

Université du SUD- Toulon - Var
Institut d'Administration des Entreprises
Laboratoire ERMES (Etudes et Recherches Méditerranéennes en Management des EntrepriseS)

THESE POUR L'OBTENTION DU DOCTORAT
EN SCIENCES DE GESTION
Conforme au Nouveau Régime défini par l'arrêté du 30 Mars 1992

**L'ENTREPRENEURIAT IMMIGRE
ET SON ACCOMPAGNEMENT EN FRANCE**

présentée et soutenue publiquement le 26 octobre 2004

par

Thierry LEVY-TADJINE

JURY:

Directeur de recherche:

M. Robert PATUREL
Professeur à l'Université du SUD –Toulon-Var

Rapporteurs:

M. Yvon GASSE
Professeur à l'Université de Laval, Québec

M. Alain DESREUMAUX
Professeur à l'Université de Lille 1

Suffragants:

M. Mohamed BAYAD
Professeur à l'Université de Nancy-2

M. Louis-Michel BARNIER, praticien
Délégué Général d'A.L.E.X.I.S.-Boutiques de Gestion
de Lorraine

L'Université n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans cette thèse; ces opinions doivent être considérées comme propres à l'auteur.

Remerciements et Avant-Propos

*« Thierry, Tu enseignes à l'Université.
Ici à la Visitation (Quartiers Nords de Marseille), c'est un
peu l'Université de la vie », Jeannot.*

*Je suis, donc je pense....
Je pense, donc je doute...
Je doute, donc je cherche...
Je cherche, donc je suis....etc*
Pierre BESNARD : « Pour inverser le Cogito cartésien »¹

Le travail de thèse est un travail éminemment individuel. C'est même pour une bonne part un travail sur soi, le choix du sujet par le chercheur étant rarement neutre pour lui, surtout en Sciences Sociales. Pour autant, le travail de thèse n'est pas le travail d'un individu isolé. Bien au contraire ! C'est pourquoi, je tiens dans ces quelques lignes à remercier tous ceux qui ont guidé, alimenté, encouragé mon travail ou qui m'ont assisté dans certaines tâches souvent ingrates de relecture.

Mes remerciements s'adressent d'abord à tous les porteurs de projets, entrepreneurs et accompagnants, rencontrés lors du travail de terrain ayant servi de base à cette thèse. Sans leur accueil, leur étroite coopération, leur patience et leur bienveillance, cette thèse n'aurait évidemment pu être menée.

Cette thèse est pour partie le fruit d'un partenariat avec l'association A.L.E.X.I.S.- Boutiques de Gestion de Lorraine dans le cadre d'une étude sur "l'entrepreneuriat immigré comme facteur d'intégration" réalisée pour le compte de la Délégation Lorraine du Fonds d'Action et de Soutien pour l'Intégration et la Lutte contre les Discriminations (F.A.S.I.L.D.). De ce fait, mes remerciements s'adressent à Louis Michel BARNIER, Délégué Général d'A.L.E.X.I.S., qui m'a pleinement intégré à son équipe durant ces trois années. Sa sympathie et son intérêt constants pour mes travaux et l'apport de ses réflexions à mes résultats m'ont été précieux. Je lui suis de plus très reconnaissant d'avoir accepté de prendre part au jury d'évaluation et d'avoir quitté temporairement la Lorraine pour venir sur Toulon à cette fin. Je suis fortement redevable à Fabien SAVELLI, l'autre chargé d'études d'A.L.E.X.I.S. Nous avons mené certaines enquêtes-terrain ensemble et de nos discussions passionnées sont nées une complicité et une amitié professionnelles qui nous ont permis de dépasser nos différences de culture scientifique (lui étant sociologue) et de nous enrichir mutuellement. Heureusement, la route n'est pas finie....

Je tiens à adresser ma reconnaissance à tous les chargés de mission d'A.L.E.X.I.S., en particulier « les anciens », ceux qui se sont le plus impliqués dans l'étude, Muriel, Virginie, Frédéric, Alexandre ainsi qu'à Martine, Sylvia, Jérôme, Véronique, Xavier et Aziza qui m'ont

¹ Pierre BESNARD, "Pour inverser le Cogito cartésien", Document polycopié et projet d'ouvrage distribué aux étudiants de Licence et Maîtrise de Sciences de l'Education, Faculté des Sciences Humaines et Sociales, Université René Descartes-Paris V-Sorbonne, dans le cadre d'un séminaire de Méthodologie en 1998.

assisté dans diverses tâches logistiques et matérielles inhérentes à mon intervention (secrétariat ; administratif ; documentation ; informatique ; mise en forme de présentations ; etc). Leur accueil, leur bonne humeur, leur sourire et leur accent lorrain étaient aussi agréables qu'utiles à mon travail.

Les membres du Comité de Pilotage de l'étude réalisée pour le F.A.S.I.L.D. et en particulier I. PELLE, Directrice Régionale, ont enrichi notre réflexion collective au sein d'A.L.E.X.I.S. et la mienne dans le cadre de mes travaux. J'espère que ce travail répondra à leurs attentes; ce sera la meilleure des reconnaissances.

Cette thèse n'aurait pas été menée sans le soutien du Professeur Robert PATUREL qui a accepté d'en assurer la direction. Je lui suis tout autant reconnaissant de la qualité de ses conseils, de ses nombreuses relectures que de ses encouragements stimulants et permanents. Je remercie également les Professeurs Yvon GASSE et Alain DESREUMAUX pour avoir accepté l'invitation du Professeur Paturel à participer au jury de thèse et à rapporter sur mon travail, et pour l'intérêt qu'ils ont bien voulu manifester à mes travaux. Je remercie également le Professeur Mohamed BAYAD qui me fait l'honneur de présider ce jury.

Au fil de la construction de ma recherche, les travaux de Thierry VERSTRAETE m'ont régulièrement servis de repère et je tiens à le remercier tout particulièrement pour ce qu'ils ont pu susciter en moi, pour sa disponibilité et pour son intérêt pour ce travail au long de son élaboration.

Au long de ces quatre années, j'ai successivement été rattaché à l'équipe Management du Centre d'Etudes et de Recherches Appliquées à la Gestion (CERAG) à Grenoble, puis au Laboratoire Qualité et Efficacité des Organisations et des Processus (QEOPS), et à la suite de sa métamorphose, au laboratoire ERMES, à Toulon.

Enseignant à St-Etienne et résidant en Haute-loire, j'étais alors moi même un peu comme un expatrié.

