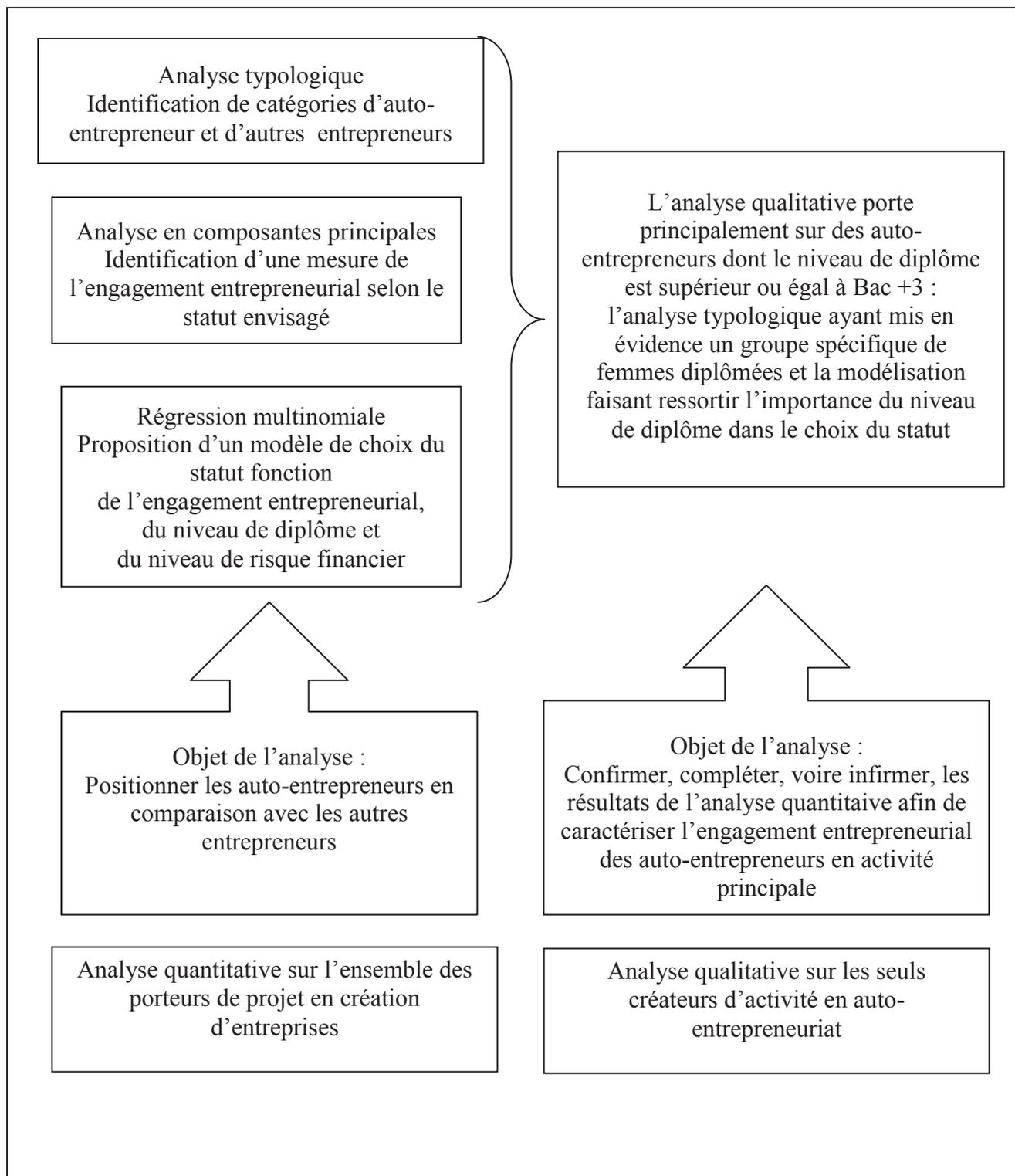
Concernant l'opérationnalisation de cette phase qualitative, la validité du construit s'établit conformément au cadre de l'identification des concepts mobilisés et explicités dans la Partie I – Chapitre 2, et s'inscrit comme la phase quantitative dans une mobilisation de l'approche paradigmatique de l'entrepreneuriat.

Par ailleurs, en tant que phase confirmatoire, les concepts sont issus des résultats de la phase quantitative.

Les informations que nous souhaitons recueillir sont relatives, d'une part, aux caractéristiques spécifiques des typologies d'auto-entrepreneurs identifiées et présentées au chapitre 2 de la deuxième partie et, d'autre part, concernent la validation de l'approche par l'engagement entrepreneurial mis en évidence dans la Partie III Chapitre 1, 1 « Identification d'une mesure de l'engagement entrepreneurial du porteur de projet en création d'activité » qui a amené à proposer un modèle prédictif du choix du statut. L'approche qualitative doit ainsi confirmer des résultats quantitatifs préalablement obtenus.

La Figure 34 ci-après positionne l'objet de l'analyse qualitative dans cette phase d'approfondissement sur les caractéristiques des auto-entrepreneurs en comparaison avec les autres entrepreneurs et précise les principales dimensions que nous souhaitons valider.

Figure 34 : Positionnement et cadre de l'analyse qualitative sur les caractéristiques des auto-entrepreneurs en comparaison avec les autres entrepreneurs



3.2 *Fiabilité et validité de l'instrument de mesure*

3.2.1 Définition et précision

Comme le soulignent Grawitz et Zeller (1990) auxquels se réfèrent Drucker-Godard, Ehlinger et Grenier (2007, p. 271), « en sciences sociales, la notion de mesure peut se définir comme le processus qui permet de mettre en relation des concepts abstraits et des indicateurs empiriques ». L'objet est d'identifier en quoi, pourquoi et comment une phrase, lors d'un entretien ou au sein d'un document écrit, peut être liée à un concept abstrait, qui n'est ni directement observable, ni directement mesurable. Dans ce cadre, la préoccupation du chercheur réside en une vérification de la fiabilité des données collectées relativement à la description de la réalité étudiée. Ainsi, la mesure de la fiabilité et de la validité de l'instrument de mesure nécessite une vérification du processus permettant d'obtenir cette mesure.

Un instrument de mesure est identifié comme fiable, s'il permet :

« à des observateurs différents de faire des mesures concordantes d'un même sujet avec le même instrument, ou de permettre à un observateur d'établir des mesures similaires à des moments différents, toujours avec le même instrument» (Drucker-Godard, Ehlinger, & Grenier, 2007, p. 272).

Si la validité comme la fiabilité ne s'expriment pas en valeur absolue, mais de manière comparative en regard d'autres mesures, en matière de recherche qualitative, elles interpellent la compétence du chercheur¹⁵⁵comme le soulignent Miles et Huberman (2003) :

« La révision permanente d'instruments place la recherche qualitative aux antipodes de la recherche quantitative, où la stabilité de l'instrument est indispensable à une mesure fiable. En recherche qualitative, la validité et la fiabilité de l'instrument reposent largement sur les compétences du chercheur... C'est une personne plus ou moins

¹⁵⁵ Alors qu'en matière de recherche quantitative c'est une référence au « modèle de la vraie valeur » qui est appliquée. Dans ce cas, le résultat d'une mesure est décomposée en deux éléments qui sont : la vraie valeur (valeur théorique) et les termes d'erreur. D'une part, l'erreur aléatoire (par exemple les aléas des circonstances de la recherche) et l'erreur systématique autrement appelé biais . De manière générale, plus l'instrument de mesure est valide, plus faible est l'erreur systématique (Drucker-Godard, Ehlinger, & Grenier, 2007, p. 273).

faillible qui observe, interroge et enregistre, tout en modifiant les outils d'observation, d'entretien et d'enregistrement d'une visite de terrain à une autre ».

Ainsi, la fiabilité est mesurée, d'une part, à partir de la comparaison des résultats des différents codages lorsqu'il existe plusieurs enquêteurs, d'autre part, à partir du travail de codage des données brutes et de protocoles de simulation (Cartier, 2007).

Quant à la validité de l'instrument de mesure en matière de recherches qualitatives comme le notent Miles et Huberman (2003) : « le problème c'est qu'il n'existe pas de canon, de règles de décision, d'algorithmes ou même d'heuristiques reconnues en recherche qualitative permettant d'indiquer si les conclusions sont valables ». De plus, comme le notent Drucker-Godard et al. (2007, p. 278), « La question de la validité des entretiens utilisés dans le cadre d'une démarche qualitative pose problème car il est difficile d'appréhender si l'instrument mesure de façon exacte ce qu'il est censé mesurer ».

3.2.2 Opérationnalisation de la mesure de la fiabilité de l'instrument et sa validité

Afin de répondre au mieux aux préoccupations légitimes de fiabilité, il est nécessaire de l'aborder selon trois critères plus précis comme le décline Weber (1990), cité par Allard-Poesi, Drucker-Godard et Ehlinger, (2007, p. 499). Il s'agit de la stabilité, de la précision et de la reproductibilité.

Concernant la stabilité du codage : le même codage a été utilisé pour l'ensemble des entretiens réalisés. Le codage s'est déroulé sur une période d'un mois. La concentration de l'encodage sur une période restreinte garantit au mieux sa stabilité lors des différents discours analysés.

En matière de précision, comme le notent Allard-Poesi, Drucker-Godard et Ehlinger (2007, p. 499) ce critère permet une mesure de la proximité entre le codage d'un texte et un standard. C'est une dimension rarement évaluée par les chercheurs. Comme nous n'avons pas de référence à une norme particulière relativement au processus de codage utilisé, la précision du codage n'a pas été évaluée en ce sens.

La troisième dimension concerne la reproductibilité, autrement dénommée fiabilité intercodeurs. Afin d'assurer une stabilité du codage, nous avons procédé à un double encodage des premiers entretiens supports de la phase qualitative. La mutualisation de

l'encodage a permis de mettre en évidence une similitude suffisante pour qu'une fusion des deux encodages soit possible. La pertinence globale de l'encodage ainsi réalisée, a été avérée dans le cadre de la poursuite de la phase d'analyse des discours. En effet, les catégories ou nœuds (dénomination NVIVO) mis en place dans cette phase de structuration de l'encodage, se sont avérés pertinents lors de la poursuite du découpage des entretiens.

3.3 La validité interne de la recherche

La question de la validité interne d'une recherche interroge la pertinence et la cohérence des résultats. En tant que chercheure, il est essentiel de pouvoir apporter des réponses à ce questionnement. Comme le précisent Drucker-Godard, Ehlinger et Grenier (2007, p. 279) en matière de recherche qualitative, si des précautions sont à prendre, la validité interne dépend essentiellement de la démarche de la recherche menée et, dès la précision de son design, la question de la validité doit être posée.

Afin d'accéder à un niveau de validité interne cohérent, l'opérationnalisation de la recherche doit limiter les biais identifiés par Campbell et Stanley (1966) et cités par Drucker-Godard et al. (2007, p 279). Ces biais sont de trois ordres et sont relatifs au contexte de la recherche, au recueil des données ou à l'échantillon. Le tableau ci-après reprend pour chaque biais identifié par Cambell et Stanley les moyens mis en œuvre pour le limiter.

Tableau 55 : Les biais limitant la validité interne (adapté de Campbell et Stanley, 1966).

Type de biais	Biais limitant la validité interne	Signification	Moyen mis en œuvre pour le limiter
Contexte	Effet d'histoire	Se demander si des événements extérieurs à l'étude et survenus pendant la période d'étude n'ont pas faussé les résultats	Les entretiens sont réalisés selon la méthode biographique et prennent en compte l'histoire de l'auto-entrepreneur lors du choix de son statut. Ils questionnent également sur l'évolution de leur positionnement relativement à leur évolution personnelle et professionnelle
Contexte	Effet de maturation	Les objets d'analyse ont changé pendant le cours de l'étude	L'approche qualitative prend en compte l'évolution du contexte spécifique du régime de l'auto-entrepreneur

Type de biais	Biais limitant la validité interne	Signification	Moyen mis en œuvre pour le limiter
Recueil des données	Effet de test	Les individus subissent plusieurs fois le même test à intervalles rapprochés lors d'une étude longitudinale, et leurs réponses au deuxième tour sont biaisées par le fait d'avoir déjà répondu à ce test	La recherche et, en particulier, la phase qualitative ne sont pas concernées par ce biais
Recueil des données	Effet d'instrumentation	Les questions utilisées pour recueillir les données sont mal formulées	Les entretiens menés sont des entretiens semi-directifs, conduits avec une certaine expertise de l'interview par une seule personne (la chercheuse). La collecte des données a fait l'objet d'un enregistrement audio, puis d'une retranscription ; les données ont été ensuite encodées sur un logiciel reconnu en matière de recherche qualitative (NVIVO10)
Echantillon	Effet de régression statistique	Les individus sélectionnés l'ont été sur la base de scores extrêmes	La constitution de l'échantillon tient compte de ces aspects
Echantillon	Effet de sélection	L'échantillon étudié doit être représentatif de la population pertinente pour l'étude	La procédure d'échantillonnage ^{156a} tenu compte de ces aspects et est basée sur un effet boule de neige. La fin des entretiens est marquée par une saturation des cas
Echantillon	Effet de mortalité expérimentale	Des sujets ont disparu pendant l'étude	La recherche n'est pas impactée par ces aspects et, en particulier, la phase qualitative
Echantillon	Effet de contamination	Un individu interrogé apprend par d'autres individus l'objet de l'étude, ce qui fausse les résultats	La recherche n'est pas impactée par ces aspects et, en particulier, la phase qualitative

Comme le soulignent Miles et Huberman (2003, p. 504), la validité interne d'une recherche renvoie aux notions de sa crédibilité et de son authenticité. En matière de recherche qualitative, se référant aux travaux de Connely et Clandini (1990) et à ceux de Van Maanen (1988), ils soulignent, dans le cas de textes narratifs, l'importance de « l'apparence » et de la « vraisemblance », de même que celles de « l'authenticité », de la « plausibilité » et de « l'adéquation ».

¹⁵⁶ (Miles & Huberman, 2003, pp. 58-80).

La description et l'explication détaillées de la stratégie d'analyse ainsi que les outils utilisés dans l'analyse de données, contribuent à la transparence de l'élaboration des résultats et participent à la validité interne de ces travaux de recherche (Campbell & J.C., 1966).

3.4 La fiabilité de la recherche

Lorsque l'on parle de la fiabilité interne d'une recherche, on fait référence à son sérieux, à son auditabilité. La question, comme le soulignent (Miles & Huberman, 2003, p. 503), se réfère au « contrôle qualité » de la recherche. Kirk et Miller (1986) parlent de la fiabilité « diachronique » (la stabilité des observations dans le temps) et de la fiabilité « synchronique » (la stabilité comparative).

La question de la fiabilité porte sur l'ensemble des phases d'opérationnalisation (Drucker-Godard, Ehlinger, & Grenier, 2007, p. 283) de la collecte des données au codage, en passant par toutes les phases de préparation et d'analyse des données, jusqu'à la présentation des résultats.

Les aspects relatifs à la méthodologie adoptée sont essentiels et si la fiabilité de la recherche y compris qualitative repose, en partie, sur la fiabilité de l'instrument de mesure, celle-ci « repose principalement sur la capacité et l'honnêteté du chercheur à décrire très concrètement le processus entier de sa recherche, en particulier dans les phases relatives à la condensation et à l'analyse des données collectées » (Drucker-Godard et al., 2007, p.283). La démarche appliquée dans cette phase qualitative est explicitée au point 4 ci-après.

3.5 La validité externe de la recherche

La validité externe de la recherche interroge sur la transférabilité des résultats de l'étude à d'autres contextes que celui étudié, à la possible intégration de ses résultats dans d'autres contextes et, donc, interroge sur la généralisabilité des résultats (Miles & Huberman, 2003, p. 505).

En matière de généralisation des résultats, le chercheur « doit ici examiner dans quelle mesure les résultats mis en évidence sur un échantillon peuvent être généralisés à l'ensemble de la

population » (Drucker-Godard, Ehlinger, & Grenier, 2007, p. 286). C'est pourquoi le périmètre de l'échantillon qualitatif doit être précisé¹⁵⁷.

La seconde préoccupation relative à la transférabilité souligne l'aspect contextuel de l'analyse qualitative.

Comme l'indiquent Drucker-Godard et al. (p. 291), c'est à travers l'explication de la démarche menée dans le cadre d'une recherche qualitative que la transférabilité des résultats peut être mesurée. Elles insistent sur l'importance particulière du choix du terrain d'étude et de la manière dont les données collectées sont analysées.

Dans le cadre de cette phase confirmatoire de nos travaux, les critères de validité externe de cette phase qualitative doivent être pris en compte au niveau de l'ensemble des résultats des travaux menés et, donc, tenir compte du contexte spécifique de la mobilisation de la phase qualitative au sein même du travail doctoral.

Pour conclure sur ces différentes mesures de la fiabilité et de la validité de la recherche nous pouvons souligner qu'elles permettent d'assurer sa validité globale sur le positionnement des auto-entrepreneurs en comparaison avec les autres entrepreneurs, dans le contexte spécifique breton.

Vu la rigueur apportée tant au niveau de la mobilisation théorique et des axiomes paradigmatiques du domaine de l'entrepreneuriat qu'au niveau de la méthodologie mise en œuvre et de la complémentarité des approches actionnée, il semble que les résultats puissent être généralisables à des contextes d'études similaires.

¹⁵⁷ En matière de généralisation, Yin (2003), cité par Drucker-Godard et al., parle de procédure de généralisation statistique lorsqu'il s'agit d'une recherche quantitative alors que la procédure de généralisation est analytique dans le cas d'une recherche qualitative.

4. L'OPÉRATIONNALISATION DE LA PHASE QUALITATIVE DE LA RECHERCHE

4.1 Le processus de la phase qualitative de la recherche

La démarche menée dans cette phase qualitative de la recherche a suivi le processus explicité ci-dessous.

4.1.1 Contexte de l'entretien

Des entretiens individuels en face à face auprès de sept auto-entrepreneurs essentiellement en activité principale, se sont déroulés sur la période allant de mi 2013 à mi 2014.

La phase de préparation (voir Figure 35 ci-dessous) et, donc, le choix du lieu et le positionnement de la date étaient fonction des disponibilités des personnes interrogées, mais tenaient compte également de la nécessaire mise en confiance du répondant.

L'objet de ces entretiens semi-directifs était d'identifier les raisons pour lesquelles ces auto-entrepreneurs avaient fait le choix du statut d'auto-entrepreneur. Le questionnement a également approfondi les aspects relatifs à l'engagement entrepreneurial de ces entrepreneurs et leur approche du risque financier de leur activité. Ces entretiens ont été menés auprès de personnes possédant un niveau de diplôme supérieur ou égal à Bac+3 afin de pouvoir trianguler les résultats issus de l'analyse quantitative et tester le modèle proposé.

L'analyse qualitative a été complétée par une documentation web à travers les échanges sur les réseaux sociaux afin de pouvoir prendre en compte le positionnement des auto-entrepreneurs tout type d'auto-entrepreneurs confondus.

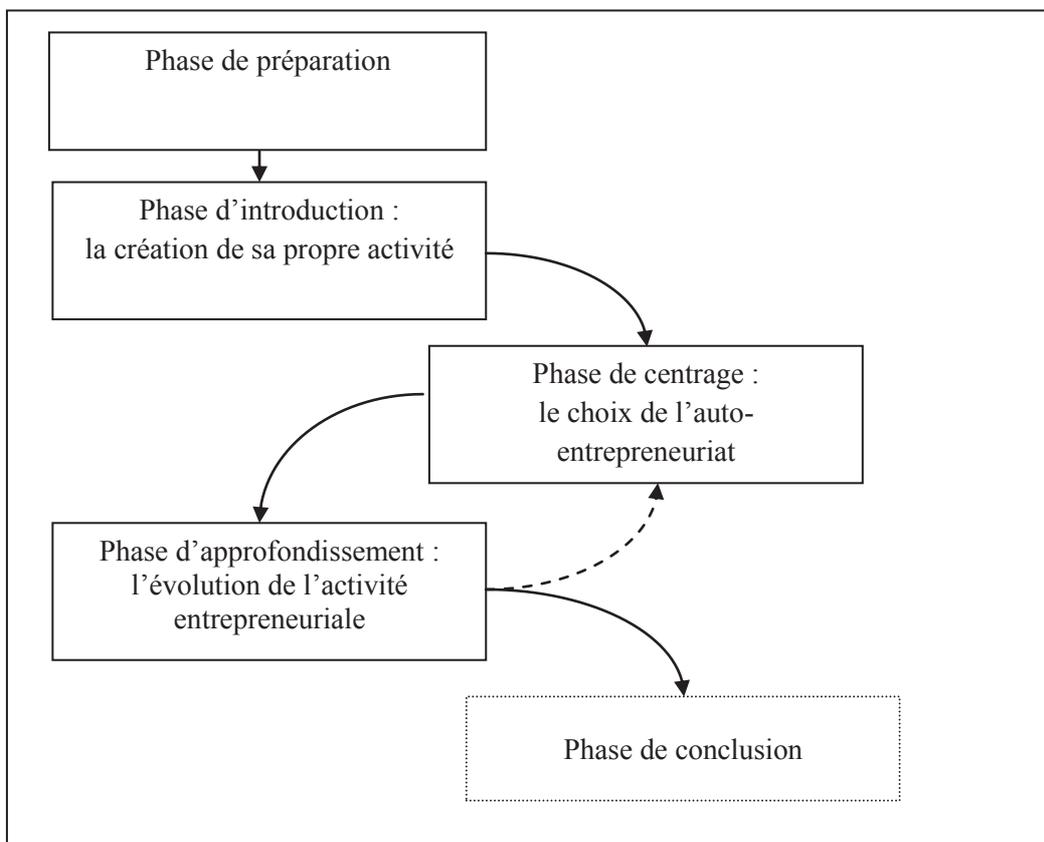
4.1.2 Déroulement de l'entretien

Les entretiens se sont déroulés sur une durée allant de 30mn à 1h30, en fonction de la disponibilité des interlocuteurs et de leur capacité de synthèse relativement aux questions posées.

Ils débutaient tous par une demande d'autorisation d'enregistrement audio de l'entretien afin que la transcription de celui-ci puisse être facilitée. Puis, était faite une présentation succincte de la problématique de la recherche sur les caractéristiques des auto-entrepreneurs en comparaison avec les autres entrepreneurs dans le cadre du contexte breton étudié (phase

d'introduction, voir Figure 35, ci-dessous). A ce stade, la dynamique de l'entretien était lancée et les répondants questionnés sur les raisons de leur choix de l'auto-entrepreneuriat dans le cadre de leur projet professionnel. Des notes sur les points remarquables étaient prises afin d'avoir une trace et éventuellement de relancer l'interview sur certains éléments spécifiques. Un guide d'entretien permettait d'identifier si des aspects particuliers restaient à aborder. Pour autant, en fonction des particularités de chaque auto-entrepreneur, certains points pouvaient ne pas être évoqués.

Figure 35: Organisation des entretiens semi-directifs



Le guide d'entretien est présenté ci-après.

Présentation de la structuration des entretiens à travers le guide d'entretien

Nous : présentation de la problématique de la recherche et de l'objet de la phase qualitative et des entretiens menés.

Vous.....

Nom prénom

Votre tranche d'âge

Niveau de diplôme

Expérience antérieure

Statut familial

Votre projet

Répond à un besoin immédiat

Vous vouliez essayer pendant un an ou deux

Vous voulez vous mettre à votre compte pour ne pas rester à rien faire

C'est une occupation avant de retrouver une activité salariée

Est préparé de longue date et vous savez où vous allez

Motivations personnelles de la création d'entreprise

Pourquoi créer son activité ?

Envie de changer de métier

Ne plus avoir à rendre des comptes

Pas de perspectives dans l'organisation précédente

Pas de perspectives d'embauche dans votre activité professionnelle actuelle/précédente

Se prouver que l'on est capable de s'en sortir seul

Prouver aux autres que l'on peut y arriver

Vous en aviez rêvé

Choix de l'activité

Connaissance antérieure du métier en tant que salarié(e)

Connaissance du secteur d'activité

Connaissance de la région d'implantation

Identification d'un créneau, d'une opportunité potentielle

Demande d'un tiers

Environnement de travail

Comment travaillez-vous ?

Avec qui travaillez-vous ?

Vous arrive-t-il de travailler en réseau avec d'autres personnes ?

Auto-entrepreneurs ou sous d'autres formes de statuts ?

Votre statut – pourquoi ce choix

Auto-entrepreneur : une structure légère qui ne coûte rien

Une structure sans administratif

Est un passage pour valider la viabilité de votre projet

Correspond à la taille de votre activité : vous n'envisager pas d'évoluer

Sans ce statut, auriez-vous monté votre activité ?

Si oui qu'auriez-vous choisi comme statut ? Pourquoi ?

Si non pourquoi ? Seriez-vous salarié(e) ? Au chômage ? Autre....

Société EURL/SARL/SASU autre.... : une structure qui couvre les risques, une protection financière de vos apports

Seul statut qui apporte une garantie à vos partenaires

Conclusion

Remerciements pour le temps accordé

4.1.3 Retranscription de l'entretien

Les entretiens enregistrés via le logiciel « OneNote » étaient dans les 48 heures suivantes retranscrits afin d'être toujours imprégnée du caractère unique de l'interview.

4.1.4 Utilisation du logiciel NVIVO10

Même si Paillé et Mucchielli (2013, p. 80) soulignent les « pièges du réductionnisme et de la technicisation » et rappellent que « le travail de l'esprit n'est pas mécanisable », en particulier dans le cadre d'une recherche thématique (p238), ils font valoir son utilité.

Le choix s'est porté vers le logiciel NVIVO 10, car c'est un logiciel de codage de données CAQDAS¹⁵⁸. Ce type de logiciel et, en particulier NVIVO 10, comme l'indique Deschenaux (2007, p. 8) citant Haldmann et Levy (1995) « nécessitent un œcuménisme méthodologique ...ou, à tout le moins, appellent une hybridation méthodologique, sortant de la logique de classification qui range la découverte au rayon des méthodes qualitatives et la preuve au rayon des méthodes quantitatives ». Le principe de la démarche consiste en une décontextualisation puis recontextualisation du corpus, comme cela est détaillé au point 4.2 ci-dessous.

L'encodage des premiers entretiens a été réalisé à deux afin que sa fiabilité puisse être avérée. Puis, le logiciel, au travers de ces requêtes, a permis de mettre en évidence les verbatim spécifiques qui illustrent les résultats de la recherche. L'analyse des discours à partir de requêtes spécifiques a également fait apparaître la fréquence des mots utilisés.

4.1.5 Triangulation des sources

Pour vérifier le recueil des données, nous avons contrôlé la collecte des mêmes faits par l'utilisation de sources différentes. Ainsi, la triangulation des sources de données a permis de valider, voire de compléter, l'information recueillie.

4.2 *Focus sur l'analyse de représentations et de discours*

L'analyse de contenu, comme le précisent Allard-Poesi, Drucker-Godard et Ehlinger (2007, p. 493) « repose sur le postulat que la répétition d'unités d'analyse de discours (mots, expressions ou significations similaires, phrases, paragraphes) révèle les centres d'intérêt, les préoccupations des auteurs du discours ». Le texte, retranscription écrite des discours, est ainsi découpé selon ces unités d'analyse étudiées dans le cadre de la recherche et ordonné. Puis, les unités d'analyse sont classées dans des catégories fonction des objectifs de la recherche et sur lesquelles l'analyse qualitative porte. Le terme de catégorie est ici utilisé au sens de Glaser et Strauss (1967, 2010) cité par Paillé et Mucchielli (2013, p. 20) et renvoie à

¹⁵⁸ Gavard-Perret & Helme-Guizon (2008, pp. 265-266) distinguent les logiciels CAQDAS (de tradition anglo-saxonnes) des « logiciels d'analyse de données textuelles plutôt issus des traditions européennes de recherche en linguistique d'une part, et du courant français d'analyse statistique des données qualitatives d'autre part ». Alceste, Sphinx ou Tropes sont de cette deuxième catégorie.

la théorie ancrée également appelée théorie enracinée. Il s'agit de la « désignation substantive d'un phénomène apparaissant dans l'extrait du corpus analysé ».

4.2.1 L'analyse de contenu des discours

L'objet de l'analyse qualitative réside dans l'analyse de contenu des discours.

Les méthodes d'entretiens, ainsi qu'à la marge des méthodes documentaires, ont permis de générer des données qui soient les plus naturelles possibles (contrairement aux méthodes cognitives qui enferment le répondant dans des construits préétablis).

Comme le font remarquer Allard-Poesi, Drucker-Godard et Ehlinger (2007, p. 497) citant Cossette (1994) :

« Le principal avantage de la méthode d'entretien est la validité des données produites. Les données ayant été générées spontanément par le répondant ou en réponses à des questions ouvertes, elles sont plus susceptibles de refléter ce qu'il pense ».

De plus, la méthode des entretiens est une méthode beaucoup plus riche que les méthodes structurées, notent Allard-Poesie et al. (p. 497).

Concernant les méthodes documentaires, elles ont comme avantage qu'elles évitent les problèmes de fiabilité de la collecte et ne nécessitent pas de travail de retranscription.

4.2.2 Le codage des discours

Le processus de codage des discours ou textes consiste en un découpage de leur contenu en unités d'analyse qui peuvent être des mots, des phrases, des thèmes et « à les intégrer au sein de catégories sélectionnées en fonction de l'objet de la recherche. Ce processus nécessite deux étapes : la définition des unités d'analyse d'une part, et la catégorisation d'autre part » (Allard-Poesi, Drucker-Godard, & Ehlinger, 2007, p. 498).

4.2.2.1 *La thématization du discours*

L'unité d'analyse retenue dans le cadre de cette phase qualitative est le thème. Nous avons choisi comme technique pour ce travail de thématization, celle de l'utilisation du logiciel NVIVO10. En effet, comme le soulignent Paillé et Mucchielli (2013, p. 236), lorsque le corpus est volumineux, le travail sur support papier peut devenir laborieux. Un autre avantage du logiciel consiste en une systématisation de la démarche.

L'élaboration de la thématization s'appuie sur la problématique au niveau de laquelle cette recherche est menée et s'appuie sur la « sensibilité théorique et expérimentielle » (Paillé et al., 2013, p.241) du chercheur.

L'analyse thématique a été choisie (Deschenaux, 2007, p. 7), car elle est polyvalente et peut être exercée « de manière inductive en partant du corpus pour générer des thèmes ou, encore de manière déductive en ayant, préalablement à l'analyse, identifié les thèmes à repérer ».

Les thèmes ont eux été attribués dans une démarche ininterrompue et simultanément lors de la construction de l'arbre thématique (Paillé & Mucchielli, 2013, p. 237). Cet arbre est ainsi construit tout au long de l'encodage des discours. Cette démarche permet une « analyse vraiment fine et riche du corpus ; par contre, elle est plus complexe [que la thématization séquenciée¹⁵⁹] à mener et exige plus de temps ».

4.2.2.2 *Evaluation de la pertinence des données du corpus*

En matière d'analyse thématique, comme nous cherchons essentiellement à relever des thèmes spécifiques à l'objet de notre investigation et non à interpréter, seuls les extraits de discours pertinents ont fait l'objet d'une analyse thématique de contenu (Paillé & Mucchielli, 2013, p. 260). Parfois, certaines facettes des entretiens ont été laissées de côté, car elles n'entraient pas dans le cadre de la problématique. A l'inverse, certains éléments nouveaux ont été incorporés en particulier concernant les motivations qui ont amené les répondants vers la création d'une activité individuelle en auto-entrepreneur : le « sentiment de liberté » qui est apparu dans les discours a ainsi été ajouté.

La sémantique des termes utilisés n'a pas été l'objet d'une analyse spécifique.

¹⁵⁹ Paillé & Mucchielli (2013, p. 237) soulignent que « la démarche séquenciée permet quant à elle une analyse uniforme et efficace du corpus ; par contre, on y perd certains détails et la logique inférencielle qu'elle favorise peut faire perdre de vue des aspects importants ».

Nous avons suivi comme règle, celle édictée par Paillé et Mucchielli (2013, p. 263) concernant le travail d'analyse thématique, selon laquelle l'analyse thématique « consiste à saisir et résumer correctement le message livré par l'interviewé ou le contenu du document analysé, les signifiants les plus importants vont se trouver signifiés ».

Notre objet a été de livrer le plus d'informations pertinentes possibles sur le phénomène de l'auto-entrepreneuriat et sur l'engagement des auto-entrepreneurs. Nous nous sommes notamment intéressée au choix de ce statut pour les personnes diplômées étant donné leur engagement entrepreneurial.

La réalisation de l'analyse thématique de transcriptions des discours en continu (entretiens et extraits de blogs) suit la logique proposée par Paillé et Mucchielli (2013, p. 280) et se trouve retranscrite ci-dessous.

Tableau 56 : Analyse thématique en continu d'après Paillé et Mucchielli (2013, p.280)

Consignes	
1 ^{er} Verbatim	
Consignes générales	<ul style="list-style-type: none"> Ne pas découper le texte Ne pas surligner ni pré-thématiser Faire une analyse en continu. Travailler en mode d'inscription dans la marge Ne pas thématiser les extraits hors d'ordre Regarder optimalement les regroupements thématiques Attendre les effets de récurrence d'un verbatim à l'autre
Algorithme (étapes) de l'analyse	<ul style="list-style-type: none"> Lecture du verbatim Mise au point de la compréhension initiale Retour sur l'objectif de l'entretien Conscientisation de la posture Réduction phénoménologique Thématisation progressive du corpus Réflexion concomitante sur la sensibilisation théorique et expérientielle en opération Constitution concomitante d'un relevé de thèmes
2 ^{ème} Verbatim	
Consignes générales	<ul style="list-style-type: none"> Procéder comme pour le 1^{er} verbatim Commencer en outre à être sensible aux effets de récurrence et à la saillance de toute sorte Utiliser les mêmes thématisations en cas de récurrences fortes Commencer également à être sensible à de possibles regroupements thématiques

Consignes	
Algorithme (étapes) de l'analyse	Procéder comme pour le 1 ^{er} verbatim Initier en plus un journal de thématisation
3 ^{ème} Verbatim	
Consignes générales	Procéder comme pour le 2 ^{ème} verbatim Commencer, lorsque c'est pertinent, à faire des essais de regroupement
Algorithme (étapes) de l'analyse	Procéder comme pour le 2 ^{ème} verbatim Débuter, en plus, l'analyse du relevé de thèmes Enrichir et préciser le journal de thématisation
4 ^{ème} Verbatim et suivant	
Consignes générales	Procéder comme pour le 3 ^{ème} verbatim Construire peu à peu l'arbre thématique Vérifier la précision des thèmes S'assurer de la robustesse de l'analyse proposée

Le traitement des discours sur blogs et entretiens par NVIVO10 donne les statistiques de traitement concernant le nombre de nœuds d'encodage de chaque source. Chaque discours¹⁶⁰ a fait l'objet de onze à seize nœuds comme l'indique le Tableau 57 ci-dessous.

Tableau 57 : Sommaire de la source Auto-entrepreneur (source: Traitements NVIVO10)

Total de mots dans la source	Total de paragraphes dans la source	Nombre de nœuds encodant la source	Pourcentage d'encodage de la source	Nombre de références de texte
Document				
Éléments internes\\Blog				
4154	153	16	0,5632	30
Éléments internes\\Entretien Cyril				
1400	58	14	0,8960	28
Éléments internes\\Entretien Elise				
3162	100	11	0,8987	28
Éléments internes\\Entretien Fabrice				
1710	135	15	0,7908	41
Éléments internes\\Entretien Franck				
1152	70	11	0,9446	21

¹⁶⁰ Afin de garantir la confidentialité et l'anonymat des personnes, les prénoms des personnes interviewées sont fictifs.

Total de mots dans la source	Total de paragraphes dans la source	Nombre de nœuds encodant la source	Pourcentage d'encodage de la source	Nombre de références de texte
Éléments internes\\Entretien Gokhan				
2550	175	16	0,8974	35
Éléments internes\\Entretien Max				
2332	96	14	0,9477	25
Éléments internes\\Entretien Pascale				
1526	57	11	0,9332	21

Des extraits de verbatim sont consultables en Annexe 7.

Afin d'analyser les axes thématiques nous avons suivi la logique proposée par Paillé et Mucchielli (2013, pp. 281-311) et leurs consignes quant à l'analyse de relevés des thèmes.

Figure 36 : Consignes pour l'analyse des relevés de thèmes d'après Paillé et Mucchielli (2013, p. 282)

- Rappel des modes de saillance (parenté, convergence, récurrence, etc)
- Parcours libre et ouvert des relevés disponibles
- Choix d'un mode de travail initial (progressif ou par grappes)
- Identification d'ensembles thématiques saillants
- Ecriture concomitante du journal de thématisation
- Dénomination des axes thématiques et essais de regroupements
- Progression vers des regroupements thématiques transversaux
- Constitution de portion de l'arbre thématique

Dans un premier temps, nous avons fait une analyse du relevé de thèmes. Nous avons ainsi identifié les éléments saillants regroupés selon les thématiques les plus souvent abordées dans les extraits de blogs et par les personnes que nous avons interviewées.

Un regroupement des thématiques par grappes a été réalisé. Ces grappes thématiques sont constituées de « thèmes qui présentent une certaine parenté, ceux qui sont en opposition, ceux qui convergent ». C'est pourquoi certains éléments de discours sont affectés à plusieurs thématiques. C'est ainsi que des regroupements transversaux sont progressivement apparus et que l'arbre thématique s'est peu à peu construit.

L'utilisation du logiciel NVIVO10 a permis de structurer ce travail d'analyse. Les résultats détaillés de l'encodage réalisé avec le logiciel ont permis d'obtenir les informations retranscrites en Annexe 7, Tableau 249.

La synthèse du Tableau 58, ci-dessous, donne une mesure des aspects les plus récurrents et fait valoir les thématiques saillantes des discours.

Tableau 58 : Synthèse du nombre d'occurrences d'encodage par source, thème, sous-rubrique et rubrique¹⁶¹

Caractéristique du statut (8/131)	Auto-entrepreneur (8/75)	Simplicité (5/19)
		Opportunité (6/18)
		Contrainte (6/15)
		Coût (6/12)
		Rapidité (2/4)
		Aide (2/4)
		Sous-traitance (1/4)
	Autres statuts (7/56)	Contraintes (5/11)
		Etre Salarié (3/8)
		Atouts (5/6)
		Dédale administratif (2/2)
		Frais Création (1/1)
Engagement entrepreneurial (8/39)	Général (3/3)	
	Engagement Métier (5/9)	
	Engagement personnel (8/27)	Développement d'affaires (4/15)
		Passion (3/5)
		Engagement Personnel Général (2/5)
		Flexibilité (2/2)
Evaluation du potentiel projet (5/21)	Général (5/15)	
	Concurrence (1/8)	
Niveau de changement métier (6/7)	Expérience Entrepreneuriale (4/5)	
	Expériences passées (2/2)	

¹⁶¹ (a/b) a : le nombre de discours concernés : de 0 à 8 ; b : le nombre d'extraits de discours se référant au thème (caractéristique, rubrique).

Niveau de compétence (6/12)	Compétences multiples (5/8)	
	Niveau de diplôme (3/4)	
Niveau de motivation (6/28)	Sentiment de liberté (4/9)	
	Estime de soi (4/8)	
	Sortir du chômage (4/7)	
	Démotivation (2/2)	
	Augmenter les revenus (1/1)	
	Niveau de motivation Général (1/1)	
Niveau de risque (7/14)	Risque professionnel (4/8)	
	Risque personnel (3/3)	
	Risque financier (2/2)	
	Gestion des conflits (1/1)	

Ce tableau de synthèse des thématiques les plus saillantes a permis de mettre en évidence des regroupements thématiques, ce qui, progressivement, a amené à une construction de l'arbre thématique que nous présentons dans le cadre des résultats de l'analyse qualitative (point 5 de ce chapitre).

Après avoir détaillé la démarche de l'analyse qualitative, nous allons rappeler ses enjeux et fournir ses résultats.

5. LES RÉSULTATS DE L'ANALYSE QUALITATIVE

Les enjeux de cette recherche qualitative étaient de confirmer le modèle issu de la régression logistique et donc de valider le choix du statut d'auto-entrepreneur ou sociétaire en fonction du niveau de diplôme, de l'engagement entrepreneurial et du risque.

Comme nous l'avons précisé plus haut, nous avons tenté par l'analyse thématique de comprendre pourquoi des auto-entrepreneurs diplômés avaient fait le choix de ce régime alors que la modélisation proposée tend à faire valoir que la probabilité du choix du régime de l'auto-entrepreneur est d'autant moindre que le niveau de diplôme, le niveau d'engagement entrepreneurial et le niveau de risque sont élevés.

Le tableau ci-dessous est une présentation rapide des personnes interrogées.

Tableau 59 : Présentation des personnes interrogées

Cyril (C)	La quarantaine, a obtenu fin 2013 une VAE en licence de gestion. A débuté comme coiffeur (CAP coiffeur) et a eu par le passé 2 salons de coiffure. Puis est devenu agent immobilier salarié dans l'immobilier professionnel. Responsable d'un réseau d'entrepreneurs et cadres commerciaux localement, puis au niveau régional, a décidé de se mettre à son compte. Le temps de la mise en place de son activité a fait le choix de l'auto-entrepreneuriat.
Elise (E)	27 ans (bac +6) a eu son diplôme en juillet 2011. Après les Beaux-arts de Toulouse (2 ans) a fait l'école de Versailles. Paysagiste DPLG ¹⁶² (4 ans). Elle est auto-entrepreneuse.
Pascale (P)	La cinquantaine. Après des études en sciences politiques, a été journaliste presse écrite pendant plus de 30 ans en particulier au Monde dans l'investigation politique. De retour en Bretagne, elle est auto-entrepreneuse en complément d'une petite activité de salariée.
Fabrice (Fa)	40 ans, info-graphiste (baccalauréat de graphiste). Après le dépôt de bilan de la structure dont il était salarié, il a monté sa structure en auto-entrepreneuriat.

¹⁶² Diplômé par le gouvernement.

Max (M)	38 ans, licence de biologie. Après avoir été salarié en tant qu'éducateur en instituts médicaux éducatifs (IME), s'est installé comme maître d'échecs en auto-entrepreneur.
Gokhan (G)	35 ans, ingénieur télécom et réseau. Installé comme auto-entrepreneur, il vend du service en téléphonie.
Franck (Fr)	40 ans, licence en finance et capacité en droit. S'est lancé comme auto-entrepreneur dans le bâtiment, puis a monté une SAS et fait de la sous-traitance multiple avec des auto-entrepreneurs.

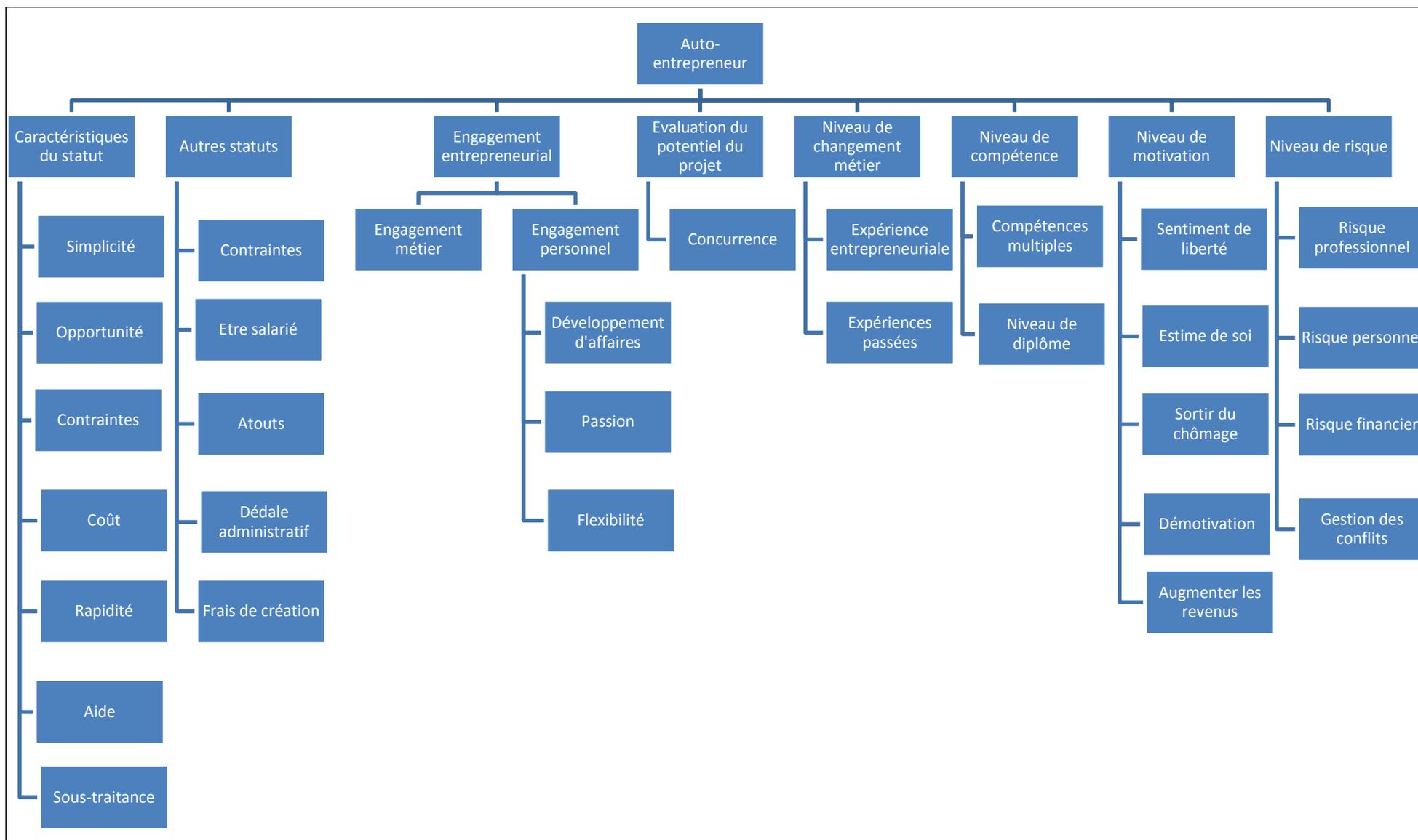
Relativement aux caractéristiques spécifiques de l'enquête qualitative, du Tableau 58 présenté plus haut, ressortent sept éléments que nous reprenons ci-dessous par ordre d'importance.

- Tout d'abord, le régime de l'auto-entrepreneur a comme trait dominant sa simplicité et est lié à des caractéristiques d'opportunités, de contraintes et de coût alors que les autres statuts sont associés à des notions de contraintes et de salariat.
- L'engagement entrepreneurial s'exprime d'abord au travers d'un engagement personnel qui se décline principalement au niveau du développement d'affaires.
- La motivation qui a amené à la création de l'activité de l'auto-entrepreneur est relativement disparate. Nous pouvons néanmoins souligner trois éléments clés que sont le besoin (sentiment) de liberté, l'estime de soi et la solution à une situation de chômage.
- Le niveau de risque se décline surtout au niveau du risque professionnel pris par l'auto-entrepreneur alors que les risques personnel et financier sont moins évoqués.
- Le potentiel du projet entrepreneurial reste quant à lui bien souvent à des niveaux limités.
- L'évolution en termes de changement de métier s'inscrit d'abord dans une perspective d'expériences entrepreneuriales, puis de référence aux expériences antérieures.
- Le niveau de compétences fait valoir la multiplicité des compétences nécessaires à la création de sa propre activité, d'où l'importance du niveau du diplôme de l'auto-entrepreneur.

Nous allons reprendre ces différents éléments en considérant le verbatim collecté. L'analyse des discours, qu'il s'agisse des interviews ou des blogs, a mis en évidence le perçu des auto-entrepreneurs relativement aux spécificités de leur statut en comparaison aux autres statuts.

L'arbre thématique ci-dessous permet une vision globale de ces aspects.

Figure 37 : Arbre thématique du noeud auto-entrepreneur



5.1 Les caractéristiques spécifiques du régime de l'auto-entrepreneur en comparaison avec les autres statuts

Au travers du discours des auto-entrepreneurs, les caractéristiques spécifiques du régime sont multiples. En particulier se dégagent des caractéristiques de simplicité, de rapidité, d'opportunité, de contraintes, de coûts ; les notions d'aide et de sous-traitance sont également mentionnées lorsque l'on évoque le statut de l'auto-entrepreneur. Pour les autres statuts, ce sont d'abord les aspects relatifs aux contraintes, au dédale administratif, aux frais de création qui sont soulignés, mais également le salariat et les atouts de ces autres statuts en particulier leur adaptation à l'évolution de l'entreprise.

Nous allons ci-dessous reprendre ces différents éléments et les illustrer des verbatim relevés au travers de l'analyse de discours.

5.1.1 Le régime de l'auto-entrepreneur : simplicité et rapidité

L'analyse thématique a mis en évidence l'attrait que présente le régime de l'auto-entrepreneur quant à sa simplicité, sa rapidité et son coût de mise en œuvre. Les verbatim sur ces aspects sont éloquentes.

<p>La simplicité et des procédures administratives réduites au minimum</p> <p>-</p> <p>Une connaissance en quasi- temps réel de ses gains nets</p> <p>-</p> <p>Un grand changement pour ceux qui ont déjà eu une entreprise</p>	<p>(C) : c'est rapide d'inscription ça a été fait avec une carte d'identité. Dans la simplification des formalités.</p> <p>Déjà les 1ères années 5%, 12%, 25% la 3ème année et en plus l'impôt sur le revenu est pris à la source avec 2,5%. Tu sais ce que tu gagnes. Tu sais exactement ce que tu gagnes.</p> <p>J'ai découvert ça en 1/2 h facile quoi.</p> <p>On va vers l'auto-entreprise parce qu'on on est démotivé par les lourdeurs administratives.</p> <p>(G) : L'auto-entrepreneur pourquoi? Parce qu'ayant vu les difficultés de l'entreprise individuelle ça me semblait plus facile, plus simple à gérer déjà. Pourquoi ? surtout au niveau social, en entreprise individuelle quand on est tout seul c'est toujours très compliqué, c'est toujours très compliqué, c'est difficile à gérer, on est face à pleins d'organismes différents ...</p> <p>Le but ce n'est pas de rien payer, le but c'est de simplifier les choses.</p> <p>Pour moi, quand je déclare je veux savoir quel pourcentage j'ai à payer. Je n'essaye pas de décrypter les appels de charges, on ne sait pas à quoi s'attendre, ni comment, ni de quoi, <en plus> c'est décalé de 2 ans...A part l'expert-comptable, qui comprend quelque chose aux papiers qu'on reçoit, avec des régularisations des revenus d'il y a 2 ans ?</p> <p>C'est le bordel total quoi! Parce que c'est le danger, en fait on prend les revenus d'il y a 2 ans</p>
---	---

	<p>aujourd'hui, alors qu'on gagne plus ou moins, ça correspond à rien quoi. Souvent c'est le cas si on a gagné y'a deux ans et qu'on a tout dépensé et qu'actuellement on gagne moins...C'est pas une façon de gérer!</p> <p>Au moins là c'est clair, dans ma tête aussi c'est clair...C'est tellement évident.</p> <p>Il devrait faire auto-entrepreneur avec TVA.</p> <p>En auto-entrepreneur, je paye un pourcentage par rapport à ce que je gagne.</p>
--	--

<p>La simplicité et des procédures administratives réduites au minimum</p> <p>Une évidence pour d'anciens salariés</p>	<p>(Fa) : Moi ce que je peux vous dire, c'est que ce statut d'auto-entrepreneur c'est très bien. Si t'as pas de chiffre d'affaires, tu ne payes pas de charges.</p> <p>(P): j'ai voulu prendre un statut qui ne mange pas de pain. Un statut qui puisse être cumulé, qui puisse servir de transition, qui permette d'aller vers autre chose.C'est ça c'est un statut qui permet de saisir des opportunités, un statut qui permet de gagner de l'argent sans s'engager dans des choses qui puissent avoir un impact personnel. Si y'a quelque chose qui se passe y'a pas mort d'homme quoi.</p>
<p>Sans oublier la rapidité de mise œuvre</p>	<p>(C) : Moi si j'ai choisi le statut d'auto-entrepreneur, la 1ère raison c'était la rapidité d'inscription ça c'est fait en moins d'une 1/2 h j'étais entrepreneur, c'est assez interrogatif.</p> <p>(P) : On a commencé à me demander d'écrire des choses mais il fallait que je puisse me faire payer et donc j'ai voulu saisir ces opportunités que l'on me proposait et donc j'ai voulu aller très vite, il a fallu que je fasse très vite.</p>
<p>... et qui ne coûte rien</p>	<p>(C) : Le premier <statut> qui m'est venu c'est l'auto-entreprise, ça ne coute rien.</p>

Ces auto-entrepreneurs mettent en avant la nécessité de connaître au plus près le niveau réel de leurs revenus lorsque l'on est à la tête d'une micro-entreprise. Les niveaux de chiffres d'affaires générés ne permettent pas l'emploi d'un administratif, ni des frais comptables élevés. Le système micro-social et micro-fiscal permet à l'auto-entrepreneur, dès sa déclaration trimestrielle, de connaître ses gains nets. Les verbatim collectés montrent l'importance pour ces entrepreneurs d'avoir une structure dont la gestion est la plus aisée possible. Ils sont à la recherche d'interlocuteurs uniques quant à leur gestion et ne souhaitent pas s'engager en la matière dans des procédures coûteuses en argent et en temps.

C'est en ce sens que la rapidité de la déclaration est également appréciée.

5.1.2 L'opportunité du statut

Si la simplicité est un atout du régime de l'auto-entrepreneur, ses caractéristiques spécifiques en font un statut actionnable dans de nombreuses situations.

<p>L'opportunité que représente le statut de part ses caractéristiques :</p> <p>un cumul possible de plusieurs activités</p>	<p>Blog : Le statut d'auto-entrepreneur me permet de continuer mon activité de prestataire informatique depuis 2 ans tout en travaillant à mi-temps en salarié et pour quelques particuliers en CESU¹⁶³. Ces 3 petites activités me conviennent très bien et me donne un revenu satisfaisant, je suis indépendant, je paye des impôts, des charges, etc..</p> <p> limiter ce statut dans le temps ou le stopper revient à demander aux gens comme moi de travailler au black en plus de leur activité salarié... car avec mon petit CA (14- 15.000), si je me remets à mon compte avec le système classique, ce n'est pas rentable.</p> <p>Ce statut est très bien pour ceux qui en font une activité complémentaire ...</p> <p>Blog : Pour beaucoup, ce statut est un tremplin ou une planche de salut, un espoir de pouvoir lancer des choses, une possibilité de mettre un peu de beurre dans les épinards ou de sel dans sa vie.les auto-entrepreneurs sont avant tout des français moyens et de VRAIS GENS qui tentent de surmonter les difficultés et la crise.</p> <p>Blog : Dans le cadre de prestations de services, sans grands frais l'auto-entrepreneur est parfait. Si je devais faire autrement ce ne serait jamais viable.</p>
--	---

<p>L'opportunité que représente le statut de part ses caractéristiques :</p> <p>un statut d'attente permettant de répondre aux opportunités</p>	<p>(E): Je me suis dit, je vais me mettre avec lui < paysagiste DPLG> et puis je vais continuer à faire une recherche d'emploi à côté et puis en fait, ça fait deux ans et demi que je fonctionne comme ça avec lui... Ce mouvement Freelance... c'est par défaut car y'a pas de travail et pour d'autres parce qu'ils ont une vision alternative du métier et veulent pas rentrer en agence classique.</p> <p>(Fa) : Comment ce choix de statut s'est fait, eh bien : tout simplement parce que moi à l'époque quand on a été licencié avec mes collaborateurs, le statut venait d'arriver et puis là, au départ, l'auto-entrepreneur c'est bien, mais il faut l'adapter à l'entreprise.</p> <p>(Fa) : Oui tout de suite, j'avais envie de me mettre à mon compte.</p> <p>(Fa) : Faut pas le casser, ça reste juste un tremplin.</p> <p>(Fr): J'ai commencé en tant qu'auto-entrepreneur quand j'ai sous-traité en entier tout un chantier. Le statut d'auto-entrepreneur m'a permis de rentrer dans une entreprise. On est parti avec mon cousin et mon frère sur un chantier de 75000€. Alors qu'on venait de faire 180000€, un pote m'a appelé, 90000€ qui tombent, ça s'est enchaîné comme ça.</p> <p>(P) : Je n'ai pas choisi ce statut. J'ai été salariée 30 et quelques années, cadre... sup voilà, je me retrouve à devoir changer de vie pour des tas de raisons, crise de la presse, revenir en Bretagne et tout donc et puis arriver à remonter une activité. Puis on a commencé à me demander d'écrire des choses mais il fallait que je puisse me faire payer et donc j'ai voulu saisir ces opportunités que l'on me proposait et donc j'ai voulu aller très vite, il a fallu que je fasse très vite et trouver un statut qui me permette de ne pas prendre de risques, de pas m'engager de façon pérenne et lourde et réagir très vite aux propositions.</p> <p>(P) : Le statut d'auto-entrepreneur, en fait j'ai choisi par défaut en solution d'attente éventuelle.</p>
---	--

¹⁶³ Chèque emploi service universel.

<p>Le positionnement des femmes diplômées</p>	<p>(P) : c'est une occasion pour valoriser après une interruption d'activité des compétences qu'elles ont et qu'elles n'ont pas pu valoriser pendant un moment. La possibilité de s'y remettre un peu à leur rythme, c'est le privilège des gens très diplômés de choisir, contrairement à d'autres.</p> <p>C'est vrai aussi qu'à Pôle emploi j'étais un OVNI, ça fait râler de se sentir anormale, comme quand ton conseiller comprend rien.</p>
---	---

La simplicité d'installation et un prélèvement des charges à la source constituent une opportunité pour ces personnes qui souhaitent activer rapidement un statut pour être rémunérée en regard des prestations qu'elles réalisent.

Facilement actionnable, il permet également le cumul avec une activité salariée. Les prestations réalisées viennent ainsi compléter les revenus des personnes qui le choisissent dans ce cadre.

C'est également pour des femmes diplômées qui auraient été amenées à interrompre leur parcours professionnel, l'opportunité de se remettre progressivement en action.

5.1.3 Des contraintes liées aux caractéristiques du régime de l'auto-entrepreneur

Les contraintes du régime sont remontées au niveau des différents discours. Les caractéristiques spécifiques du régime lui donnent un cadre réglementaire en termes de chiffre d'affaires qui contraint l'évolution des entrepreneurs qui choisissent ce régime.

Mais les différents soubresauts qui ont émaillé les premières années de vie de ce statut, ont eu un impact sur la réalité opérationnelle de ces entrepreneurs.

<p>Un régime très discuté qui a donné une impression d'instabilité</p>	<p>Blog : Il faut bien comprendre que limiter le régime dans le temps, revient à le tuer. Forcer les auto-entrepreneurs à changer de régime et à modifier totalement la gestion de leur entreprise pour de fausses questions de concurrence n'aboutira à rien d'autre qu'à des radiations massives et à une explosion du travail souterrain. Suivre cette voie, c'est s'engager dans une marche arrière pour notre économie et les finances publiques.</p>
<p>Une problématique concurrentielle qui se discute</p>	<p>Blog : Si vous dépassez le plafond vous êtes obligé de basculer dans un mode conventionnel, alors où est le problème ?</p> <p>Blog : Ce statut est très bien pour ceux qui en font une activité complémentaire... Les centres de gestion comptables ont peur de perdre des clients? Qu'ils baissent leurs tarifs... Certains artisans ou certaines TPE ont peur de la concurrence ? Qu'ils deviennent plus compétents, plus honnêtes et qu'ils réfléchissent à diminuer leurs charges de fonctionnement par exemple...</p>

<p>Une limite de chiffre d'affaires qui bloque...</p>	<p>(F) : Je trouve que c'est bien pour un temps mais y'a un chiffre à ne pas dépasser.... j'ai même arrêté de prendre des marchés. J'ai dit, je peux pas faire.... Ce qui est un peu anormal, c'est qu'ensuite on ne peut plus travailler. (M) : C'est pas un métier où on roule sur l'or, j'ai 1600€ net, tous frais payés.</p>
<p>...mais qui pourrait être assouplie</p>	<p>Blog : Une bonne solution pour ne pas toucher au statut d'auto-entrepreneur, c'est de permettre à un auto-entrepreneur d'embaucher des salariés sans que le montant des salaires et des charges, versés par l'auto-entrepreneur, soit intégré à son chiffre d'affaires. Le TESE¹⁶⁴ de l'URSSAF pourrait être utilisé par l'auto-entrepreneur qui voudrait embaucher un ou plusieurs salariés ; très simple d'utilisation, établissement du bulletin de paye gratuitement par le TESE de l'URSSAF, un seul organisme collecteur pour l'ensemble des cotisations salariales et patronales.</p> <p>Le montant maximum du chiffre d'affaires ne changerait pas : 32 600¹⁶⁵ € pour les prestations de services (micro BNC) ; 81 500¹⁶⁶ € pour les activités de vente (micro BIC), mais serait augmenté du montant des salaires et des charges versés pour l'embauche de salariés (on pourrait espérer de la part du gouvernement une incitation à embaucher en augmentant légèrement les plafonds pour chaque nouvelle embauche). Si sur les 1 000 000 d'auto-entrepreneurs enregistrés à ce jour, il y avait 250 000 à 500 000 embauches de salariés dans les 3 mois à venir cela permettrait de démontrer que ce statut est bon pour notre économie et qu'il ne doit pas disparaître.</p> <p>(Fr) : Je ne regrette pas de ne plus être AUTO-ENTREPRENEUR, mais ce n'était pas si mal que ça mais pour avoir 32000€ (20% de charges) il faut faire 150000€ de chiffre d'affaires. C'est pas compliqué c'est 1/3, 1/3, 1/3 soit 50 de marchandises, 50 de frais d'entreprise et 50 de salaires, il te reste 25 une fois que tu as tout payé.</p> <p>Entre courir 12000 euros de travaux par mois et 2900 par mois de travaux, c'est pas la même chose.</p>
<p>Pas de récupération de TVA : un régime qui n'est pas adapté à l'investissement</p>	<p>(F) : Faut pas choisir ce statut si vous avez un camion à acheter. (Fr) : En tant qu'auto-entrepreneur le seul désavantage c'est de ne pas pouvoir déduire les charges. (M) : pour le même travail <l'auto-entrepreneur est> 20% moins cher qu'un artisan, l'auto-</p>

¹⁶⁴ Le Titre emploi service entreprise (Tese) « est un dispositif destiné à simplifier les formalités sociales liées à l'emploi de salariés et à faire gagner du temps aux employeurs dans la gestion administrative de leur personnel. L'adhésion et les déclarations s'effectuent obligatoirement en ligne sur www.letese.urssaf.fr

Le Tese est un dispositif facultatif qui s'adresse aux entreprises de France métropolitaine relevant du régime général.

Le Tese permet :

- aux entreprises d'au plus 9 salariés (personnes physiques) de gérer l'ensemble de leurs salariés, quel que soit leur contrat de travail (CDI, CDD, contrat d'apprentissage...);
- aux entreprises de plus de 9 salariés de gérer leurs seuls occasionnels. La notion d'occasionnel correspond à un salarié, en CDI ou en CDD, effectuant au plus 700 heures ou 100 jours, consécutifs ou non, par année civile » (Urssaf).

¹⁶⁵ Ce seuil est passé depuis à 32 900€

¹⁶⁶ Ce seuil est passé depuis à 82 200€

	<p>entrepreneur ne peut pas déduire la TVA. Si tu as besoin d'une voiture, d'une scie circulaire, de matériaux...tu peux pas déduire...</p>
<p>Un statut qui n'est pas adapté à certains métiers</p>	<p>(G) : Il fallait bien s'occuper des clients en téléphonie, avec le statut de l'auto-entrepreneur je ne pouvais pas m'occuper de la téléphonie.</p> <p>Aujourd'hui je fais avec la SASU¹⁶⁷, je suis seul actionnaire, je suis opérateur de téléphonie en marque blanche. Et là lorsque tu reçois une facture de téléphonie chez toi, c'est pas tellement crédible si je mets "TVA non applicable car auto-entrepreneur" tu es obligé en fait, je subis la réglementation.</p>
<p>Comme toute structure indépendante des entrées de chiffres d'affaires incertaines et une adaptation nécessaire à son marché</p>	<p>(E) : C'est pas des revenus qui sont stables et donc y'a quand même une espèce d'insécurité financière et aussi de forts aléas.</p> <p>(F) : Parfois vous travaillez les week-ends... le temps n'est pas réparti de la même façon. Quand on est seul on peut pas demander aux autres... parfois on est chargé, trop chargé. Parfois y'a des coups de creux.....C'est ça quand on est indépendant.</p>
<p>Une garantie sociale sommaire</p>	<p>(E) : C'est pas avantageux ce statut du tout.J'espère pas rester trop longtemps...ne serait-ce que pour la formation professionnelle.On cotise, mais en fait c'est très peu... J'ai voulu faire une formation et ai appelé l'URSSAF et demandé combien j'avais de budget pour me former 150€...c'est minable alors qu' un salarié a une formation tous les 2 ans....</p> <p>QUESTION : Question sur l'Assurance</p> <p>De ma part, c'est limite de l'inconscience... avec la CIPAV... j'ai reçu une fois un relevé.Bon c'est vrai que je ne gagne pas beaucoup et la dessus c'est très raide. Les gens misent à terme que leurs affaires vont marcher et ils pensent compenser après....</p> <p>(F) : C'est vrai que les cotisations elles sont riquiqui, c'est pas avec ça que tu vas avoir une super retraite.</p> <p>(P) : par contre, ce qui m'inquiète c'est la retraite, c'est l'aspect qui me préoccupe le plus, si je bosse c'est pour pouvoir avoir mes trimestres, j'ai bossé trente ans et j'ai envie d'aller au bout et donc d'accumuler mes trimestre et donc avec le RSI je ne sais pas...</p> <p>J'ai pas encore creusé donc la seule inquiétude que j'ai c'est ça.</p>
<p>Des organismes sociaux dont la performance est discutée</p>	<p>(P) : Si mes revenus en auto-entrepreneur sont plus forts <que mes revenus salariés> ils veulent me faire changer mon régime et ils me disent « mais vos revenus d'indépendant sont plus forts » oui mais mes revenus salariés sont pérennes et puis l'URSSAF je trouve que ça marche très très bien donc même si je cotise plus au RSI je veux pas changer d'organisme.</p> <p>Je fais tout par internet pour pas les voir (le RSI).</p>

¹⁶⁷ Société par actions simplifiée unipersonnelle.

5.1.3.1 *Un régime très discuté donnant une impression d'instabilité*

Les différentes polémiques relatives à une concurrence déloyale du régime qui ont vu leur apogée en 2012 et 2013, lui ont donné une impression d'instabilité. Cette instabilité s'est en particulier faite ressentir dans la baisse des inscriptions en auto-entrepreneur de l'année 2013 et début 2014. Cette baisse des créations en auto-entrepreneuriat n'a pas été compensée par une augmentation selon d'autres statuts comme les statistiques de l'INSEE¹⁶⁸ du début de l'année 2014 le font valoir.

5.1.3.2 *L'impact de la limite des seuils de chiffre d'affaires*

Concernant les caractéristiques propres au régime, c'est souvent la limite de chiffre d'affaires imposée qui est soulignée comme contrainte. Elle oblige, en effet, les auto-entrepreneurs en activité principale à envisager un autre statut si leur activité se développe au-delà des seuils de 32 900€ pour une activité de service et de 82 200€ pour une activité de négoce. Le souci pour nombre d'entre eux réside dans la visibilité limitée de leur marché. C'est ainsi que ceux qui n'ont pas de visibilité sur la durée, préfèrent ne pas modifier leur statut, et estiment qu'il vaut mieux refuser des marchés et ne pas aller sur des formes de statuts plus contraignantes administrativement et coûteuses (frais d'inscription, rédaction des statuts et suivi comptable). Comme le souligne Fabrice, ils peuvent se retrouver face à un dilemme et même être contraints à refuser des marchés afin de ne pas se retrouver dans une situation d'illégalité.

« y'a un chiffre à ne pas dépasser...J'ai même arrêté de prendre des marchés....Ce qui est un peu anormal, c'est qu'ensuite on ne peut plus travailler ».

Ces seuils de chiffre d'affaires, comme le notent certains, peuvent de plus être un blocage à l'embauche.

Ils vont jusqu'à envisager un assouplissement de la limite de chiffre d'affaires en faveur de l'emploi *« Le montant maximum du chiffre d'affaires ne changerait pas 32 600¹⁶⁹ € pour les prestations de services (micro BNC) 81 500¹⁷⁰ € pour les activités de vente (micro BIC) mais serait augmenté du montant des salaires et des charges versés pour l'embauche de salariés. »*

Les niveaux actuellement actés de chiffres d'affaires permettent, comme l'indique Cyril dans le domaine des services, des revenus nets allant jusqu'à 2000€ par mois ce qui n'est pas le cas de bien des entrepreneurs... et salariés.

¹⁶⁸ <http://www.insee.fr/fr/themes/info-rapide.asp?id=41&date=20140314>

¹⁶⁹ Les seuils de chiffre d'affaires ont été relevés dans le cas des activités de services à 32 900€ pour l'année 2014.

¹⁷⁰ Dans le cas des activités de négoce, le seuil de chiffre d'affaires est passé à 82 200€ pour l'année 2014.

5.1.3.3 *Une non-prise en compte de la TVA et des différentes charges*

Si pour les activités de services qui n'engagent pas d'investissements conséquents, le régime de l'auto-entrepreneur semble convenir, dès que l'activité nécessite un quelconque investissement, la non-récupération de la TVA est un frein. Comme le note Max s'il fait payer moins cher ses services, l'auto-entrepreneur ne récupérant pas la TVA aura des revenus globalement moindres.

La notion d'amortissement par exemple n'est pas considérée et les différentes charges ne peuvent faire l'objet d'une déduction relativement à un calcul du résultat généré par l'activité. La seule notion prise en compte est, en effet, celle du chiffre d'affaires réalisé.

5.1.3.4 *Un statut mal adapté à certains métiers*

Pour l'activité B to B, mais également dans certains cas en activité B to C, le non-assujettissement à la TVA peut traduire un manque de crédibilité de l'activité auto-entrepreneuriale auprès de clients ou potentiels clients. Le cas des services de téléphonie (Gokhan) est un exemple qui peut amener l'auto-entrepreneur à envisager un autre statut.

5.1.3.5 *Un chiffre d'affaires incertain*

Parmi les contraintes de l'auto-entrepreneur, il ne faut pas oublier celle de l'activité elle-même. Contrairement aux revenus tirés du salariat, les entrées de chiffre d'affaires sont bien souvent incertaines et le rythme de travail reste soumis aux aléas.

Comme le mentionne Elise : « *C'est pas des revenus qui sont stables et donc y'a qu'en même une espèce d'insécurité financière et aussi de forts aléas* ». Les auto-entrepreneurs sont comme les autres entrepreneurs confrontés à l'insécurité de l'environnement d'affaires. Fabrice relève par ailleurs : « *Parfois vous travaillez les week-ends... le temps n'est pas réparti de la même façon. Quand on est seul on peut pas demander aux autres... parfois on est chargé trop chargé. Parfois y'a des coups de creux... C'est ça quand on est indépendant* ». Soumis aux contraintes de leur clientèle, ils doivent gérer leur planning en fonction des commandes.

5.1.3.6 *Une garantie sociale minimale et des organismes sociaux contestés*

Qu'il s'agisse de la garantie maladie, de l'assurance vieillesse, le RSI (Régime social des indépendants) propose une couverture et des prestations réduites par rapport au régime salarié. Parmi les auto-entrepreneurs rencontrés, le peu de garantie sociale est un frein. Sur cet aspect, comme le note Elise : « *C'est pas avantageux ce statut du tout...* ». Les faibles garanties sociales

et retraites sont des raisons pour lesquelles nombre de personnes hésitent à être auto-entrepreneurs à titre principal, mais également de façon générale à exercer les fonctions d'entrepreneur individuel, gérant de SARL ou dirigeant non salarié.

Comme le note Pascale : « ... *l'URSSAF je trouve que ça marche très très bien donc même si je cotise plus au RSI je veux pas changer d'organisme. Je fais tout par internet pour pas les voir (le RSI) ».*

5.1.3.7 Une utilisation abusive parfois de la sous-traitance

Elise le souligne mais également Franck, ce statut permet d'actionner facilement des activités non seulement de manière collaborative (cas de Fabrice qui travaille en réseaux), mais également en sous-traitance.

La sous-traitance	<p>(E) : Mais comme il est seul il peut pas embaucher parce que c'est la masse de travail qui varie. Si on gagne un concours, on a un marché. C'est un peu comme les cabinets d'architectes et comme ça ça lui permet d'avoir une flexibilité et de me prendre quand il y a une masse de travail qu'il ne peut pas faire...</p> <p>(E) : A terme il doit se dire que je vais voler de mes propres ailes.</p> <p>Oui ce que je voulais dire c'est qu'en fait lui c'est mon client, que normalement lorsque je lui fais une facture il doit me payer et en fait ça se passe pas comme ça.</p> <p>Parce qu'il m'a prise sous son aile.</p> <p>Moi je l'ai accepté parce que de toute façon c'était la seule personne qui voulait bien de moi de toute façon et cette situation-là, elle s'est pérennisée dans le temps. Il m'a dit je vais peut-être t'embaucher et puis ...</p>
-------------------	---

5.2 Les autres statuts

En comparaison avec le régime de l'auto-entrepreneur à travers les discours analysés, ce sont les contraintes des autres statuts qui sont d'abord mises en avant et, en particulier, les aspects administratifs. Si leurs atouts sont également soulignés la comparaison avec la solution de l'activité auto-entrepreneuriale est surtout réalisée vis-à-vis du salariat.

5.2.1 Le poids des charges et la complexité administrative

L'aspect le plus récurrent à l'encontre des statuts en entreprise individuelle ou en société concerne le poids des différentes charges. Non seulement elles sont estimées trop lourdes pour ces petites structures mais, au niveau des charges sociales, selon Fabrice : « *quand y'a trop de*

charges on ne voit plus l'intérêt ! » et au-delà d'un certain seuil, elles deviennent contre productives. Pour Cyril, « S'il y avait 25% de charges sociales il y aurait moins de chômage on pourrait payer les retraites, car sur la masse il y aurait plus de rentrées ».

De même Gokhan souligne :

« Il faut laisser s'enrichir les entreprises pour qu'elles puissent prospérer et puis payer facilement leurs impôts et puis leurs taxes, je ne sais pas quoi, je serais heureux de donner, mais si avant d'avoir gagné on me demande plein de charges, je suis pas content, je râle quoi! Et puis si l'entreprise ne grandit pas, la richesse qu'on attend ne se crée pas...et voilà ! »

<p>Des charges trop lourdes</p>	<p>Blog : La précarité ? Elle est précisément dans les SARL et EURL. Ceux qui en parlent savent-ils de quoi il s'agit ? des frais obligatoires associés ? (compte bancaire pro qui sont de véritables arnaques, gestion lourde, dépôt de pièces comptable, taux d'imposition, etc).</p> <p>(C) : Je me serais bien contenté de ça <régime de l'auto-entrepreneur> dans un 1er temps, car les charges sociales sont sensées. T'as environ 25% de charges sociales. S'il y avait 25% de charges sociales il y aurait moins de chômage, on pourrait payer les retraites, car sur la masse il y aurait plus de rentrées.</p> <p>(F) : Ben un salarié coûte cher.</p> <p>(F) : 20% <de charges> moi je trouve que c'est bien, en dessous c'est peut-être pas assez mais au dessus vous savez quand y'a trop de charges on ne voit plus l'intérêt !</p> <p>Et en plus, l'argent il rentrerait car ça coûterait moins cher.</p> <p>(Fr) : j'ai voulu reprendre une boutique, je suis parti sur Lorient et Vannes. Le patron était passé de 30 à 8 salariés< mais il est resté> avec les mêmes prélèvements. J'ai essayé de racheter, ça a trainé et bien il a déposé le bilan !</p> <p>(G) : Si je gagne je veux bien donner, mais si on gagne pas et bien forcément je n'ai pas de quoi donner, donc c'est le chien qui se mort la queue!</p> <p>Il faut laisser s'enrichir les entreprises pour qu'elles puissent prospérer et puis payer facilement leurs impôts et puis leurs taxes, je ne sais pas quoi, je serais heureux de donner mais si avant d'avoir gagné on me demande plein de charges, je suis pas content, je râle quoi! (rire)</p> <p>Et puis si l'entreprise ne grandit pas, la richesse qu'on attend ne se crée pas... et voilà !</p>
<p>Des régimes plus complexes</p>	<p>(C) : Dans la SASU tu peux être salarié. Par contre, tu dois définir ta rémunération annuelle en début d'année et si tu veux prendre plus tu prends des dividendes. Mais les dividendes ne peuvent pas rentrer dans ton salaire.</p> <p>Avec l'auto-entrepreneur c'est plus simple.</p>
<p>En entreprise individuelle, un régime social des</p>	<p>(G) : J'ai assigné le RSI d'ailleurs pour toutes ces histoires de cette entreprise individuelle.</p> <p>C'est un organisme qui ne devrait même pas exister!</p>

indépendants peu à l'écoute de ses cotisants	
Une gestion plus complexe	<p>(G) : Grandir pour quoi faire, oui...pourquoi pas, mais il faut que ce soit facile à gérer.</p> <p>Pourquoi pas peut-être en sous-traitance, c'est plus facile de remplir des factures que de payer des salariés... Soit il faut grandir vraiment, sinon je considère que c'est trop difficile. Il faut être une grosse boîte tu sais: too big to fail! En tout cas pas en France.</p> <p>(G) : Regarde, par exemple en maths on nous apprend les simplifications, on n'écrit pas 12/4 on écrit 3/1. Alors pourquoi on rend les choses plus complexes, on nous apprend ça dès l'école!</p>
La complexité des démarches et leur incohérence	<p>(C) : La SASU même si c'est simple, même si je sais faire, tu vas en voir un...il te demande les documents de l'autre et puis le dépôt des statuts, le dépôt au CFE. Il faut avoir l'attestation de dépôt, ... pour avoir la carte, il te faut l'assurance professionnelle... pour avoir l'assurance professionnelle il te faut avoir la carte!</p> <p>Pour obtenir la carte, il faut la demander, il faut avoir une société qui te coûte 200 à 300€ et tu n'es pas sûr d'avoir la carte (l'enregistrement aux impôts, au greffe), ça coûte moins cher de créer une auto-entreprise!</p>

La complexité des régimes est également soulignée. Pour Cyril qui a dû monter une SASU, car les activités d'agent immobilier ne sont pas autorisées en auto-entreprise : « *Dans la SASU tu peux être salarié. Par contre, tu dois définir ta rémunération annuelle en début d'année et si tu veux prendre plus tu prends des dividendes. Mais les dividendes ne peuvent pas rentrer dans ton salaire. Avec l'auto-entrepreneur c'est plus simple* ». Sans parler du dédale administratif et de l'incohérence des démarches (cf. ci-dessus).