C'est pourquoi je tiens à remercier ceux qui, sur place, se sont succédés et ont su créer l'âme du CERAG, du QEOPS puis du laboratoire ERMES en m'assurant toujours de leur accueil et de leur hospitalité et en facilitant autant que faire se peut mon intégration au « labo » malgré la distance: Carole Beau, Amine Chelly, Emmanuel Gaggelli, Sophie Larivet, et tous ceux, membres de ces équipes, qui par leurs échanges ou par leur exemple ont contribué à me stimuler et à m'inspirer pour mener à bien mes propres recherches au sein de l'équipe « Entrepreneuriat » de ces différents laboratoires, en particulier, en plus des précédents, Mathieu Cabrol, Barthelemy Chollet, Julien Defreyman, Sandrine Emin, Jihene Jouiten, Raef Masmoudi.

Cette thèse doit beaucoup aux discussions et réflexions collectives menées dans le cadre de l'atelier informel sur l'entrepreneuriat expatrié que nous avons constitué avec Raphaël Nkakleu et Blandine Lanoux et dont certains travaux apparaissent aujourd'hui comme des prolongements de mon travail.

De même, cette réflexion a été alimentée par les travaux auxquels mes collègues stéphanois de *PREACTIS* ont bien voulu m'associer et par leurs remarques constructives. Je tiens en particulier à remercier Hervé Goy, Gaëlle Dechamp, François-Xavier de Vaujany, Amaury Grimand et Gérard Labaume. J'étais le « chercheur-junior » de l'équipe et par leur rigueur et leur esprit d'analyse, ils ont constitué pour moi des exemples à suivre.

Enfin, à l'occasion de colloques et de séminaires, ou par des contacts directs, j'ai eu plaisir à échanger avec de nombreux autres chercheurs en Entrepreneuriat qu'il n'est pas possible de

tous nommer. Je me limiterai à remercier tout particulièrement les Professeurs Howard Aldrich, Patricia Greene, Jean-Jacques Obrecht ainsi que Valérie de Briey, Placide Muamba, Régis Moreau, Jean-Luc Guyot et Franck Bares, en espérant à travers mon travail avoir su tirer le meilleur de nos échanges et de leurs remarques et encouragements.

Mes collègues de l'IUT de St Etienne ont manifesté un intérêt régulier pour l'avancement de cette thèse et sans qu'il soit utile de les nommer, je leur en suis reconnaissant. Lorsque mes impératifs de terrain ou des séminaires obligeaient à bousculer l'emploi du temps de mes enseignements, Patricia, secrétaire du Département GEA, trouvait toujours une solution. A sa manière, elle a aussi accompagné mon travail. Qu'ils en soient tous chaleureusement remerciés.

Même si nos chemins personnels se sont séparés, Naoëlle a été tout au long de ce travail un témoin et un soutien fidèle de mes recherches. Ses encouragements ne m'ont jamais fait défaut. Etant elle-même issue de l'immigration, son positionnement « assimilationniste » a alimenté et stimulé ma réflexion. Plusieurs personnes ont également eu la gentillesse de relire tout ou partie du manuscrit. Alain, Laurence, Antonio, Antonella, Lilian, et surtout, David et Marie Claude. Je les remercie vivement d'y avoir consacré du temps et de l'attention. Leur lecture vigilante et souvent passionnée, leurs conseils et leurs commentaires m'ont amené à bien des corrections et des amendements.

Pour finir, la réalisation de mon travail ayant en cours de route été entaché d'un ennui orthopédique et nosocomial, je dois adresser un clin d'œil aux Dr P. Delponte et F. Chauveau et à leurs équipes de soignants qui, avec les balbutiements de la recherche médicale et de la pratique en Orthopédie, ont tâtonné pour "me remettre sur pieds" tant bien que mal... Mon propre et plus que modeste investissement dans le champ scientifique médical pour comprendre et analyser mon mal et les thérapies possibles a donné à mes yeux un sens nouveau au vœu que John Maynard Keynes formulait en 1935 pour l'Analyse Economique. "*Mon rêve*, écrivait-il, *serait que l'économiste puisse être aussi utile que le dentiste ou le médecin*". Mon parcours antérieur d'économiste m'avait frustré, les analyses économiques paraissant bien souvent très éloignées de la réalité sociale des individus. Je me souviens en particulier d'un colloque sur Marseille auquel je participais alors que j'étais hébergé dans les Quartiers Nord chez des amis issus de l'immigration dont le quotidien échappait aux débats des économistes. « Sorry we are economists »² semblaient dire ces derniers comme le faisait remarquer lors d'un autre colloque à Boston³, mon collègue et ami Edward Fullbrook à qui la maturation de ma réflexion « intersubjectiviste » doit beaucoup. Dans cette perspective, en reprenant à mon compte le rêve de Keynes pour mes recherches en Sciences de Gestion et en Entrepreneuriat, à défaut d'être à ce jour compétent en Orthopédie et en Médecine pour être utile dans ce champ de recherche, je dédie mon travail à tous ceux pour qui l'entrepreneuriat pourrait être une voie d'intégration et d'insertion sociale.

² Edward FULLBROOK (1994): « No reality, Please. We're Economists. », *The Times Higher Education Supplement*, March 25.

³ Colloque de l'American Economic Association et de l'Allied Social Sciences Association, Janvier 1994. Le colloque qui rassemblait près de 10.000 chercheurs, était hébergé dans les hôtels 5 étoiles de Boston qui étaient tous reliés entre eux par des passerelles enjambant les rues et permettant aux congressistes de ne pas sortir dans les rues où malgré la neige, quelques sans-abri tentaient de survivre. Il était donc possible d'assister au Congrès et d'ignorer une réalité sociale criante.

SOMMAIRE GENERAL

Remerciements et avant-propos	3
Index des Figures	8
Index des Tableaux	9
Introduction Générale	11
0.1. Une approche gestionnaire du phénomène entrepreneurial immigré	15
0.2. L'étude de l'entrepreneuriat immigré au travers des dispositifs d'accompagnement	17
0.3. Un intérêt de la recherche à trois niveaux d'audience	21
0.3.1 L'audience académique, un intérêt théorique et méthodologique	21
0.3.2. Un intérêt pratique et managérial	26
0.3.3. Un intérêt pour l'action politique	27
0.3.4. Un intérêt personnel pour le chercheur	27
0.4. Une définition processuelle de l'entrepreneuriat	28
0.4.1. Une définition de l'entrepreneuriat comme dialogique	29
0.4.2. Une définition très large de la dialogique Individu-Création de Valeur	31
0.5. L'articulation de la thèse	35
<u>Partie 1: La spécificité du phénomène entrepreneurial immigré</u>	41
Chapitre 1 : L'entrepreneuriat immigré en France, définition et importance	43
1.1. La définition de l'objet de recherche dans le contexte français	43
1.2. L'appréhension commune du phénomène entrepreneurial immigré en France	51
1.3. Le dispositif d'observation mis en place à A.L.E.X.I.S. et l'implication du chercheur	65
1.4. La réalité statistique mitigée de la spécificité du public et des projets immigrés accompagnés par A.L.E.X.I.S.	78
Chapitre 2 : Les explications de la spécificité de l'entrepreneuriat immigré	92
2.1. Les soubassements philosophiques des explications anglo-saxonnes de l'entrepreneuriat immigré	94
2.2. La différence absolue et les théories culturalistes	103
2.3. Les théories du déplacement et du désavantage	117
2.4. Les théories dynamiques de la spécificité	123
2.5. Les prémisses d'une modélisation alternative et contextualisée	139
<u>Partie 2: La diversité du phénomène entrepreneurial immigré</u>	145
Chapitre 3 : Une modélisation « intersubjectiviste » de l'entrepreneuriat immigré	147
3.1. Le cadre de référence et le positionnement épistémologique et méthodologique de la recherche	148
3.2. La théorie des conventions comme socle de la modélisation	166
3.3. Le détour par la psycho-sociologie de l'Interculturel	178
3.4. Une modélisation empiriquement testable sur la base de l'homologie porteur-projet	183