Cette complexité administrative semble même être un frein à la croissance des entreprises selon les propos de Gokhan également rapportés ci-dessus.

Mais, heureusement, ces statuts présentent des avantages également.

5.2.2 Les avantages des statuts sociétaires et de l'entreprise individuelle (non auto-entrepreneur)

Le premier avantage est certainement lié au fait que ces statuts sont adaptés à l'évolution et à la croissance des entreprises. Leurs niveaux de chiffre d'affaires ne sont pas plafonnés et comme dit Pascale :

« *maintenant que j'ai un chiffre d'affaires à peu près stable que je connais, je commence à réfléchir à la suite.....je suis en train de regarder pour un autre statut* ».

Ils sont de plus adaptés aux particularités de l'entrepreneur, mais leur diversité nécessite des compétences spécifiques pour réaliser le bon choix. C'est le cas de Gokhan qui, pour la facturation de la téléphonie, a été amené à opter pour un autre statut que celui de l'auto-entrepreneur.

<p>Des niveaux de chiffres d'affaires qui ne sont pas limités</p> <p>-</p> <p>Une déduction possible des charges</p>	<p>Blog : Je ne vois pas en quoi un bon artisan qui fait plus 100.000 € de chiffres peut avoir peur d'un auto-entrepreneur qui est limité à 32.000 euros ou 80.000€ sachant que l'auto-entrepreneur ne peut déduire ni la tva, ni ses assurances, ni ses charges de fonctionnement avant l'imputation des cotisations sociales ...du coup, si on calcule bien, arrivé au chiffre de 32.000 ou 80.000 (même avant selon les domaines) il vaut mieux changer de statut. Si on fait de la vente en plus du service, c'est encore plus vrai.</p>
<p>Des statuts adaptés à l'évolution de l'entreprise</p>	<p>(G) : Pour le choix de la SAS, c'est l'expert-comptable qui m'a conseillé. La forme juridique va dépendre de ce que possède la personne. C'est pas moi qui ai décidé, je demande aux gens compétents.</p> <p>(P) : Je suis dans une phase actuellement où je m'intéresse et je vais commencer à regarder parce que c'est un statut instable <l'auto-entrepreneur> maintenant que j'ai un chiffre d'affaires à peu près stable que je connais, je commence à réfléchir à la suite.</p> <p>(P) : Le statut d'auto-entrepreneur, en fait j'ai choisi par défaut en solution d'attente éventuelle et là je suis en train de regarder pour un autre statut. Par contre, je pense que je vais le garder parallèlement. Là je vais passer aux choses sérieuses oui.</p>

Mais au-delà de ces atouts, lorsque l'on parle entreprise, pour certains auto-entrepreneurs, le lien avec la notion de salariat est rapidement réalisé.

5.2.3 Entrepreneuriat ou salariat

L'analyse des discours laisse transparaître que le choix de l'auto-entrepreneur est pour certains un choix par défaut, mais que l'on peut souhaiter conserver. Elise est claire :

« Moi personnellement ce n'était pas du tout un choix <d'être auto-entrepreneur> j'aurais souhaité, plutôt préféré être salariée.... Parce que c'est plus sécurisant et puis il y a autre chose, on aborde des projets intéressants, on est dans une structure qui a déjà son histoire, son réseau ».

Pour Fabrice, le passage par le salariat permet l'acquisition de compétences : c'est pourquoi il considère que *« pour un jeune qui veut se monter, il est préférable d'abord qu'il soit salarié... Vous allez acquérir le sens de la structure, être avec les autres, c'est quelque chose que vous ne pouvez pas apprendre si vous êtes tout seul ».*

Pour autant, être salarié a aussi des contraintes. Pour Elise :

« ça m'embêterait d'être coincée en CDI et ne pas pouvoir profiter de plusieurs opportunités à la fois...bon c'est quand même bête, c'est bien en agence mais il faut s'investir à mort, rester des fois le soir jusqu' 'à 20h.

Le fait d'être son propre employeur amène a une prise de conscience différente de la réalité économique des entreprises : *« quand on est ... salarié tu vas moins être confrontée à comment ton entreprise va gagner des parts de marchés, comment elle va équilibrer sa masse salariale ».*

Dans le même ordre d'idées Fabrice est pour une responsabilisation plus grande du salarié en particulier en termes de gestion de son salaire et des charges qui vont avec : *« quand on réfléchit bien, le salarié on lui donne que le net. Moi je suis pour qu'on leur donne tout, et ensuite c'est à lui de payer toutes les charges, les charges patronales et salariales. Pour moi aujourd'hui c'est au coeur des problèmes ».*

Etre salarié

<p>La recherche d'une certaine sécurité et un apprentissage métier</p>	<p>(E) : Moi personnellement ce n'était pas du tout un choix <d'être auto-entrepreneur> j'aurais souhaité, plutôt préféré être salariée.</p> <p>Parce que c'est plus sécurisant et puis il y a autre chose, on aborde des projets intéressants, on est dans une structure qui a déjà son histoire, son réseau.</p> <p>Mais j'avais fait mon stage dans une agence à Versailles où en fait la personne ML travaille tout seul. Il a un bureau d'étude, il a ses réseaux, ses clients et il travaille tout seul. Comme on s'entendait bien il m'a proposé de continuer de travailler avec lui, de faire des missions pour l'aider, mais comme il est seul il veut pas embaucher.</p> <p>(F) : c'est vrai pour un jeune qui veut se monter, il est préférable d'abord qu'il soit salarié.</p> <p>... Vous allez acquérir le sens de la structure, être avec les autres, c'est quelque chose que vous ne pouvez pas apprendre si vous êtes tout seul.</p>
<p>Des contraintes différentes</p>	<p>(E) : <Pourtant> ça m'embêterait d'être coincée en CDI et ne pas pouvoir profiter de plusieurs opportunités à la fois...bon c'est quand même bête, c'est bien en agence mais il faut s'investir à mort, rester des fois le soir jusqu' 'à 20h.</p> <p>Des horaires de fous... comme j'ai vu que c'était un CDD cela m'a en fait soulagée... (rire) c'est un peu bizarre mais à force on devient un peu sauvage...c est vrai..Cela me ferait bizarre de rentrer en CDI et ne pas avoir le temps de faire autre chose, car je suis habituée de faire les choses moi-même et cela me manquerait.</p>

<p>Une confrontation différente de la réalité économique</p>	<p>(E) : quand on est ensuite en salarié tu vas moins être confrontée à comment ton entreprise va gagner des parts de marchés, comment elle va équilibrer sa masse salariale... peut-être que je caricature mais il y a une part de vérité je pense ... je sais pas mais de toutes façons, j'ai pas fréquenté... j'ai pas gardé trop de contacts avec ceux qui sont en agences. Mais mes amis sont comme moi. J'ai remarqué qu'il y a un complexe... nous on galère financièrement... en agence c'est classe mais en retour ils disent qu'ils font pas ce qu'ils veulent... ils sont à la botte du patron, ce complexe-là ressort à chaque fois. Cela appuie ce que je viens de dire. Ce sont des gens qui étaient dans ma classe... ce qu'ils disent : je vais rester un peu, je vais ensuite partir et faire un peu comme toi....</p> <p>(F) : C'est vrai que quand on réfléchit bien, le salarié on lui donne que le net. Moi je suis pour qu'on leur donne tout, et ensuite c'est à lui de payer toutes les charges, les charges patronales et salariales. Pour moi, aujourd'hui c'est au coeur des problèmes... finalement vos charges sociales.</p>
--	---

Après avoir retracé les discours sur ces aspects les plus importants d'un point de vue thématique que sont les choix de l'auto-entrepreneuriat en comparaison avec les autres statuts nous allons maintenant examiner l'engagement entrepreneurial tel qu'il ressort de l'analyse.

5.3 L'engagement entrepreneurial des auto-entrepreneurs et le potentiel de leurs projets

Lorsque l'on regarde l'analyse thématique des discours concernant l'engagement entrepreneurial des auto-entrepreneurs, c'est d'abord leur engagement à titre personnel qui peut être souligné à travers le développement d'affaires, mais également au titre de la passion pour le métier qu'ils exercent, que l'on retrouve au niveau de l'engagement métier des auto-entrepreneurs.

Nous analyserons successivement ces différents points.

5.3.1 L'esprit entrepreneurial des auto-entrepreneurs

L'esprit d'entreprise figure dans les discours des auto-entrepreneurs. Le développement d'affaires se décline de diverses manières. Il peut être une volonté de s'affranchir du carcan de l'emploi salarié, une solution pour assurer ses revenus en travaillant seul ou en réseau, un choix d'activité en termes de dimension et de modalité d'affaires.

5.3.1.1 *La volonté de développer en propre son activité*

L'expression de cette volonté de dépasser les écueils de son quotidien de salarié en créant sa propre activité se révèle dans le souhait de développer en propre son affaire. Cette volonté de développement d'une entité à titre personnel se retrouve, par exemple, au sein de cette retranscription d'expérience reprise d'un blog :

«Marre des patrons qui prennent des décisions incohérentes et incompréhensibles, des collègues qui pourraient vous écraser du pied s'ils le pouvaient...

Cela fait deux ans, j'ai pu sortir de mes difficultés financières et qui plus est, je vais prendre une stagiaire école à la fin de l'année. Je suis également persuadée que je vais dépasser le CA autorisé... Donc un changement de statut automatique. Je compte également embaucher deux salariés dans les deux prochaines années.

Je crée de la croissance et j'en suis fière... Cela n'aurait pu être possible si auto-entrepreneur n'existait pas ».

S'il se lance par définition seul, l'auto-entrepreneur travaille souvent avec les autres comme l'indique Fabrice : *« On est des indépendants même si je travaille en réseau ... ça fonctionne bien, on travaille en collectif, y'a l'avantage de faire des choses ensemble.... faut être en réseau parce que sinon vous vous retrouvez tout seul et là ça devient compliqué... »*. Comme Gokhan, il fait jouer le réseau et la satisfaction du client pour accroître ses potentialités de développement : *« Le réseau, c'est comme ça que je fais. Quand les gens sont satisfaits, souvent les gens quand ils sont contents, ils m'introduisent auprès d'autres. C'est sûr, j'oserai jamais démarcher des gens !»*.

Pour autant, le choix du statut d'auto-entrepreneur au départ concerne des activités dont le potentiel initial est relativement limité et s'inscrit dans une gestion du risque en termes de développement. Pour Gokhan ces aspects semblent totalement intégrés dans sa démarche de développement (voir encadré ci-dessous).

L'auto-entrepreneur s'adapte pour répondre au besoin de son marché. Pour Max par exemple: *« Quand je travaille, je travaille beaucoup, entre janvier et février j'ai eu 2 jours de repos mais en juin c'est peu. Juillet- aout je travaille pas, septembre c'est calme. »* Il explique : *« J'ai 2 statuts parce que le statut d'auto-entrepreneur ne peut pas percevoir les aides de l'Etat. Je suis : 1/3 salarié du comité (d'échecs) ; 2/3 auto-entrepreneur. À partir de cette année ce sera 1/5 le comité ; 4/5 auto-entrepreneur »*. Il s'ajuste aux exigences de ses clients non

seulement au niveau de ses plannings, mais également au niveau du statut qu'il actionne. Bref, il est flexible.

5.3.1.2 Un engagement métier aux multiples facettes

Concernant l'engagement métier, il a de multiples facettes. L'exercice en solo de son métier, voire de sa passion nécessite in fine un retour financier suffisant pour que l'activité puisse perdurer.

Comme l'indique Cyril, bien souvent l' « *auto-entrepreneur va entreprendre dans son domaine* ». Franck ajoute : « *Y'a un artisan, depuis qu'on travaille ensemble il est content. Il sait qu'à la fin du mois, il a son chèque....Lui, il a trouvé une certaine activité. En tant qu'artisan il n'arrivait pas à s'en sortir; maintenant il est auto-entrepreneur, c'est moi qui cherche pour lui* ». Comme le souligne Fabrice, comme d'autres indépendants, l'auto-entrepreneur doit d'abord compter sur lui-même pour assurer une qualité de travail à son client, « *en salarié je m'appliquais, mais aujourd'hui comme je suis seul, j'ai pas de regard extérieur donc il faut que je vérifie, que je vérifie, quelque chose de très simple, quand on fait une erreur y'a personne pour vous le dire ...* ». Parfois, leur métier s'inscrit dans le cadre de l'exercice d'une passion. Comme le souligne Max : « *L'auto-entrepreneur pour ceux qui le font à fond , en général, ils le font par passion ou restent dans leur branche, y'a pas un gros risque dans le changement sinon le côté financier, pas d'investissement, pas de véhicule à acheter, pas de loyer à payer, pas de matériel* ». Ce travail passion permet de « *gagner de l'argent et pour convertir cet argent en plaisir, convertir du travail en plaisir, c'est pour avoir du plaisir au travail. Moi j'ai toujours fait ça sauf une fois, j'en ai parlé à ma femme et j'ai changé! Pot de bistrot, Pot de boulot...c'est mon cas, je suis heureux d'aller travailler* ».

<p>Développement d'affaires</p>	<p>Blog : J'espère qu'ils ne toucheront pas à ce fabuleux statut qui m'a également permis de lancer mon activité.</p> <p>Marre des patrons qui prennent des décisions incohérentes et incompréhensibles, des collègues qui pourraient vous écraser du pied s'ils le pouvaient...</p> <p>Cela fait deux ans, j'ai pu sortir de mes difficultés financières et qui plus est, je vais prendre une stagiaire école à la fin de l'année. Je suis également persuadée que je vais dépasser le CA autorisé... Donc un changement de statut automatique. Je compte également embaucher deux salariés dans les deux prochaines années.</p> <p>Je crée de la croissance et j'en suis fière... Cela n'aurait pu être possible si l'AUTO-ENTREPRENEUR n'existait pas.</p> <p>(F) : On est des indépendants même si je travaille en réseau ... ça fonctionne bien on travaille en</p>
---------------------------------	--

	<p>collectif y'a l'avantage de faire des choses ensemble... faut être en réseau parce que sinon vous vous retrouvez tout seul et là ça devient compliqué...</p> <p>Tout de suite j'étais en réseau, c'était mes collaborateurs.</p> <p>(G) : En réalité ... pour créer de la richesse, si on en veut il faut laisser grandir les entreprises. En France on les laisse pas, peut-être ailleurs... un peu plus... il faut attendre que l'entreprise s'enrichisse avant de lui tomber dessus, de lui prendre plein d'argent.</p> <p>(G) : Le réseau, c'est comme ça que je fais. Quand les gens sont satisfaits, souvent les gens quand ils sont contents ils m'introduisent auprès d'autres. C'est sûr, j'oserais jamais démarcher des gens, de toute façon c'est pas le genre de client que je veux!</p> <p>(G) : j'ai pas envie d'avoir mal à la tête parce que je peux pas payer ceci cela, j'ai vu beaucoup d'exemples...Moi j'ai la tête tranquille. Pourquoi grandir si c'est pour se casser la gueule un jour, pour frimer un moment et puis se casser la gueule!</p> <p>Parce que si je choisis de grandir, ce sera pas le milieu, ce sera beaucoup plus grand.</p> <p>(G) : Tout ce que je fais, je le fais pour ne pas me retrouver en difficulté.</p> <p>Le but du jeu c'est que je ne veux pas être en difficulté.</p> <p>Si pour être en sécurité il faut que je reste petit, alors je resterai petit.</p> <p>Si je grandis, ce ne sera pas en faisant n'importe quoi.</p> <p>Tranquillement sûrement et puis avoir une grosse société, avoir plein d'argent, c'est pas le but de ma vie.</p>
L'esprit d'entreprise	<p>(Fr) : On l'a ou on ne l'a pas, c'est une question de mental, c'est comme le sport.</p> <p>Ça peut s'améliorer. Au CJD ou autre, tout le monde a cet esprit là et est prêt à rebondir.</p>

Engagement personnel / Flexibilité

Flexibilité	<p>(M) : Quand je travaille, je travaille beaucoup, entre janvier et février j'ai eu 2 jours de repos mais en juin c'est peu. Juillet-août je travaille pas, septembre c'est calme.</p> <p>J'ai 2 statuts parce que le statut d'auto-entrepreneur ne peut pas percevoir les aides de l'Etat. Je suis 1/3 salarié du comité (d'échec), 2/3 auto-entrepreneur. À partir de cette année ce sera 1/5 le comité, 4/5 auto-entrepreneur.</p> <p>Là maintenant, ça évolue et l'accompagnement éducatif s'arrête. C'était le comité départemental d'échecs qui percevait directement les subventions pour l'éducation.</p> <p>Les collèges le feront sur fonds propres et sans subventions, certains collèges vont continuer à faire appel à moi.</p> <p>Les horaires des écoles, c'est souvent 12h30-13h30 et 16h30-17h30, certains ont du mal à se mettre sur d'autres créneaux, or les échecs sont autorisés dans le temps scolaire !</p> <p>(F) : moi je ne travaille pas comme un salarié, le week end, le soir lui c'est pas pareil.</p> <p>(P) : En fait, je ne voulais pas laisser passer cette opportunité que l'on me donnait et je voulais pouvoir présenter mes factures très vite !</p> <p>Et demain, je vais voir si y'a moyen, s'il faut changer, mais je suis pas sûr car c'est facile quoi.</p>
-------------	--

L'engagement Métier

<p>Engagement métier</p>	<p>(C) : Un auto-entrepreneur va entreprendre dans son domaine.</p> <p>(F) : moi je ne travaille pas comme un salarié, le week end, le soir lui c'est pas pareil... En salarié je m'appliquais, mais aujourd'hui comme je suis seul, j'ai pas de regard extérieur donc il faut que je vérifie, que je vérifie, quelque chose de très simple, quand on fait une erreur y'a personne pour vous le dire ... oui en agence allez ça m'est arrivé, mais vous savez, l'agence a une assurance</p> <p>(Fr) : Y'a un artisan, depuis qu'on travaille ensemble il est content. Il sait qu'à la fin du mois il a son chèque... Lui, il a trouvé une certaine activité. En tant qu'artisan il n'arrivait pas à s'en sortir; maintenant il est auto-entrepreneur, c'est moi qui cherche pour lui.</p> <p>C'est vrai, c'est un salariat déguisé... mais il a aussi des chantiers de son côté...</p> <p>Mais bon, j'ai été obligé de leur montrer mon bilan, j'ai été obligé de prouver que je ne me fais pas de l'argent sur eux. Ils ont cette mentalité de salarié.</p> <p>Je leur ai proposé une scop...</p> <p>C'est toi qui décide... ils peuvent argumenter oui, ils peuvent aussi prendre leur sac.</p> <p>Avec des salariés tu sais qu'ils sont là. Oui, mais les salariés choisissent uniquement une sécurité de salaire... J'étais dans une boîte certains salariés ne foutaient rien, c'est eux qui ont foutu la boîte en l'air!</p> <p>En France, on se présente tous les matins à 8h et puis ça tombe. Pour un salarié...y'a aucun intérêt à avoir une entreprise.... M. <un chef d'entreprise> il a plus de 65 ans, il n'a plus le droit de prendre de salaire mais il a le droit de payer des charges...Y'a qu'à un entrepreneur qu'on peut faire ça... un salarié lui a pris sa retraite.</p> <p>(G) : Moi je vois les gens en informatique qui ne demandent pas de conseil, ils font plein de conneries...Sans conseil ils achètent du pas cher, en fait c'est trop cher parce que ça ne répond pas à ce qu'ils veulent faire....</p> <p>C'est comme les sultans à l'époque de l'Empire Ottoman, c'est comme ça qu'ils faisaient, ils avaient plein de conseillers, ils demandaient l'avis de chacun, ils respectaient leurs conseillers, écoutaient les conseillers et ensuite la décision finale, c'est eux qui la prenaient mais voilà...</p> <p>Il faut demander pour savoir, il faut prendre les décisions en connaissance de cause.</p> <p>(M) : L'auto-entrepreneur pour ceux qui le font à fond, en général, ils le font par passion ou restent dans leur branche, y'a pas un gros risque dans le changement sinon le côté financier, pas d'investissement, pas de véhicule à acheter, pas de loyer à payer, pas de matériel.</p>
------------------------------	---

L'engagement personnel

<p>L'engagement personnel</p>	<p>Blog : Nous sommes 1 million inscrits sous ce statut. Ne nous interdisez pas, messieurs les intellectuels ... , l'accès aux miettes du gâteau car de ces miettes, nous faisons notre dîner et celui de nos enfants.</p> <p>(Fr) : Si on change le régime et bien les gens ne feront plus rien.</p> <p>Il n'y aura plus d'activité en face de ces activités <d'auto-entrepreneurs> comme par exemple le taillage de haies, c'est pas intéressant en CESU, les gens ne feront pas.</p>
-----------------------------------	---

	(Fr) : Sur les 6 auto-entrepreneurs qui travaillent avec moi, y'en a 4 qui n'ont pas l'ambition de monter une structure.
--	--

Engagement personnel / la passion

Réaliser un rêve	Blog : J'ai pu réaliser enfin mon rêve grâce au régime de l'auto-entrepreneur : réalisation et vente de cartes postales, avec mes propres photos. J'ai depuis 2009 créer cette toute petite entreprise qui me permet de compléter les revenus de notre foyer tout en mettant à profit mes "qualités" et mon désir d'indépendance.
Un travail passion	(G) : Déjà la différence, peut-être par rapport à plein d'autres, je ne fais pas ce que je fais obligatoirement pour gagner de l'argent, mais c'est parce que j'aime bien ce que je fais. Je fais ce que je fais parce que ça me passionne, donc je gagne un peu d'argent avec ce que j'aime faire. C'est encore mieux, à chaque fois c'est des petits défis. C'est bien, ça m'intéresse ... (M) : L'auto-entrepreneur pour ceux qui le font à fond, en général, ils le font par passion. Pourquoi on travaille? Pour gagner de l'argent et pour convertir cet argent en plaisir, convertir du travail en plaisir, c'est pour avoir du plaisir au travail. Moi j'ai toujours fait ça sauf une fois, j'en ai parlé à ma femme et j'ai changé! Pot de bistrot, Pot de boulot...c'est mon cas, je suis heureux d'aller travailler

5.3.2 Le potentiel des projets en auto-entrepreneuriat

Au-delà de l'engagement métier de l'auto-entrepreneur, voire de l'exercice de sa passion, la création de sa propre activité en auto-entrepreneuriat surtout s'il s'agit d'une activité d'auto-entrepreneur à titre principal, doit permettre de gagner suffisamment pour être autonome. Heureusement, certains y arrivent, « *Aujourd'hui, je travaille à mon compte dans la communication comme auto-entrepreneur et peux me verser un revenu d'environ 1800 € par mois, ce qui n'est pas assez pour me faire prendre le risque de créer une entreprise (avec les soucis qui vont avec) mais suffisamment pour me permettre d'exercer mon métier sereinement (dans ma spécialité)* » (Blog).

Parfois, ces projets s'inscrivent dans un principe réfléchi de frugalité. Pour Gokhan par exemple : « *<ce que je gagne > C'est peu mais ça me suffit, je suis content avec, ... je demande pas plus et puis si ça doit venir ça viendra... Je ne fais pas la course, avec je ne sais qui, je ne sais quoi, je gagne ma vie parce qu'il le faut. Y'a des gens, ils ont plein d'argent et... ils ont un cancer, qu'est-ce que tu fais alors avec ton argent... S'il y en avait pas, je vivrais sans, s'il n'y en avait pas besoin, je vivrais sans* ».

Mais ce n'est pas toujours le cas. Par exemple, pour Elise : « *j'ai les APL et un complément RSA de 260€ à côté. J'ai un loyer de 535€ et je déclare tous les 3 mois ce que je gagne avec mon auto-entreprise, et mon complément RSA s'ajuste en fait. ... ce que je perçois de la CAF me permet de payer mon loyer* ». Avec les compléments sociaux, « *en moyenne ça va quand même... < mais>... C'est pas des revenus qui sont stables et donc y'a quand même une espèce d'insécurité financière et aussi de forts aléas ...* ».

C'est pourquoi, comme l'indique Fabrice, parlant de son activité d'info-graphiste : « *Mais non <l'auto-entrepreneur c'est pas anticoncurrenciel> parce que c'est limité avec 32000€ à 11h par jour, c'est même pas le SMIC. On ne peut pas se placer sur certains marchés... Pour les auto-entrepreneurs, on est sur des petits à moyens marchés.* »

Les spécificités du régime en termes de non-assujettissement à la TVA mais également à la non-déductibilité des charges restent un aspect délicat qui sera peut-être harmonisé.

Evaluation du potentiel du projet entrepreneurial

<p>Un projet qui permet de gagner suffisamment</p>	<p>Blog : Aujourd'hui, je travaille à mon compte dans la communication comme auto-entrepreneur et peux me verser un revenu d'environ 1800 € par mois, ce qui n'est pas assez pour me faire prendre le risque de créer une entreprise (avec les soucis qui vont avec), mais suffisamment pour me permettre d'exercer mon métier sereinement (dans ma spécialité, il y a peu de CDI).</p> <p>(G) : Déjà la différence peut être par rapport à plein d'autres, je ne fais pas ce que je fais obligatoirement pour gagner de l'argent mais c'est parce que j'aime bien ce que je fais. Je fais ce que je fais parce que ça me passionne, donc je gagne un peu d'argent avec ce que j'aime faire. C'est encore mieux, à chaque fois c'est des petits défis. C'est bien, ça m'intéresse.</p> <p>C'est peu mais ça me suffit, je suis content avec, ... je demande pas plus et puis si ça doit venir ça viendra... Je ne fais pas la course, avec je ne sais qui, je ne sais quoi, je gagne ma vie parce qu'il le faut.</p> <p>Y'a des gens, ils ont plein d'argent et... ils ont un cancer, qu'est ce que tu fais avec ton argent... S'il y en avait pas, je vivras sans, s'il y en avait pas besoin, je vivrais sans.</p>
<p>Mais pas toujours</p>	<p>(E) : Donc j'ai les APL et un complément RSA de 260€ à côté. J'ai un loyer de 535€ et je déclare tous les 3 mois ce que je gagne avec mon auto-entreprise, et mon complément RSA s'ajuste en fait. En fait pour dire que ce que je perçois de la CAF me permet de payer mon loyer.</p> <p>Mais oui en moyenne ça va quand même < j'arrive à vivre correctement></p> <p>C'est pas des revenus qui sont stables et donc y'a quand même une espèce d'insécurité financière et aussi de forts aléas...</p>
<p>Un projet qui valorise l'individu</p>	<p>Blog : Avec un chiffre d'affaires qui augmente chaque année (5568 € cette année 2011), je me sens encouragée et valorisée dans ce que je fais ; ceci donne sens à ma vie.</p>

Des niveaux de chiffre d'affaires insuffisants pour rendre le régime anti-concurrenciel	(F) Mais non <c'est pas anticoncurrenciel> parce que c'est limité avec 32000€ à 11h par jour, c'est même pas le SMIC. On ne peut pas se placer sur certains marchés... Pour les auto-entrepreneurs, on est sur des petits à moyens marchés.
---	---

Evaluation du potentiel projet par rapport à la concurrence

L'auto-entrepreneur	<p>Blog : Si un artisan se retrouve en concurrence avec un ancien salarié devenu auto-entrepreneur, c'est le jeu de la concurrence, et qu'il s'en prenne à lui-même ! Il avait la possibilité de s'en prémunir en ajoutant une simple clause de non-concurrence au contrat du salarié. Cela existait bien avant que le régime de l'auto-entrepreneur ne voit le jour, il est donc pour le moins cocasse de le considérer comme étant responsable de ce soit-disant "problème" de concurrence.</p> <p>Blog : Je sais on va encore me sortir le fait que les auto-entrepreneurs empêchent les autres entreprises de vivre. Je trouve ce fait non pertinent, les auto-entrepreneurs ont des limites, donc la question que je me pose, pourquoi les entreprises qui ont l'impression de subir la concurrence des auto-entrepreneurs n'utilisent pas cette limite pour proposer de nouveaux services, de créer de nouveaux modèles économiques ?</p>
Les bénéfiques de la concurrence	<p>Blog : la concurrence a du bon. Elle pousse à innover, à trouver de nouveaux modèles économiques même à un petit niveau, elle nous amène aussi à réfléchir à des nouveaux services par exemple.</p> <p>Dans tous les domaines, si on est compétent, on ne doit pas avoir peur de la concurrence, il faut se bouger, c'est tout.</p> <p>Et encore une fois, l'artisan ne devrait pas avoir peur d'un auto-entrepreneur pour les raisons économiques que je cite au-dessus. En tout cas pas plus que d'un autre concurrent...</p>

5.4 *Caractéristiques spécifiques des auto-entrepreneurs*

Nous allons ci-dessous reprendre l'analyse thématique des discours pour identifier le positionnement des auto-entrepreneurs quant au changement de métier que la création de leur activité en auto-entrepreneuriat induit. Nous identifions également leurs spécificités en matière de compétences distinctives, niveau de diplôme et motivation.

5.4.1 Le niveau de changement de métier et l'expérience entrepreneuriale

Dans nombre de créations d'entreprises individuelles et il en est de même lorsqu'il s'agit de la création d'une activité principale avec le statut d'auto-entrepreneur, la connaissance du métier que l'on va exercer est essentielle. Il faut également s'assurer de sa faisabilité à titre individuel. Ainsi, comme le résume Gokhan :

« Si on a travaillé pendant des années en tant que salarié dans un métier X, la question à se poser est « est-ce que je peux faire le même métier tout seul ? » Si oui, il faut étudier. On ne peut pas toujours tout faire tout seul ou bien il faut s'entourer avec d'autres ».

Mais les expériences métiers doivent également être confortées par des connaissances au niveau de l'organisation d'une entreprise comme le dit Cyril : *« J'ai déjà été à mon compte, j'étais en EURL »*. Le créateur doit aussi vouloir s'inscrire dans un apprentissage entrepreneurial, comme le rapporte Elise :

« Moi ce qui m'attire le plus, en plus, c'est qu'à la base, moi, j'étais pas dans l'entrepreneuriat. Dans ma famille, ils sont tous fonctionnaires et puis en fait ça, c'était donc pas du tout ma culture et je commence à y prendre goût. Il y a un challenge. C'est excitant, c'est enthousiasmant, on peut faire des rêves, pleins de projets... ».

Il convient encore de comprendre le fonctionnement d'une structure individuelle, comme l'indique Pascale :

« Moi, je ne connaissais pas du tout ce milieu, je ne connaissais pas du tout ces problèmes de charges, moi j'étais salariée, je n'y connaissais rien, non, c'est vraiment un statut qui permet d'avoir son activité, de voir comment ça se passe, de stabiliser éventuellement son chiffre d'affaires, voilà <concernant> les charges, tu paies quand même 25% ».

Avoir déjà été à son compte	(C) : J'ai déjà été à mon compte, j'étais en EURL. Quand on voit toutes les formalités, c'est encore pareil parce que je vois actuellement, car je me monte une SASU.
L'apprentissage entrepreneurial	(E) : Moi ce qui m'attire le plus, en plus, c'est qu'à la base, moi, j'étais pas dans l'entrepreneuriat. Dans ma famille ils sont tous fonctionnaires et puis en fait ça, c'était donc pas du tout ma culture et je commence à y prendre goût. Il y a un challenge. C'est excitant, c'est enthousiasmant, on peut faire des rêves, pleins de projets. Moi ça m'arrange. Bon faire que des routes 35h00 par semaine ...bon à la limite pour manger...mais bon...si je suis en freelance, c'est encore mieux car je peux rencontrer d'autres personnes et me faire un réseau...

	(P) : <l'auto-entrepreneur>, ça coûte pas cher, c'est simple, oui c'est carré. Moi, je ne connaissais pas du tout ce milieu, je ne connaissais pas du tout ces problèmes de charges, moi j'étais salariée, je n'y connaissais rien, non, c'est vraiment un statut qui permet d'avoir son activité, de voir comment ça se passe, de stabiliser éventuellement son chiffre d'affaires, voilà les charges, tu paies quand même 25%.
--	--

Niveau de changement métier par rapport aux expériences passées

	(G) : Si on a travaillé pendant des années en tant que salarié dans un métier X, la question à se poser est « est-ce que je peux faire le même métier tout seul? » si oui, il faut étudier. On ne peut pas toujours tout faire tout seul ou bien il faut s'entourer avec d'autres.
--	--

Si la connaissance métier et sa transposition au niveau d'une activité exercée à titre individuel sont importantes il est également nécessaire que l'auto-entrepreneur s'assure de son niveau de compétence.

5.4.2 Les compétences distinctives de l'auto-entrepreneur et le niveau de diplôme

Au-delà du savoir-faire métier, les compétences recensées dans l'analyse des discours comme nécessaires à l'activité auto-entrepreneuriale sont multiples et la création de sa propre activité induit l'acquisition de nouvelles compétences. Pour Fabrice :

«Oui on acquiert des compétences, par exemple l'approche clientèle, et puis faire la facture, et dans mon métier la vision qualité, faire les dossiers, les relations avec l'imprimeur, l'éditeur. C'est la même chose qu'une vraie entreprise. Évidemment il faut avoir les mêmes qualités qu'un chef d'entreprise, il faut être entrepreneur ».

Pour Franck, la capacité d'intégrer une gestion administrative même très légère est indispensable à l'installation en auto-entrepreneuriat à titre principal et, parlant d'un artisan qui travaille avec lui : *« il pourrait mais il n'a pas les capacités administratives, s'il part il se cassera la figure, autrement c'est un super professionnel ».* En effet, comme le souligne Cyril,

« La gestion administrative, il n'y a que ceux qui font des études supérieures de commerce ou de gestion d'entreprise qui connaissent et vont avoir accès à ça avant <de s'installer>. Même dans un cursus entrepreneurial jusqu'au bac on n'apprend pas ça, ils savent pas les jeunes... ».

Il pense même que les difficultés de certaines entreprises sont liées à cette méconnaissance des processus administratifs. « *Les dépôts de bilan ont progressé énormément et pour des entreprises qui généralement auraient pu survivre aisément. Parce qu'ils ont du travail, ils ont de la production mais ils savent pas gérer <ces chefs d'entreprises>. Le souci c'est qu'on leur apprend pas!* » C'est pourquoi le niveau de diplôme s'avère essentiel (voir encadré ci-après).

Ces différents aspects relatifs au savoir et au savoir-faire des auto-entrepreneurs sont essentiels mais leur motivation et un certain savoir être sont particulièrement évoqués.

Niveau de compétences

<p>Etre indépendant auto-entrepreneur –</p>	<p>(F) : Eh oui et bien oui absolument, on acquiert des compétences. Oui on acquiert des compétences par exemple l'approche clientèle, et puis faire la facture, et dans mon métier la vision qualité, faire les dossiers, les relations avec l'imprimeur, l'éditeur.</p> <p>C'est la même chose qu'une vraie entreprise. Évidemment il faut avoir les mêmes qualités qu'un chef d'entreprise, il faut être entrepreneur.</p> <p>C'est pas l'Etat qui va faire de moi un chef d'entreprise, il faut avoir de la souplesse.</p> <p>(G) : Tout dépend de ses compétences s'il y a des choses qu'il sait faire tout seul oui, mais ensuite ça dépend de sa personnalité.</p> <p>Y'a des gens qui sont faits pour être salariés, ils savent pas s'autogérer.</p> <p>Franchement ça dépend de ses compétences, pour faire quoi, s'il a des compétences, s'il peut les valoriser oui!</p> <p>Sinon il faut inventer des activités...</p> <p>Pôle emploi ne fait pas gagner l'esprit d'entrepreneur... on a un talent, une compétence, il faut avoir quelque chose à proposer! Après être salarié, ça moi je ne sais pas.</p>
<p>Les compétences administratives : une nécessité</p>	<p>(Fr) : (en parlant d'un artisan qui travaille avec lui) il pourrait mais il n'a pas les capacités administratives, s'il part il se cassera la figure, autrement c'est un super professionnel.</p>

Niveau de compétence / niveau de diplôme

<p>La gestion administrative : un mur pour les moins diplômés</p>	<p>(C) : La gestion administrative, il n'y a que ceux qui font des études supérieures de commerce ou de gestion d'entreprise qui connaissent et vont avoir accès à ça avant. Même dans un cursus entrepreneurial jusqu'au bac on n'apprend pas ça, ils savent pas les jeunes.</p> <p>Les grosses lacunes des chefs d'entreprises aujourd'hui c'est ça, c'est les connaissances administratives, c'est terrible, terrible...</p> <p>Les dépôts de bilan ont progressé énormément et pour des entreprises qui généralement auraient pu survivre aisément parce qu'ils ont du travail, ils ont de la production mais ils savent pas gérer. Le souci c'est qu'on leur apprend pas!</p> <p>Par exemple lors de journées formations, j'avais comme interlocuteur la banquière, le notaire mais pas les administratifs!</p>
---	--

	<p>(C) : Le diplôme apporte des connaissances, des aptitudes qui permettent de monter une société.</p> <p>Pour quelqu'un qui n'a pas ces capacités- là, c'est un mur.</p> <p>Pour quelqu'un qui est formé, qui a des diplômes, qui a des connaissances, tous les aspects administratifs ça le fait, alors que pour quelqu'un qui est plombier, maçon c'est pas rien. L'auto-entrepreneur, c'est un statut pour les personnes qui n'osaient pas ; avec ce statut, ils ont cette possibilité-là de simplement oser.</p>
Le positionnement des femmes diplômées	<p>(P) : c'est une occasion pour valoriser après une interruption d'activité des compétences qu'elles ont et qu'elles n'ont pas pu valoriser pendant un moment. La possibilité de s'y remettre un peu à leur rythme, c'est le privilège des gens très diplômés de choisir, contrairement à d'autres.</p> <p>C'est vrai aussi qu'à Pôle emploi j'étais un OVNI, ça fait râler de se sentir anormale, comme quand ton conseiller comprend rien.</p>

5.4.3 La dynamique de la motivation

Parmi les axes thématiques saillants, le niveau de motivation de l'auto-entrepreneur revient à divers titres. Il peut se référer à un sentiment de liberté, d'estime de soi, à une volonté de trouver une solution au chômage ou à des revenus insuffisants. Il est également mis en avant en référence aux individus qui eux ont pu perdre cette motivation nécessaire pour entreprendre.

Comme le souligne Cyril, cette motivation est le carburant de l'action entrepreneuriale « *Moi si je n'ai pas de motivation, je peux pas me lancer en tant qu'auto-entrepreneur, ... Il faut que le manque de moyens soit compensé par la motivation* ».

L'estime de soi est importante et la confiance un guide. Pour Max, par exemple : « *En ce qui me concerne j'ai des aptitudes dont je ne doutais absolument pas....Des capacités pédagogiques... j'ai toujours rebondi !* ».

Le besoin d'indépendance et le sentiment de liberté viennent renforcer la motivation de l'auto-entrepreneur. C'est le cas de Gokhan « *j'ai toujours eu un esprit libre, donc un patron j'ai du mal à supporter au-dessus de moi. J'ai jamais voulu être salarié* », et de Max :

« *C'est très important d'être mon propre patron, avoir le résultat de mon travail, être content de moi-même. Si on me disait, on me proposait de faire la même chose comme salarié; tu peux gagner plus! Si on me dit que pour faire des échecs, il faut que tu sois salarié, j'arrête! Je ne prendrai pas* ».

C'est aussi une réponse aux situations de chômage (Blog): « *Moi qui fais partie de la France silencieuse, j'étais chômeur, endetté et interdit bancaire. Après avoir pris conscience qu'à mon âge je ne trouverai pas de travail. J'ai décidé de prendre mon destin en main et de créer mon propre emploi. Grâce au statut d'auto-entrepreneur, j'ai réussi à me bâtir une nouvelle vie* ».

Mais, malheureusement, ce statut ne permet pas aux nombreuses personnes sans emploi de reprendre goût à une activité professionnelle. Comme l'indique Max, ils sont démotivés, désabusés.

« *Il y a le côté désabusé du système, désabusé du monde de l'entreprise, certains se sont laissés couler. Désabusés du système, ils ont été cassés, l'Etat ne peut pas les aider. Pas d'envie, pas de motivation, ils se laissent aller ... ce qu'il leur faudrait à mon avis à ces gens-là c'est à nouveau de rêver....* »

Ainsi pour les personnes suffisamment motivées, le régime de l'auto-entrepreneur peut être une solution à des besoins d'indépendance et de liberté professionnelle, de gains complémentaires de revenus, et une solution également pour certains face aux situations de chômage.

Niveau de motivation

La dynamique de la motivation pour entreprendre	(C) : Moi si je n'ai pas de motivation, je peux pas me lancer en tant qu'auto-entrepreneur, si j'ai pas de motivation, il faut que le manque de moyens soit compensé par la motivation.
Un complément de revenu indispensable	<p>Blog : Je suis fonctionnaire d'Etat et auto-entrepreneur depuis deux ans. Mon activité n'est qu'accessoire (petits travaux ménagers) et elle me permet de compléter mon traitement, qui est bien en dessous du salaire moyen publié il y a quelques jours. Je ne fais concurrence à personne car beaucoup de gens rechignent à faire ce que je fais. Pas facile aussi de trouver quelqu'un qui fasse consciencieusement ce genre de travail. Mon CA est de 4320 euros par an. C'est peu, mais ça me permet de ne pas être dans le rouge trop souvent.</p> <p>Blog : Autour de moi, plusieurs personnes bénéficient de ce statut. Ma belle soeur, créatrice de bijoux artisanaux, complète ainsi son salaire (CDI) de 1200 € par des revenus complémentaires d'environ 450 € par mois. Sans ces 450 €, elle ne pourra plus payer son loyer en centre ville et devra déménager.</p>
Estime de soi	Blog : ceci donne sens à ma vie. <Mireille> Sans cela je ne pourrais pas payer des charges forfaitaires et je posterais moi aussi au registre du chômage et peut-être de la déprime et tout ce qui s'ensuit...

La démotivation

	(F) : j'ai le cas d'un gars, il est seul, 4 ans sa boîte, il travaillait bien tout seul, il en a eu marre avec toutes les charges et pourtant il faisait un bon chiffre.
--	--

	C'est pas normal que quelqu'un qui gagne très très bien sa vie s'arrête parce qu'il n'en peut plus, qu'il est trop fatigué.
	<p>(M) : Ils se sont battus y'a trop de difficultés...</p> <p>J'en connais 2 ils sont en coloc 500€ x2 par mois.....Certains sont dans la matrice geek ils sont calmes, endormis devant leur écran, heureux de leur vie... Pour les faire recoller au monde de l'emploi faut les mettre avec quelqu'un qui est motivé au boulot... On le fait avec les jeunes, avec les stages...</p> <p>Pour ceux qui sont déçus peut-être on peut revenir dans le monde de l'emploi, ce sont des gens qui sont cassés de la vie. J'ai un autre exemple, choc émotionnel, c'était sa fierté...3ème année se passe... ordinateur, jeux vidéo, l'entreprise c'est le passé, c'est comme les anciens combattants l'entreprise c'est le passé.</p> <p>Quelqu'un qui n'accroche pas de lui-même, il ne peut pas raccrocher. Au moment où il bascule de la falaise, il faut le rattraper....</p> <p>C'est l'idéal pour un chômeur... oui mais si je bosse on va me sucrer le RSA ... c'est pas comme ça en réalité, mais ils ne le savent pas et ils ont peur de travailler 3h par semaine pour faire autre chose.</p> <p>A priori le travail est un plus gros risque car ils ont peur de perdre tout ce qu'ils ont.</p>

Confiance en soi/ Estime de soi

Une montée en compétences	<p>(F) : Mon métier c'est de créer mais après ça les relations avec les fournisseurs, qui facturer, auprès de qui commander... c'est à apprendre, c'est du savoir-faire mais c'est pas très compliqué.</p> <p>Tout le monde peut apprendre, c'est pas spécifique à un talent quoi... après dans une grosse structure c'est différent.</p> <p>Un commercial... La gestion vous saurez le faire.. Oui c'est comme passer un balai... au début j'avais déjà vu une facture mais quand on est designer on ne fais pas de facture ...la compétence en fait on l'a, on sait comment on se place sur le marché, quand vous répondez à des appels d'offre vous savez par rapport au marché comment vous êtes placé.</p>
	<p>(M) : En ce qui me concerne, j'ai des aptitudes dont je ne doutais absolument pas.</p> <p>Des capacités pédagogiques.</p>
Une confiance en soi	(M) : J'ai toujours rebondi.

Sentiment de liberté

Une autre forme de travail et un gain de revenus	<p>Blog : je suis auto-entrepreneur. L'essentiel de mon activité est sur internet à l'export. J'ai des clients aux USA, en Corée, en Chine, Australie. Je gagne environ 1500 €/mois. Il s'agit des seuls revenus du foyer. Nous sommes 5 dont 3 enfants à charge. Nous vivons modestement à la campagne mais nous sommes libres et nous ne devons rien à personne. Précédemment, j'ai eu une société mais je ne pouvais pas m'en sortir car trop de charges.</p> <p>(E) : <Etre auto-entrepreneur> y'en a d'autres pour lesquels c'est un choix parce qu'ils vont avoir des activités liées à des associations et donc ils veulent avoir une liberté de temps de travail.</p>
--	---

	<p>...y'en a qui choisissent ça parce qu'ils veulent pratiquer le métier d'une manière un peu plus alternative que le circuit classique des appels d'offre. Ils ont une autre manière de pratiquer, c'est peut-être pas une sorte de marginalisation, mais c'est une manière d'être indépendant, d'être autonome.</p>
Un besoin d'indépendance	<p>(G) : j'ai toujours eu un esprit libre, donc un patron j'ai du mal à supporter au-dessus de moi. J'ai jamais voulu être salarié. Tu vois, tu m'appelles et je viens. J'ai toujours voulu être libre. S'il y avait quelque chose et que j'avais besoin, je faisais guide touristique.</p> <p>(M) : S'il n'y avait pas eu le statut d'AUTO-ENTREPRENEUR j'aurais arrêté de toute façon l'IME. Je serai devenu indépendant, je ne voulais pas être employé de quelqu'un je voulais cette liberté. Je pouvais être embauché par Guiguamp, j'avais la possibilité d'être salarié à Guingamp du comité (d'échec).</p> <p>C'est très important d'être mon propre patron, avoir le résultat de mon travail, être content de moi-même. Si on me disait, on me proposait de faire la même chose comme salarié; tu peux gagner plus! Si on me dit que pour faire des échecs, il faut que tu sois salarié, j'arrête! Je ne prendrai pas.</p>

Sortir du chômage

Une réponse au chômage	<p>Blog : Moi qui fais partie de la France silencieuse, j'étais chômeur, endetté et interdit bancaire. Après avoir pris conscience qu'à mon âge je ne trouverai pas de travail. J'ai décidé de prendre mon destin en main et de créer mon propre emploi. Grâce au statut d'auto-entrepreneur, j'ai réussi me bâtir une nouvelle vie.</p> <p>Blog : Inemployable à 48 ans, mal diplômé (pour les normes actuelles) sans droits Assedic (carrière de 16 ans et ancien cadre,), viré à 39 ans en 2004, Accre en 2005, EURL pendant 3 ans dans le commerce, puis dépôt en 2009 - sans avoir quasiment pu me verser un salaire - sans le statut d'auto-entrepreneur en service informatique, je n'aurais juste plus rien.</p> <p>Ce statut est le seul qui permette de travailler en cotisant légalement sans l'usine à gaz des statuts anciens.</p> <p>(E) : Le cursus classique. On est embauché dans une agence et ensuite on y reste un certain temps, vraiment pour se professionnaliser et pour ensuite ouvrir sa propre structure.</p> <p>Mais on voit qu'il y a un changement qui est lié à plusieurs facteurs. Beaucoup de jeunes sont en auto-entreprise comme moi.</p> <p>Question : Pourquoi avez-vous choisi ce statut, dans quel cadre ?</p> <p>A la sortie ils ne trouvent pas d'emploi dans une structure donc ils vont essayer de diversifier, ils vont se débrouiller, faire des jardins de particulier, aller chercher le travail par eux-mêmes en fait parce qu'ils ne trouvent pas d'emploi salarié.</p> <p>Y'a ceux qui le subissent entre guillemet et y'en a d'autres pour lesquels c'est un choix parce qu'ils vont avoir des activités liées à des associations et donc ils veulent avoir une liberté de temps de travail.</p> <p>(P) : Je pense que c'est à deux niveaux, je pense que le conseiller de base en toute bonne foi</p>
------------------------	---

	conseille "j'ai rien pour vous" et puis donc là, il encourage aussi comme ça ils ne sont plus comptés comme demandeur d'emploi ; ils reviennent plus à Pôle emploi.
Les désabusés du système	<p>(M) : il est vrai que la création de l'auto-entrepreneur a permis de mettre des gens en auto-entrepreneur, ça a participé à la baisse du chômage.</p> <p>Mais concernant le chômage il faudrait calculer le nombre d'heures travaillées.</p> <p>Et puis il y a le côté désabusé du système, désabusé du monde de l'entreprise, certains se sont laissés couler. Désabusés du système, ils ont été cassés, l'Etat ne peut pas les aider.</p> <p>Pas d'envie, pas de motivation, ils se laissent aller ... ce qu'il leur faudrait à mon avis à ces gens-là c'est à nouveau de rêver....</p> <p>Dès que les gens s'inscrivent au chômage, il faut les attraper sinon la motivation s'en va.</p> <p>Il vit avec des souvenirs... il faudrait avoir un panel de gens qui viennent de s'inscrire ou d'autres au RSA et leur demander pourquoi ils ne se mettent pas en auto-entrepreneur et leur expliquer le statut.</p>

Pour terminer cette retranscription des verbatim issus de l'analyse thématique, nous allons ci-après positionner la problématique du risque du point de vue de l'auto-entrepreneur.

5.4.4 Le niveau de risque de l'activité auto-entrepreneuriale

Le risque perçu par les auto-entrepreneurs en activité principale s'analyse non seulement par rapport à leur activité professionnelle et personnelle, mais également dans le cadre des critères qui les ont amenés à faire le choix de ce statut.

Comme l'indique Franck, le chef d'entreprise en tant qu'employeur est tiraillé : *«D'un côté, on a les salariés qui veulent toujours être payés plus et de l'autre côté y'a le client qui veut toujours payer moins...En France, on se présente tous les matins à 8h et puis ça tombe. Pour un salarié...y'a aucun intérêt à avoir une entreprise ».*

En effet en tant qu'indépendant, un auto-entrepreneur, surtout dans le cadre d'activités de services, d'un point de vue financier, ainsi que le précise Cyril : *« ... ne risque rien s'il va dans un domaine où il a des aptitudes et vers un métier où on n'a rien à avancer. Je prends exactement les mêmes risques moraux,au départ l'auto-entrepreneur a besoin de moins de fonds, il n'achète rien ».*

Toutefois le risque professionnel demeure même s'il est moindre en activité de services qu'en négoce. Gokhan précise : *« c'est difficile de se faire payer,si tu fais de la prestation de*

services c'est déjà différent. Aujourd'hui si je ne me fais pas payer, j'ai juste perdu mon temps mais on ne me demande pas mon argent j'ai pas à payer pour les autres ! ».

Comme l'indique Pascale :

« *Même si je travaille pour des instances du personnel je ne suis pas responsable. J'ai pas de risque non. J'ai pas d'assurance. J'ai qu'un ordinateur et un iphone. Moi je suis dans un domaine ou j'ai pas de risque, c'est pas tellement ça, <je suis dans un domaine où> il n'y a pas de risque ».*

D'un point de vue personnel, le risque existe. Fabrice le rappelle : « *d'ailleurs, il vous suffit d'être malade et pfit... y'a plus personne, donc on n'est pas malade, c'est pas avec les indemnités du RSI... »* et comme le souligne Gokhan : « *Oui tout repose sur la personne, d'où l'intérêt de prendre une assurance-vie... ce que j'ai fait ».*

Il est certain que si l'on souhaite comparer l'activité auto-entrepreneuriale aux activités entrepreneuriales classiques, le niveau de risque en particulier financier de ces auto-entrepreneurs est faible voire nul. Il peut en être de même, dans certains cas, du risque professionnel (cas de Pascale). Il n'en demeure pas moins qu'au même titre que les autres entrepreneurs, le risque personnel est réel, car ces auto-entrepreneurs s'engagent dans une activité qu'ils espèrent suffisamment rémunératrice pour répondre à leurs besoins pécuniaires.

Le niveau de risque / la gestion des conflits

	<p>(Fr) : Aujourd'hui tel qu'on est partis, on peut être assigné au prudh'omme à tout moment, c'est le chef d'entreprise qui est au service des salariés.</p> <p>Comme tout le monde se croit plus intelligent que les autres, il suffit qu'il ait vu quelque chose sur internet et puis il croit qu'il est spolié.</p> <p>D'un côté on a les salariés qui veulent toujours être payés plus et de l'autre côté y'a le client qui veut toujours payer moins...En France, on se présente tous les matins à 8h et puis ça tombe. Pour un salarié...y'a aucun intérêt à avoir une entreprise... M. il a plus de 65 ans, il n'a plus droit de prendre de salaire mais il a le droit de payer des charges...Y'a qu'à un entrepreneur qu'on peut faire ça... un salarié lui a pris sa retraite.</p>
--	--

Niveau de risque financier

	<p>(C) : L'auto-entrepreneur ne risque rien s'il va dans un domaine où il a des aptitudes et vers un métier où on n'a rien à avancer.</p>
--	---

	<p>Je prends exactement les mêmes risques moraux, c'est ce qui est courageux, au départ l'auto-entrepreneur à besoin de moins de fonds, il n'achète rien.</p> <p>(M) : j'avais aucun investissement financier, le seul investissement que j'avais à faire c'était les jeux d'échecs mais le comité me les a passés.</p>
--	---

Le risque personnel

	<p>(F) : d'ailleurs, il vous suffit d' être malade et pfit... y'a plus personne, donc on n'est pas malade, c'est pas avec les indemnités du RSI</p> <p>(G) : Oui tout repose sur la personne, d'où l'intérêt de prendre une assurance-vie... ce que j'ai fait.</p> <p>Une société ça vaut quelque chose, auto-entrepreneur non.</p> <p>(P) : En revanche le risque c'est le salariat déguisé, ça a été la tentation des patrons de forcer les employés vers l'extérieur, ça les déchargeait...pour ne pas avoir de comité d'entreprise... toutes les combines pour ne pas avoir à payer la sécurité sociale mais je pense que c'est assez contrôlé, les employeurs sont vigilants.</p>
--	--

Le risque professionnel

	<p>(Fr) : Si demain y'a plus de boulot, ils retournent à l'interim du jour au lendemain.</p> <p>Pour les gars qui n'ont pas ce goût du risque, c'est facile d'être en auto-entrepreneur avec moi. C'est à eux de trancher s'ils prennent le risque ou non.</p> <p>Certains, ce qu'ils rêvent de faire, c'est de travailler pendant 6 mois puis vacances</p> <p>(G) : C'est difficile de se faire payer, avec les fournisseurs... ceci cela, si tu fais de la prestation de services c'est déjà différent.</p> <p>Aujourd'hui, si je ne me fais pas payer, j'ai juste perdu mon temps mais on ne me demande pas mon argent j'ai pas à payer pour les autres !</p> <p>Et en ce qui concerne la société, tout est fait par prélèvement comme tout opérateur téléphonique avec qui tu prends un abonnement... ça marche comme ça.</p> <p>(M) : Ma femme est enseignante, le seul risque c'est que nous venions de construire...</p> <p>(P) : Des risques juridiques non, même si je travaille pour des instances du personnel, je ne suis pas responsable. J'ai pas de risque non. J'ai pas d'assurances, j'ai qu'un ordinateur et un iphone. Moi je suis dans un domaine où j'ai pas de risque, c'est pas tellement ça, il n'y a pas de risque.</p>
--	--

Conclusion du chapitre 2

Pour clore cette partie qualitative de nos travaux, nous faisons nôtre l'assertion de Deschenaux soulignant que :

« Dans une approche déductive, le sens dégagé d'une démarche qualitative peut servir à des fins davantage liées à la vérification. Ainsi partant de certains constatsou hypothèses, l'analyste, à l'aide d'une méthodologie qualitative, recueille des données pour ressortir le sens des propos tenus par les personnes...dans cette approche, le sens peut servir à appuyer une hypothèse, à vérifier certains aspects et même à qualifier des résultats quantitatifs » (Deschenaux, 2007, p. 8).

Consciente que cette méthode comporte de nombreux biais et afin de les limiter, une triangulation des discours des auto-entrepreneurs et des extraits de blogs a été réalisée.

Ainsi, afin d'avoir une démarche la plus rigoureuse possible la méthodologie adoptée s'est inspirée de Peneff (1990), cité par Wacheux (Wacheux, 1996, p. 128), et est adaptée aux spécificités des sciences sociales et, en particulier à l'objet de notre recherche.

Ainsi, par l'approche qualitative, dans notre volonté explicite d'objectiver le passé de l'acteur, l'analyse de « récits de vie » a été réalisée de telle sorte qu'elle mette à jour les faits tels qu'ils se sont déroulés quant à la détermination du choix du statut par les auto-entrepreneurs interrogés.

Cette analyse qualitative a suivi les préconisations de Paillé et Mucchielli (2013, pp. 231-289). Elle s'est attachée à séparer les trois éléments que sont :

- le discours de l'acteur auto-entrepreneur,
- les éléments descriptifs de son action auto-entrepreneuriale dans la phase amont de la création de son activité et
- les éléments explicatifs du choix de la nature auto-entrepreneuriale du statut choisi.

Elle **confirme les résultats quantitatifs** de cette recherche.

La reconstruction cohérente des circonstances de la mise en œuvre du statut de l'auto-entrepreneur à partir de leurs trajectoires de vie **a permis d'identifier les raisons de leur choix du régime de l'auto-entrepreneur dans la phase amont de la création** de l'activité auto-entrepreneuriale. Elle amène à mieux comprendre leur réalité entrepreneuriale.

Le choix de l'auto-entrepreneuriat en activité principale met en lumière **l'effet de l'engagement entrepreneurial de ces auto-entrepreneurs** sur l'évolution envisagée de leur activité. Si leur esprit d'entreprise est réel, l'évolution vers des statuts sociétaires peut être, comme pour Franck, liée à une volonté d'étendre leur activité (c'est peut-être également le cas de Fabrice), mais également à des spécificités de leur marché (cas de Cyril et de Gokhan).

Pour la plupart les auto-entrepreneurs dont nous avons analysé le discours, ont des niveaux de diplômes relativement élevés. Certains se contentent d'une certaine frugalité du fait de l'indépendance de choix et de leur liberté d'actions (cas de Max et de Gokhan). Concernant les deux femmes de notre échantillon dont les niveaux de diplôme sont les plus élevés (Elise et Pascale), elles s'adaptent aux sollicitations de leur environnement professionnel et choisiront si nécessaire des formes statutaires fonctions de leurs besoins et garanties.

Dans le troisième chapitre de cette troisième partie de notre recherche, nous allons discuter l'ensemble des résultats obtenus.

Chapitre 3

ESSAI DE POSITIONNEMENT DES PORTEURS

DE PROJET BRETONS EN AUTO-ENTREPRENEURIAT –

DISCUSSION DES RÉSULTATS OBTENUS

Comme le souligne Thierry Verstraete précisant les spécificités de l'entrepreneuriat en tant que domaine de recherche, le rôle de l'entrepreneur est central.

Il fait valoir la fonction déterminante de l'entrepreneur dans l'impulsion du phénomène entrepreneurial. Il parle de « relation dialectique entre l'entrepreneur et l'organisation » qu'il impulse (Verstraete T. , 2002, p. 32) .

Les concepts auxquels nous nous référons dans cette recherche s'inscrivent dans ce cadre.

Les concepts mobilisés sont, d'une part, ceux du modèle étendu « dialogique individu – création et économie de valeur ». Ce modèle initié par Christian Bruyat (1993) au travers de la « dialogique individu – création de valeur nouvelle » a été remis en cause, dans le cadre de l'extension du périmètre de l'action entrepreneuriale au cas des reprises d'entreprises (Deschamps & Paturel, 2009). L'idée d'« économie de gaspillage de valeur existante » (Paturel, 2007, p. 36) et d'obtention de valeur nouvelle ou existante (Paturel, 2011) a renouvelé ce paradigme.

D'autre part, la dynamique projet (Schmitt & Bayad, 2008) et l'apprentissage à travers la notion d'effectuation, ont également été intégré à notre analyse.

L'existence de cette dialogique induit que le phénomène entrepreneurial ne peut être compris si l'on isole de façon unitaire chacun de ses aspects. S'il est nécessaire de comprendre l'individu entrepreneur d'un point de vue cognitif, il importe également de préciser le niveau praxéologique de son action ainsi que l'environnement contextuel dans lequel celle-ci se positionne (Verstraete T. , 2002, p. 33) et évolue. Ces différents aspects sont associés dans le modèle des 3E (Paturel, 1997) présenté Partie I Chapitre 2. 4.8.2.

C'est sur ces bases que notre recherche a trouvé son opérationnalisation.

La discussion des résultats de notre travail s'articule autour de six thématiques et résultats de notre recherche.

Nous revenons tout d'abord sur le contexte de mise en œuvre du statut de l'auto-entrepreneur sur les a priori relatifs à ce régime et discutons son impact sur les chiffres du chômage français. Par ailleurs, en référence en particulier à Shumpeter (1935) et (Kirzer, 1978) nous procédons à l'examen du caractère innovant de ce statut sur la période écoulée et mettons en parallèle l'approche anticoncurrentielle avancée par ses détracteurs.

La confirmation de l'élargissement du paradigme de la création de valeur à la notion d'obtention de valeur proposée par Paturel (2007 ; 2011) est par la suite discutée.

Notre réflexion nous amène également à débattre l'inscription des micro-projets auto-entrepreneuriaux dans la logique effectuale présentée par Sarasvathy (2001).

Nous revenons par la suite sur les résultats de notre travail relativement aux hypothèses présentées en introduction de notre recherche concernant le questionnement de la dépendance du statut de l'entreprise à l'engagement entrepreneurial de l'individu.

Nous finalisons cette discussions par une mise en perspective des diverses situations auto-entrepreneuriales.

La figure ci-après présente la progression du chapitre 3.

Chapitre 3 – Essai de positionnement des porteurs de projet bretons en auto-entrepreneuriat – Discussion des résultats obtenus

1- Un régime atténuant les chiffres du chômage

2- Un statut innovant générateur d'opportunités de marché ou l'approche anti-concurrentielle d'un régime destructeur d'emplois

3- L'obtention de valeur par les auto-entrepreneurs : confirmation de l'élargissement du paradigme de la création de valeur

4- L'effectuation : une modélisation du phénomène auto-entrepreneurial

5. De la nature du statut à l'engagement entrepreneurial

6. Le projet auto-entrepreneurial : une diversité de situations

1. UN RÉGIME ATTÉNUANT LES CHIFFRES DU CHÔMAGE

Tout d'abord, concernant les critiques et a priori sur ce régime qui sert à la résorption du chômage, nous revenons sur des enquêtes menées dans d'autres pays et qui ne pointent pas de logique affirmée sur cet aspect.

Concernant l'impact de la conjoncture économique sur la création d'auto-emplois les économistes n'ont pas d'avis tranché sur le sujet (Henley, 2005). En effet, les résultats ne sont pas clairs. Il semble difficile de pouvoir réaliser des projections sur le caractère cyclique de l'auto-emploi car, comme le démontrent Storey et Johnson (1987), Evans et Leighton, (1989), **l'activité d'auto-emploi peut être contra-cyclique**. On peut envisager que, si l'entrepreneuriat individuel voit son intérêt, proportionnellement au salariat, augmenter, certains salariés se tournent vers l'auto-emploi y compris dans des périodes où les taux de chômage sont faibles. Toutefois, si une reprise économique génère un accroissement de la demande de biens et services fournis par les travailleurs indépendants, elle peut aussi augmenter l'intérêt de solutions salariées. En outre, l'impact des variations à court terme de l'activité économique sur l'activité des petites entreprises peut être absorbé par une augmentation du volume des heures travaillées plutôt que sur le nombre d'auto-emplois.

Cependant, les données anglaises semblent suggérer **une persistance dans l'auto-emploi et un niveau élevé de structures qui persistent et non une vision cyclique du phénomène** (Henley, 2004). Comme en France, les politiques gouvernementales britanniques sont motivées par la nécessité d'offrir une solution au chômage pour les employés qui ne retrouvent pas d'emploi salarié. Ainsi, à juste titre, Paul Couteret (2011, p. 5) souligne dans le cadre d'une étude exploratoire sur les entrepreneurs contraints que « le chômage, doublé de la croyance que l'on ne pourra pas retrouver un emploi à moyen terme, peut ... déclencher l'intention entrepreneuriale ».

Au-delà des aspects relatifs à la conjoncture économique actuelle, du fait de l'ampleur du phénomène auto-entrepreneurial, les réactions ont été nombreuses, positives et négatives. Nous pouvons nous questionner sur la réalité de la démarche entrepreneuriale de ces créateurs et nous interroger quant à l'impact de ce nouveau régime sur le renforcement de l'esprit d'entreprise en France.

2. UN STATUT INNOVANT GÉNÉRATEUR D'OPPORTUNITÉS DE MARCHÉ OU L'APPROCHE ANTI-CONCURRENTIELLE D'UN RÉGIME DESTRUCTEUR D'EMPLOIS

Comme nous avons pu le mentionner, la mise en œuvre de ce statut a provoqué, au sein de certaines catégories professionnelles, de nombreux mécontentements. Ceux-ci se sont amplifiés suite à la connaissance des chiffres importants d'installation en auto-entrepreneuriat. Alors qu'il s'agit de discuter des résultats de cette recherche, nous pouvons nous interroger, dans un premier temps, sur le caractère opportuniste de ces entrepreneurs. Peut-être même pourrions-nous nous questionner sur un **possible processus d'innovation créatrice versus destructrice d'un style schumpétérien...**

Cet aspect paraît au premier abord paradoxal. En effet, les projets de création d'activité qui ont été évalués, l'ont été bien souvent comme s'inscrivant soit sur un segment de marché très concurrentiel¹⁷¹, soit sur un marché « inexistant ou peu développé ». Dans le premier cas, nous entendons que ces créations d'activité concernent des projets qui sont plutôt des projets que l'on peut qualifier « d'imitatifs » au niveau des produits ou services proposés. Dans le deuxième cas, le potentiel du projet est peu élevé et celui-ci est donc risqué, car il ne permet pas a priori d'être suffisamment profitable.

De plus, nous avons pu noter qu'en termes d'innovation¹⁷², les projets évalués sont dans l'ensemble peu innovants, voire n'apportent aucune innovation au marché. Par ailleurs, la structure de l'engagement entrepreneurial (comme l'analyse en composantes principales a pu le démontrer) ne met aucunement en évidence un axe innovant de l'installation en auto-entrepreneuriat.

Or, dans un certain nombre de cas, ces projets qui s'inscrivent sur des marchés identifiés comme « inexistant ou peu développés », pourraient être identifiés comme innovants à partir du moment où le primo-créateur croit en son projet, le met en œuvre et qu'à terme, on s'aperçoive que son affaire lui apporte des revenus suffisants pour qu'il puisse en vivre (conception de l'innovation de Kirzner).

¹⁷¹ quelle que soit la nature du statut envisagé par le porteur de projet. Les projets des auto-entrepreneurs ne sont pas plus imitatifs que ceux portés par d'autres entrepreneurs (voir Annexe 3.1 p. 39 ; « Tableau croisé – Statut envisagé – Evaluation du potentiel du projet »).

¹⁷² Voir Annexe 3.1 p. 41 ; « Tableau croisé Statut envisagé - Niveau d'Innovation du projet ».

Par exemple, monter une crêperie à La Torche en auto-entrepreneuriat, peut être identifié comme innovant si, du fait de charges relativement faibles (liées aux spécificités du statut), la crêperie existe toujours au bout de 12 mois, 2 ans, car c'est en effet une nouvelle proposition de marché.

On s'aperçoit que cette notion est complexe, car si l'auto-entrepreneur a bénéficié de l'ACCRE, voire si, au chômage, il continue à percevoir l'ARE : comment identifier la pertinence de l'activité tant que les revenus ne sont pas issus de façon exclusive de l'activité mise en œuvre ? Est-ce imitatif ou innovant ?

Au-delà du concept d'innovation entrepreneuriale nous ne pouvons échapper au questionnement de l'opportunité relative de la mise en œuvre du statut. L'importance du nombre de créations selon ce statut a créé un effet de masse qui a participé à la destruction d'un fragile équilibre économique dans les secteurs de l'artisanat et du bâtiment durement impactés par la crise économique. Ainsi, selon les propos de Schumpeter « toute tentative de faire les choses différemment dans le domaine de la vie économique devrait être considérée comme une innovation susceptible de fournir un avantage temporaire et des profits » (Schumpeter, 1939, p.34 cité par Verstraete T. (2002, p. 47)). Dans l'absolu, ne pourrions-nous pas exprimer que les auto-entrepreneurs qui se sont lancés en prenant en compte les spécificités du statut comme opportunité d'affaires sont, dans la mise en œuvre de leur business, innovants ? Ils ont, en effet, saisi l'opportunité qu'offrait ce nouveau statut.

Si l'approche en grappe de la création d'entrepreneurs de Schumpeter a été controversée, ses réflexions peuvent s'appliquer au cas spécifique de la France dans le cadre de la mise en place de ce nouveau régime et du succès qui est le sien depuis janvier 2009. En suivant les traces de Schumpeter, nous pourrions dire que pris dans leur ensemble en tant qu'agents économiques, les auto-entrepreneurs sont globalement innovants et participent au processus de destruction créatrice. En effet, Schumpeter affirme que :

« **L'apparition en groupe des entrepreneurs**¹⁷³, [est la] **seule cause du phénomène de l' «essor»**,[elle]signifie une grande perturbation procédant par à-coups, une perturbation d'un autre ordre de grandeur [que les] perturbations causées par l'apparition, continue d'entrepreneurs nouveaux [qui] peuvent être continuellement

¹⁷³ Mis en relief par nous.

résorbées ; au contraire l'apparition en groupe des entrepreneurs détermine un processus particulier de résorption, un processus d'adaptation de la nouveauté et d'adaptation de l'économie à la nouveauté, un processus enfin de la liquidation de l'économie ou - aussi, comme je l'ai dit, de sa fixation « statique ». Ce processus est l'essence de la dépression périodique, qu'il faut définir de notre point de vue comme la lutte de l'économie nationale pour conquérir un nouvel équilibre adapté aux données modifiées par la perturbation de l'essor » (Schumpeter, 1935, p.89).

Pour étayer nos propos concernant les critiques relatives à l'aspect **anti-concurrentiel** du régime, nous pouvons, à l'instar de Kirzner, noter que c'est la concurrence au sens de rivalité concurrentielle qui maintient le marché. Pour que celle-ci existe, la liberté d'entrer sur un marché est nécessaire et bénéfique au plus grand nombre. Elle permet aux entrepreneurs participants au marché l'obtention de profits en lui offrant de meilleures propositions que celles qui existaient jusqu'à présent :

« La concurrence fait pression sur les participants au marché pour découvrir où et comment offrir sur le marché de meilleures occasions qui sont encore inaperçues. Ce processus est entravé à chaque fois que des barrières non marchandes sont imposées à l'entrée de concurrents potentiels » (Kirzner I. , 1978).

Baumol va également en ce sens lorsque, reprenant les travaux de Schumpeter sur l'innovation, il expose avec Panzar et Willig, sa théorie des marchés contestables (1983). Selon cette théorie, pour qu'un marché fonctionne, il suffit qu'il soit contestable, c'est-à-dire que l'on puisse y entrer et en sortir librement et sans coût. Les producteurs présents sur le marché sont alors contraints de pratiquer des prix concurrentiels pour dissuader l'arrivée de concurrents.

Nous pourrions sur cet aspect conclure que, dans l'absolu, **les auto-entrepreneurs** qui se sont lancés **en prenant en compte les spécificités du statut comme opportunité d'affaires sont**, dans la mise en œuvre de leur business, **innovants**. Ils ont saisi l'opportunité qu'offrait et offre toujours ce statut.

2.1 Des différences comportementales suivant les activités

Les auto-entrepreneurs optant pour une activité artisanale et, plus particulièrement, dans le secteur du bâtiment, ont une vision de l'entrepreneuriat et des conditions d'exercice assez précises. Le lancement de l'activité en auto-entrepreneuriat est conditionné essentiellement par le « Carnet de commandes » et les perspectives de travail sur des chantiers leur permettant de réaliser un chiffre d'affaires proche du plafond annuel.

Le dépassement de chiffre d'affaires pouvant être perceptible à un moment donné de leur activité par rapport aux devis proposés, représente une cause réelle de changement de régime et donc d'installation très souvent en Entreprise Individuelle, mais également en société (c'est le cas de Franck).

2.2 Une passerelle entre le salariat et l'entrepreneuriat

Dans le cadre d'une démarche entrepreneuriale s'inscrivant dans un processus global de prise en compte de l'ensemble des paramètres relatifs à l'environnement entrepreneurial, nous pouvons noter que, **pour la première fois en France, un régime de création d'entreprises est ouvert aux salariés.**

Ce nouveau régime peut ainsi être vu comme une solution permettant enfin de « vaincre » l'opposition existante entre entrepreneuriat et salariat.

En effet, Christophe Schmitt notait en 2007 qu'en tant que « mode de régulation entre les personnes, le salariat détient une place hégémonique au sein de la société française. Cette hégémonie laisse peu de place à d'autres formes de travail, comme... dans notre cas, l'entrepreneuriat » (Schmitt, 2007, p. 46).

L'entrée dans le dispositif ayant comme particularité d'être ouverte au plus grand nombre permet à des salariés de lancer leur activité tout en conservant leur emploi salarié. Ainsi, non seulement via ce nouveau régime des salariés se confrontent à l'univers de la création (ou reprise) d'une activité qui peut leur permettre d'arrondir, pour certains, leurs revenus, mais également pour d'autres de se tester et vérifier s'ils peuvent être entrepreneur à part entière.

Ce dispositif est ainsi vu comme une **passerelle possible entre le salariat et l'entrepreneuriat**, voire comme un **processus d'apprentissage de l'entrepreneuriat**. Ainsi, Bernard Girard (2007) dans une approche généalogique de la création d'entreprises, invite à

regarder l'entrepreneuriat sous un angle que la théorie traditionnelle de l'entrepreneur néglige: celui des relations entre salariat et création d'entreprise. En effet, la plupart des entrepreneurs ont d'abord été salariés.

Certains salariés déclarent qu'ils ont trouvé au travers de ce régime la possibilité d'avoir une activité complémentaire qui leur permet d'accroître leurs revenus, comme le précise le verbatim extrait d'un blog : *«Je suis fonctionnaire d'Etat et auto-entrepreneur depuis deux ans. Mon activité n'est qu'accessoire (petits travaux ménagers) et elle me permet de compléter mon traitement... Mon CA est de 4320 euros par an. C'est peu, mais ça me permet de ne pas être dans le rouge trop souvent »*.

Cependant, pour des individus très autonomes dans leurs activités salariales, ce dispositif peut être une opportunité. Certaines personnes, convaincues qu'elles pourraient très bien travailler pour elles-mêmes, conscientes à ce stade plus des avantages que des inconvénients, se lancent dans l'auto-entrepreneuriat. Leur intention de se réaliser dans une activité d'indépendant et donc de mettre fin à leurs activités en tant que salariés est réelle. Ainsi, pour ces personnes, l'étape du régime d'auto-entrepreneur/salarié est fondamentale. Elle leur permet, en effet de mettre en relation leur souhait d'indépendance et les exigences de l'entrepreneuriat, et de valider si leur activité extra-salariale restera une activité secondaire ou si elle prendra la primauté sur leur activité salariée.

2.3 L'auto-entrepreneuriat, une étape vers d'autres régimes entrepreneuriaux

L'auto-entrepreneur s'inscrit dans un processus entrepreneurial d'apprentissage dynamique, additif et cumulatif des différentes compétences entrepreneuriales (Fabrice info-graphiste : *Oui on acquiert des compétences, par exemple l'approche clientèle, et puis faire la facture, et dans mon métier la vision qualité, faire les dossiers, les relations avec l'imprimeur, l'éditeur. C'est la même chose qu'une vraie entreprise. Évidemment il faut avoir les mêmes qualités qu'un chef d'entreprise, il faut être entrepreneur »*).