Chapitre 4 : La diversité des trajectoires entrepreneuriales immigrées	191
4.1. Les déterminants individuels de la diversité statique de l'entrepreneuriat immigré	192
4.2. La différenciation inter-ethnique	220
4.3. Une approche dynamique de l'entrepreneuriat immigré	229
4.4. Le cas particulier des immigrés diplômés et des porteurs de projet de « seconde génération »	239

Partie 3: La modélisation du phénomène entrepreneurial immigré dans une perspective d'accompagnement **250**

Chapitre 5: L'accompagnement des entrepreneurs immigrés liés à la Boutique de Gestion A.L.E.X.I.S.	254
5.1. L'accompagnement, théorie et doctrine	255
5.2. Une analyse comparée et critique de trois offres d'accompagnement en direction des porteurs de projet issus de l'immigration	265
5.3. L'analyse du rôle de l'accompagnement selon les porteurs de projet	284
5.4. Une enquête quantitative sur l'adhésion des porteurs de projet à la démarche d'accompagnement	297

Chapitre 6 : Un modèle explicatif et prescriptif de la relation d'accompagnement des entrepreneurs immigrés	315
6.1. L'analyse du discours et des pratiques des chargés de mission d'A.L.E.X.I.S..	316
6.2. La relation d'accompagnement et l'accommodation	341

Conclusion Générale	358
7.1. Les principaux apports de la recherche	361
7.1.1. Les résultats transversaux	361
7.1.2. La contribution conceptuelle de la recherche	366
7.1.3. Les contributions managériales et politiques de la recherche	367
7.1.4. La contribution méthodologique et épistémologique de la recherche	368
7.1.5. Une satisfaction personnelle	371
7.2. Les limites de la recherche	372
7.2.1. Les limites méthodologiques	372
7.2.2. Les limites conceptuelles	373
7.3. Les perspectives d'investigation	376
7.3.1. Des perspectives managériales	376
7.3.2. Les perspectives scientifiques	377

Bibliographie	383
Index et coordonnées des institutions d'accompagnement citées	414
Annexes non reproduites	
Table des Matières	
Résumé de la thèse	
Abstract of the dissertation	
Riassunto in italiano	

INDEX DES FIGURES

Figure 0.1	Les trois audiences (inconciliables ?) de la recherche en Entrepreneuriat.	21
Figure 0.2	Le prisme de la création de TPE.	34
Figure 0.3	L'articulation de la thèse.	39
Figure 1.1	Typologie d'entrepreneurs fondée sur la légitimité.	61
Figure 1.2	L'organisation schématique d'A.L.E.X.I.S. et le positionnement du chercheur.	68
Figure 1.3	Communautés de pratiques et communauté épistémique à A.L.E.X.I.S.	68
Figure 2.1	Synoptique des positions philosophiques et de leur implication pour l'étude de l'entrepreneuriat immigré.	103
Figure 2.2	Un modèle interactif du développement de l'entrepreneuriat ethnique.	132
Figure 3.1	Les cinq pôles de la production de recherche.	149
Figure 3.2	Les différentes perspectives méthodologiques.	151
Figure 3.3	Une modélisation « intersubjectiviste » du phénomène entrepreneurial immigré	173
Figure 3.4	Un modèle intégrateur de la Spécificité/ Convergence des projets	185
Figure 3.5	Une première instrumentalisation du modèle de la Spécificité/Convergence	186
Figure 4.1	Mapping ACP des liens PEM entre variables de l'analyse qualitative.	207
Figure 4.2	Les axes F1-F4 du plan d'AFC liant Origine, Type de Savoir-faire et Orientation commerciale de l'activité.	227
Figure 4.3	Les axes F1-F3 du plan d'AFC liant Origine, secteur d'activité, Savoir-faire et Expérience professionnelle.	228
Figure 4.4	L'Enrichissement de la grille dialogique de C. BRUYAT.	236
Figure 4.5	Deux dynamiques entrepreneuriales basées initialement sur la recherche de l'effectivité.	237
Figure 4.6	Deux dynamiques entrepreneuriales de redéfinition vers l'effectivité.	238
Figure 5.1	Le tryptique Porteur-Portant-Porté.	260
Figure 5.2	L'altération du tryptique Porteur-Portant-Porté.	261
Figure 5.3	Un modèle de la CSI-D-P (Configuration Instantanée Stratégique et Discriminations Perçues)	292
Figure 5.4	Impact d'une régression linéaire sur une variable Y dichotomique	306
Figure 6.1	Une analyse factorielle et typologique comme cartographie indicative de la diversité des positionnements des chargés de mission.	340
Figure 6.2	Le modèle des 3 E.	343
Figure 6.3	Le modèle des 3 E et la confrontation intersubjective Accompagnant/ Accompagné.	344
Figure 6.4	Les interfaces de la relation d'accompagnement entrepreneurial.	351
Figure 7.1	Notre cheminement de recherche;	360
Figure 7.2	Les interfaces Projet-Sujets-Objet dans le travail de thèse.	372

INDEX DES TABLEAUX

Tableau 0.1	Les trois approches de la Recherche en Entrepreneuriat.	16
Tableau 0.2	Une définition large de la dialogique Individu/ Création de Valeur.	32
Tableau 1.1	Les quatre étapes du processus d'assimilation.	49
Tableau 1.2	Les figures de l'entrepreneuriat immigré.	64
Tableau 1.3	Les communautés au sein des organisations.	67
Tableau 1.4	Chronologie de l'appropriation de l'étude par l'équipe d'A.L.E.X.I.S.	74
Tableau 1.5	La double temporalité de la recherche.	76
Tableau 1.6	Les quatre niveaux de construction d'une enquête quantitative.	79
Tableau 1.7	Les trois variables « subjectives » caractérisant la spécificité des projets.	81
Tableau 1.8	Une instrumentalisation statistique et subjective de la dialogique Individu- Création de Valeur.	81
Tableau 1.9	La nationalité et l'origine des porteurs de projets issus de l'immigration accueillis à A.L.E.X.I.S..	83
Tableau 2.1	Progression et décryptage du chapitre 2.	93
Tableau 2.2	Taux de chômage et origine.	121
Tableau 3.1	Quatre « propositions a priori » structurant la recherche.	153
Tableau 3.2	L'articulation des trois méthodes de recherche en Gestion par rapport au terrain.	161
Tableau 3.3	La grille de John BERRY	179
Tableau 3.4	Tri Croisé entre - Savoir-faire et -Orientation commerciale de l'activité	187
Tableau 3.5	Tri Croisé entre –Intensité du Changement pour l'individu et -Création de Valeur calculé sur toute la population des porteurs de projets accompagnés à A.L.E.X.I.S.	188
Tableau 3.6	Tri Croisé entre –Intensité du Changement pour l'individu et -Création de Valeur calculé sur la Sous-population des porteurs issus de l'immigration	188
Tableau 4.1	La composition de l'échantillon de l'analyse qualitative.	201
Tableau 4.2	Les motivations à entreprendre des entrepreneurs issus de l'immigration.	202
Tableau 4.3	La viabilité variable des projets.	203
Tableau 4.4	Les principales difficultés rencontrées.	203
Tableau 4.5	Utilisation du modèle réduit de la spécificité/ convergence comme circomplexe.	204
Tableau 4.6	Le lien entre savoir faire et logique entrepreneuriale.	208
Tableau 4.7	Le lien entre accompagnement amont et aides.	208
Tableau 4.8	Le lien entre accompagnement aval et bancarisation.	208
Tableau 4.9	Résultats du test de KOLMOGOROV sur la normalité des variables.	211
Tableau 4.10	ANOVA sur le statut juridique pour chaque modalité de l'origine ethnique.	212
Tableau 4.11	ANOVA sur le montant des emprunts bancaires sollicités hors Prêt à la Création d'entreprise pour chaque modalité de l'origine ethnique.	213
Tableau 4.12	ANOVA sur le montant des emprunts bancaires sollicités hors Prêt à la Création d'entreprise pour chaque modalité de l'origine ethnique.	223
Tableau 4.13	Liaison entre le rapport à l'immigration et le profil PIC/CAP.	244

Tableau 5.1	Les motivations et logiques d'action des accompagnants.	266
Tableau 5.2	Cahier des charges et résultats de l'étude réalisée par l'intervenant extérieur.	270
Tableau 5.3.1	Etude des propositions remarquables dans quatre discours sur des organismes d'accompagnement de porteurs de projet issus de l'immigration.	279
Tableau 5.3.2	Etude des épisodes dans quatre discours sur des organismes d'accompagnement de porteurs de projet issus de l'immigration.	279
Tableau 5.4	Les références utilisées dans les quatre discours.	281
Tableau 5.5	ANOVA sur la durée d'accompagnement exprimée en mois pour chaque modalité de la variable « Issue de l'Immigration ».	283
Tableau 5.6	ANOVA sur le nombre de séances d'accompagnement pour chaque modalité de la variable « Issue de l'Immigration ».	283
Tableau 5.7	Composition ethnique de l'échantillon des porteurs de projet accompagnés sur Forbach.	302
Tableau 6.1	Le dispositif multi-niveaux d'analyse des discours.	320
Tableau 6.2	La codification des propos des chargés de mission.	328
Tableau 6.3	Fréquence des items pris isolément.	329
Tableau 6.4	Identification de profils de chargés de mission.	330
Tableau 6.5	Les distorsions cognitives identifiées dans les discours des chargés de mission.	334
Tableau 6.6	Les attitudes cognitives des chargés de mission de type « socio-culturel » et « dialectique ».	336
Tableau 6.7	Résultats des analyses logico-syntaxiques pratiquées.	338
Tableau 6.8	L'interculturel au cœur de la relation d'accompagnement.	344
Tableau 6.9	Les différentes configurations de la relation interculturelle d'accompagnement	347
Tableau 7.1	Principaux Résultats statistiques/ qualitatifs/ opérationnels en regard des quatre propositions a priori	363
Tableau 7.2	La Validation de nos propositions a priori	364
Tableau 7.3	Les propositions émergées du terrain.	366
Tableau 7.4	Conjectures sur les trajectoires intergénérationnelles.	379

Introduction Générale

"Depuis qu'il se prénomme Thomas, Abdelatif, 25 ans, DEUG d'allemand et BTS d'action commerciale, collectionne les entretiens d'embauche. Enfin des propositions de rendez-vous après plus de deux années de chômage et exactement 93 lettres de candidature toujours restées infructueuses !

« C'est triste à dire, mais il a suffi que je change de prénom pour que, subitement, on me propose enfin des entretiens. Comme je ne suis pas très typé et que mon nom de famille ne fait pas trop arabe, les rendez-vous se passent assez bien. Mais après, quand je rentre chez moi, j'ai honte, car j'ai l'impression d'avoir renié ma véritable identité pour exister socialement». Moins de deux mois seulement après son changement de prénom, entériné par une décision du juge aux affaires familiales du tribunal de grande instance de Lille, « Thomas » est sur le point d'être embauché comme assistant du directeur marketing d'une grosse PME régionale spécialisée dans la restauration collective. Abdelatif n'aurait probablement eu aucune chance de décrocher ce poste. Il s'agit pourtant du même homme...

A Toulouse, Nedjma, vingt-six ans, titulaire d'une maîtrise de droit et d'un DEA de management, est toujours au chômage deux ans après la fin de ses études. La plupart de ses camarades de promotion ont, eux, trouvé un emploi. Pourtant, elle ne changera pas de nom. « En arabe, Nedjma veut dire "étoile". Vous ne trouvez pas ça beau, vous ? Jamais je ne changerai de nom. Cela signifierait que nous sommes dans un pays de non-droit qui intègre les gens non pas en fonction de leurs compétences et talents, mais en fonction de leur faciès ! C'est la remise en cause totale des fondements de la République, de l'Etat de droit et de toutes ces valeurs d'égalité et de justice que j'ai apprises depuis l'école primaire », s'indigne la jeune femme. En attendant de trouver un emploi en rapport avec sa formation, cette Toulousaine aux longs cheveux bouclés confectionne des hamburgers pour une grande chaîne de restauration rapide pendant la journée et garde des enfants plusieurs soirs par semaine.