Tout au long du processus, ses compétences entrepreneuriales s'améliorent et in fine s'il le souhaite ou si son environnement d'affaires l'y contraint (parties prenantes), il sera amené à modifier son régime ainsi que d'autres caractéristiques de sa structure et sera alors identifié par « tous » comme un « vrai » entrepreneur.

En effet, les spécificités du régime mettent en évidence, relativement au plafond de chiffre d'affaires, l'évolution nécessaire une fois celui-ci atteint.

De même, des réticences de la part d'un certain type de clientèle et de fournisseurs à l'égard du régime, ne le considérant pas crédible, ou tout du moins l'associant à « du bricolage », peuvent engendrer un changement de régime. Ce phénomène est particulièrement vrai dans le cas de futurs artisans qui ont décelé des freins lors de partenariat avec des structures plus importantes pour réaliser des chantiers (cas de Franck). C'est également le cas de Gokhan dans la téléphonie. Lorsqu'il réalise la facturation de ses services en application de TVA (via sa SASU) a-t-il des qualités entrepreneuriales nouvelles ?

Nous pouvons noter la nécessaire obtention d'une solution autre que celle de l'auto-entrepreneuriat liée à l'inéligibilité à certaines activités. Mais Cyril, en tant qu'agent immobilier, est-il plus « entrepreneur » en auto-entrepreneuriat ou en SASU ?

L'étude menée par Ciel et l'Union des Auto-entrepreneurs et reprise par le journal « Les Echos » (EchosEntrepreneur©, 2012) indique que les auto-entrepreneurs seraient 40% à avoir ou vouloir prochainement changer de régime. Ceux qui ont déjà changé de régime se sont tournés majoritairement vers l'EURL (20%), l'EIRL (18%) et l'Entreprise Individuelle (18%).

Près de la moitié de ces changements se sont réalisés durant la première année de mise en place de l'activité. Ces changements sont liés à une volonté de pouvoir bénéficier de la récupération de TVA et au souhait de pouvoir déduire les frais générés par l'activité, mais aussi à des chiffres d'affaires dépassant le plafond autorisé (Franck), ou tout simplement à légitimer leur activité en fonction de la demande des clients ou de leur marché (Gokhan).

3. L'OBTENTION DE VALEUR PAR LES AUTO-ENTREPRENEURS : CONFIRMATION DE L'ÉLARGISSEMENT DU PARADIGME DE LA CRÉATION DE VALEUR

Relativement aux différents paradigmes identifiés, il nous faut discuter la notion de **création de valeur nouvelle**.

Au-delà de la création de valeur nécessaire pour tirer des revenus suffisants pour leur quotidien, les **auto-entrepreneurs participent à la vie des territoires**. Ils dynamisent les zones géographiques où ils s'installent. Les structures ainsi créées sont également **sources de revenus pour les collectivités territoriales et l'Etat** par le biais des impôts susceptibles d'être levés. Les **banques, compagnies d'assurances et autres partenaires** sont également directement impactés par l'importance de la valeur ainsi créée.

Comme le souligne Robert Paturel (2011, p. 18) dans le cas de la reprise « le constat d'une création de valeur pour une partie prenante peut ne pas exister pour une autre. Ainsi, si pour l'entrepreneur qui se lance, la création de valeur est assez systématique, elle peut ne pas être présente pour les autres partenaires ».

Il en conclut que l'expression « création de valeur (nouvelle) » n'est pas suffisamment générique pour définir l'entrepreneuriat, ... [et qu'] il s'agit de l'obtention, pour l'essentiel, d'une valeur déjà existante au sein d'autres structures qui subissent les implications d'une concurrence a priori saine. (Paturel, 2011, p.19) « En conclusion, le paradigme de la création de valeur (éventuellement nouvelle) devrait s'intituler **paradigme de l'obtention de valeur existante ou nouvelle**¹⁷⁴ si on voulait vraiment rester coller à l'actualité de la vie des affaires » (Paturel, 2011, p.20).

Dans ce cadre, nous pouvons avancer, à la suite de Paturel (2011, p. 16), que si **l'entrepreneuriat** ne peut se définir par rapport au secteur d'activité choisi (traditionnel, technologique, service, commerce...), au marché visé (local, régional, national ou international) aux valeurs défendues (sociales, lucratives, sociétales, sans but lucratif), il **ne peut être réduit à la forme juridique adoptée lors du lancement de l'activité**.

¹⁷⁴ Mis en relief par nous.

Cette étude a contribué à faire valoir que **le statut choisi lors de la mise en œuvre du projet entrepreneurial ne peut être identifié comme déterminant du dynamisme entrepreneurial du créateur ou repreneur.**

Cette recherche a également participé à identifier que la libéralisation de l'accès au marché entrepreneurial par la mise en place de ce nouveau régime, a permis et permet d'ouvrir le champ des possibilités à nombre de personnes dans l'exercice d'une profession.

« *L'entrepreneur n'est pas un personnage programmé à la naissance pour être à la tête d'une organisation économique : cela signifie (et c'est heureux !) que tout le monde ayant la volonté, le courage, aimant les défis, etc. peut atteindre cette qualité, quels que soient son sexe, son métier, son statut (on peut être au départ chômeur, salarié, etc.), ses origines, même si certains travaux montrent des éléments facilitateurs* » (Paturel, 2007, p. 30).

Ces travaux concourent ainsi à une démonstration de l'affirmation de Robert Paturel sur **l'accessibilité de l'action entrepreneuriale au plus grand nombre dans le cadre élargi de l'obtention de valeur nouvelle ou existante.**

4. L'EFFECTUATION : UNE MODÉLISATION DU PHÉNOMÈNE AUTO-ENTREPRENEURIAL

Lors de la synthèse des résultats obtenus, tant de l'analyse quantitative que qualitative, nous avons pu mettre en évidence des caractéristiques spécifiques à ces personnes qui se lancent dans la création de leur propre emploi selon le statut de l'auto-entrepreneur.

Tout d'abord, les caractéristiques de simplicité du régime sont mises en avant par l'ensemble des auto-entrepreneurs. Simplicité administrative (enregistrement, déclaration mensuelle ou trimestrielle de l'activité, prélèvements fiscal et social automatisés) et simplicité financière, qui permettent un paiement que si l'on a encaissé des recettes : les prélèvements fiscaux et sociaux sont réalisés automatiquement sur les chiffres d'affaires déclarés et les revenus restants sont nets de tous les autres prélèvements de la part de l'administration.

Cette simplicité d'accès à l'entrepreneuriat nous interroge, et en phase finale de nos travaux nous nous questionnons sur la pertinence de l'application du modèle d'effectuation de Sarah Sarasvathy sur ces projets entrepreneuriaux d'une nouvelle forme pour le territoire français.

L'adaptation à une conjoncture salariale complexe induit de nouveaux comportements. La rareté de l'emploi salarié mais également les critères de performance qui génèrent pour beaucoup des niveaux de stress que nombre d'individus supportent difficilement ou ne souhaitent plus supporter, amènent certaines personnes à revoir leurs critères professionnels et à se tourner vers cet entrepreneuriat léger en termes de structure, agile en termes d'adaptation à l'évolution du contexte de l'individu et de son environnement d'affaires.

Comme l'effectuation n'implique pas de planification élaborée et donc d'anticipation de coûts, mais participe à la réduction des incertitudes, Sarasvathy (2001) émet l'hypothèse que l'utilisation du modèle d'effectuation peut jouer un rôle d'un point de vue économique.

Les processus d'effectuation permettent, en effet, à l'économie d'expérimenter un nombre plus important d'idées à des coûts moindres.

Il est vrai que les entreprises, encore au stade du projet ou même les très jeunes entreprises créées via des processus d'effectuation, si elles échouent, disparaîtront au début et / ou à des niveaux d'investissement inférieurs à celles créées par les processus de causalité.

Nous émettons l'hypothèse que **l'auto-entrepreneuriat est une forme de création de structure qui s'inscrit dans le cadre de l'application du principe d'effectuation** tel qu'il est présenté par Sarasvathy (2001 ; 2006 ;2011).

Pour étayer cette proposition, nous pouvons mettre en valeur les résultats de l'analyse quantitative des données. Ils font apparaître qu'une des différences entre les auto-entrepreneurs et les entrepreneurs qui font le choix de se monter sous forme sociétaire est liée à l'engagement financier qu'ils acceptent de prendre. Nous sommes bien dans une **logique de moyens financiers faibles** à l'origine du projet entrepreneurial comme dans l'approche effectuale de Sarasvathy (2001).

Par ailleurs, l'approche qualitative a permis de relever **l'agilité et l'adaptation permanentes** de ces jeunes entreprises à leur environnement. Les auto-entrepreneurs interrogés organisent leur activité professionnelle en fonction de leurs partenaires (Max). Ils montent des réseaux de professionnels pour répondre aux besoins de leur clientèle (Fabrice). Fatigués des aléas de la sous-traitance, ils imaginent des solutions en association et veulent évoluer vers d'autres formes de structures (Elise). Si leur statut d'auto-entrepreneurs ne convient pas à la nature de leur activité du fait d'habitudes d'une partie de leur clientèle, il crée une autre structure (voir Gokhan, avec la création d'une SASU pour sa clientèle de téléphonie). Ils deviennent même pour certains des experts entrepreneurs (Sarasvathy S. , 2006). C'est le cas de Franck et peut-être de Cyril.

Ils ont commencé pour la plupart avec un projet défini (Max, Fabrice,...) et une certaine organisation de leur démarche, mais ils sont tous partis de ce qu'ils sont et connaissent d'eux-mêmes et de leur environnement proche, personnel et professionnel.

Leur approche entrepreneuriale, n'est donc point une approche qui puisse s'expliquer par la mise en œuvre d'un processus de causalité et sont donc « effet dépendant ». En particulier, ils ne s'appuient pas, dans leur décision, sur des processus de causalité qui prennent un effet particulier comme donnée et impliquent de se concentrer : « sur le choix entre les moyens pour créer cet effet » (Sarasvathy, 2001).

Ils inscrivent, au contraire, leur démarche entrepreneuriale dans **une prise en compte (toujours renouvelée) de l'ensemble des moyens dont ils disposent**. Ils se focalisent sur le

choix à prendre, fonction des différents effets possibles qui sont créés par cet ensemble de moyens dont ils peuvent faire usage.

Y compris lorsqu'ils sont sur un marché très concurrenté, ils respirent l'optimisme dans leurs auto-évaluations sans se référer aux taux de réussite établis dans des entreprises similaires comme les études empiriques américaines ont pu le faire valoir (Cooper et al., 1988 ; Camerer et Lovallo, 1999) (cas d'Elise qui reconnaît elle-même que le marché actuel est très difficile, mais qui est pleine d'optimisme : « *Il y a un challenge. C'est excitant, c'est enthousiasmant on peut faire des rêves, pleins de projets* »). En outre, ils tendent à exagérer l'attrait des opportunités qu'ils saisissent (Palich et Bagby, 1992, p. 13). L'information est toujours analysée de manière positive par rapport à ce que feraient des non-entrepreneurs (c'est le cas de Gokhan qui utilise pour l'instant son unique réseau personnel pour développer sa proposition de téléphonie). C'est un aspect relevé par Shane (2000) qui souligne que les entrepreneurs ont tendance à généraliser l'information dont ils disposent, à partir d'une expérience personnelle limitée et de connaissances acquises dans un domaine spécifique.

Toutefois, comme l'indiquent Busenitz et Barney (1997, p. 10), cités par (Endres & Woods, 2006, p. 196), en l'absence de ces biais et «préjugés», de nombreuses actions entrepreneuriales n'auraient jamais eu lieu.

Ces études empiriques profilent certainement l'auto-entrepreneur français. Cependant, aidés par cette forme de statut, ils ont ou ils apprennent le sens de l'opportunité et saisissent les occasions favorables à leurs activités en fonction de leurs qualités personnelles et professionnelles.

5. DE LA NATURE DU STATUT À L'ENGAGEMENT ENTREPRENEURIAL

Nous avons postulé dans l'introduction de ces travaux de recherche que :

H1 : Le comportement entrepreneurial ne peut se réduire à la nature du statut choisi par l'individu créateur d'activité.

Hypothèse validée : les différentes analyses descriptives et multivariées vont en ce sens. En particulier, **les résultats des tests d'inférence et des analyses typologiques, de même que ceux de la régression multinomiale, corroborent notre présomption. Les auto-entrepreneurs ne constituent pas un groupe homogène de créateurs.**

Concernant l'hypothèse H2 relative à l'engagement entrepreneurial :

H2 : La mesure de l'engagement entrepreneurial peut aider à mieux appréhender la posture entrepreneuriale du créateur entrepreneur.

Hypothèse validée : l'analyse en composantes principales a fait émerger une mesure de l'engagement entrepreneurial. **La modélisation au moyen de la régression logistique multinomiale a mis en évidence que l'engagement entrepreneurial, s'il aide à comprendre la posture entrepreneuriale du néo-entrepreneur, ne peut être le seul paramètre à prendre en considération.**

Les analyses en composantes principales et la régression logistique multinomiale ont pu mettre en évidence une certaine adéquation entre le choix d'un statut et l'engagement entrepreneurial des créateurs d'entreprises. Cependant, si l'engagement entrepreneurial aide à cette identification, il ne peut être le seul paramètre.

Ainsi, relativement aux hypothèses H3a et H3b le statut choisi ne peut être considéré comme uniquement dépendant de la sensibilité entrepreneuriale du créateur d'entreprise.

H3a : Le statut choisi dépend de la sensibilité entrepreneuriale du créateur d'entreprise ;

H3b : Il existe un lien entre le choix du statut et le risque financier du projet de création d'activité.

Hypothèse validée : relativement au modèle issu de l'analyse quantitative et validé par l'analyse qualitative confirmatoire, nous pouvons émettre l'assertion selon laquelle **la sensibilité entrepreneuriale ne peut être identifiée comme seul critère du statut choisi**

(H3a) et valider l'hypothèse H3b selon laquelle le risque financier du projet entrepreneurial impacte le choix du statut lors de la création de l'activité.

Nous avons pu valider ces hypothèses de départ et avancer que l'existence de statuts permettant l'accès à la création d'activité au plus grand nombre peut ouvrir de nouvelles perspectives à certains acteurs économiques.

De plus en plus de personnes souhaitent inscrire leur activité économique dans un contexte entrepreneurial maîtrisé. Ils doivent être acteurs et sont, pour certains, prêts à en assumer le choix.

Concernant l'hypothèse H4, nous avons pu mettre en évidence sa validation.

H4 : L'accompagnement des individus en phase préalable à la création d'entreprise a un impact sur la mise en œuvre effective de la création d'activité.

Hypothèse validée : **Les porteurs de projet en création d'entreprise durant la phase d'accompagnement intègre des éléments nouveaux leur permettant de mieux appréhender la création de leur activité et donc de se positionner sur sa mise en œuvre.**

6. LE PROJET AUTO-ENTREPRENEURIAL : UNE DIVERSITÉ DE SITUATIONS

Pour conclure cette discussion de nos résultats nous pouvons avancer que le projet auto-entrepreneurial relève d'une diversité de situations.

Il peut être une possible **solution à une situation de chômage**. Dans ce cas, ce statut permet à l'ancien salarié de s'essayer dans une activité indépendante au moyen d'une structure légère, souple et, comme le dit Pascale, « *qui ne mange pas de pain !* ».

Le projet auto-entrepreneurial constitue une **étape vers des projets entrepreneuriaux de plus grande envergure** ; dans ce cas, il s'agit uniquement de tester le projet (cas de Franck).

Le projet entrepreneurial du porteur auto-entrepreneur peut également s'inscrire dans une **logique économique de « frugalité »** pour certains d'entre eux (Halévy, 2010 ; 2013) .

L'objectif n'est pas de « grossir », de créer de l'emploi direct et d'avoir de nombreux salariés. (Gokhan : « *Je ne fais pas la course, avec je ne sais qui, je ne sais quoi, je gagne ma vie parce qu'il le faut... je ne fais pas ce que je fais obligatoirement pour gagner de l'argent mais c'est parce que j'aime bien ce que je fais. Je fais ce que je fais parce que ça me passionne, donc je gagne un peu d'argent avec ce que j'aime faire* »). Par contre, l'auto-entrepreneur pourra inscrire son action dans la mise en place d'un réseau auquel il fera appel pour lui demander des prestations spécifiques ou pour répondre de façon conjointe à un besoin « client » identifié (cas de Fabrice).

Conclusion du chapitre 3

Cette discussion de nos résultats a amené à questionner la littérature, à signifier l'implication de nos analyses en termes de compréhension de l'action entrepreneuriale, à préciser l'apport de nos travaux.

Nous mettons tout d'abord en évidence que **les raisonnements selon lesquels l'auto-emploi et spécifiquement le statut de l'auto-entrepreneur servent à résorber le chômage bien que valident doivent être nuancés**. Les études britanniques réalisées par Henley (2005) mais également Storey et Johnson (1987) ainsi qu' Evans et Leighton (1989) prouvent en effet, que l'activité d'auto-emploi peut être contra-cyclique. Nous soulignons toutefois que,

dans un contexte économique incertain, un chômeur, considérant qu'il ne pourra trouver d'emploi salarié, peut se tourner vers la solution de la création de sa propre activité, et en cette circonstance, pourra choisir le statut de l'auto-entrepreneur.

Au point deux nous avons discuté le **caractère anti-concurrentiel** souvent associé à l'auto-entrepreneur qui, du fait de ses faibles charges et du non assujettissement à la TVA, peut proposer des produits ou services meilleur marché que les entreprises établies.

Nous proposons en nous référant aux écrits de Schumpeter (1935) et spécifiquement au contexte français, **une lecture du succès du statut de l'auto-entrepreneur en lien avec un possible processus d'innovation créatrice versus destructrice, applicable à l'ensemble que forment les auto-entrepreneurs en tant qu'agents économiques.** En poursuivant le raisonnement schumpétérien ce processus perturbateur devrait déboucher sur une nouvelle organisation du marché et un renouveau économique, « l'essor ».

Nous sommes par la suite, à la lumière des résultats de notre recherche, revenue sur **l'élargissement du paradigme de création de valeur à l'obtention de valeur existante.** La comparaison des auto-entrepreneurs avec les autres entrepreneurs fait ressortir la nécessaire extension du concept. Aussi, **dans la continuité des propos de Paturel (2011) nous postulons que la création de valeur pour l'auto-entrepreneur est pour l'essentiel une obtention de valeur déjà existante, captée aux structures en place dans le cadre du jeu concurrentiel.**

Dans la prolongation de la prise en compte des spécificités du statut de l'auto-entrepreneur nous proposons que la création du **statut de l'auto-entrepreneur**, qui facilite l'accessibilité de l'action entrepreneuriale au plus grand nombre, **consiste en une libéralisation du marché entrepreneurial.**

En ce sens, l'analyse typologique de même que notre proposition d'une mesure de l'engagement entrepreneurial et la modélisation du choix du statut, renforcent l'affirmation selon laquelle **toute personne, ayant la volonté de se lancer en affaires**, peut devenir entrepreneur, et ce n'est pas par le choix du statut que l'on peut identifier l'engagement entrepreneurial du créateur ou repreneur.

Le point quatre interroge les **caractéristiques du statut de l'auto-entrepreneur au regard du modèle d'effectuation de Sarasvathy (2001 ; 2011).**

La simplicité administrative du statut et la dimension réduite des projets auto-entrepreneuriaux ne nécessitent, ni planification élaborée ni anticipation de coûts. Dans le prolongement des résultats de notre recherche, il semble que l'auto-entrepreneur inscrive son action dans une logique effectuale et non causale. Elle se caractérise par une prise en compte des moyens dont il dispose, une structure légère, une agilité d'adaptation de l'individu à son contexte et celui de son environnement d'affaires.

Nous reprenons également **les hypothèses formulées** en introduction de notre recherche sur les « Caractéristiques des auto-entrepreneurs bretons en comparaison avec les autres entrepreneurs » et explicitons nos résultats.

Nous pouvons résumer la validation de nos hypothèses de travail comme suit :

Le statut juridique envisagé ne peut constituer l'élément distinctif caractéristique du comportement entrepreneurial.

L'engagement entrepreneurial, s'il aide à comprendre la posture entrepreneuriale du néo-entrepreneur, ne peut être le seul paramètre à prendre en considération. En particulier, concernant le choix du statut, le risque financier du projet entrepreneurial doit être pris en considération.

Nous avons également pu mettre en évidence l'impact de l'accompagnement des néo-entrepreneurs en phase préalable à la création/reprise.

L'accompagnement des néo-entrepreneurs en phase préalable à la création/reprise apporte une vision et une réflexion qui permettent au créateur/repreneur de mieux appréhender son projet et la poursuite ou non dans sa mise en œuvre.

Cet aspect est particulièrement saillant dans le cas de projets auto-entrepreneuriaux.

Nous terminons ce chapitre par une mise en perspective des diversités de situations que recouvre le projet auto-entrepreneurial.

CONCLUSION DE LA TROISIEME PARTIE

Dans cette troisième partie c'est un approfondissement de notre recherche qui est exposé.

Le premier chapitre a mis en évidence une modélisation du choix du statut par les porteurs de projet en création d'activité. Les résultats issus de l'approche quantitative proposent un modèle probabilisé tel que le statut d'auto-entrepreneur (versus sociétaire) serait d'autant moins choisi que le créateur d'entreprise aurait un projet au risque financier élevé, un engagement entrepreneurial fort et un niveau d'étude supérieur. L'approche qualitative menée au moyen d'une analyse thématique de discours auprès d'auto-entrepreneurs en activité principale et d'extraits de blogs, a permis de souligner la diversité des situations. Nous avons pu mettre en évidence que le choix du statut d'auto-entrepreneur prend sa place y compris dans le cas de personnes de niveau de diplôme I et II dans un souhait de gestion simplifiée d'une activité professionnelle exercée en toute indépendance, particulièrement dans les cas où les niveaux de risques financier et professionnel sont peu élevés.

Un dernier chapitre reprend les résultats de la recherche, leurs interprétations au regard des hypothèses émises sur le statut de l'auto-entrepreneur et la dynamique entrepreneuriale des acteurs.

Nous pouvons résumer ces résultats comme suit :

Le régime de l'auto-entrepreneur, entré en application en France au 1^{er} janvier 2009, a donné la possibilité à nombre de Français de s'aventurer sur des sentiers inconnus de beaucoup... Certains y prendront goût, d'autres retourneront vers l'activité salariée, d'autres encore y resteront par nécessité.

Après cette discussion des résultats, nous allons conclure en reprenant les principaux apports de la recherche que nous déclinerons selon ses aspects conceptuel, méthodologique et pratique. Puis, nous identifierons de même ses limites avant de présenter les perspectives de recherche.

CONCLUSION GENERALE

Nous présenterons dans la conclusion de notre recherche ses apports en termes conceptuels mais aussi méthodologique et pratique. Dans un deuxième temps seront évoquées les limites de notre travail.

Nous terminerons par une identification de pistes de recherches futures.

La figure ci-après précise cette progression.

CONCLUSION GENERALE

1- Les principaux apports de la recherche

1.1 La contribution conceptuelle : Une dialogique individu – projet entrepreneurial appliquée aux cas auto-entrepreneuriaux - L'application du principe d'effectuation

1.2 La contribution méthodologique : une combinaison de méthodes

1.3 La contribution pratique pour les entrepreneurs, les pouvoirs publics, les accompagnateurs

2- Les limites de la recherche

2.1 Les limites liées aux choix conceptuels

2.2 Les limites liées aux choix méthodologiques

2.3 La limite liée au positionnement dans le processus entrepreneurial

3- Les perspectives de recherche

3.1 La finalisation du modèle

3.2 La réalisation d'un travail longitudinal sur l'auto-entrepreneuriat

3.3 L'identification des apports d'une approche effectuale de l'auto-entrepreneuriat

3.4 La réalisation d'une comparaison de l'évolution des propositions de statuts entrepreneuriaux

Nos travaux se sont inscrits dans une épistémologie constructiviste modérée. Ainsi, si nous reprenons les dimensions épistémologiques telles que présentées par (Perret & Séville, 2007, pp. 13-33) et les déclinons relativement à notre recherche, nous pouvons élaborer la synthèse suivante (voir Tableau 60 ci-dessous).

Tableau 60 : Positionnement épistémologique de notre recherche adapté de Perret et Séville, (2007, pp. 14-15).

Les questions épistémologiques \ Les paradigmes	Le positivisme	L'interprétativisme	Le constructivisme	Commentaires / Positionnement épistémologique de notre recherche
<i>Quel est le statut de la connaissance</i>	Hypothèse réaliste Il existe une essence propre à l'objet de connaissance	Hypothèse relativiste L'essence de l'objet ne peut être atteinte (constructivisme modéré ou interprétativisme) ou n'existe pas (constructivisme radical)		La réalité entrepreneuriale exposée bien qu'inscrite dans des critères d'objectivité ne peut être totalement dissociée de notre posture de chercheur
<i>La nature de la « réalité »</i>	Indépendance du sujet et de l'objet Hypothèse déterministe Le monde est fait de nécessités	Dépendance du sujet et de l'objet Hypothèse intentionnaliste Le monde est fait de possibilités		L'encrage terrain de la recherche et notre expérience entrepreneuriale ne peut induire une totale indépendance dans la nature de la réalité présentée
<i>Comment la connaissance est-elle engendrée ? Le chemin de la connaissance scientifique</i>	La découverte Recherche formulée en termes de « pour quelles causes... » Statut privilégié de l'explication	L'interprétation Recherche formulée en termes de « pour quelles motivations des acteurs... » Statut privilégié de la compréhension	La construction Recherche formulée en termes de « pour quelles finalités... » Statut privilégié de la construction	Cette recherche s'est inscrite dans un processus de construction de la connaissance au sens de Piaget ¹⁷⁵ (1970)
<i>Quelle est la valeur de la connaissance ? Les critères de validité</i>	Vérifiabilité Confirmabilité Réfutabilité	Idiographie Empathie (révélatrice de l'expérience vécue des acteurs)	Adéquation Enseignabilité	Conçue dans une optique opératoire, notre recherche prend racine dans le terrain entrepreneurial puis confronte la théorie aux faits et retourne au terrain pour vérifier l'adéquation des résultats

Légende :  Positionnement épistémologique de notre recherche

¹⁷⁵ Perret & Séville (2007, p. 24).

A travers les différents apports et limites de la recherche, ces éléments sont évoqués. Nous reprenons successivement dans les différentes contributions de notre travail : la déclinaison de la dialogique individu – obtention de valeur nouvelle ou existante appliquée aux créations d’activités entrepreneuriales. Elle est précisée dans les cas de l’auto-entrepreneuriat. La contribution méthodologique à travers la combinaison des méthodes utilisées est par ailleurs présentée. Nous déclinons ensuite les différents apports pratiques, en particulier pour les entrepreneurs créateurs, les structures d’accompagnement et les pouvoirs publics, puis nous exposons les limites de la recherche et terminons par les perspectives qu’elle ouvre.

1. LES PRINCIPAUX APPORTS DE LA RECHERCHE

1.1 *La contribution conceptuelle : Une dialogique individu – projet entrepreneurial appliquée aux cas auto-entrepreneuriaux - L’application du principe d’effectuation*

Nous appuyant sur les propos de Sarasvathy (2001), nous concevons que les entreprises encore au stade du projet ou même les très jeunes entreprises créées via des processus d’effectuation, si elles échouent, disparaîtront au début et / ou à des niveaux d’investissement inférieurs à celles créées par les processus de causalité. En application du principe de frugalité de Halévy (2010), les processus d’effectuation permettent à l’économie d’expérimenter un nombre plus important d’idées à des coûts moindres.

Nous émettons l’hypothèse que **l’auto-entrepreneuriat est une forme de création d’activité qui s’inscrit dans le cadre de l’application du principe d’effectuation, qu’il s’agisse d’auto-entrepreneurs en activité principale ou complémentaire.**

Par ailleurs, l’analyse quantitative a permis de faire apparaître qu’une des différences les plus marquées entre les auto-entrepreneurs et les entrepreneurs qui font le choix de la forme sociétaire, au-delà de l’engagement entrepreneurial, est liée à l’engagement en termes financiers qu’ils acceptent de prendre.

Ainsi, la modélisation proposée fait apparaître que, **le statut auto-entrepreneurial sera d’autant moins choisi que les porteurs de projets auront des niveaux de diplômes élevés, un engagement entrepreneurial fort et un risque financier de leur projet important.**

Dans le cas d'activités selon le statut d'auto-entrepreneur en activité principale, l'analyse qualitative est venue confirmer les résultats de l'analyse quantitative.

De plus, l'approche qualitative à travers l'analyse des discours a mis en évidence une dimension supplémentaire que nous n'avions pu relever du fait de la nature de nos données quantitatives, à savoir, **l'importance des notions d'indépendance et de liberté affirmées par les auto-entrepreneurs. Cette notion de liberté peut amener certains auto-entrepreneurs à préférer conserver une activité viable mais limitée qui leur permet de s'auto-gérer.**

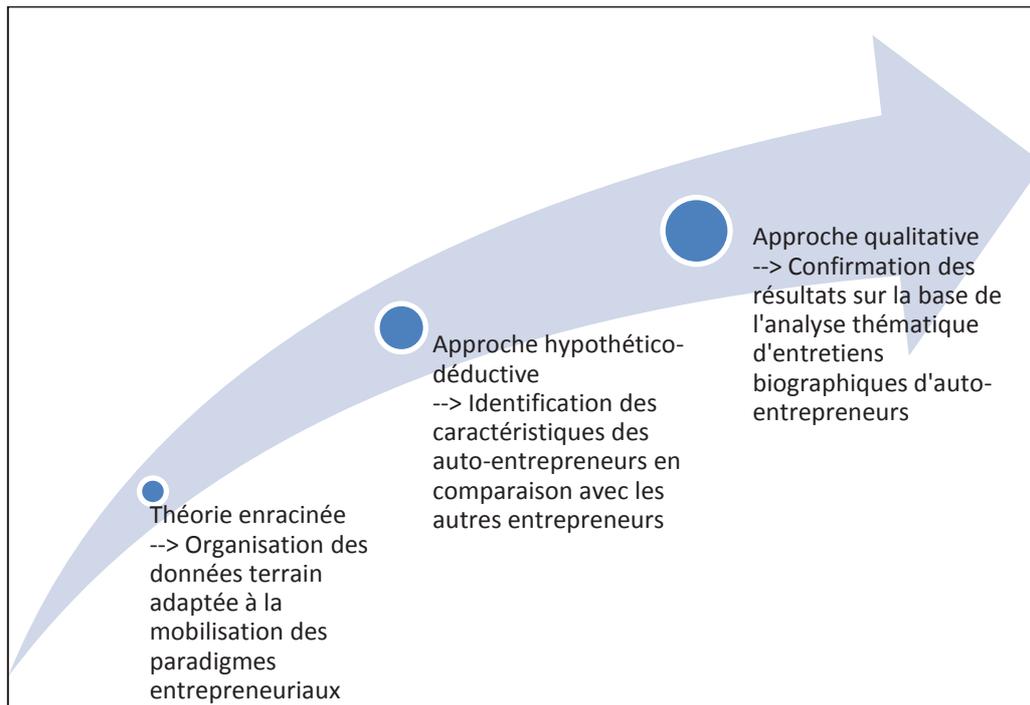
Les auto-entrepreneurs en activité principale sont relativement enclins à évoluer vers des statuts différents dès que leur activité le nécessite ou le permet.

1.2 La contribution méthodologique : une combinaison de méthodes

Notre travail mené selon les principes épistémologiques d'un constructivisme qualifié de « constructivisme modéré », s'appuie sur une approche idiographique de la connaissance produite au sens de Charreire et Huault (2001, p. 33). **Cette recherche a mobilisé successivement la théorie enracinée puis la méthodologie hypothético déductive. Elle a fait appel aux techniques quantitatives et qualitatives afin que puissent être confirmées les hypothèses formulées.**

La théorie enracinée a été tout d'abord utilisée pour extraire des données issues du terrain une organisation adaptée aux paradigmes du domaine de l'entrepreneuriat, puis l'approche hypothético-déductive a été retenue pour faire émerger des données ainsi structurées une meilleure connaissance de l'auto-entrepreneur, et de ses caractéristiques par rapport aux autres entrepreneurs.

Figure 38: Le processus de la recherche

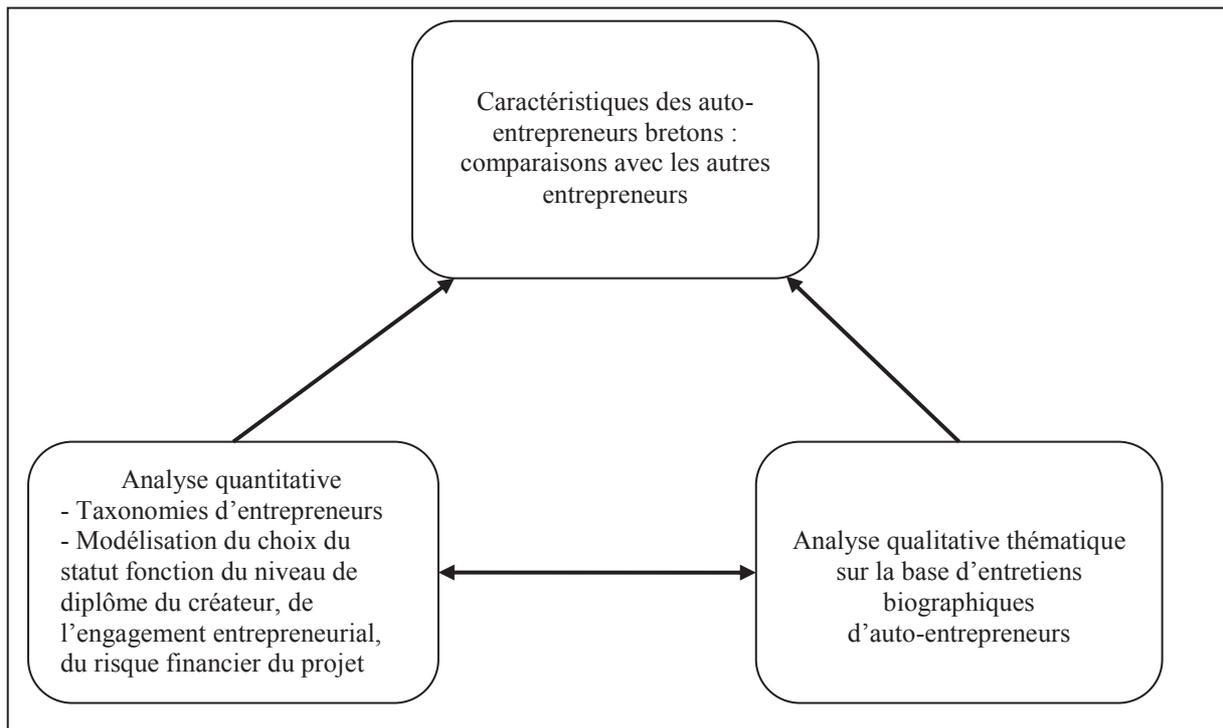


Une approche quantitative descriptive a, dans un premier temps, mis en évidence les caractéristiques de ces individus dans le cadre de leur démarche entrepreneuriale et, dans un second temps la taxonomie a mis en lumière des fonctionnements individuels partagés au sein de classes d'entrepreneurs.

A l'aide d'une analyse en composantes principales, nous avons pu effectuer des regroupements de caractéristiques communes donnant la possibilité d'approcher une mesure de l'engagement entrepreneurial des créateurs d'activité. La régression logistique multinomiale a permis la modélisation du choix du statut en fonction de l'engagement entrepreneurial des porteurs de projet, de leur niveau de diplôme et du risque financier qu'ils sont prêts à assumer.

Enfin, grâce à la mobilisation d'entretiens qualitatifs nous avons pu affiner notre modèle et valider, grâce à une triangulation des approches (voir Figure 39 ci-dessous), les spécificités qui font du statut d'auto-entrepreneur en activité principale, celui le plus approprié pour nombre de personnes engagées dans un processus entrepreneurial, en particulier en phase de création et pour des niveaux d'activités compatibles aux seuils du régime micro-fiscal.

Figure 39 : La triangulation de la recherche



Centrée sur l'étude d'individus inscrits dans une dynamique entrepreneuriale, cette recherche considère de manière isolée, chaque cas, chaque projet de création d'activité. Elle propose une singularisation du choix du statut auto-entrepreneurial en particulier dans le cas de l'auto-entrepreneuriat en activité principale.

1.3 La contribution pratique pour les entrepreneurs, les pouvoirs publics, les accompagnateurs

1.3.1 L'apport pour les entrepreneurs créateurs

Les personnes qui souhaitent monter leur entreprise ont intérêt à mieux connaître les facteurs qui contribuent au succès ou à l'échec en phase de pré-démarrage. Grâce à cette connaissance, ils peuvent évaluer leurs propres perspectives et les pièges potentiels à éviter.

Par ailleurs, en matière d'évaluation d'un projet entrepreneurial en phase préalable à sa mise en œuvre, l'appréciation du projet par un tiers interroge le porteur de projet sur ses spécificités. Cette interaction met en lumière des aspects connus ou inconnus qui vont permettre au créateur de mieux construire et appréhender son action entrepreneuriale.

L'évaluation donne la possibilité aux porteurs de projet d'identifier s'ils sont effectivement prêts, voire aptes, à franchir le pas de l'entrée dans les affaires.

L'étude a validé l'utilité de la démarche pour les créateurs potentiels. L'approche des différents aspects du projet entrepreneurial leur offre de mieux cerner l'adéquation du projet avec leurs propres potentialités, leurs souhaits, leurs objectifs personnels et professionnels. A l'issue de la démarche, s'ils ne se sentent pas armés pour l'aventure, nombre d'entre eux pourront se réinsérer dans le marché plus traditionnel de l'emploi salarié.

1.3.2 L'apport aux pouvoirs publics

1.3.2.1 *Identification des facteurs clés de succès*

La connaissance du comportement des entrepreneurs en phase amont à la création de leur activité est importante du point de vue macro-économique pour ceux qui sont impliqués dans des décisions politiques de soutien à la création/reprise d'entreprises.

En effet, il a été démontré qu'une forte étendue de l'activité entrepreneuriale contribue à l'émergence d'activités innovatrices, à la stimulation de la concurrence, à la croissance économique et à la création d'emplois (Carree et Thurik, 2003 ; Audresh, 2012). La promotion de l'esprit d'entreprise au moyen d'une facilitation de l'accès à une activité entrepreneuriale, via le régime de l'auto-entrepreneur, peut tirer bénéfice de l'identification des facteurs qui contribuent au succès ou à l'échec dans la phase de pré-démarrage.