Autre défaite de l'intégration à la française à Vitry-sur-Seine, dans le Val-de-Marne. Yazid, vingt-sept ans, licence d'économie et diplôme de maintenance des réseaux informatiques acquis en cours du soir, a dû se reconvertir dans la sécurité pour échapper au chômage. « C'est le seul secteur où les Noirs et les Arabes sont bien vus ! Les directeurs des hypermarchés, des discothèques ou même les responsables des collectivités locales misent sur les jeunes issus de l'immigration parce qu'ils pensent que nous sommes plus aptes à faire face aux situations de tension qui impliquent les jeunes des cités ». Pour en finir avec la précarité sociale, Yazid a exploité sa maîtrise de la boxe thaïlandaise et son expérience des quartiers sensibles de la banlieue parisienne".

Extrait de *Le Monde Diplomatique*, Mars 2000, page 7.

"CHANGER DE PRÉNOM POUR TROUVER UN EMPLOI: Discrimination raciale à la française" (Article de Nasser NEGROUCHE).

Ces quelques illustrations des discriminations à l'embauche perçues par les publics issus de l'immigration et que semblent confirmer les statistiques disponibles⁴ ont sans doute contribué à ranimer le débat depuis la fin 2003 sur l'opportunité ou non de pratiquer des mesures de discrimination positive⁵.

Si le débat est aujourd'hui encore si passionné et si la ligne de crête entre partisans et opposants traverse les clivages politiques traditionnels, c'est sans doute que le dispositif de

⁴ En France en 2002, selon l'INSEE, 46,4% des immigrés occupent un emploi non qualifié contre 27% des français. Le taux de chômage chez les immigrés s'élève à 20,9% contre 9,8% chez les français.

⁵ Le projet de la Préfecture du Rhône visant à expérimenter « un CV anonyme » s'inscrit également dans le cadre de la prise de conscience collective de la réalité des discriminations à l'emploi (Cf « Le sésame du CV anonymé », *Le Point* du 22-04-2004, N° 1649, p. 22 ou Lyon-Capitale-Actualité, N°471 du Mercredi 7 Avril 2004 : www.lyoncapitale.fr/actu-471-03.html).

"l'affirmative action" répandu dans les pays anglo-saxons heurte la culture et les principes du "modèle d'intégration à la française"⁶.

Pour certains, l'entrepreneuriat serait l'issue aux problèmes de discrimination perçus par les immigrés. Pour l'ancien Secrétaire d'Etat aux PME, Renaud DUTREIL, l'entrepreneuriat serait même la voie royale de l'intégration pour les populations immigrées (*Le Point*, N°1618, 19 Septembre 2003).

«On vous donne l'égalité des chances pour conquérir votre réussite sociale. Je crois que cette promotion peut passer par la création d'entreprise.

Nous sommes obligés de constater que l'école de la République ne parvient pas encore à réduire les inégalités de la naissance : 31 % des fils d'ouvriers non qualifiés obtiennent le baccalauréat, contre 81,7 % pour les enfants d'enseignants. En revanche, l'entrepreneuriat constitue un bon ascenseur social. Pour se lancer, il n'y a pas besoin d'être un héritier. (...) »..

Renaud DUTREIL

De même, en créant la première Convention France-Maghreb en 2002, Mohamed EL OUAHDOUDI (Créateur et Dirigeant du cabinet de recrutement et du magazine *Maghreb Ressources Humaines*) entendait souligner que la création d'activités par les immigrés leur permettait d'échapper aux discriminations à l'embauche et de mieux s'intégrer à la société française aussi bien économiquement que socialement⁷.

Pourtant, faire le pari de la création pourrait sembler plus ardu pour eux. Selon les enquêtes SINE (source APCE), le taux d'échec des créateurs de nationalité étrangère (20%) serait, en effet, légèrement plus important que pour l'ensemble des créateurs (17,5%).

⁶ Dans son édition du 19-09-2003, le magazine "Le Point" rapportait cette tension en titrant: "Le spectre de la discrimination positive. L'échec de l'intégration incite les politiques à envisager des mesures jusque-là taboues. Efficacité contre principes. La polémique enfle." (Page 30).

⁷ Cette problématique positionnant l'entrepreneuriat comme une voie d'intégration sociale pour l'immigré peut au demeurant être située dans le débat plus large sur « *la fin du travail* » engagé par William BRIDGES (1995) et Jérémy RIFKIN (1996). Cette ouverture, très discutée par les sociologues, n'est pas neutre pour notre sujet car elle laisse augurer que la problématique entrepreneuriale de l'immigré pourrait s'inscrire dans la problématique plus large de l'entrepreneuriat d'insertion que certains opposent à la logique entrepreneuriale pure et dure. Constatant la montée du chômage et de l'emploi précaire, RIFKIN et BRIDGES prédisent un déclin de la société salariale en avançant que les chômeurs et salariés précaires se trouveront incités à se lancer en affaires, même sur de petits projets. Selon ces auteurs, l'emploi salarié serait condamné par la logique entrepreneuriale. Pour leurs opposants, au premier rang desquels Robert CASTEL (1995), le délitement de la société salariale résulterait d'une dérive libérale préjudiciable au lien social. Sans que cela soit notre objectif de recherche premier, l'étude de l'entrepreneuriat immigré pourrait servir de laboratoire pour éclairer ce débat. On montrera notamment que, par sa nature, même dans ses manifestations les moins viables économiquement, une certaine forme de l'entrepreneuriat immigré trouve son essence dans la constitution de lien social (Chapitre 4).

Une des explications avancée serait le faible taux de prêt bancaire (10%) qui leur est accordé, (contre 28% pour l'ensemble des créateurs d'entreprise).

Toutefois, comme le notait François HUREL (délégué général de l'APCE) à l'occasion de la *convention France-Maghreb* précitée, les enquêtes SINE ne permettent pas de savoir si la plus faible bancarisation "*est le résultat d'une discrimination de la part des banques, d'un manque d'informations ou d'une réticence de la part [des porteurs de projet issus de l'immigration] à faire appel à celles-ci*".

Ces éléments interpellent le chercheur en Sciences de Gestion sur les pratiques des entrepreneurs issus de l'immigration et sur leur éventuelle spécificité.

Malgré ces enjeux et à la différence de ce qui est observable dans le monde anglo-saxon ou au Canada, les recherches consacrées à l'entrepreneuriat des minorités ethniques ou des migrants sont encore très peu nombreuses en France. Les rares travaux appliqués au contexte français sont le fait de praticiens (PADRUN, 1997 ; BARNIER, 2001), de sociologues, notamment dans le cadre des travaux du réseau MIGRINTER⁸ (Ma-MUNG et SIMON, 1990; JOSEPH, 1990 ; MULLER, 2004 ; De TAPIA, 2004) et plus exceptionnellement d'économistes (PAIRAULT, 1995) ou d'ethnologues (RAULIN, 2000) et ils se concentrent, le plus souvent, exclusivement sur le commerce et l'artisanat immigrés. Les chercheurs en Sciences de Gestion semblent ne pas encore s'être appropriés la thématique⁹.

Cette absence de travaux sur l'entrepreneuriat des publics spécifiques émanant de chercheurs en Sciences de Gestion s'explique par l'essor relativement récent mais significatif de la recherche en Entrepreneuriat en France.

Notre ambition dans ce travail vise donc à contribuer à décrire et à modéliser le phénomène entrepreneurial des publics issus de l'immigration en France. Avant de souligner l'intérêt de notre étude (0.3) et l'architecture de cette thèse (0.5), nous préciserons en quoi notre approche relève bien des Sciences de Gestion (0.1), en positionnant notre approche du phénomène par

⁸ Le réseau MIGRINTER du CNRS, localisé à Poitiers, regroupe plusieurs chercheurs spécialisés sur l'étude des Migrations Internationales. L'entrepreneuriat n'est pour eux qu'une entrée de l'appréhension des conséquences des migrations.

⁹ Un constat analogue pourrait être effectué pour l'étude de l'entrepreneuriat immigré dans les pays francophones limitrophes (Suisse et Belgique) où les rares études sont celles de PIGUET (1999, 2000) qui est économiste et de MUAMBA-MULUMBA et POTAKEY (1999, 2000, 2003) qui s'expriment en tant que praticiens, animateurs du Collectif des Femmes de Louvain-la-Neuve.

rapport aux approches classiques de la recherche en entrepreneuriat. On sera conduit à préciser l'entrée spécifique centrée sur l'accompagnement entrepreneurial que nous avons retenu (0.2) et, par la suite, à énoncer la définition du phénomène entrepreneurial qui en découle et que nous retiendrons (0.4). Cette définition résultera simultanément de notre formulation de l'étude des dispositifs d'accompagnement des entrepreneurs immigrés et des audiences que nous visons pour notre recherche.

0.1. Une approche gestionnaire du phénomène entrepreneurial immigré

Comme l'entrepreneuriat d'une façon générale, le champ de l'entrepreneuriat immigré est appréhendé sous différents angles qui correspondent à des questionnements différents. En s'inspirant d'un questionnement de STEVENSON et JARILLO (1990), il est désormais courant, pour qualifier la recherche en Entrepreneuriat, de distinguer trois approches :

-l'approche centrée sur les faits -l'approche centrée sur les individus, et -l'approche centrée sur le processus.

Répondant en quelque sorte à la question « *What* » (Que fait l'entrepreneur ?), la première approche est une approche fonctionnelle directement héritée des grands auteurs de la Théorie Economique tels que Jean-Baptiste SAY (1803), Joseph SCHUMPETER (1935) ou KIRZNER (1983).

La deuxième approche ou approche par les traits cherche à identifier les caractéristiques des entrepreneurs et ce qui les démarque des publics non entrepreneurs. Elle répond aux questions « *Who and Why* » (Qui sont les entrepreneurs ? Pourquoi entreprennent-ils ?). Cette approche qui a fréquemment débouché sur l'élaboration de typologies, a été sévèrement critiquée par GARTNER (1988) qui lui opposait une approche alternative de l'entrepreneuriat centrée sur la création d'organisation (approche *How*). S'inspirant de FILION (1997) et de LANDSTROM (1998), FAYOLLE (2000, p. 8 ; 2003) propose un tableau synthétisant ces trois angles de recherche en Entrepreneuriat (Tableau 0.1). Il y sous-entend que l'audience sociale des trois approches diffère¹⁰.

¹⁰ Il y suggère également que chaque approche implique un paradigme épistémologique spécifique et associe en particulier l'approche centrée sur les processus au paradigme constructiviste et aux méthodologies qualitatives. Nous ne partageons pas cette assimilation réductionniste et nous aurons l'occasion de la discuter dans le cadre de nos développements.

	Approche What	Approche Who and Why	Approche How
Domaine scientifique principal	Economie	Psychologie, Psychologie cognitive, Sciences du comportement	Sciences de Gestion
Objet d'étude	Fonctions de l'entrepreneur	Caractéristiques personnelles et traits des individus entrepreneurs et entrepreneurs potentiels	Processus de création d'une nouvelle activité
Hypothèses de Base	L'entrepreneur joue un rôle dans la croissance économique	Les entrepreneurs sont différents des non entrepreneurs	Les processus entrepreneuriaux sont différents les uns des autres
Demande sociale (qui est intéressé par....)	Etat, Collectivités territoriales.	Entrepreneurs, Entrepreneurs potentiels, Système éducatif, Formateurs.	Entreprises, Entrepreneurs, Entrepreneurs potentiels, Educateurs et formateurs, Structures d'accompagnement et d'appui des entrepreneurs.

Tableau 0.1. : Les trois approches de la Recherche en Entrepreneuriat.

Source : D'après FAYOLLE (2000 ; 2003).

La transposition de ces approches générales à l'étude de l'entrepreneuriat immigré distingue trois familles de questionnement et positionne celle que nous privilégierons dans cette recherche.

Un premier angle d'approche serait d'ordre socioculturel ou psychoculturel (certaines ethnies, certains groupes d'immigrés ont-ils des prédispositions entrepreneuriales ? En quoi la discrimination perçue pousserait-elle l'immigré à entreprendre... ?). Une telle orientation correspondrait aux approches « Who and Why » répandues en Entrepreneuriat.

Le second angle d'attaque est d'ordre économique ou sociologique. Assimilable à l'approche « What » en Entrepreneuriat, il répondrait aux questionnements suivants :

-quels sont les apports de l'entrepreneuriat immigré au pays d'accueil et/ou au pays d'origine ? Quelle est sa contribution aux P.I.B. de ces économies ?¹¹

-dans quelle mesure, l'entrepreneuriat immigré est-il un facteur d'intégration ?

Pour notre part, nous inscrivant dans une perspective de recherche en Sciences de Gestion, nous avons choisi **l'angle du pilotage** (VERSTRAETE, 2001), assimilable à l'approche processuelle (*approche How*) de l'Entrepreneuriat. Cela conduit à étudier tout autant l'entrepreneur immigré dans sa démarche entrepreneuriale (comment il pilote son projet entrepreneurial pour atteindre les objectifs qu'il s'est fixé, quels outils il se donne....) que ceux qui l'accompagnent et contribuent avec lui au pilotage de son projet. En d'autres termes et selon l'expression de SCHMITT (2001), l'étude processuelle de l'entrepreneuriat (immigré) concerne tout autant les entreprises en création que « *les entreprises de création* ». Nous proposons donc de nous intéresser au phénomène entrepreneurial immigré **et à son accompagnement**.

0.2. L'étude de l'Entrepreneuriat immigré au travers de ses dispositifs d'accompagnement

Comme le suggérait VERSTRAETE (2000, p.287), l'étude de l'accompagnement du créateur d'entreprise est également une thématique encore peu développée en France et pourtant prometteuse. Les principaux travaux évoquant le rôle de l'accompagnement du créateur d'entreprise sont ceux de Sylvie SAMMUT (2003).