De plus eu égard au nombre croissant d'auto-entrepreneurs, une solution pour favoriser l'emploi pourrait être **de permettre à un auto-entrepreneur d'embaucher des salariés sans que le montant des salaires et des charges, versés par l'auto-entrepreneur, soit intégré à son chiffre d'affaires**¹⁷⁶. Une expérimentation en ce sens pourrait être réalisée alors que le chômage en France est à un de ses plus hauts niveaux.

1.3.2.2 *De la formation entrepreneuriale à l'accompagnement post création*

Depuis le début des années 80, la vision selon laquelle l'esprit d'entreprise était inné est remise en question. La capacité d'entreprendre n'est plus uniquement identifiée comme relevant de traits de personnalités comme le goût du risque. Aujourd'hui, entreprendre et plus

¹⁷⁶ Cf p. 365, « Une limite de chiffre d'affaires qui bloque, mais pourrait-être assouplie » et p. 367, « L'impact de la limite des seuils de chiffres d'affaires ».

spécifiquement savoir entreprendre peut s'apprendre. Depuis Peter Drucker (1985) cette approche de l'individu « entrepreneur » via l'apprentissage de l'entrepreneuriat fait son chemin.

La mise en évidence des différentes typologies d'entrepreneurs, dans le cadre de notre recherche, montre que l'accès à l'entrepreneuriat est possible pour le plus grand nombre.

Il pourrait être utile de familiariser les lycéens et les étudiants aux réalités de sa mise en œuvre. Le statut d'auto-entrepreneur peut le permettre !

Par ailleurs, si lors de la création, il semble évident que l'acteur créateur de l'activité s'inscrit dans une démarche entrepreneuriale, tout créateur d'activité peut, dans le temps, perdre ses caractéristiques entrepreneuriales.

Aussi, pour voir grandir les « poussins », peut-être serait-il souhaitable qu'ils puissent avoir accès à un accompagnement post création, type accompagnement NACRE¹⁷⁷, ou qu'ils puissent accéder à des formations spécialisées en entrepreneuriat selon leurs besoins.

Il semble, en effet, que les formations à l'entrepreneuriat de même que les accompagnements accroissent les taux de survie et de succès des nouvelles entreprises.

Les défis sont à relever aujourd'hui. L'apprentissage de l'entrepreneuriat au niveau des cycles primaires et secondaires puis au niveau du supérieur, s'il permet au-delà de la sensibilisation à la création/reprise d'entreprise la diffusion des valeurs et attitudes entrepreneuriales, est un pari sur l'avenir de l'économie française et de l'insertion des jeunes générations dans un monde complexe et mouvant.

Le développement économique et social de notre pays se doit d'acquérir au plus tôt des acteurs de la création et reprise d'entreprises formés aux situations, techniques et outils. Agir en entrepreneur s'apprend mais l'apprentissage devient nécessité quand, en tant qu'entrepreneur, primo créateur ou repreneur, l'acquisition de ces connaissances dans un

¹⁷⁷ Le dispositif NACRE (nouvel accompagnement à la création et reprise d'entreprises) est géré par les DIRECCTE de chaque région. Il a pour objectif de donner aux porteurs de projet le maximum de chances de réussite. Il comprend :

- un accompagnement individualisé avant et/ou après la création/reprise de l'entreprise
- un prêt à taux zéro (APCE, 2014).

environnement en perpétuel mouvement doit faire partie du socle de connaissances actionnables.

Comprendre et appréhender au mieux sa stratégie d'entrée sur un marché, mais également détecter les stratégies de potentiels concurrents, s'adapter et innover, faire preuve de créativité technologique ou organisationnelle, activer des partenariats, s'organiser en réseaux sont autant de savoirs fondamentaux dont l'entrepreneur français des années 2015 - 2020 ne peut s'affranchir.

Comme nous avons pu l'identifier, le profil entrepreneurial des auto-entrepreneurs et, en particulier, celui des auto-entrepreneurs en activité principale, s'apparentent à celui des autres créateurs ou repreneurs d'entreprise.

L'auto-entrepreneur, dans son processus d'apprentissage entrepreneurial, doit ainsi, s'il souhaite développer son activité, pouvoir bénéficier de ce type de formation ou d'accompagnement spécialisé.

Favoriser la mobilisation des fonds de formation dans l'apprentissage des savoirs entrepreneuriaux

Afin que notre environnement économique et social français puisse voir se développer un véritable esprit entrepreneurial favorable à la vie et à la croissance des entreprises françaises, il est souhaitable que toute personne motivée et inscrite dans la création ou reprise d'activité puisse mobiliser des fonds de formation pour améliorer son socle de « savoirs » en entrepreneuriat.

En effet, les défaillances des jeunes entreprises et, même au-delà, le nombre de projets de création ou reprise non aboutis sont souvent liés à une mauvaise prise en compte de différents paramètres par manque de savoir ou savoir-faire du porteur de projet. **Au-delà d'un savoir théorique, il est souhaitable que les porteurs de projet puissent être accompagnés dans l'acquisition de savoirs actionnables tout au long du processus entrepreneurial.**

En phase préalable à la création, il s'agit d'apporter à leur demande des éléments leur permettant d'identifier leur positionnement conformément au modèle des 3E (Paturel, 1997 ; 2007a).

En particulier, le porteur de projet doit avoir réfléchi à son positionnement personnel :

- son savoir être répond-il aux exigences des projets entrepreneuriaux ?

- sa motivation, ses valeurs, ses attitudes et aptitudes relationnelles sont-elles compatibles avec le projet envisagé ?
- le timing du projet est-il compatible avec l'évolution de son environnement personnel ?
- les changements que le projet va opérer sur son quotidien et celui de ses proches ont-ils été mesurés ?

Aux ressources et compétences mobilisables pour le projet :

- a-t-il les compétences nécessaires à la mise en place de son projet ?
- les différents risques du projet ont-ils été évalués et les manières d'y faire face identifiées ?
- les personnes et réseaux qui peuvent être utiles dans la mise en place de son activité et ensuite tout au long du projet entrepreneurial ont-ils été listés ?

Et à la perception de l'environnement du projet :

- est-ce le bon projet au bon moment ?
- suffisamment d'informations concernant l'étude de marché ont-elles été collectées ?
- peut-il ou non valider l'opportunité de marché détectée et décider du futur de son projet ?

Même si la création de son activité ne peut amener à un développement adéquat, la diffusion de l'esprit d'entreprise et les connaissances mobilisées ne peuvent qu'être favorables à l'ensemble de l'activité économique française.

Utilisation de la contribution formation

Depuis le 1^{er} janvier 2011, les auto-entrepreneurs doivent verser une contribution formation¹⁷⁸ à l'instar de ce qui s'applique pour les autres statuts d'indépendants ou de sociétés¹⁷⁹.

¹⁷⁸ Cette contribution s'ajoute aux cotisations versées au titre du régime micro-social et est égale à un pourcentage du chiffre d'affaires annuel :

0,3 % pour les entrepreneurs exerçant une activité artisanale (vous fabriquez pour vendre des objets, denrées...) ;

0,1 % pour ceux exerçant une activité commerciale (vous vendez des objets, denrées...) ;

0,2 % pour ceux exerçant une activité de prestation de services ;

0,2 % pour les professionnels libéraux (conseil, formation...).

Cette cotisation se paie en même temps que les autres cotisations, au moment de la déclaration de chiffre d'affaires. Comme déjà mentionné, la déclaration de CA est désormais obligatoire, même pour un CA nul. La cotisation professionnelle est ainsi payée à ce moment-là.

¹⁷⁹ Toute société doit verser une contribution formation. Celle-ci varie en fonction du nombre de salariés de l'entreprise. En particulier, les sociétés de moins de 10 salariés doivent verser chaque année une contribution formation à leur organisme professionnel (OPCA) de rattachement de 0,5% de leur chiffre d'affaires hors taxes. Dans le cadre de la réforme de la formation professionnelle (loi sur la formation professionnelle, l'emploi et la démocratie sociale adoptée par l'Assemblée nationale et le Sénat, en 2014) applicable à partir du 1er janvier

Il pourrait être souhaitable que les auto-entrepreneurs puissent mobiliser cette contribution dans le cadre de la mise en place d'un accompagnement post création.

1.3.2 L'apport pour les accompagnateurs

Le premier apport pour les structures d'accompagnement est certainement la validation et le renforcement de leur légitimité.

L'étude a permis de démontrer que les porteurs de projet en création, quel que puisse être leur profil, s'enrichissent d'une culture entrepreneuriale lors de l'accompagnement.

Ils apprennent au contact des professionnels de l'accompagnement à exprimer de façon claire leur projet, à le préciser quant à son objet tant d'un point de vue personnel que professionnel, à mieux identifier les spécificités de l'activité d'entrepreneur indépendant vers laquelle bien souvent ils s'orientent, et les exigences que cela induit. Fort de cette connaissance, nouvelle le plus souvent, ils sont mieux à même de décider de leur devenir et de faire ou non le choix de la création ou reprise de leur activité.

Ces différents aspects méritent d'être reconnus et valorisés.

Le deuxième aspect de cette recherche utile aux structures d'accompagnement concerne la mise en évidence des **typologies de porteurs de projet**. Toutefois cette approche doit servir de guide et surtout ne pas servir à forger des certitudes.

Ces typologies de porteurs de projet mises en évidence peuvent éventuellement être une aide dans la démarche d'accompagnement, car elles permettent (voir résultat du modèle des 3E (Paturel, 2007a)) de mieux identifier les aspects qui méritent d'être approfondis par le porteur de projet en création d'activité.

Le troisième aspect qui peut être utile pour ces structures concerne **l'identification de la relation étroite entre le statut envisagé, le parcours académique et le niveau d'engagement de l'entrepreneur**. Celle-ci peut aider à mieux guider les porteurs de projet quant à leur choix de régime juridique et fiscal.

2015, les contributions formation des entreprises évoluent vers une vision individualisée au travers du CPF (compte personnel formation). Ce compte pourra permettre jusqu'à 150 h de formation sur 8ans mobilisables par les individus eux-mêmes.

A noter que sont pris en charge les coûts pédagogiques de la formation mais également concernant les auto-entrepreneurs inscrits à la Chambre des Métiers et de l'Artisanat, les frais annexes dont les frais de transport et d'hébergement (APCE, 2013).

2. LES LIMITES DE LA RECHERCHE

2.1 *Les limites liées aux choix conceptuels*

La première des limites conceptuelles de cette recherche relève du choix épistémologique réalisé.

Comme le déclinent Charreire et Huault (2001), le choix du paradigme épistémologique peut amener à discussion. Elles mentionnent en particulier “le continuum entre constructivisme radical et modéré, voire entre constructivisme modéré et positivisme aménagé” (Charreire & Huault, 2001, p. 54). Nous avançons toutefois que le caractère praxéologique de la recherche produite et les spécificités de l’instrumentation déployée valident notre posture épistémologique.

La deuxième limite concerne le périmètre du travail. Il ne prend pas en compte le développement de l’entrepreneuriat par nécessité au moyen de ce statut comme le notent Levratto et Serverin (2009 ; 2010 ; 2012). Cet aspect, bien qu’il puisse être une thématique à développer dans le cadre de l’auto-entrepreneuriat, n’a pas été retenu dans le cadre de notre recherche¹⁸⁰.

2.2 *Les limites liées aux choix méthodologiques*

2.2.1 Limite de l’approche quantitative

Les porteurs de projet entrepreneuriaux suivis dans le cadre de l’évaluation préalable à la création ou reprise d’activité, bien qu’ils se soient inscrits volontairement à ce programme ont été fléchés par Pôle Emploi sur cet accompagnement. L’échantillon étudié ne prend donc pas en compte l’ensemble des porteurs de projet en création / reprise d’activité. En particulier, les

¹⁸⁰ Carsrud & Brännback (2011, p. 7) ont développé des recherches sur l’entrepreneuriat par nécessité et notent en particulier que les entrepreneurs par nécessité sont plus préoccupés par l’évitement de l’échec. Leur motivation principale est de gagner suffisamment pour être en mesure de subvenir à leurs besoins ainsi qu’à ceux de leur famille. Ils mentionnent que lorsque l’on est focalisé sur sa survie, on peut ignorer certaines opportunités qui ont une période de gestation trop longue. Ainsi, certains entrepreneurs par nécessité ne peuvent tout simplement pas se permettre d’attendre pour atteindre un objectif plus élevé, car ils pourraient mourir de faim. Ainsi l’entrepreneuriat par nécessité pourrait inhiber l’esprit opportuniste de l’entrepreneur plutôt que l’encourager. A défaut, il pourrait entraîner la mort, un risque qu’il vaut mieux ne pas prendre.

résultats de cette recherche ne peuvent donc être généralisés à l'ensemble des auto-entrepreneurs inscrits.

2.2.2 Limite de l'approche qualitative

Au-delà de la rigueur de la méthodologie, l'approche qualitative laisse au chercheur le choix de la sélection des faits (Wacheux, 1996, p. 151). Sa neutralité ne peut être totale. Sa culture, sa formation initiale, ses expériences antérieures de même que son caractère orientent son comportement et son action. Ces caractéristiques influent en partie sur les réponses données par les différents auto-entrepreneurs lors des entretiens.

Un reproche pourrait également nous être fait au regard du nombre de discours d'auto-entrepreneurs analysés. Il nous faut à ce sujet souligner qu'après la phase d'évaluation du projet, les relations avec les créateurs/ repreneurs sont interrompues. De plus, la disponibilité des entrepreneurs n'est pas aisément planifiable. Nous avons toutefois pu vérifier l'atteinte de la saturation thématique dans le cadre de l'analyse qualitative menée.

2.2.3 Les limites d'une approche séquentielle

Cette recherche s'inscrit séquentiellement dans le temps. Les évaluations de projet ayant été réalisées entre fin 2008 et début 2012 alors que les entretiens se sont échelonnés sur 2013 et 2014. Il peut donc exister des biais entre l'analyse quantitative et l'analyse qualitative. En effet dans cette deuxième étape les auto-entrepreneurs ont une vision des critères qui les ont amenés à faire leurs choix, influencée par l'époque : c'est ce que Drucker-Godard, Ehlinger, et Grenier (2007, p. 279) appellent l'effet d'histoire.

2.3 *La limite liée au positionnement dans le processus entrepreneurial*

Les résultats de cette recherche se rapportent principalement à la phase amont de la création d'activité. Ils ne peuvent donc être généralisés sans vérification à la phase post création.

3. LES PERSPECTIVES DE RECHERCHE

Quatre perspectives de recherche sont possibles à développer et reprises ci-dessous.

3.1 La finalisation du modèle

Comme le mentionnent Donata et Mbengue (2007, p. 412) l'association des analyses typologique et factorielle à d'autres techniques à perspective confirmatoire peut être une voie prometteuse. Ils citent Thomas et Venkataraman qui déjà en 1988 mentionnaient l'utilité de la combinaison des analyses typologiques avec les modèles de causalité. Nous souhaiterions, à partir des études menées dans le cadre de ce travail doctoral, identifier l'intensité des liens entre les variables et les différents construits mis en évidence aux travers de l'ACP et les décliner selon les typologies de créateurs d'entreprises identifiées afin d'affiner les résultats.

Une modélisation au moyen du logiciel XLSTAT ou SmartPLS apporterait en ce sens une validation complémentaire des construits formatifs identifiés.

3.2 La réalisation d'un travail longitudinal sur l'auto-entrepreneuriat

Comme nous l'avons relevé, le régime de l'auto-entrepreneur n'a que cinq ans. Dans quelques mois, il va être proposé à l'ensemble des entrepreneurs individuels. Du fait de l'ampleur du phénomène, il serait intéressant de suivre des parcours d'auto-entrepreneurs pour identifier et spécifier leur participation à l'évolution de la shère entrepreneuriale française. En particulier pourrait être approfondi pour les auto-entrepreneurs en activité principale, le maillage qu'ils créent avec d'autres professionnels pour répondre aux besoins de leur clientèle. Il pourrait être utile aussi d'approfondir les circonstances qui les amènent à évoluer vers des statuts différents.

3.3 L'identification des apports d'une approche effectuale de l'auto-entrepreneuriat

Un travail approfondi sur les approches causales et effectuales des entrepreneurs pourrait également être mené. Il permettrait de préciser si, selon l'activité de l'entreprise et ses différentes caractéristiques, l'approche entrepreneuriale du dirigeant s'explique à travers un

processus de causalité ou d'effectuation. Les impacts sur la formation des dirigeants peuvent être réels selon les résultats.

Identifier la façon dont les entrepreneurs prennent leur décision et donc s'ils sont «effet dépendant» nécessite de se concentrer sur le choix entre les moyens de créer cet effet alors que s'ils sont «acteur dépendant», ils prennent l'ensemble des moyens comme donnée et se focalisent sur le choix entre les différents effets que cet ensemble de moyens peut créer.

Dans un environnement en perpétuel changement comme l'est notre société, l'utilisation de processus d'effectuation, souligne Sarasvathy (2001 ;2011), permet de mieux exploiter les risques. C'est cette capacité que les entrepreneurs doivent développer afin de trouver des solutions aux changements et à l'incertitude que ces derniers génèrent.

3.4 La réalisation d'une comparaison de l'évolution des propositions de statuts entrepreneuriaux

Si l'on se réfère aux nombreuses enquêtes réalisées, entreprendre contribuerait à l'épanouissement personnel des individus et permettrait le développement de leurs talents et de leur créativité. En créant leur activité, les individus veulent réaliser leurs rêves, avoir une sensation de liberté.

Il est vrai qu'entreprendre est souvent difficile et les échecs sont nombreux. Y compris en phase préalable à la création, les taux d'échecs sont importants¹⁸¹. Toutefois, avoir essayé de créer son activité, c'est déjà s'inscrire dans un processus d'apprentissage entrepreneurial, processus qui aide au développement du goût d'entreprendre, au développement de l'individu tout simplement.

Permettre aux individus d'essayer, c'est peut-être aussi participer à l'amélioration de l'image de l'entrepreneur. Avoir essayé permet de mieux appréhender les différents aspects de l'entreprise, mais également de mieux identifier si, en tant qu'individu, on est prêt à faire le pas. Entreprendre, c'est en effet aller à la rencontre, peut-être pas de l'inconnu mais, pour le moins, d'un univers fait de nouvelles incertitudes, non seulement en termes d'activité (quel

¹⁸¹ Selon l'enquête Sine (INSEE, 2011) le taux de survie à cinq ans des entreprises est en moyenne sur le territoire français de 51,9% (concernant la région Bretagne ce taux s'élève à 57,2%), le taux de survie à 3 ans est de 65,6%. Ces taux de pérennité sont comparable à ceux de la plupart des pays industrialisés : « environ 2/3 d'entreprises survivantes après trois ans et la moitié après cinq ans » (Cour des Comptes, 2012, p. 52)

niveau de maîtrise de l'activité souhaitée a-t-on ?) mais aussi au niveau personnel (avons-nous l'esprit d'entreprendre ? l'esprit pour entreprendre ? quel entrepreneur sommes-nous ?).

A l'appui des paradigmes entrepreneuriaux, nous avons pu apporter une analyse des typologies d'entrepreneurs en création d'activité et positionner les auto-entrepreneurs dans l'environnement entrepreneurial français et, en particulier, du territoire breton. L'analyse en composantes principales a permis de mettre en évidence les construits latents de l'engagement entrepreneurial et de ses différentes représentations selon les régimes statutaires envisagés. A partir de ce construit, nous avons pu, au moyen de la régression logistique, proposer un modèle du choix de statut fonction du niveau académique du créateur, de son engagement entrepreneurial et du risque financier qu'il est prêt à supporter.

Les entretiens biographiques réalisés auprès d'auto-entrepreneurs en activité principale ont permis de préciser la nature de leur choix et mis en évidence des situations certes variées, mais tous les créateurs auto-entrepreneurs se rejoignent sur la simplicité du dispositif. L'analyse des discours, selon l'approche thématique, a permis de faire ressortir les caractéristiques d'indépendance et de liberté propres à certains auto-entrepreneurs qui font le choix d'une activité entrepreneuriale passion, simple et frugale.

Alors que ces derniers mots s'écrivent, les perspectives de futures recherches sur le thème de l'auto-entrepreneuriat s'ouvrent. Qu'elles puissent apporter une conviction partagée de la nécessité d'un nombre accru d'énergies pour répondre aux défis du changement et de la complexité sans cesse croissante de nos environnements.

BIBLIOGRAPHIE

- @bnains. (2014, 01 26). *Historique de la composition du CAC40*. Consulté le 08 05 2014, sur <http://www.bnains.org/>: <http://www.bnains.org/archives/histocac/histocac.htm>
- ACOSS. (2014). *Lettre circulaire n° 20140000006 - Taux et seuils applicables aux auto-entrepreneurs en 2014*. Consulté le 24 04 2014, sur [urssaf.fr](http://www.urssaf.fr/): http://www.urssaf.fr/images/ref_LCIRC-2014-0000006.pdf
- Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Braunerhjelm, P., & Carlsson, B. (2005). The knowledge spillover theory of entrepreneurship. Dans Max-Planck, *Institute Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy* (p. 2705).
- Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.
- Aldrich, H. (1999). *Organizations Evolving*. Londres: Sage.
- Allard-Poesi, F., & Maréchal, G. (2007). Construction de l'objet de la recherche. Dans R.-A. Thiétart, *Méthodes de recherche en management* (3e édition, pp. 34-57). Paris: Dunod.
- Allard-Poesi, F., Drucker-Godard, C., & Ehlinger, S. (2007). Analyse de représentations et de discours. Dans R.-A. Thiétart, *Méthodes de recherche en Management* (3^e édition, pp. 492-518). Paris: Dunod.
- Amorós, J. E., Bosma, N., & Wennekers, S. (2012). *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*. London: Global Entrepreneurship Research Association (GERA).
- Angot, J., & Milano, P. (2007). Comment lier concepts et données ? Dans R.-A. Thiétart, *Méthodes de recherche en management* (3e édition, pp. 173-191). Paris: Dunod.
- APCE. (2011, 09). *Etapas de la création*. Consulté le 27 04 2012, sur [apce.com](http://www.apce.com/): http://www.apce.com/index.php?type_contenu=145&pid=225&cid=6038
- APCE. (2013). *Droits et obligations des indépendants en matière de formation professionnelle*. Consulté le 19 08 2013, sur [apce.com](http://www.apce.com/): <http://www.apce.com/pid6121/droits-et-obligations.html>
- APCE. (2013, 06). *Les chiffres clés de la création d'entreprise en 2012*. Consulté le 20 08 2013, sur [média.apce.com](http://media.apce.com/): http://media.apce.com/file/07/5/chiffres-cles_2012.60075.pdf

- APCE. (2013, 10 09). *Quelle activité et quel développement pour les entreprises âgées de 3 ans ?* (APCE Observatoire) Consulté le 22 04 2014, sur apce.com: <http://www.apce.com/cid141707/quelle-activite-et-quel-developpement-pour-les-entreprises-agees-de-3-ans.html>
- APCE. (2014, 01). *Dispositif global NACRE*. Consulté le 06 16, 2014, sur apce.com: <http://www.apce.com/pid6248/dispositif-global-nacre.html>
- APCE, Le Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts- Comptables, le Salon des Entrepreneurs, étude menée par Ordiméga. (2008, 22 01). *Objectif Croissance : que sont devenues les entreprises créées depuis 1998?* Consulté le 23 04 2014, sur <http://media.apce.com>: http://media.apce.com/pdf/cid/objectif-croissance-que-sont-devenues-les-entreprises-creees-depuis-1998_337_71418.pdf
- Aristote. (1991). *Métaphysique* (Vol. 1). Librairie philosophique J. Vrin.
- Audretsch, D. (2006). L'émergence de l'économie entrepreneuriale. *Reflets et perspectives de la vie économique, Tome XLV(1)*, 43-70.
- Audretsch, D., & Peña-Legazkue, I. (2012). Entrepreneurial activity and regional competitiveness: an introduction to the special issue. *Small Business Economics*, 39(3), 531-537.
- Austin, J., Stevenson, H., & Wei-Skillern, J. (2006). Social and commercial entrepreneurship: same, different, or both? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(1), 1-22.
- Avenier, M.-J., & Schmitt, C. (2007). *La construction de savoirs pour l'action*. Paris: L'Harmattan, collection "Action & Savoir, Série Rencontres".
- Bandura, A. (1982). Self-efficacy mechanism in human agency. *American psychologist*, 37(2), 122-147.
- Bandura, A., & Locke, E. (2003). Negative self-efficacy and goal effects revisited. *Journal of applied psychology*, 88(1), 87.
- Banerjee, A. V., & Newman, A. F. (1993). Occupational choice and the process of development. *Journal of political economy*, 274-298.
- Barnier, L. M., Conti, M., & Levy-Tadjine, T. (2013). Le statut d'auto-entrepreneur joue-t-il contre l'accompagnement? Premiers questionnements et agenda de recherche. Dans T. Lévy-Tadjine, & Z. Su, *Entrepreneuriat, PME durables et réseaux sociaux* (pp. 163-173). Paris: L'Harmattan.
- Barruel, F., Thomas, S., Darriné, S., & Mariotte, H. (2012, 02). Trois auto-entrepreneurs sur quatre n'auraient pas créé d'entreprise sans ce régime. *Insee Première* (1388), 1-4.

- Baumard, P., & Ibert, J. (2007). Quelles approches avec quelles données? Dans R.-A. Thiétart, *Méthode de recherche en management* (3e édition, pp. 84-106). Paris: Dunod.
- Baumard, P., Donata, C., Ibert, J., & Xuereb, J.-M. (2007). La collecte des données et la gestion de leurs sources. Dans R.-A. Thiétart, *Méthode de recherche en management* (3e édition, pp. 228-262). Paris: Dunod.
- Baumol, W. J. (1968). Entrepreneurship in Economic Theory. *American Economic Review*, 2(58), 64–71.
- Baumol, W. J. (1982). Contestable markets: an uprising of the theory of industry structure. *The american economic review*, 72(1), 1-15.
- Baumol, W.J. (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy*(98), 893–921.
- Baumol, W. J. (1993). Formal Entrepreneurship Theory in Economics: Existence and Bounds. *Journal of Business Venturing*, 8, 197–210.
- Baumol, W. J., Panzar, J. C., & Willig, R. D. (1983). Contestable markets: An uprising in the theory of industry structure: Reply. *The American Economic Review*, 491-496.
- Bayad, M., & Garand, D. J. (1998). Vision du propriétaire-dirigeant de PME et processus décisionnel : de l'image à l'action. *CIFEPME - Metz*.
- Bayad, M., El Fenne, A., & Ait Razouk, A. (2012). Vision stratégique et facteurs clés de succès (FCS) en PME. *CIFEPME Brest*, 1-20.
- Béraud, P. (2010). Qui est l'entrepreneur ? Débats autour du spectre de la théorie économique. (Éd. ENST).
- Berger, A. N., & Udell, G. F. (2003). Small business and debt finance. Dans *In Handbook of entrepreneurship research* (pp. 299-328). Springer US.
- Beugelsdijk, S., & Noorderhaven, N. (2005). Personality Characteristics of Self-Employed; An Empirical Study. *Small Business Economics*, 24(2), 159–167.
- Birch, D. G. (1987). Job Creation in America : How Our Smallest Companies Put the Most people to Work. (Éd. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship).
- Bird, B. J. (1989). *Entrepreneurial behavior*. Glenview, IL: Scott, Foresman.
- Black, J. D. (1996). House prices, the supply of collateral and the enterprise economy. *The Economic Journal*, 60-75.
- Blanchflower, D. (2000). Self-employment in OECD countries. *Labour economics*, 7(5), 471-505.

- Blanchflower, D., & Oswald, A. (1998). What makes an entrepreneur? *Journal of Labor Economics*.
- Blanchflower, D., & Oswald, A. J. (1990). What makes an entrepreneur? Evidence on inheritance and capital constraints. *National Bureau of Economic Research*(w3252).
- Blaug, M. (1997). *Economic theory in retrospect* (5è édition). Cambridge : Cambridge university press.
- blog.lefigaro.fr. (2012, 30 03). <http://blog.lefigaro.fr/legales/2012/02/francois-hollande-et-francois-bayrou-veulent-supprimer-le-regime-de-la-uto-entreprene.html>. (lefigaro.fr, Éditeur) Consulté le 30 03 2012, sur blog.lefigaro.fr.
- Bosma, M. v. (2006). Success and Risk Factors in the Pre-Startup Phase. *Small Business Economics*(26), 319–335.
- Bourion, C. (2007). La culture providentielle, une toile de fond favorable à la culture entrepreneuriale ? *Revue internationale de psychosociologie et de gestion des comportements organisationnels*, 13(31), 53-81.
- Bourque, J. P. (2006). Évaluation de l'utilisation et de la présentation des résultats d'analyses factorielles et d'analyses en composantes principales en éducation. *Revue des sciences de l'éducation*, 32(2), 325-344.
- Bouslikhane, A. (2011). *Enseignement de l'entrepreneuriat: pour un regard paradigmatique autour du processus entrepreneurial*. Thèse de doctorat, mention sciences de gestion, Université de Nancy.
- Boyd, N. G., & Vozikis, G. S. (1994). The influence of self-efficacy on the development of entrepreneurial intentions and actions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18, 63-77.
- Bradley, D., & Roberts, J. (2004). Self-Employment and job satisfaction: Investigating the role of Self-Efficacy, depression, and seniority. *Journal of Small Business Management*, 42(1), 37-58.
- Brockhaus, R. H. (1982). The psychology of the entrepreneur. Dans D. S. C. A. Kent, *Encyclopedia of Entrepreneurship* (pp. 41 -56). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Bronfenbrenner, U. (1986). Ecology of the family as a context for human development: Research perspectives. *Developmental psychology*, 22(6), 723-742.
- Brown, S., Farrel, L., & Sessions, J. G. (2006). Self-Employment Matching: An Analysis of Dual Earner Couples and Working Households. *Small Business Economics*, 26(2), 155–172.

- Bruyat, C. (1993). *Création d'entreprise : Contributions Epistémologiques et Modélisation*. Thèse de doctorat, Université Pierre Mendès France (Grenoble II).
- Bruyat, C. (2001). Créer ou ne pas créer? *Revue de l'Entrepreneuriat*, 1(1), 25-42.
- Burke, A. E., FitzRoy, F. R., & Nolan, M. A. (2000). When less is more: distinguishing between entrepreneurial choice and performance. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 62(5), 565-587.
- Burke, A. E., Fitzroy, F. R., & Nolan, M. A. (2002). Self-employment wealth and job creation: the roles of gender, non-pecuniary motivation and entrepreneurial ability. *Small Business Economics*, 19(3), 255-270.
- Busenitz, L., & Lau, C. M. (1996). A cross-cultural cognitive model of new venture creation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 20, 25-40.
- Busenitz, L., & Barney, J. (1997). Differences Between Entrepreneurs and Managers in Large Organizations: Biases and Heuristics in Strategic Decision-Making. *Journal of Business Venturing*(12), 9–30.
- Bygrave, W. D., & Hofer, C. W. (1991). Theorizing about entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(2), 13-22.
- Camerer, C., & Lovallo, D. (1999). Overconfidence and excess entry: An experimental approach. *American economic review*, 306-318.
- Campbell, D., & Stanlet, J.C. (1966). *Experimental and Quasi Experimental Design for Research*. Chicago: Rand Mc Nally College Publishing Company.
- Cantillon, R. (1755). *Essai sur la nature du commerce en général*. (Français modernisé par S. Couvreur, Paris, décembre 2011, Éd. Institut Coppet, 2011)
<http://www.institutcoppet.org>.
- CAPEB. (2009). *Auto-entrepreneur : stop à la concurrence déloyale et à la précarité*. Consulté le 25 04 2014, capeb13.fr : <http://www.capeb13.fr/communiqués/autoentrepreneur.pdf>
- Carroll, & Mosakowski. (1987). The career dynamics of self-employment. *Administrative Science Quarterly*, 32, 570-589.
- Carree, M. A., & Thurik, A. R. (2003). The impact of entrepreneurship on economic growth. Dans *Handbook of entrepreneurship research* (pp. 437-471). Springer US.
- Carricano, M., & Poujol, F. (2008). *Analyse de données avec SPSS*. Paris: Pearson Education France.
- Carricano, M., Poujol, F., & Bertrandias, L. (2010). *Analyse de données avec SPSS*. Paris: Pearson Education France.

- Carsrud, A. L., Gaglio, C. M., & Olm, K. W. (1986). Entrepreneurs: Mentors, Networks, and Successful New Venture Development: an Exploratory Study. *American Journal of Small Business*, 12(2), 13-18.
- Carsrud, A., & Brännback, M. (2011). Entrepreneurial Motivations: What Do We Still Need to Know? *Journal of Small Business Management* 2011 49(1), 9–26.
- Cartier, M. (2007). Méthodes de simulation. Dans R.-A. Thiétart, *Méthodes de recherche en management* (3^e édition, pp. 466-491). Paris: Dunod.
- Chalmers, A. (1987). *Qu'est ce que la science? (1976)*. Paris: La Découverte.
- Chambre Départementale de Métiers et de l'Artisanat du Finistère. (2013, 01 01). Grille des tarifs. (éd Chambre départementale des Métiers et de l'Artisanat du Finistère) Quimper, Finistère, France.
- Chandler, A. D. (1988). *La main visible des managers: une analyse historique*. Paris: Economica.
- Charles-Pauvers, B., Shieb-Bienfait, N., & Urbain, C. (2004). La compétence du créateur d'entreprise innovante. *Revue internationale PME*, 17(1), 67-99.
- Charreire Petit, S., & Durieux, F. (2007). Explorer et tester: les deux voies de la recherche. Dans R.-A. Thiétart, *Méthodes de recherche en management* (3e édition, pp. 58-83). Paris: Dunod.
- Charreire, S., & Huault, I. (2001). Le constructivisme dans la pratique de recherche: une évaluation à partir de seize thèses de doctorat. *Finance, contrôle, stratégie*, 4(3), 31-55.
- CIPAV. (s.d.). *La caisse interprofessionnelle des libéraux*. Consulté le 06 14, 2014, sur cipav-retraite.fr: <http://www.cipav-retraite.fr/cipav/rubrique-77-lassurance-vieillesse-des-professions-liberales.htm>
- Clark, K., & Drinkwater, S. (2000). Pushed out or pulled in? Self-employment among ethnic minorities in England and Wales. *Labour Economics*, 7(5), 603-628.
- Cliff, J. E., Jennings, P. D., & Greenwood, R. (2006). New to the game and questioning the rules: The experiences and beliefs of founders who start imitative versus innovative firms. *Journal of Business Venturing*, 21(5), 633-663.
- CMA18. (2013). *Devenez Artisan*. Consulté le 18 08 2013, sur cm-18.fr: <http://www.cm-18.fr/DEVENEZARTISAN/StagedepréparationAlinstallation.aspx>
- Colombani, P. (2002). *Le Commerce mondial au 21e siècle. Scénarios pour l'Union européenne*. Paris: Institut français des relations internationales (Ifri).

- Commission des Communautés Européennes. (2003). *Livre vert - L'esprit d'entreprise en Europe*. Bruxelles: Office des publications officielles des Communautés.
- Commission européenne. (2011, 02 23). *Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des Régions - Réexamen du «Small Business Act» pour l'Europe*. Consulté le 04 23, 2014, sur ec.europa.eu: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/files/sba_review_fr.pdf
- Commission européenne. (2013, 09 01). *Entrepreneurship as a main driver for economic growth*. Consulté le 23 04 2014, sur europa.eu: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-5_en.htm
- Comte, A. (1852). *Cour de philosophie positive* (Vol. 1). Paris: Borrani et Droz. Récupéré sur <http://membres.lycos.fr/clothilde/maxcomte.html>
- Cooper, A. C., Woo, C. Y., & Dunkelberg, W. C. (1988). Entrepreneurs' perceived chances for success. *Journal of business venturing*, 3(2), 97-108.
- Coster, M. (2009). *Entrepreneuriat*. Paris: Pearson Education France.
- Cour des comptes. (2012). *Rapport d'évaluation - Les dispositifs de soutien à la création d'entreprises, Tome I*. Cour des comptes, Paris.
- Couratier, C., & Miquel, C. (2007). *Les études qualitatives : théorie, applications, méthodologie, pratique*. Paris: L'Harmattan.
- Couteret, P. (2011). Peut-on aider les entrepreneurs contraints? Une étude exploratoire. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 9(2), 6-33.
- Cowling, M., & Mitchell, P. (1997, The Evolution of UK Self-Employment: A Study of Government Policy and the Role of the Macroeconomy). *The Manchester School*, 65(4), 427-442.
- Cressy, R. (1995). Business borrowing and control: A theory of entrepreneurial types. *Small business economics*, 7(4), 291-300.
- Cressy, R. (1996). Are business startups debt-rationed? *The Economic Journal*, 1253-1270.
- CRMA Bretagne. (2014, 01). *L'Artimag*. Récupéré sur crma-bretagne.fr: http://www.cma-morbihan.fr/Portals/60/basedoc/LArtiMag7_janvier2014_web.pdf
- Davidsson, P. (2005). Paul D. Reynolds: Entrepreneurship research innovator, coordinator, and disseminator. *Small Business Economics*, 24(4), 351-358.
- Davidsson, P., & Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of business venturing*, 18(3), 301-331.

- Deakins, D., & Whittam, G. (2000, Enterprise and small business: Principles, practice and policy). Business start-up: theory, practice and policy. 115-131.
- Declaire, E. (2012, 04 06). *Créateurs. "De grands aventuriers dont on ne parle pas assez!"*. Consulté le 13 08 2013, sur Le Journal des entreprises: <http://www.lejournaldesentreprises.com/editions/44/actualite/conjoncture/createurs-de-grands-aventuriers-dont-on-ne-parle-pas-assez-06-04-2012-148691.php>
- Delignières, D., Ninot, Grégory, Gernigon, C., Fortes, M., & Stephan, Y. (2003). La composante négligée de l'estime de soi: sa dynamique. *Xème Congrès International de l'ACAPS, Toulouse, 29 octobre-1 novembre 2003*.
- Delmar, F., & Gunnarsson, J. (2000). How do self-employed parents of nascent entrepreneurs contribute. Dans E. A. PD Reynolds, S. Bygrave, M. Manigart, H. Sapienza, & K. Shaver (Éds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research* (pp. 150-162).
- Deschamps, B., & Paturel, R. (2009). *Reprenre une entreprise : de l'intention à l'intégration du repreneur* (3e édition). Dunod, collection Entrepreneurs, Paris.
- Deschenaux, F. (2007). Guide d'introduction au logiciel QSR Nvivo 7. *Les Cahiers pédagogiques de l'Association pour la Recherche Qualitative*.
- Dimov, D. (2010). Nascent Entrepreneurs and Venture Emergence: Opportunity Confidence, Human Capital, and Early Planning. *Journal of Management Studies*, 47(6), 1123-1153.
- Donata, C., & Mbengue, A. (2007). Méthode de classification et de structuration. Dans R.-A. Thiétart, *Méthodes de Recherche en Management* (3e édition, pp. 391-413). Paris: Dunod.
- Drucker, P. (1985). *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. New York: Harper and Row.
- Drucker-Godard, C., Ehlinger, S., & Grenier, C. (2007). Validité et fiabilité de la recherche. Dans R.-A. Thiétart, *Méthodes de Recherche en Management* (3e édition, pp. 263-293). Paris: Dunod.
- EchosEntrepreneur©, L. (2012). Auto-entrepreneurs : un million... et demain ?, 07 février 2012. *Les Echos*.
- Eckhardt, J. T., & Shane, S. A. (2003). Opportunities and entrepreneurship. *Journal of management*, 29(3), 333-349.
- Ekelund, J., Johansson, E., Järvelin, M.-R., & Lichtermann, D. (2005). Self-employment and risk aversion—evidence from psychological test data. *Labour Economics*, 12(5), 649-659.