Il n'est guère étonnant que le rôle des dispositifs d'accompagnement dans l'Entrepreneuriat Immigré n'ait pas du tout été étudié en France par les rares auteurs s'étant intéressés au phénomène entrepreneurial immigré.

Le repérage des dispositifs d'accompagnement dont bénéficient les porteurs de projet issus de l'immigration révèle que ceux-ci peuvent comme tout un chacun s'appuyer sur les dispositifs

¹¹ Concernant l'Entrepreneuriat immigré, cette approche est illustrée par les travaux de: HÜKUM Pinär, Didier Le SAOULT (2001) : « Les femmes migrantes et la création d'activité : un apport à l'économie française » Document du Forum des Migrants de l'Union Européenne (Bruxelles), Juin 2001 ou encore, Salvatore PALIDA, 1990 : « Des immigrés créateurs d'Entreprises : un apport à l'économie française » ; Editions de l'ADRI (Agence des Relations Interculturelles ; Ministère de l'Emploi et de la Solidarité); Paris.

génériques (Boutiques de Gestion, ADIE¹², organismes consulaires....), mais qu'il existe également des dispositifs qui leur sont plus spécifiquement dédiés comme l'IRFED¹³ à Paris qui forme et aide des femmes immigrées porteuses de projet, ou encore comme la Fondation pilotage 3CI fondée par un entrepreneur maghrébin à Marseille ou comme le GRDR¹⁴ et le PMIE¹⁵. **La seule existence de ces dispositifs pose inévitablement la question de l'éventuelle difficulté des porteurs de projet immigrés à s'inscrire dans des démarches d'accompagnement qui ne leur sont pas spécifiquement dédiées.**

Visant à éclairer ces questions, notre travail ambitionne de répondre à la problématique suivante.

Problématique: Les Entrepreneurs Immigrés en France ont-ils besoin ou non de dispositifs d'appui et d'accompagnement à la création qui leur soient spécifiques ?

Au contraire, s'accommodent-ils (et dans quelle mesure ? Avec quels aménagements ?) des dispositifs génériques existants (type Boutiques de Gestion)?

Le choix de cette problématique et de cette entrée pour analyser le phénomène entrepreneurial immigré sous l'angle du pilotage n'est pas totalement fortuit.

Nous avons, en effet, réalisé notre travail en étant associé à l'équipe de l'association A.L.E.X.I.S. (Atelier Lorrain d'Expérimentation et d'Innovation Sociale)¹⁶ dans le cadre d'une recherche-action financée par le F.A.S.I.L.D. (Fonds d'Action et de Soutien pour

¹² Agence pour le Développement et l'Initiative Economique. Cette structure est notamment spécialisée dans le montage et le financement de projets des chômeurs créateurs.

¹³ L'Institut de Recherche-Formation-Education-Développement, fondé par Ruth PADRUN, propose des formations et de l'accompagnement aux femmes issues de l'immigration qu'elles aient un projet d'entreprendre en France ou dans leur pays d'origine.

¹⁴ Le Groupe de Recherche et de Développement Rural, fondé à l'initiative de migrants maliens et sénégalais désirant contribuer au développement de leur pays d'origine, propose un accompagnement aux porteurs de projet d'origine africaine dans le cadre d'un « Programme d'Appui aux migrants Porteurs de Projets Economiques » (PAPPE).

¹⁵ Le Pôle Migrations et Initiatives Economiques a été créé dans le but de développer des synergies entre les différents acteurs de l'accompagnement des porteurs de projet issus de l'immigration sur la France (IRFED, GRDR, etc.) et pour soutenir leur action, il propose des « bourses d'études » aux migrants qui désirent « entreprendre au pays ». Ces bourses leur permettent de se rendre sur place pour valider leur projet et réaliser localement une étude de marché. Le PMIE travaille en collaboration avec des dispositifs d'accompagnement sur place.

¹⁶ Notre intégration à l'équipe a d'abord pris la forme d'une convention de recherche dans le cadre de notre thèse de Doctorat, puis a évolué vers la signature d'un contrat de travail nous désignant comme chargé d'études de la structure.

l'Intégration et la Lutte contre les Discriminations, anciennement Fonds d'Action Sociale) sur le thème « *Entrepreneuriat immigré, facteur d'Intégration* ».

Avant de nous engager comme chargé d'études sur la recherche-action portant sur notre thème de travail, les dirigeants de cette structure avaient constaté qu'au moins 20 à 25% des porteurs de projet qu'ils accueillait sur leurs différents sites étaient d'origine immigrée. Ce constat les avait conduits à effectuer des recherches préalables qui ont donné lieu à une communication (BARNIER, 2001) et qui avaient auparavant abouti à l'organisation d'un colloque à Nancy en Juin 2000¹⁷. C'est dans son prolongement qu'une étude plus approfondie et pluriannuelle a été commandée à A.L.E.X.I.S. par le F.A.S.I.L.D.. Il s'agissait d'analyser dans quelle mesure l'entrepreneuriat immigré était ou non facteur d'intégration et dans quelle mesure un dispositif d'accompagnement tel qu'A.L.E.X.I.S. y contribuait. Notre intervention dans la structure a consisté à réaliser cette recherche-action avec l'autre chargé d'étude et avec son Délégué Général. Notre travail a démarré en 2001 et un premier rapport d'étude a été rendu au commanditaire fin 2003¹⁸.

Créé en 1982, à l'initiative de la D.A.T.A.R. et d'un certain nombre d'associations, dans le contexte des restructurations industrielles en Lorraine, A.L.E.X.I.S. appartient au réseau national des Boutiques de Gestion.

L'accueil et l'accompagnement des porteurs de projet se font sur 5 sites lorrains (Villers-les-Nancy où est situé le siège d'A.L.E.X.I.S., Yutz-Trois Frontières près de Thionville ; Metz ; Forbach ; St Dié), et des permanences sont également assurées sur Neufchateau, Maizière-les-Metz, Epinal ainsi qu'en Haute-Marne.

Conformément à la philosophie des Boutiques de Gestion et à la différence d'autres organismes d'accompagnement et de soutien à la création d'entreprise, **A.L.E.X.I.S. fait le choix de ne pas spécialiser ses Chargés de Mission, ni sur un type de public spécifique, ni sur un type de conventions.**

C'est donc un terrain privilégié pour y éprouver notre problématique.

Ce contexte particulier de notre recherche en suggère déjà l'enjeu et l'intérêt.

¹⁷ Colloque Transnational « Entrepreneuriat immigré : facteur d'intégration », Palais des Congrès de Nancy, Rue du Grand Rabbin Haguenauer, Nancy, 23 Juin 2000. Les Actes sont disponibles sur demande auprès d'A.L.E.X.I.S..