- Elder, G. H., Pavalko, E. K., & Hastings, T. J. (1991). Talent, history, and the fulfillment of promise. *Psychiatry: Interpersonal and Biological Processes*, 54, 251-267.
- Elder, G. (1974). *The children of the great depression*. Chicago: University of Chicago Press.
- Endres, A., & Woods, C. (2006). Modern theories of entrepreneurial behavior: a comparison and appraisal. *Small Business Economics*, 26(2), 189-202.
- Erikson, E. H. (1980). *Identity and the life cycle*. New York: Norton.
- European Commission - Enterprise and Industry. (2013, 05 27). *Promoting Entrepreneurship*. Consulté le 23 04 2014, sur ec.europa.eu :
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/index_en.htm
- Evans, D., & Jovanovic, B. (1989). An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints. *The Journal of Political Economy*, 97(4), 808-827.
- Evans, D. S., & Leighton, L. S. (1989). Some empirical aspects of entrepreneurship. *The American Economic Review*, 519-535.
- Evrard, Y., Pras, B., & Roux, E. (2009). *Market - Fondements et Méthodes de Recherches en Marketing*. Paris: Dunod.
- Fayolle, A. (2012). *Entrepreneuriat : Apprendre à entreprendre* (2^e édition). Paris: Dunod.
- Ferrante, F. (2005). Revealing Entrepreneurial Talent. *Small Business Economics*, 25, 159-174.
- Filion, L. J. (1991). *Visions et relations*. Montréal: Éditions de l'entrepreneur.
- Filion, L. J. (1999). De l'entrepreneuriat à l'entrepreneuriologie. *Cahier de recherche- Ecole des hautes études commerciales. Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter*.
- Filion, L. J. (2000, Octobre). Typologie d'entrepreneur - Est-ce vraiment utile? (Éd Montréal) *Cahier de recherche no 2000-14(2000-14)*, 1-11.
- Filion, L. J. (2008, Printemps). Les représentations entrepreneuriales: un champs d'études en émergence. (Éd. Eska) *Revue internationale de psychologie*, XIV(32), 13-43.
- Fishbein, & Ajzen. (1975). *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory*.
- Fölster, S. (2000). Do entrepreneurs create jobs? *Small Business Economics*, 14(2), 137-148.
- Franck, R. (1994). Introduction Générale. Dans *L'explication causale dans les sciences humaines* (p. 450). Librairie philosophique Vrin.
- Gartner, W. B. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of management review*, 10(4), 696-706.
- Gartner, W. B. (1988). "Who Is an Entrepreneur?" Is the wrong question. *American journal of small business*, 12(4), 11-32.

- Gartner, W. B. (1989, Fall). Some suggestions for research on entrepreneurial traits and characteristics. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 14(1), 27-38.
- Gartner, W. B., & Gatewood, E. (1992, Fall). Thus the Theory of Description Matters Most. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 5-9.
- Gartner, W. B., Bird, B., & Starr, J. A. (1992). Acting As If: Differentiating Entrepreneurial From Organizational Behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(3), 13– 31.
- Gartner, W., & Shaver, K. (2012). Nascent entrepreneurship panel studies: progress and challenges. *Small Business Economics*, 39(3), 659-665.
- Gavard-Perret, M.-L., & Helme-Guizon, A. (2008). Choisir parmi les techniques spécifiques d'analyses qualitatives. Dans M.-L. G. Gavard-Perret, C. Haon, & A. Jolibert, *Méthodologie de la recherche - Réussir son mémoire ou sa thèse en sciences de gestion* (pp. 87-138). Paris: Pearson Education.
- Gélinier, O. (1978). Renaissance de l'esprit d'entreprise. *Revue Française de Gestion*(16).
- Georgellis, Y., & Wall, H. J. (2000). Who are the self-employed? *Review-Federal Reserve Bank of Saint-Louis*, 82(6), 15-24.
- Gifford, S. (1992). Allocation of entrepreneurial attention. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 19(3), 265-284.
- Girard, B. (2007). Au début, il y a le salariat... » Une approche généalogique de la création d'entreprise,. *Revue internationale de Psychosociologie*, XIII(31), 219-233.
- Glaser , B.G. & Strauss, A. (1967). *The discovery of grounded theory*. Chicago : Adline.
- Global Entrepreneurship Monitor. (2013). *Le rapport "GEM" 2013 ou la radiographie de l'entrepreneuriat dans le monde*. Consulté le 19 08 2013, sur bulletins-electroniques: <http://www.bulletins-electroniques.com/actualites/72708.htm>
- Greenwood, J. &. (1989). Financial development, growth, and the distribution of income. *National Bureau of Economic Research*(w3189).
- Halévy, M.(2010). *Le principe de frugalité. Une autre croissance pour vivre autrement*. Paris: Dangles (Groupe Piktos).
- Halévy, M (2013). *Prospective 2015-2025 : l'après-modernité*. Paris: Dangles.
- Hair, J., Black, W., Babin, B., & Anderson, R. (2010). *Multivariate Data Analysis*. New Jersey: Pearson Prentice Hall International.
- Hamilton, R. T., & Harper, D. A. (1994). The entrepreneur in theory and practice. *Journal of economic Studies*, 21(6), 3-18.

- Hayat, P. (2012). *Pour un new deal entrepreneurial*. Rapport de mission à l'intention de Mme Fleur Pellerin, Ministre Déléguée chargée des PME, de l'Innovation et de l'Economie Numérique.
- Hayek, F. (1947). *La route de la servitude*. Paris: M.-Th Génin.
- Henderson, A. D. (1999). Firm strategy and age dependence: A contingent view of the liabilities of newness, adolescence, and obsolescence. *Administrative Science Quarterly*, 44(2), 281-314.
- Henley, A. (2004). Self-employment status: The role of state dependence and initial circumstances. *Small Business Economics*, 22(1), 67-82.
- Henley, A. (2005). Job Creation by the Self-employed: The Roles of Entrepreneurial and Financial Capital. *Small Business Economics*, (25), 175–196.
- Henley, A. (2007). Entrepreneurial aspiration and transition into self-employment: evidence from British longitudinal data. *Entrepreneurship & Regional Development*, 19(3), 253-280.
- Hernandez, É. M., & Marco, L. (2006). *Entrepreneur et décision: de l'intention à l'acte*. Paris: Eska.
- Hjorth, D., & Johannisson, B. (2003). Conceptualising the opening phase of regional development as the enactment of a 'collective identity'. *Concepts and Transformation*, 8(1), 69-92.
- Iannarelli, C. L. (1992). *The socialization of leaders in family business: An exploratory study of gender*. University of Pittsburgh.
- Jean-Paul II. (1991, 01 05). *Centessimus Annus - Lettre encyclique*. Consulté le 21 03 2014, sur vatican: http://www.vatican.va/holy_father/john_paul_ii/encyclicals/documents/hf_jp-ii_enc_01051991_centesimus-annus_fr.html
- INSEE. (2010, 01). *La création d'entreprise en 2009 dopée par les auto-entrepreneurs*. (Insee Première) Consulté le 01 03 2013, sur sur insee.fr http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?ref_id=ip1277
- INSEE. (2010, 04). *Nombre de créations d'auto-entrepreneurs en 2009*. Consulté le 01 03 2013, sur insee.fr: http://www.insee.fr/fr/themes/detail.asp?reg_id=99&ref_id=auto-entrepreneurs
- INSEE. (2011). *Insee, enquête Sine 2006, interrogation 2011. Taux de survie en 2011 des entreprises créées en 2006 selon le secteur d'activité : comparaisons régionales*. Consulté le 21 04 2014, sur insee.fr : http://www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?reg_id=99&ref_id=t_3003R

- INSEE. (2013, 10 10). *Créations des établissements de 2009 à 2012 par commune et stock des établissements par commune en 2012*. Consulté le 01 03 2013, sur insee.fr: http://www.insee.fr/fr/themes/detail.asp?reg_id=99&ref_id=etab-com
- INSEE. (2013, 01). *Hors auto-entreprises, les créations d'entreprises augmentent en 2013, Insee Première N°1485*. Consulté le 04 24, 2014, sur insee.fr: http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?reg_id=0&ref_id=ip1485&page=sdb
- INSEE. (2013, 10). *Les entreprises en France -Insee Références - Edition 2013*. Consulté le 22 04 2014, sur insee.fr: http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ENTFRA13.pdf
- INSEE. (2014, 06 03). *Chômage au sens du BIT et indicateurs sur le marché du travail (résultats de l'enquête Emploi)- Note Méthodologique*. Consulté le 21 04 2014, sur insee.fr: http://www.insee.fr/fr/indicateurs/ind14/Chomage_m.pdf
- INSEE. (2014). *Définitions et méthodes*. Consulté le 14 06 2014, sur insee.fr: <http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=definitions/acoss.htm>
- INSEE. (2014, 02). *Hausse des créations d'entreprises en janvier 2014*. Consulté le 20 02 2014, sur insee.fr: <http://www.insee.fr/fr/themes/info-rapide.asp?id=41&date=20140214>
- INSEE. (2014, 01). *Hors auto-entreprises, les créations d'entreprises augmentent en 2013*. (Insee, Éd.) Consulté le 15 04 2014, sur insee.fr: <http://www.insee.fr/fr/ffc/ipweb/ip1485/ip1485.pdf>
- INSEE. (2014, 03 6). *Informations Rapides, Chômage au sens du BIT et indicateurs sur le marché du travail (résultats de l'enquête emploi) - 4e trimestre 2013*. Consulté le 21 04 2014, sur insee.fr: <http://www.insee.fr/fr/themes/info-rapide.asp?id=14&date=20140306>
- INSEE. (2014). *Qu'est ce qu'un CFE*. Consulté le 14 06 2014, sur annuaire-cfe.insee.fr/: <http://annuaire-cfe.insee.fr/AnnuaireCFE/html/MissionCFE.htm>
- INSEE Conjoncture. (2014). *Informations rapides - Principaux indicateurs- Baisse des créations d'entreprises en février 2014*. Consulté le 15 04 2014, sur insee.fr: <http://www.insee.fr/fr/themes/info-rapide.asp?id=41>
- Institut Think pour CERFRANCE et Novancia. (2014, 02). Sondage réalisé par l'Institut Think pour CERFRANCE et Novancia à l'occasion du 21ème Salon des Entrepreneurs de Paris.
- Ipsos. (2004, 01 06). *Les jeunes et l'emploi public*. Consulté le 17 04 2012, sur [ipsos.fr](http://www.ipsos.fr/): <http://www.ipsos.fr/ipsos-public-affairs/actualites/jeunes-et-lemploi-public?rubId=21>

- Ipsos. (2011, 06 14). *La bonne image des fonctionnaires dans l'opinion*. Consulté le 17 04 2012, sur ipsos.fr: <http://www.ipsos.fr/ipsos-public-affairs/actualites/2011-06-14-bonne-image-fonctionnaires-dans-opinion>
- Ipsos. (2012, 03 19). *La fonction publique, un choix de raison ?* Consulté le 17 04 2012, sur ipsos.fr: <http://www.ipsos.fr/ipsos-public-affairs/actualites/2012-03-16-fonction-publique-choix-raison>
- Ipsos. (2012, 03 05). *Valeurs, identité et aspirations des jeunes avant l'élection présidentielle*. Consulté le 17 04 2012, sur ipsos.fr: <http://www.ipsos.fr/ipsos-public-affairs/actualites/2012-03-05-valeurs-identite-et-aspirations-jeunes-avant-election-presidentielle>
- Iyigun, M. F., & Owen, A. L. (1999). Entrepreneurs, professionals, and growth. *Journal of Economic Growth*, 4(2), 213-23.
- Jarvis, C. B., Mackenzie, S. B., & Podsakoff, P. M. (2004). Un examen critique des indicateurs de construit et des erreurs de spécification des modèles de mesure dans la recherche en marketing et en comportement du consommateur. *Recherche et applications en marketing*, 19(1), 73-97.
- Jaziri, R. (2009). Une vision renouvelée des paradigmes de l'entrepreneuriat : Vers une reconfiguration de la recherche en entrepreneuriat. *Actes du Colloque International sur : «Entrepreneuriat et Entreprise: nouveaux enjeux et nouveaux défis»*. 3-4-5 Avril 2009, Gafsa. .
- JO. (2007, 22 08). *LOI n° 2007-1223 du 21 août 2007 en faveur du travail, de l'emploi et du pouvoir d'achat*. Consulté le 18 04 2012, sur [legifrance.gouv.fr](http://www.legifrance.gouv.fr) : <http://www.legifrance.gouv.fr>
- JO. (2010, décembre 30). *LOI n° 2010-1657 du 29 décembre 2010 de finances pour 2011*. (Éd Légifrance) Récupéré sur <http://www.legifrance.gouv.fr/>
- Johnson, P., Parker, S., & Wijbenga, F. (2006). Nascent entrepreneurship research: achievements and opportunities. *Small Business Economics*, 27(1), 1-4.
- Jolibert, A., & Philippe, J. (2011). *Marketing Research - Méthodes de recherche et d'études en marketing*. Paris: Dunod.
- Jolibert, A., & Philippe, J. (2011). *Marketing Research - Méthodes de recherche et d'études en marketing*. Paris: Dunod.
- JORF. (2011, 28 décembre). *Décret n° 2011-1973 du 26 décembre 2011 relatif aux obligations déclaratives des travailleurs indépendants ayant opté pour le régime*

- prévu à l'article L. 133-6-8 du code de la sécurité sociale.* Consulté le 18 04 2012, sur [legifrance.gouv.fr](http://www.legifrance.gouv.fr): <http://www.legifrance.gouv.fr>
- Julien, P.-A., & Marchesnay, M. (1996). *L'Entrepreneuriat*. Economica, Collection gestion poche.
- Kahneman, P. S., & A., T. (1982). *Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases*. New York: Cambridge University Press.
- Kanbur, S. M. (1979). Of risk taking and the personal distribution of income. *The Journal of Political Economy*, 769-797.
- Kaslow, F. (1993). The lore and lure of family business. *American Journal of Family Therapy*, 21(1), 3-16.
- Kathleen, R. (2012). Shaker A. Zahra : L'entrepreneuriat comme connaissance. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 2(11), 53-62.
- Ketchen, D., & Schook, C. (1996). The Application of Cluster Analysis in Strategic Management Research, An Analysis and Critique. *Strategic Management Journal*, 17, 441-448.
- Kihlstrom, R., & Laffont, J.-J. (1979). A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion. *The Journal of Political Economy*, 719-748.
- Kirk, J., & Miller, M. (1986). *Reliability and validity in qualitative research*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Kirzner, I. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Kirzner, I. (1978). *Les dangers de la réglementation, une approche par les processus de marché , Chapitre II L'interventionnisme et le socialisme : un parallèle*. (Traduction de F. Guillaumta) http://herve.dequengo.free.fr/Kirzner/DR/DR_2.htm.
- Kirzner, I. (1979). *Perception, Opportunity, and Profit: Studies in the Theory of Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner, I. (1980). The Primacy of Entrepreneurial Discovery. Dans A. S. (ed.), *The Prime Mover of Progress* (pp. 5–30). London: Institute of Economic Affairs.
- Kirzner, I. M. (1985). *Discovery and the Capitalist Process, and London*. Chicago : University of Chicago Press.
- Kirzner, I. (1997). Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach. *Journal of economic Literature*, 35(1), 60-85.
- Kirzner, I. M. (1999). Creativity and/or alertness: A reconsideration of the Schumpeterian entrepreneur. *The Review of Austrian Economics*, 11(1), 5-17.

- Kirzner, I. M. (2009). The alert and creative entrepreneur: a clarification. *Small Business Economics*, 32(2), 145-152.
- Knight, F. H. (1921). *Risk, uncertainty and profit*. New York: Hart, Schaffner and Marx.
- Koellinger, P. (2008). Why are some entrepreneurs more innovative than others? *Small Business Economics*(31), 21–37.
- Koenig, G. (1993, Novembre). Production de la connaissance et constitution des pratiques organisationnelles. *Revue de Gestion des Ressources Humaines*(9), 4-17.
- Koppl, R. (2007). Entrepreneurial behavior as a human universal. Dans M. Minniti, *Entrepreneurship—the engine of growth* (pp. 1–20). Westport CT: Praeger Publishers.
- Krueger, N. F.(1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(1), 5-21.
- Krueger, N. F. (2007). What lies beneath? The experiential essence of entrepreneurial thinking. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(1), 123-138.
- Krueger N. F. (2007a). The Cognitive Infrastructure of Opportunity Emergence. Dans *Entrepreneurship* (pp. 185-206). Springer Berlin Heidelberg.
- Krueger, N. F., & Brazeal, D. V. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18, 91-104.
- Krueger, N. F., & Carsrud, A. L. (1993). Entrepreneurial intentions: applying the theory of planned behaviour. *Entrepreneurship & Regional Development*, 5(4), 315-330.
- Krueger N. F., Reilly, M. D., & Carsrud, A. L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15(5), 411-432.
- Kuhn, T. (1983). *La structure des révolutions scientifiques*. Paris: Flammarion.
- Laferrere, A. (2001). Self-employment and intergenerational transfers: liquidity constraints and family environment. *International Journal of Sociology*, 3-26.
- Largeault, J. (1985). *Système de la nature*. Vrin.
- Larousse. (2012). *apprentissage*. Consulté le 18 04 2012, sur [larousse.fr: http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/apprentissage](http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/apprentissage)
- Larousse. (2012). *autoentrepreneur*. Consulté le 27 04 2012, sur [larousse.fr: http://www.larousse.fr/encyclopedie/nom-commun-nom/autoentrepreneur](http://www.larousse.fr/encyclopedie/nom-commun-nom/autoentrepreneur)
- Larousse. (2012). *organisation*. Consulté le 27 04 2012, sur [larousse.fr: http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/organisation](http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/organisation)
- Larousse. (2012). *statut*. Consulté le 27 04 2012, sur [larousse.fr: http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/statut](http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/statut)

- Larson, A., & Starr, J. A. (1993). A network model of organization formation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 17, 1-15.
- Lassudrie-Duchene, B. (1985). *L'échange international avec segmentation de produits : une approche par la théorie classique des coûts comparés*. Paris: Economica.
- Le Figaro. (2013, 06 13). *Autoentrepreneur : attention au "choc de complexification"*. Consulté le 06 13, 2013, sur lefigaro.fr : <http://www.lefigaro.fr/societes/2013/06/13/20005-20130613ARTFIG00552-autoentrepreneur-attention-au-choc-de-complexification.php>
- Le Figaro. (2013, 05 31). *Sylvia Pinel a déclenché la colère des autoentrepreneurs*. Consulté le 13 06 2013, sur lefigaro.fr: <http://www.lefigaro.fr/emploi/2013/05/31/09005-20130531ARTFIG00375-sylvia-pinel-a-declenche-la-colere-des-autoentrepreneurs.php>
- Le Hir, A. (2013, 11 19). *Artisans. Leur agacement contre les auto-entrepreneurs*. Consulté le 04 25, 2014, sur Le Télégramme: <http://www.letelegramme.fr/ig/generales/regions/cotesarmor/artisans-leur-agacement-contre-les-auto-entrepreneurs-19-11-2013-2307510.php>
- Le Moigne, J.-L. (1994). *La théorie du système général: théorie de la modélisation*. (Éd. mcxapc@mcxapc.org, Collection Les Classiques du réseau intelligence de la complexité) jeanlouis le moigne-ae mcx.
- Le Moigne, J.-L. (1995). *Les épistémologies constructivistes*. (Éd. Que Sais-je?.) Paris: PUF.
- Learned, K. E. (1992). What happened before the organization? A model of organization formation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 17, 39-39.
- Légifrance. (2014, 06 20). *LOI n° 2014-626 du 18 juin 2014 relative à l'artisanat, au commerce et aux très petites entreprises*. Consulté le 08 05, 2014, sur Légifrance.gouv.fr: <http://www.legifrance.gouv.fr>
- Leibenstein, H. (1968). Entrepreneurship and development. *The American Economic Review*, 72-83.
- Lentz, B. F., & Laband, D. N. (1990). Entrepreneurial success and occupational inheritance among proprietors. *Canadian Journal of Economics*, 563-579.
- Levratto, N., & Serverin, É. (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*, 23(3), 325-352.

- Levratto, N., & Serverin, E. (2010). Devenez indépendants: l'injonction paradoxale du régime de l'auto-entrepreneur en France. Récupéré sur economix.fr : http://economix.fr/docs/707/autoentrepreneur_en_cours.pdf
- Levratto, N., & Serverin, E. (2012). L'auto-entrepreneur, instrument de compétitivité ou adoucissant de la rigueur? Bilan de trois années de fonctionnement du régime. *Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs*(12).
- Levy-Tadjine, T., & Paturel, R. (2009). Entrepreneuriat et Management Stratégique où le rêve d'Icare ? *AIMS - Grenoble*.
- L'Express entreprise. (2014, 18 04). *Près d'un million d'auto-entrepreneurs fin février 2014 (Acos)*. (Éd. L'Express) Consulté le 04 24, 2014, sur [lentreprise.lexpress.fr/](http://lentreprise.lexpress.fr/gestion-entreprise/pres-d-un-million-d-auto-entrepreneurs-fin-fevrier-2014-acoss_47102.html): http://lentreprise.lexpress.fr/gestion-entreprise/pres-d-un-million-d-auto-entrepreneurs-fin-fevrier-2014-acoss_47102.html
- Lucas Jr, R. E. (1978). On the size distribution of business firms. *The Bell Journal of Economics*, 508-523.
- Lucas, R. E. (1988). On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 1(22), 3-42.
- Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (2001). Linking two dimensions of entrepreneurial orientation to firm performance: The moderating role of environment and industry life cycle. *Journal of business venturing*, 16(5), 429-451.
- Lurton, G., & Toutlemonde, F. (2007, Septembre). Les déterminants de l'emploi non-salarié en France depuis 1970. *DARES*(129).
- Malhotra, N. (2007). *Etudes marketing avec SPSS*. Paris: Pearson Education France.
- Marchesnay, M. (1991). La PME : une gestion spécifique. *Économie rurale*. N°206, 1991. pp. 11-17.
- Mathot, P. (2010, 10). *Accompagner l'entrepreneuriat, un impératif pour la croissance - Mission confiée par Monsieur Hervé Novelli, Secrétaire d'Etat chargé du Commerce, de l'Artisanat*. Récupéré sur [ladocumentationfrancaise.fr](http://www.ladocumentationfrancaise.fr): <http://www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/104000616/0000.pdf>
- Mbengue, A., & Vandangeon-Derumez, I. (1999). Positions épistémologiques et outils de recherche en management stratégique. *communication à la conférence de l'AIMS*.
- McClelland, D. C. (1961). *The achieving society*. New York: The Free Press.
- McClelland, D. C. (1965). N achievement and entrepreneurship: A longitudinal study. *Journal of personality and Social Psychology*, 1(4), 389-392.

- McClelland, D. C. (1987). Characteristics of successful entrepreneurs. *The journal of creative behavior*, 21(3), 219-233.
- McMullen, J. S., Plummer, L. A., & Acs, Z. (2007). What is an entrepreneurial opportunity? *Small Business Economics*, 28(4), 273–283.
- Messeghem, K., & al. (2012). Entrepreneuriat : de la théorie à la pratique. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 11(4), 7-8.
- Miles. (1979). Qualitative data as an attractive nuisance : The problem of analysis. *Administrative Science Quarterly*(24), pp. 590-601.
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (2003). *Analyse des données qualitatives* (2e édition). (H. R.-J. Martine, Trans.) Bruxelles: de boeck.
- MINEFI. (2010). Instruction n° 10-027-M0 du 2 novembre 2010. *Circulaire du Ministère des Finances*.
- Ministère de l'économie, du redressement productif et du numérique. (2014, 06 25). *La loi relative à l'artisanat, au commerce et aux très petites entreprises est promulguée*. Récupéré sur Le portail de l'Economie et des Finances, [economie.gouv.fr](http://www.economie.gouv.fr): <http://www.economie.gouv.fr/chronique-projet-de-loi-artisanat-au-commerce-et-tres-petites-entreprises>
- Mintzberg, H. (1979). *The structuring of organizations: A synthesis of the research*. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship.
- Mucherie, M. (2008). L'entrepreneur dans la théorie autrichienne - Un homme sans qualité? *Revue internationale de psychologie*, XIV(32), 163-180.
- Murphy, K. M., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1990). The allocation of talent: implications for growth. *National Bureau of Economic Research* (w3530).
- Murphy, K. M., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1993). Why is rent-seeking so costly to growth? *The American Economic Review*, 409-414.
- Naffziger, D., Hornsby, J., & Kuratko, D. (1994). A proposed research model of entrepreneurial motivation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18, 29-42. Guide-French.pdf
- Nelson, R. & Phelps, E. (1966). Investment in humans, technological diffusion and economic growth. *American Economic Review*(61), 69-75.
- Ngijol, J. (2013). Israel M. Kirzner : les opportunités au cœur de la dynamique entrepreneuriale. Université Sorbonne Nouvelle. Cerimes/Cedag (EA 1516).

- Nziali, E., & Fayolle, A. (2013, 08 19). *L'entrepreneuriat en France : Une comparaison internationale, Global Entrepreneurship Monitor 2012 France Report*. em-lyon.com. Récupéré sur bulletins-electroniques: <http://www.bulletins-electroniques.com/actualites/72708.htm>
- OCDE (1998), *Stimuler l'esprit d'entreprise*, La stratégie de l'OCDE pour l'emploi, OECD Publishing.
- Oi, W. Y. (1983). Heterogeneous firms and the organization of production. *Economic Inquiry*, 21(2), 147-171.
- OpinionWay, A. (21 janvier 2010). Les moins de 30 ans et l'esprit d'entreprise en France. <http://www.opinion-way.com>
- OpinionWay, U. (2011, mai). Observatoire de l'Auto-Entrepreneur 5ème vague. <http://www.opinion-way.com>
- Opinionway, U.-E. (2011). Observatoire de l'Auto-Entrepreneur 6ème vague. <http://www.opinion-way.com>
- Otani, K. (1996). A human capital approach to entrepreneurial capacity. *Economica*, 273-289.
- Paillé, P., & Mucchielli, A. (2013). *L'analyse qualitative en sciences humaines et sociales* (3e édition). Paris : Amand Colin.
- Palich, L. E., & Bagby, D. R. (Frontiers of entrepreneurship research). Cognitive processes: Is the entrepreneur different. *1992*, 106-117.
- Paturel, R. (1997). *Pratique du management stratégique*. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.
- Paturel, R. (2000). *Externalisation et entrepreneuriat*. Caen: Editions EMS, Management et société.
- Paturel, R. (2004). Les choix méthodologiques de la recherche doctorale française en entrepreneuriat. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 3(1), 47-65.
- Paturel, R. (2005). Pistes de réflexion en vue de l'élaboration d'une grille de positionnement des pratiques de l'entrepreneuriat, communication au 4ème Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat. *IVe Congrès de l'Académie de l'entrepreneuriat* (pp. 1-23). Paris-Sénat.
- Paturel, R. (2007). Grandeurs et servitudes de l'entrepreneuriat. *Revue internationale de Psychosociologie*, 2007/31 Vol. XIII, p. 27-43.
- Paturel, R. (2007a). Démarche stratégique et performance des PME. Dans L.-J. Filion, *Management des PME, de la création à la croissance* (pp. 429-443). Pearson Education.

- Paturel, R. (2011). Editorial pour une refonte du paradigme de la création de valeur. *Business Management Review*, 1(2), 14-23.
- Perret, V., & Séville, M. (2007). Fondements épistémologiques de la recherche. Dans R.-A. Thiétart, *Méthodes de recherche en management* (3e édition, pp. 13-33). Paris: Dunod.
- Pett, M. A. (2003). *Making sense of factor analysis: The use of factor analysis for instrument development in health care research*. Sage Publications, Incorporated.
- Pettigrew, A. M. (1997). What is a processual analysis? *Scandinavian journal of management*, 13(4), 337-348.
- Pitcher, P. (1996). *Artistes, Artisans et Technocrates. L'élite qu'on mérite?* Paris: Village Mondial.
- Planète Auto-entrepreneur - Le portail pour réussir en auto-entrepreneur. (2014, 04 18). *Adoption par le Sénat du projet de loi Pinel : les évolutions à retenir*. Consulté le 25 04 2014, sur Le blog des auto-entrepreneurs: <http://blog.planete-auto-entrepreneur.com/adoption-par-le-senat-du-projet-de-loi-pinel-les-evolutions-a-retenir.html>
- Pôle emploi. (2014, août). *Les aides financières à la création d'entreprise*. Consulté le 07 08 2014, sur pôle-emploi.fr : <http://www.pole-emploi.fr/candidat/les-aides-financieres-a-la-creation-d-entreprise>
- Pôle emploi. (2011, 09 23). *La création d'entreprise étape par étape*. Consulté le 25 04 2014, sur pole-emploi.fr/: <http://www.pole-emploi.fr/candidat/la-creation-d-entreprise-etape-par-etape>
- Pôle emploi. (2012, mars). Créer une entreprise pourquoi pas vous?, sur pole-emploi.fr
- Pôle emploi. (2014, 04 21). *L'Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprise (ACCRE)*. Récupéré sur pole-emploi.fr : <http://www.pole-emploi.fr/candidat/l-aide-aux-chomeurs-createurs-ou-repreneurs-d-entreprise-accre>
- Porter, M. E. (1979). How competitive forces shape strategy. *Harvard Business Review*, 21-38.
- QSR International. (2014, 05 07). *NVIVO10 for Windows*. Récupéré sur download.qsrinternational.com: <http://download.qsrinternational.com/Document/NVivo10/NVivo10-Getting-Started->
- Randerson, K. (2012). Shaker A. Zahra : L'entrepreneuriat comme connaissance. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 2(11), 53-62.
- Reynolds, P. (1997). Who Starts New Firms? – Preliminary Explorations of Firms-in-Gestation. *Small Business Economics*(9), 449-462.

- Rose, J. (1993). *Le hasard au quotidien*. Paris: Seuil.
- Sarah L. Jack, A. (2002). The effects of embeddedness on the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, 17, 467–487.
- Sarasvathy, S. , & Simon, H. A. (2000). Effectuation, near-decomposability, and the creation and growth of entrepreneurial firms. *First Annual Research Policy Technology Entrepreneurship Conference*. University of Maryland.
- Sarasvathy, & Venkataraman. (2011). Entrepreneurship as Method: Open Questions for an Entrepreneurial Future. *Entrepreneurship Theory and Practice*.
- Sarasvathy, S. (2001). Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of management Review*, 26(2), 243-263.
- Sarasvathy, S. (2006). *New Venture Performance*. Charlottesville, VA: University of Virginia Darden School Foundation.
- Sarasvathy, S. (2008). *Effectuation : Elements of entrepreneurial expertise*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Sarasvathy. (2011). *The Five Principles and the Effectual Cycle - Effectuation*. (Ed. University of Virginia) Consulté le 31 10 2013, sur [effectuation.org: http://www.effectuation.org/sites/default/files/documents/effectuation-3-pager.pdf](http://www.effectuation.org/sites/default/files/documents/effectuation-3-pager.pdf)
- Savall, H., & Zardet, V. (2004). *Recherche en Sciences de Gestion : Approche Qualimétrique. Observer l'objet complexe*. Paris: Economica.
- Say, J.-B. (1803). *Traité d'économie politique ou simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent ou se consomment les richesses* (Edition électronique réalisée par Jean-Marie Tremblay, Chicoutimi, Québec, Canada). Paris: Calmann-Lévy 1972.
- Schade, C., & Koellinger, P. (2007). Heuristics, biases, and the behavior of entrepreneurs. Dans M. Minniti, *Entrepreneurship-the engine of growth* (pp. 41–64). Westport, CT: Praeger Publishers.
- Schiller, B. R., & Crewson, P. E. (1997). Entrepreneurial origins: a longitudinal inquiry. *Economic inquiry*, 35(3), 523-531.
- Schmitt, C. (2007). De la place de l'entrepreneuriat aux défis à relever. *Revue internationale de Psychosociologie, Vol. XIII, p. 45-51*.
- Schmitt, C., & Bayad, M. (2008). L'entrepreneur comme une activité à projet. Intérêt, apports et pratiques. *Revue internationales de psychologie, XIV(32)*, 141-159.
- Schultz, T. (1990). Women's changing participation in the labor force: a world perspective. *Economic Development and Cultural Change*, 457-488.

- Schumpeter, J. (1911). *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergeinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus*. Berlin: Duncker und Humblot.
- Schumpeter, J. (1935). *Théorie de l'évolution économique : chapitres IV à chapitre VI- Le cycle de la conjoncture* (Traduction française 1935). Récupéré sur [uqac.quebec.ca: http://www.uqac.quebec.ca/zone30/Classiques_des_sciences_sociales/index.html](http://www.uqac.quebec.ca/zone30/Classiques_des_sciences_sociales/index.html)
- Schumpeter, J. (1935). *Théorie de l'évolution économique. Recherches sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture - Chapitres I À III*. Récupéré sur [classiques.uqac.ca: http://classiques.uqac.ca/classiques/Schumpeter_joseph/theorie_evolution/theorie_evolution_1.pdf](http://classiques.uqac.ca/classiques/Schumpeter_joseph/theorie_evolution/theorie_evolution_1.pdf)
- Schumpeter, J. (1942). *Capitalisme, socialisme et démocratie. La doctrine marxiste. Le capitalisme peut-il survivre ? Le socialisme peut-il fonctionner ? Socialisme et démocratie* (Traduction française 1942). Récupéré sur [classiques.uqac.ca : http://classiques.uqac.ca/classiques/Schumpeter_joseph/capitalisme_socialisme_demo/capitalisme_tdm.html](http://classiques.uqac.ca/classiques/Schumpeter_joseph/capitalisme_socialisme_demo/capitalisme_tdm.html)
- Service-Public.fr. (2014 10 03). *Franchise en base de TVA*. Consulté le 24 04 2014, sur [Service-Public.fr:http://vosdroits.service-public.fr/professionnels-entreprises/F21746.xhtml](http://vosdroits.service-public.fr/professionnels-entreprises/F21746.xhtml)
- Shane, S. (2000). Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities. *Organization Science*, 11(4), 448–469.
- Shane, S. A. (2003). *A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus*. Edward Elgar Publishing.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of management review*, 25(1), 217-226.
- Shapiro, A. (1982). Social Dimensions of Entrepreneurship. Dans C. Kent, D. Sexton, & K. Vesper, *The Encyclopedia of Entrepreneurship* (pp. 72–90). In : Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Shapiro, A., & Sokol, L. (1982). The Social Dimensions of Entrepreneurship. *Encyclopedia of Entrepreneurship*, 72-90.
- Shaver, K. G., Gartner, W. B., Crosby, E., Bakalarova, K., & Gatewood, E. J. (2001, Winter). Attributions About Entrepreneurship: A Framework and Process for Analyzing Reasons for Starting a Business. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 5-32.

- Shepherd, A., & Krueger, N. F. (2002). An Intentions-Based Model of Entrepreneurial Teams' Social Cognition. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(2), 167-185
- Simon, H. (1986). Rationality in psychology and economics- The Behavioral Foundations of Economic Theory. (Éd. The University of Chicago Press) *The Journal of Business*, 59(4), S209-S224.
- Simon, H. (1990). *Sciences des systèmes, sciences de l'artificiel*. Paris: Dunod.
- Smith, A. (1776). *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*. (Traduction française 1991) Paris: Flammarion.
- Stavrou, E. T. (1999). Succession in family businesses: Exploring the effects of demographic factors on offspring intentions to join and take over the business. *Journal of Small Business Management*, 37(3), 43-61.
- Stern, D., R., S. J., Hopkins, C., & McMillion, M. (1990). Quality of students' work experience and orientation toward work. *Youth & Society*, 22, 263-282.
- Steven J. Davis, J. H. (1996). Small Business and Job Creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts. *Small Business Economics*(8), 297-315.
- Stigler, G. (1961). The economics of information. *The journal of political economy*, 213-225.
- Storey, D. J., & Johnson, S. (1987). *Job generation and labour market change*. London: Macmillan Press.
- Strauss, A., & Corbin, J. M. (1990). *Basics of qualitative research: Grounded theory procedures and techniques*. Thousand Oaks CA: Sage Publications, Inc.
- Tajani, A. (2013, 09 01). *Entrepreneuriat - Libérer le potentiel entrepreneurial de l'Europe pour relancer la croissance*. (Éd. Commission Européenne) Consulté le 20 01 2014, sur ec.europa.eu: http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/tajani/priorities/entrepreneurship/index_fr.htm
- Taylor, M. (1996). Earnings, independence or unemployment: Why become self-employed? *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 58(2), 253-266.
- Taylor, M. (1999). The small firm as a temporary coalition. *Entrepreneurship & Regional Development*, 11(1), 1-19.
- Thiétart, R.-A. (2007). *Méthode de Recherche en Management* (3e édition). Paris: Dunod.
- Tombola Muke, C. (2014, 11 03). *Au-delà de la corrélation linéaire- Métrique du khi – deux et rapport de corrélation*. Récupéré sur lareq.com: <http://www.lareq.com/one-pager-lareq.ws>
- Tounes, A. (2006). L'odyssée d'un concept et les multiples figures de l'entrepreneur. *La Revue des Sciences de Gestion*(6), 17-30.

- Touraine, A. (1969). *La société post-industrielle. Naissance d'une société*. Paris: Denoël.
- Toutain, O. (2007). L'Ingénierie combinatoire des ressources: Une modélisation des compétences pour contribuer à la compréhension du pilotage des processus entrepreneuriaux. *5ème Congrès International de l'Académie de l'Entrepreneuriat*. Sherbrooke.
- Tran, V. T. (2010). *L'effet de la sensibilisation à l'entrepreneuriat sur l'intention des étudiants de créer une entreprise. Le cas du Vietnam*. Thèse de doctorat, Université de Bretagne Occidentale.
- Urssaf. (s.d.). *Tese, un service des Urssaf*. Consulté le 15 06 2014, sur [letese.urssaf.fr: http://www.letese.urssaf.fr/tesewebinfo/cms/presentation.html](http://www.letese.urssaf.fr/tesewebinfo/cms/presentation.html)
- Van de Ven, A. H. (1992). Suggestions for studying strategy process : A research note. *Strategic Management Journal* (13), 169-188.
- Van de Ven, A. H., & Poole, M. S. (1995). Explaining development and change in organizations. *Academy of management review*, 20(3), 510-540.
- Van Gelderen, M., Thurik, R., & Niels, B. (2006). Success and Risk Factors in the Pre-Startup Phase. *Small Business Economics*(26), 319–335.
- Verstraete, T. (2002). Essai sur la singularité de l'entrepreneuriat comme domaine de recherche. *Les Editions de l'ADREG*, 1-118.
- Verstraete, S. (2006). 4 paradigmes. *Les Editions de l'ADREG*.
- Verstraete, T. (2013). "Entrepreneuriat: de la théorie à la pratique" nouvelle rubrique de la Revue de l'Entrepreneuriat. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 11(4), 61-65.
- Verstraete, T., & Fayolle, A. (2004). Quatre paradigmes pour cerner le domaine de recherche en entrepreneuriat. *7ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME*, (pp. 1-23).
- Verstraete, T., & Saporta, B. (2006, janvier). Création d'entreprise et entrepreneuriat. *Les éditions de l'ADREG*.
- Von Hayek, F. A. (1937). Economics and knowledge. *Economica*, 33-54.
- von Mises, L. (1949). *L'action Humaine*. (R. Audouin, Trad.) Institut Coppet.
- Wacheux, F. (1996). *Méthodes Qualitatives et Recherche en Gestion*. Paris: Economica.

INDEX DES FIGURES

Figure 1 : Positionnement du TEA français, Extrait du rapport GEM 2012 (Nzali & Fayolle, 2013, p. 27).....	31
Figure 2 : Positionnement du TEA français sur 10 ans (Nzali & Fayolle, 2013, p. 28)	32
Figure 3 : Évolution du nombre de créations d'entreprises en France depuis 2004 (INSEE, 14 mars 2014).....	36
Figure 4 : La causalité au niveau du chercheur d'après Wacheux (2006, p70)	43
Figure 5 : Philosophie kantienne - Exemple d'après Wacheux (1996) adapté à la recherche sur le positionnement de l'auto-entrepreneur.....	44
Figure 6 : Représentation schématisée des hypothèses de recherche.....	47
Figure 7 : Création d'entreprises en France depuis janvier 2000 (Source INSEE, séries longues)	60
Figure 8 : Taux de chômage en France depuis janvier 2000 (source INSEE, séries longues). 61	
Figure 9 : Principales caractéristiques des entreprises françaises par catégorie en 2010 (INSEE, 2013, p73).....	65
Figure 10 : Modèle typique de Pérennité / Disparitions (adapté de APCE, 2008).....	68
Figure 11 : Schématisation de l'approche behavioriste (adapté de Bouslikane, 2011).	83
Figure 12: De l'intention entrepreneuriale au développement d'affaires d'après Carsrud et Brännback (2011, p 18).....	86
Figure 13 : Caractéristiques les plus souvent attribuées aux entrepreneurs (Filion, 1999).....	89
Figure 14 : Modèle conceptuel de l'opportunité d'après Ngijol adapté de Schane (2000, p 453)	100
Figure 15 : Étude de la relation entre la pensée et l'action entrepreneuriale comme fondements disciplinaires de l'entrepreneuriat adapté de Filion 2007 p 39	104
Figure 16 : le processus d'apprentissage entrepreneurial d'après (Krueger, 2007, p. 124) ..	106
Figure 17 : Processus d'effectuation adapté de (Sarasvathy) traduction par nos soins	111
Figure 18 : Le processus projet : Une mise en perspective chronologique.....	124
Figure 19 : Représentation du projet entrepreneurial adapté de Bayad et Schmitt (2008, p 151)	126
Figure 20 : Modèle des 3E appliqué aux entreprises individuelles d'après Paturel (1997, p15).....	129

Figure 21: L'articulation des objets empiriques, théoriques ou méthodologiques avec l'objet de recherche d'après Allard-Poesi et al. (2007, p.39).....	147
Figure 22 : Caractéristiques des auto-entrepreneurs bretons : comparaison avec les autres entrepreneurs - Articulation de la recherche (adapté de Allard-Poesi et al. (2007, p39)).....	148
Figure 23 : Complémentarités des modes de raisonnement dans la production de connaissances scientifiques sur les caractéristiques des auto-entrepreneurs - adapté de Chalmers (1987, p.28).....	152
Figure 24 : Domaine, Champs et Objet de Recherche (approche personnelle)	185
Figure 25 : Processus d'analyse des résultats, d'après (Evrard, Pras, & Roux, 2009, p. 350)	217
Figure 26 : Méthodes d'analyses multivariées mobilisées dans le cadre de l'étude quantitative (inspiré de Jolibert et al. (2011))	222
Figure 27 : Étapes de l'analyse typologique d'après Evrard, Pras, & Roux (2009, p. 419)....	258
Figure 28 : Analyse en composantes principales- Les deux facteurs sont formés ou "causés" chacun par les trois variables (Jolibert & Philippe, 2011, p. 302)	292
Figure 29 : Analyse en facteurs communs - Les variables sont les reflets ou effets observés des deux facteurs (Jolibert & Philippe, 2011, p. 302)	292
Figure 30: Modélisation de la démarche adaptée de Jolibert et al. (Jolibert & Philippe, 2011, p. 294).....	297
Figure 31 : ACP - Test de Catell appliqué aux composantes de l'échantillon caractérisant les porteurs de projets en création d'activité (graphique des valeurs propres)	300
Figure 32: Première représentation des résultats de l'analyse en composantes principales ..	303
Figure 33: Composantes issues de l'ACP selon le statut envisagé.....	308
Figure 34 : Positionnement et cadre de l'analyse qualitative sur les caractéristiques des auto-entrepreneurs en comparaison avec les autres entrepreneurs.....	338
Figure 35: Organisation des entretiens semi-directifs.....	346
Figure 36 : Consignes pour l'analyse des relevés de thèmes d'après Paillé et Mucchielli (2013, p. 282).....	354
Figure 37 : Arbre thématique du noeud auto-entrepreneur	359
Figure 38: Le processus de la recherche	419
Figure 39 : La triangulation de la recherche.....	420

INDEX DES TABLEAUX

Tableau 1 : Créations d'entreprises (Source : INSEE, Sirene)	35
Tableau 2 : Principaux traits de personnalités testés, d'après Verstraete et Saporta, 2006	84
Tableau 3 : Taux de cotisations des auto-entrepreneurs d'après la circulaire ACOSS du 20 mars 2014	161
Tableau 4 : Taux de cotisations des auto-entrepreneurs bénéficiaires de l'ACCRE d'après le site officiel "www.lauto-entrepreneur.fr" consulté le 12/02/2014	162
Tableau 5 : Créations d'entreprises de 2009 à 2012 d'après l'INSEE.....	194
Tableau 6 : Comparaison de l'échantillon étudié aux données INSEE	195
Tableau 7 : Caractéristiques des variables	201
Tableau 8 : Retraitement des statuts - Nombre de dossiers concernés et répartition	209
Tableau 9 : Répartition des Dossiers de Création/Reprise et statut auto-entrepreneur	210
Tableau 10 : Répartition des 609 dossiers de création d'activité en fonction du statut envisagé	211
Tableau 11 : Répartition des 609 dossiers sur les quatre modalités de statuts retenus	212
Tableau 12 : Choix des tests statistiques d'après Evrard, Pras et Roux (2009, p. 344).....	218
Tableau 13 : Méthode d'analyse univariée appliquée par variable.....	219
Tableau 14: Distribution des variables – Récapitulatif du test d'hypothèse	220
Tableau 15: Résultats des analyses uni-variées sur l'ensemble des 707 dossiers évalués (y compris reprises d'activité) et des 609 dossiers en création d'activité uniquement.	224
Tableau 16 : Synthèse des traitements et analyses bi-variées réalisés sur les dossiers d'évaluation préalable à la création d'activité tous types de statuts confondus.....	228
Tableau 17 : Niveau de motivation des porteurs de projet en création d'activité selon le statut envisagé	236
Tableau 18 : Tests d'inférence - Mesure de l'association entre le "Statut" envisagé et les autres variables de l'échantillon des 609 dossiers de création d'activité	244
Tableau 19 : Résultat des tests de signification asymptotique et approximée entre la variable "Statut envisagé" et les autres variables de l'échantillon des 454 dossiers de création d'activité pour lesquels le porteur de projet souhaite mettre en œuvre son projet suite au résultat de l'évaluation préalable	247
Tableau 20 : Résultat du test de Kruskal et Wallis	250

Tableau 21 : Synthèse des tests d'inférence - tests non paramétriques	252
Tableau 22 : Analyse typologique - Caractéristiques des variables utilisées.....	260
Tableau 23 : Classification en 3 groupes des 609 dossiers de création d'activité	263
Tableau 24 : Classification en 4 groupes des 388 dossiers en auto-entrepreneuriat	266
Tableau 25 : Classification en 4 groupes des 148 dossiers de création d'activité en société .	270
Tableau 26 : Classification en 3 groupes des 57 dossiers de création d'activité en entreprise individuelle.....	272
Tableau 27: Caractéristiques entrepreneuriales des porteurs de projet en création d'activité selon leur typologie	274
Tableau 28 : Synthèse des tests d'inférence et test des rangs de Kruskal et Wallis	282
Tableau 29 : Contraintes de suffisance – Comparaison entre les Règles d’usage et l’échantillon étudié (Hair et al., 2010, p. 102)	294
Tableau 30: Adéquation des données - Indice KMO et test de Barlett	295
Tableau 31: ACP - Mesure de la qualité de la représentation des variables	296
Tableau 32 : Adéquation des données - Indice KMO et test de Barlett	298
Tableau 33 : ACP - Mesure de la qualité de la représentation des variables	298
Tableau 34 : ACP - Variance totale expliquée	299
Tableau 35 : ACP - Choix de la méthode de rotation (inspiré de Jolibert et al. (2011, p. 312)	301
Tableau 36 : ACP Matrice de corrélation des composantes.....	301
Tableau 37 : ACP- Synthèse des variables prises en compte.....	302
Tableau 38 : ACP - Statistiques de fiabilité du premier facteur.....	304
Tableau 39 : ACP - Statistiques d’item du premier facteur	304
Tableau 40 : ACP - Statistiques de total des éléments du premier facteur	304
Tableau 41 : ACP - Statistiques d’échelle du premier facteur	304
Tableau 42: ACP - Statistiques de fiabilité du deuxième facteur	305
Tableau 43 : ACP - Statistiques d’item du deuxième facteur	305
Tableau 44 : ACP - Statistiques de total des éléments du deuxième facteur	305
Tableau 45 : ACP - Statistiques d’échelle du deuxième facteur.....	306
Tableau 46 : Synthèse des résultats de l'analyse en composantes principales	307
Tableau 47 : ACP - Loading par variable sur les dimensions retenues.....	309
Tableau 48 : Régression logistique multinomiale - Listes des variables prises en compte ...	315
Tableau 49 : Régression logistique multinomiale – Informations sur l'ajustement du modèle	316

Tableau 50 : Régression logistique multinomiale - Pseudo R-deux	316
Tableau 51: Régression logistique multinomiale - Tests des ratios de vraisemblance	317
Tableau 52: Régression logistique multinomiale sur les 536 dossiers en auto-entrepreneur ou en société – Qualité d’ajustement.....	320
Tableau 53 : Synthèse des résultats du modèle de régression logistique	321
Tableau 54 : Synthèse des résultats de la régression logistique sur les 399 dossiers positifs	324
Tableau 55 : Les biais limitant la validité interne (adapté de Campbell et Stanley, 1966)...	341
Tableau 56 : Analyse thématique en continu d'après Paillé et Mucchielli (2013, p.280)	352
Tableau 57 : Sommaire de la source Auto-entrepreneur (source: Traitements NVIVO10)...	353
Tableau 58 : Synthèse du nombre d'occurrences d'encodage par source, thème, sous-rubrique et rubrique	355
Tableau 59 : Présentation des personnes interrogées	357
Tableau 60 : Positionnement épistémologique de notre recherche adapté de Perret & Séville, (2007, pp. 14-15).....	416

TABLE DES MATIERES

<i>Introduction générale</i>	10
<i>1 De la définition de l'entrepreneur à une conceptualisation du comportement entrepreneurial</i>	13
<i>1.1 Historique du renouveau entrepreneurial</i>	15
1.1.1 La vision classique et l'apparition de l'Homo-oeconomicus.....	15
1.1.2 La vision néoclassique de « l'entrepreneur moyen »	16
1.1.3 Les explications de l'école autrichienne du comportement entrepreneurial.....	17
<i>1.2 Les différentes approches de l'entrepreneur</i>	20
1.2.1 L'entrepreneur, figure centrale du capitalisme	20
1.2.2 De l'intérêt des modèles économiques explicatifs de l'entrepreneuriat	24
<i>1.3 L'entrepreneur, une définition de plus en plus précise</i>	26
<i>1.4 Les trois axes de la recherche en entrepreneuriat</i>	28
<i>2 Le micro-entrepreneur auto-entrepreneur : un créateur d'activité et une forme spécifique d'entrepreneuriat à étudier</i>	30
<i>2.1 La place des micro-entreprises en France</i>	30
<i>2.2 La question de recherche et son intérêt sur les plans pratique, théorique et méthodologique</i>	34
2.2.1 Intérêt de la question sur le plan pratique	35
2.2.2 Intérêt de la question sur le plan théorique	36
2.2.3 Intérêt de la question sur le plan méthodologique	37
<i>2.3 La problématique de recherche et les contributions attendues</i>	39
2.3.1 Déclinaison de la problématique de recherche	39
2.3.2 Identification des contributions attendues.....	39
<i>3 Une posture épistémologique de constructivisme modéré</i>	41
3.1 Un objet de recherche inscrit dans une dynamique constructiviste.....	41
3.1.1 Un entrepreneuriat évolutif et adaptatif	41

3.1.2	Un objet de recherche inscrit dans une dynamique de co-construction.....	42
3.2	<i>La démarche du chercheur</i>	42
3.2.1	Une recherche construite en vue d'une meilleure compréhension et explication du phénomène auto-entrepreneurial.....	42
3.2.2	Une posture de chercheure constructiviste.....	43
3.3	<i>La thèse défendue et le plan de la recherche</i>	45
3.3.1	La thèse défendue	45
3.3.2	Le plan de la recherche	47

Partie I. UN CADRE DE RECHERCHE INSCRIT DANS UNE EVOLUTION DE L'ENVIRONNEMENT ENTREPRENEURIAL.....53

CHAPITRE 1.	LA CRÉATION D'ENTREPRISES EX-NIHILO, DE L'AUTO-EMPLOI À L'AUTO-ENTREPRENEURIAT :LES DÉTERMINANTS ÉCONOMIQUES ET POLITIQUES	56
1.	<i>L'entrepreneuriat individuel : les déterminants économiques et politiques</i>	58
1.1	<i>La création d'entreprises, un objectif des politiques publiques</i>	58
1.2	<i>La création d'entreprises : une réponse au chômage</i>	60
2.	<i>La création d'emplois par les néo-créateurs entrepreneurs</i>	63
2.1	<i>Les données françaises</i>	64
2.2	<i>La création d'emplois par les « jeunes pousses » - Le positionnement de la France..</i>	66

CHAPITRE 2.	L'ENTREPRENEURIAT INDIVIDUEL : UNE ANALYSE DU DOMAINE DE RECHERCHE. 71	
1.	<i>L'entrepreneur : une personne seule</i>	74
2.	<i>La décision de l'auto-emploi : un état des lieux des études économiques menées sur le sujet</i>	75
2.1	<i>L'entrepreneur et le risque</i>	75
2.2	<i>Impact des contraintes d'accès au financement</i>	77
2.3	<i>L'influence d'autres facteurs non pécuniaires : le capital humain entrepreneurial</i>	78
2.3.1	L'allocation du temps travaillé comme variable explicative de l'entrepreneuriat.....	78

2.3.2	La notion d'apprentissage entrepreneurial	79
2.3.3	Le capital humain entrepreneurial : le rôle du niveau de scolarité et de l'expérience.....	79
2.3.4	L'âge et le genre	80
2.3.5	Personnalité des entrepreneurs.....	80
2.3.6	Impact de la motivation	80
2.3.7	L'exposition à la culture entrepreneuriale	81
2.3.8	Facteur de dilution du risque : avoir un conjoint en situation d'emploi	81
3.	<i>Auto-entrepreneur ou auto-employeur ? Qui sont-ils ? Que font-ils ?</i>	83
3.1	<i>Paradigme des traits</i>	84
3.1.1	De l'intention à l'action entrepreneuriale	85
3.1.2	Le rôle de l'identité entrepreneuriale	86
3.1.3	L'importance de l'exposition précoce à l'image entrepreneuriale	87
3.1.3	Un paradigme controversé.....	90
3.1.4	Une histoire liée au renouveau de la perception entrepreneuriale	92
3.1.5	Des résultats sur les traits distinctifs de l'entrepreneurs ouvrant sur la composante cognitive.....	92
3.2	<i>Paradigme des faits : aspects cognitifs</i>	93
3.3	<i>Apports et limites de l'approche behavioriste selon ses perspectives internaliste et externaliste de l'entrepreneuriat</i>	95
4.	<i>Vers un approfondissement du cadre de recherche en entrepreneuriat ou l'importance de l'environnement et de ses changements</i>	96
4.1	<i>Paradigme de l'opportunité d'affaires</i>	96
4.1.1	Un paradigme relevant de l'analyse de l'école de pensée autrichienne	97
4.1.2	Le paradigme d'opportunité : l'ancrage du domaine de l'entrepreneuriat	99
4.2	<i>Paradigme du processus entrepreneurial</i>	101
4.3	<i>Le processus d'apprentissage entrepreneurial</i>	105
4.4	<i>La dimension effective du processus</i>	107
4.4.1	Vers une interrogation du principe de causalité.....	107
4.4.2	Du coût de l'échec à l'identification des choix possibles	108
4.4.2.1	Des processus « acteur dépendant »	109
4.4.2.2	Comment une idée se transforme en entreprise.....	110

4.4.2.3 Une approche différente de l'approche managériale de l'entrepreneuriat : un projet adaptatif co-construit.....	110
4.5 <i>Paradigme de l'impulsion d'une organisation : vers une triviale du concept ...</i>	112
4.6 <i>Du paradigme de l'innovation au paradigme de l'obtention d'une valeur nouvelle ou existante</i>	113
4.6.1 Un paradigme de l'innovation rattaché à l'action de destruction créatrice de l'entrepreneur.....	113
4.6.2 Innovation ou imitation : quelle place pour l'action créatrice de l'entrepreneur ?	114
4.6.3 Paradigme de la création de valeur ou de l'obtention de valeur nouvelle ou existante.....	118
4.7 <i>De l'importance du changement et de son acception</i>	120
4.7.1 Un paramètre de la diversité et de l'intensité de l'action entrepreneuriale	120
4.7.2 Les quatre théories à la base du changement	121
4.8 <i>De la dimension processuelle à la dialogique porteur de projet – projet de création d'entreprise ; vers une intégration de la notion de projet.....</i>	120
4.8.1 L'entrepreneuriat, indissociable de l'approche projet.....	122
4.8.1.1 Une définition utile au domaine de l'entrepreneuriat	123
4.8.1.2 L'approche entrepreneuriale de la notion de projet	123
4.8.2 Le modèle des 3E et la prise en compte des trois dimensions entrepreneuriales.....	127
4.8.3 Du projet au processus projet.....	130
5. <i>L'auto-entrepreneuriat, de quel entrepreneuriat parle-t-on ? Le cadre de la recherche</i>	132
5.1 <i>Auto-entrepreneuriat ou auto-emploi ?.....</i>	132
5.2 <i>L'entrepreneuriat individuel, un domaine de recherche à approfondir dans le cas de l'auto-entrepreneuriat</i>	132
5.3 <i>L'entrepreneur « naissant » ou le néo-entrepreneur, objet de la recherche.....</i>	133

Partie II. L'AUTO-ENTREPRENEURIAT, UN TREMPLIN A L'ENTREPRENEURIAT CLASSIQUE.....139

CHAPITRE 1. LA CONCEPTION DE LA RECHERCHE : LE CAS BRETON DE L'ENGAGEMENT

ENTREPRENEURIAL DES AUTO-ENTREPRENEURS.....	143
1. <i>Élaboration de la démarche et articulation de la recherche</i>	146
1.1 <i>Une construction de l'objet de recherche inscrite dans le cadre conceptuel des paradigmes entrepreneuriaux</i>	146
1.2 <i>L'articulation de la recherche</i>	147
2. <i>Une confrontation de la théorie aux faits</i>	150
2.1 <i>L'apport de la théorie enracinée, pour donner du sens aux données</i>	150
2.2 <i>La mobilisation de la logique hypothético-déductive, pour une interrogation des faits</i>	151
2.3 <i>La triangulation des approches, pour une validation des caractéristiques de l'auto-entrepreneur</i>	153
3. <i>La construction de l'objet de recherche</i>	155
3.1 <i>Le statut d'auto-entrepreneur : ses caractéristiques</i>	155
3.1.1 Définition du terme auto-entrepreneur	156
3.1.2 Les caractéristiques du régime.....	156
3.2.2.1 Une immatriculation simplifiée dissociée de la création effective	156
3.3.2.2 Les caractéristiques spécifiques du régime.....	157
3.1.2.3 Les remarques et contraintes.....	164
3.1.2.3.1 Le point de vue fiscal.....	164
3.1.2.3.2 Le problème des fournisseurs et autres partenaires.....	165
3.1.2.4 L'utilisation du dispositif ARCE (Aide aux Repreneurs Créateurs d'Entreprise), pour les chômeurs créateurs.....	165
3.2 <i>Le contexte et les polémiques suscitées par le régime de l'auto-entrepreneur</i> ..	166
3.2.1 Le point de vue des acteurs : Pôle emploi, Chambres consulaires (CMA et CCI), Inspection générale des affaires sociales (IGAS)	166
3.2.1.1 Pôle Emploi : des dispositifs encourageant la création d'entreprises ..	166
3.2.1.2 La CCI de Quimper Cornouaille : partenaire quotidien des entreprises	168

3.2.1.3	La CMA du Finistère : un engagement auprès des métiers de l'artisanat.....	170
3.2.1.4	Le rapport financier de l'Inspection générale des affaires sociales (IGAS).....	174
3.2.2	De la révolte des poussins à un régime micro-fiscal et micro-social applicable au plus grand nombre.....	176
3.2.3	Vers un régime micro-fiscal et microsocial applicable au plus grand nombre.....	177
3.2.3.1	Une solution acceptable pour les métiers de l'artisanat	178
3.2.3.2	Un régime pérennisé au prix de sa normalisation	179
3.3	<i>Une recherche ancrée sur une étude terrain</i>	180
3.3.1	L'évaluation des projets en création / reprise d'activité sur le Sud-Finistère (2008- 2012).....	180
3.3.1.1	Présentation du programme d'évaluation préalable à la création – reprise d'activité.....	180
3.3.1.2	L'intérêt de l'évaluation préalable du projet pour les demandeurs d'emploi en création ou reprise d'activité.....	182
3.3.1.3	L'intérêt de l'évaluation préalable pour Pôle Emploi	183
4	<i>Les choix stratégiques de la recherche</i>	184
4.1	<i>De la description à la confirmation</i>	184
4.2	<i>Une approche mixte quantitative et qualitative</i>	185

CHAPITRE 2.	L'OPÉRATIONNALISATION DE LA RECHERCHE : LE POSITIONNEMENT DE L'AUTO-ENTREPRENEUR DANS L'ENVIRONNEMENT ENTREPRENEURIAL FRANÇAIS.....	188
1.	<i>La description de la méthodologie de recueil et d'analyse des données</i>	190
1.1	<i>L'approche quantitative et les caractéristiques de l'échantillon</i>	190
1.1.1.	La qualification de l'échantillon	190
1.1.1.1	L'identification des données collectées	191
1.1.1.2	Précisions complémentaires	191
1.1.2	Identification de la nature de l'échantillon étudié	191
1.2	<i>La représentativité de l'échantillon</i>	192
1.2.1	La précision des résultats	192

1.2.2	L'homogénéité de l'échantillon des porteurs de projet en création ou reprise d'activité et les réserves méthodologiques.....	193
1.2.2.1	Les réserves méthodologiques.....	193
1.2.2.2	La taille de l'échantillon - une comparaison avec les données INSEE sur la création d'entreprises.....	193
1.2.2.3	La problématique des non-réponses.....	196
2.	<i>La classification et la structuration des données.....</i>	197
2.1	<i>La méthode de classification et de structuration des données</i>	197
2.1.1	La construction et la structuration des données	197
2.1.2	Les fondements de la méthode de structuration et de classification	198
2.2	<i>L'identification des variables et domaines de valeurs.....</i>	199
2.2.1	Le respect des contraintes de suffisance et de non-redondance	199
2.2.2	La liste des variables et de leurs domaines de valeurs	199
2.3	<i>Les variables nominales et ordinales.....</i>	200
2.4	<i>Les variables d'intervalle ou variables métriques</i>	200
2.5	<i>L'identification des variables et leurs domaines de valeurs.....</i>	202
2.5.1	Les variables relatives au porteur de projet	202
2.5.2	Les variables concernant le porteur de projet et son projet.....	203
2.5.3	Les variables concernant le projet.....	204
2.5.4	Le retraitement de l'échantillon	209
2.5.4.1	L'élimination de certains statuts marginaux.....	209
2.5.4.2	Le centrage de l'étude sur les dossiers de création d'activité	210
2.5.4.3	Les contraintes liées aux spécificités des tests	211

CHAPITRE 3. L'ANALYSE DES DOSSIERS EN PHASE PRÉALABLE À LA CRÉATION ET LES

	RÉSULTATS OBTENUS	213
1.	<i>L'objet et le processus d'analyse</i>	215
2.	<i>L'analyse univariée des dossiers d'évaluation à la création/reprise d'activité</i>	223
2.1	<i>Les caractéristiques de l'analyse et les tableaux de synthèse.....</i>	223
2.2	<i>Les résultats des analyses descriptives réalisées sur les dossiers en création d'activité.....</i>	232
2.2.1	Le porteur de projet en création d'activité.....	232

2.2.1.1	L'impact du genre.....	232
2.2.1.2	Des tranches d'âge favorables à la création d'entreprises	233
2.2.1.3	Le rôle du niveau de diplôme dans le choix du statut	234
2.2.1.4	Le changement de métier – Un rôle important dans la poursuite du projet de création entrepreneurial	235
2.2.2	Le porteur de projet et le projet	236
2.2.2.1	L'importance du niveau de motivation dans la poursuite du projet entrepreneurial	236
2.2.2.2	L'influence du niveau d'aptitude sur l'évolution du projet de création d'activité.....	237
2.2.3	Le projet	238
2.2.3.1	Un niveau de risque financier orientant le choix du statut	238
2.2.3.2	L'impact de l'évaluation du potentiel projet sur sa mise en oeuvre	239
2.2.3.3	Des projets à faible niveau d'innovation.....	240
2.2.3.4	Des secteurs d'activité variés	241
3.	<i>L'identification de la relation de dépendance entre les variables et le statut envisagé</i>	<i>242</i>
3.1	<i>L'apport de l'analyse bivariée et des tests d'inférence</i>	<i>242</i>
3.2	<i>La présentation et l'interprétation des résultats des tests d'inférence.....</i>	<i>244</i>
3.2.1	La synthèse des traitements sur l'ensemble des dossiers en création d'activité.....	244
3.2.2	L'analyse des résultats des tests non paramétriques sur l'échantillon des 609 dossiers des porteurs de projet en création d'activité.....	245
3.2.3	L'interprétation des résultats des tests d'inférence	251
4.	<i>L'analyse typologique des dossiers des porteurs de projets en création d'activité....</i>	<i>257</i>
4.1	<i>L'objectif et la démarche mise en oeuvre</i>	<i>257</i>
4.2	<i>La présentation de la démarche et les spécificités de la méthode choisie</i>	<i>258</i>
4.2.1	La sélection des données	259
4.2.2	La mesure de proximité.....	259
4.2.3	Le choix de la méthode typologique	259
4.2.4	Le choix du nombre de groupes	260
4.3	<i>Le résultat des classifications en nuées dynamiques</i>	<i>261</i>

4.3.1	La classification de l'ensemble de l'échantillon	261
4.3.2	L'analyse typologique sur les projets de création en auto- entrepreneuriat	265
4.3.3	L'analyse typologique des dossiers de projets fondés sur le statut de sociétés	269
4.3.4	L'analyse typologique des dossiers sous le statut de l'entreprise individuelle.....	272
	<i>Conclusion des analyses réalisées sur les porteurs de projet en création d'activité ..</i>	<i>277</i>
Partie III.	VERS UNE MODELISATION DU CHOIX DU STATUT	284
CHAPITRE 1.	DE L'IDENTIFICATION D'UNE MESURE DE L'ENGAGEMENT ENTREPRENEURIAL À UN MODÈLE PRÉDICTIONNEL DU CHOIX DE STATUT – LE CAS DE L'ENGAGEMENT AUTO- ENTREPRENEURIAL.....	287
1.	<i>Identification d'une mesure de l'engagement entrepreneurial du porteur de projet en création d'activité.....</i>	<i>289</i>
1.1	<i>Les objectifs de l'analyse factorielle et le choix d'un construit.....</i>	<i>289</i>
1.1.1	Les objectifs poursuivis	289
1.1.2	Le choix d'une méthode d'analyse - La nature du sens du construit (lien réflexif ou formatif).....	291
1.2	<i>La démarche mise en œuvre et l'analyse de l'échantillon.....</i>	<i>293</i>
1.2.1	Les contraintes de suffisance et de non-redondance	293
1.2.2	L'identification de la pertinence de l'analyse en composantes principales	294
1.2.3	La mesure de l'adéquation de l'échantillon.....	295
1.2.4	La méthodologie et les étapes de l'analyse	296
1.2.5	La réalisation de l'ACP sur les 609 dossiers de porteurs de projet en création d'activité	298
1.2.5.1	Le critère de Kaiser	298
1.2.5.2	L'application du critère de pourcentage de variance expliquée.....	299
1.2.5.3	Le test de Cattell.....	299
1.2.5.4	Le choix de la méthode de rotation	300

1.2.5.5 La fiabilité de l'analyse en composantes principales	303
1.3 <i>La validation du construit au moyen d'une déclinaison de l'analyse en</i> <i>composantes principales sur chaque statut envisagé</i>	306
1.4 <i>Les résultats de l'analyse factorielle en composantes principales</i>	309
2. <i>L'application de la régression logistique, vers un modèle prédictif du choix de</i> <i>statut</i>	312
2.1 <i>Le choix et la description de la méthode</i>	312
2.1.1 L'identification de la méthode choisie	312
2.1.2 Le modèle de régression logistique	313
2.2 <i>L'application à l'analyse du choix du statut</i>	314
2.2.1 Le cadre de l'analyse et les variables prises en compte	314
2.2.2 La significativité du modèle appliqué à l'ensemble des dossiers de création d'activité.....	315
2.2.2.1 Le calcul de la valeur de vraisemblance	315
2.2.2.2 La significativité globale	316
2.2.2.3 La significativité pratique du modèle : les pseudo-R2	316
2.2.2.4 La significativité statistique et le critère de vraisemblance du modèle.	317
2.2.2.5 L'amélioration et la validation du modèle	318
2.2.2.5.1 Les améliorations apportées.....	318
2.2.2.5.2 La validation du modèle.....	318
2.2.2.6 Les résultats de la régression logistique sur l'ensemble des dossiers de création d'activité et leur interprétation	320
2.3 <i>L'application du modèle de régression logistique aux projets « positifs »</i>	322
2.3.1 Détermination des variables retenues.....	322
2.3.2 Les résultats de la régression logistique et leur interprétation sur le sous- échantillon des dossiers « positifs »	323
CHAPITRE 2. L'APPROCHE QUALITATIVE CONFIRMATOIRE	327
1. <i>L'apport de l'approche qualitative confirmatoire</i>	330
1.1 <i>La délimitation du recueil de données</i>	330
1.2 <i>La sélection des entretiens – la méthode biographique</i>	331
2. <i>Le choix de l'entretien individuel semi-directif</i>	332

2.1	<i>Le choix de l'entretien.....</i>	332
2.1.1	Une recherche axée sur l'identification de la dialogique individu-projet auto-entrepreneurial	332
2.1.2	Une recherche du sens de l'évolution personnelle vers l'auto-entrepreneuriat	333
2.1.3.	La population étudiée	334
2.1.4.	Les contraintes de la recherche	334
2.2	<i>Les spécificités de l'entretien individuel semi-directif.....</i>	334
2.3	<i>L'utilisation de données secondaires : les blogs.....</i>	335
3.	<i>Validité et fiabilité de la recherche qualitative.....</i>	336
3.1	<i>La validité du construit</i>	336
3.1.1	Le cadre conceptuel de la validité du construit	336
3.1.2	L'opérationnalisation de la validité du construit	337
3.2	<i>Fiabilité et validité de l'instrument de mesure.....</i>	339
3.2.1	Définition et précision	339
3.2.2	Opérationnalisation de la mesure de la fiabilité de l'instrument et sa validité.....	340
3.3	<i>La validité interne de la recherche</i>	341
3.4	<i>La fiabilité de la recherche.....</i>	343
3.5	<i>La validité externe de la recherche.....</i>	343
4.	<i>L'opérationnalisation de la phase qualitative de la recherche.....</i>	345
4.1	<i>Le processus de la phase qualitative de la recherche.....</i>	345
4.1.1	Contexte de l'entretien	345
4.1.2	Déroulement de l'entretien	345
4.1.3	Retranscription de l'entretien	348
4.1.4	Utilisation du logiciel NVIVO 10	348
4.1.5	Triangulation des sources	350
4.2	<i>Focus sur l'analyse de représentations et de discours</i>	350
4.2.1	L'analyse de contenu des discours.....	350
4.2.2	Le codage des discours.....	350
	4.2.2.1 La thématization du discours	351
	4.2.2.2 Evaluation de la pertinence des données du corpus	351

5. Les résultats de l'analyse qualitative.....	357
5.1 Les caractéristiques spécifiques du régime de l'auto-entrepreneur en comparaison avec les autres statuts	360
5.1.1 Le régime de l'auto-entrepreneur : simplicité et rapidité	360
5.1.2 L'opportunité du statut	361
5.1.3 Des contraintes liées aux caractéristiques du régime de l'auto- entrepreneur.....	363
5.1.3.1 Un régime très discuté donnant une impression d'instabilité.....	366
5.1.3.2 L'impact de la limite des seuils de chiffre d'affaires	366
5.1.3.3 Une non-prise en compte de la TVA et des différentes charges	367
5.1.3.4 Un statut mal adapté à certains métiers.....	367
5.1.3.5 Un chiffre d'affaires incertain	367
5.1.3.6 Une garantie sociale minimale et des organismes sociaux contestés ..	367
5.1.3.7 Une utilisation abusive parfois de la sous-traitance	368
5.2 Les autres statuts.....	368
5.2.1 Le poids des charges et la complexité administrative	368
5.2.2 Les avantages des statuts sociétaires et de l'entreprise individuelle (non auto-entrepreneur).....	370
5.2.3 Entrepreneuriat ou salariat	371
5.3 L'engagement entrepreneurial des auto-entrepreneurs et le potentiel de leurs projets.....	373
5.3.1 L'esprit entrepreneurial des auto-entrepreneurs.....	373
5.3.1.1 La volonté de développer en propre son activité	374
5.3.1.2 Un engagement métier aux multiples facettes.....	375
5.3.2 Le potentiel des projets en auto-entrepreneuriat	378
5.4 Caractéristiques spécifiques des auto-entrepreneurs	380
5.4.1 Le niveau de changement de métier et l'expérience entrepreneuriale	381
5.4.2 Les compétences distinctives de l'auto-entrepreneur et le niveau de diplôme	382
5.4.3 La dynamique de la motivation.....	384
5.4.4 Le niveau de risque de l'activité auto-entrepreneuriale.....	388

CHAPITRE 3. ESSAI DE POSITIONNEMENT DES PORTEURS DE PROJET BRETONS EN AUTO-ENTREPRENEURIAT – DISCUSSION DES RÉSULTATS OBTENUS	393
1. <i>Un régime atténuant les chiffres du chômage</i>	396
2. <i>Un statut innovant générateur d’opportunités de marché ou l’approche anti-concurrentielle d’un régime destructeur d’emplois</i>	397
2.1 <i>Des différences comportementales suivant les activités</i>	400
2.2 <i>Une passerelle entre le salariat et l’entrepreneuriat</i>	400
2.3 <i>L’auto-entrepreneuriat, une étape vers d’autres régimes entrepreneuriaux</i>	401
3. <i>L’obtention de valeur par les auto-entrepreneurs : confirmation de l’élargissement du paradigme de la création de valeur</i>	403
4. <i>L’effectuation : une modélisation du phénomène auto-entrepreneurial</i>	405
5. <i>De la nature du statut à l’engagement entrepreneurial</i>	408
6. <i>Le projet auto-entrepreneurial : une diversité de situations</i>	410
<i>Conclusion générale</i>	414
1. <i>LES PRINCIPAUX APPORTS DE LA RECHERCHE</i>	417
1.1 <i>La contribution conceptuelle :Une dialogique individu-projet entrepreneurial appliquée aux cas auto-entrepreneuriaux – L’application du principe d’effectuation</i>	417
1.2 <i>La contribution méthodologique : une combinaison de méthodes</i>	418
1.3 <i>La contribution pratique pour les entrepreneurs, les pouvoirs publics, les accompagnateurs</i>	420
1.3.1 <i>L’apport pour les entrepreneurs créateurs</i>	420
1.3.2 <i>L’apport aux pouvoirs publics</i>	421
1.3.2.1 <i>Identification des facteurs clés de succès</i>	421
1.3.2.2 <i>De la formation entrepreneuriale à l’accompagnement post création</i>	421
1.3.2 <i>L’apport pour les accompagnateurs</i>	425
2. <i>LES LIMITES DE LA RECHERCHE</i>	426
2.1 <i>Les limites liées aux choix conceptuels</i>	426
2.2 <i>Les limites liées aux choix méthodologiques</i>	426
2.2.1 <i>Limite de l’approche quantitative</i>	426

2.2.2	Limite de l'approche qualitative.....	427
2.2.3	Les limites d'une approche séquentielle.....	427
2.3	<i>La limite liée au positionnement dans le processus entrepreneurial</i>	427
3.	<i>LES PERSPECTIVES DE RECHERCHE</i>	428
3.1	<i>La finalisation du modèle</i>	428
3.2	<i>La réalisation d'un travail longitudinal sur l'auto-entrepreneuriat</i>	428
3.3	<i>L'identification des apports d'une approche effectuale de l'auto-entrepreneuriat</i>	428
3.4	<i>La réalisation d'une comparaison de l'évolution des propositions de statuts entrepreneuriaux</i>	429
	Bibliographie.....	431
	Index des figures.....	455
	Index des tableaux.....	457
	Table des matières.....	460
	Annexes.....	Tome ANNEXES