Comme le soulignent USUNIER et alii (2000 ; p.99), pour qu'une question de recherche soit pertinente, il faut qu'elle réponde à une demande sociale et qu'au moins elle « *contribue à améliorer la connaissance soit en proposant un développement théorique nouveau, soit en proposant des suggestions pour l'action managériale* »¹⁹. De manière immédiate, **l'audience de notre recherche** semble pouvoir être constituée des associations d'appui à la création d'entreprise qui accueillent et accompagnent des porteurs de projet d'origine immigrée. Mais les enjeux liés à l'entrepreneuriat immigré que nous avons rappelés en ouverture de ce travail suggèrent également que celui-ci ait une portée politique. Le fait que notre thèse s'inscrive dans le cadre d'une recherche-action menée avec A.L.E.X.I.S. pour le compte du F.A.S.I.L.D. en offre la confirmation. Notre recherche adopte la position de tension entre trois audiences que BOUCHIKI (2004) considère comme caractéristique de l'enseignement et de la recherche en entrepreneuriat (Figure 0.1).

¹⁸ Le prolongement de la mission est en cours de conventionnement avec le F.A.S.I.L.D..

¹⁹ BRUYAT (1993, p.165) tient des propos analogues. « *Pour un gestionnaire, il est essentiel que l'objet de recherche soit pertinent avec la réalité d'une demande sociale, c'est-à-dire qu'il recouvre un champ d'intervention naturel pour les acteurs susceptibles d'être les utilisateurs de cette recherche* ». Pour MARTINET (1990), cette finalité prescriptive est même constitutive de la Recherche en Sciences de Gestion : « *La connaissance en Gestion est finalisée. Elle a donc vocation à être propositionnelle (...)* ».

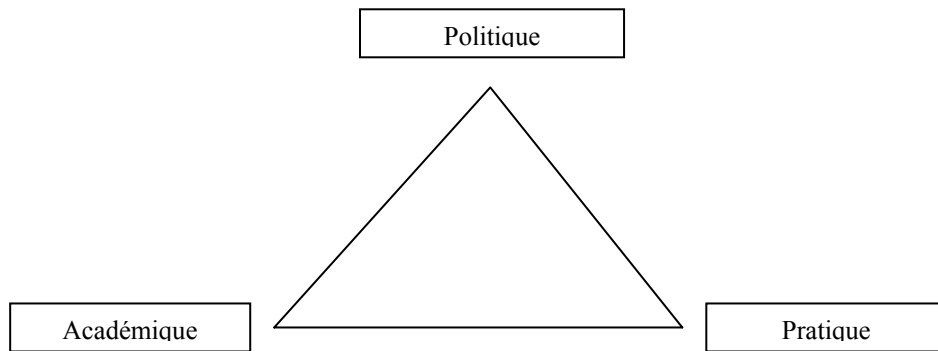


Figure 0.1 : Les trois audiences (inconciliables ?) de la recherche en Entrepreneuriat.
 Source : Auteur²⁰, Adapté de BOUCHIKI (2004).

L'intérêt de notre travail se situe donc à ces trois niveaux.

0.3. Un intérêt de la recherche à trois niveaux d'audience

Notre thèse constituant d'abord un travail académique, elle présente à la fois un intérêt théorique et méthodologique pour la Recherche en Entrepreneuriat, les deux étant souvent mêlés.

0.3.1. L'audience académique, un intérêt théorique et méthodologique

Le champ de l'entrepreneuriat immigré est souvent labellisé dans la littérature, au même titre que l'entrepreneuriat féminin, comme entrepreneuriat des minorités. Cette labellisation justifie qu'il fasse l'objet d'études spécifiques. Elle est pourtant problématique dans le cas de la France²¹. Ainsi selon l'INSEE, le taux d'indépendants au sein de la population étrangère en France avoisine les 7% et se démarque donc très faiblement du taux concernant les français. Parallèlement, on considère que 6% de l'ensemble des créateurs d'entreprise en France sont d'origine étrangère alors qu'en novembre 2002, les immigrés (entendus comme les étrangers entrés en France qu'ils aient entre temps acquis la nationalité française ou conservé leur

²⁰ L'orientation du triangle n'est au demeurant pas neutre, notre double assise académique et pratique visant à l'élaboration de politiques pour l'action.

²¹ Outre un problème statistique, le concept de minorité pose un problème conceptuel comme le note M. WIEVIORKA (2001, p. 16) : « *Les minorités sont une notion courante dans le monde anglo-saxon mais rejetée*

nationalité d'origine) représentent 7,5% de la population française, un taux qui n'a quasiment pas varié depuis 25 ans. Sur ces bases, si l'entrepreneuriat immigré est un entrepreneuriat de minorités, il ne s'agit que d'une minorité relative (alors que pour les femmes représentant 51% de la population active et ne représentant que 30% des entrepreneurs en France, on pourrait parler de minorité entrepreneuriale absolue²²).

Ces constatations statistiques appellent au moins deux remarques qui soulignent l'enjeu de notre travail.

1. Sur la base d'un volume annuel de 200.000 créations d'entreprises en France, on peut considérer que les créations émanant des immigrés représentent au moins 15.000 créations par an, ce qui est déjà **substantiel**.

2. Dans le même temps, même si la part des entrepreneurs étrangers dans le total des entrepreneurs en France est en augmentation constante depuis trente ans (50 000 en 1972, plus de 150 000 aujourd'hui) et même si cette statistique sous-évalue pour partie la réalité de l'entrepreneuriat immigré en raison des naturalisations, **ces résultats vont à l'encontre des observations et des théories réalisées dans d'autres contextes**. On estime, par exemple, que la part d'étrangers entrepreneurs sur le Continent Nord américain avoisine 35% et qu'en Italie, 30% des entrepreneurs sont d'origine étrangère. On explique généralement cette sur-représentation de l'entrepreneuriat immigré en arguant d'une plus forte propension entrepreneuriale chez les migrants²³ par le fait qu'ayant déjà pris le risque de la migration, ils seraient plus enclins à la prise de risque économique. La décision de quitter leur pays natal est vue comme une proxy d'une faible aversion au risque.

Selon certains auteurs (CLARK et DRINKWATER, 2000), ce postulat que l'on peut rapprocher de l'effet déplacement de SHAPERO (1984) serait toutefois contrebalancé par les

en France ». Cette évocation révèle déjà la difficulté à trouver un vocable pour caractériser notre objet d'étude. Cela nous conduira à y consacrer une section du premier chapitre.

²² Notons que la curiosité statistique et franco-française que nous observons pour les étrangers semble également vérifiée pour les femmes. S. RAJEMISON (1995) et ZOUITEN (2004, p. 2) rapportent la grande disparité des taux de participation des femmes à la vie des affaires avec en particulier au Cameroun, 53% des entrepreneurs qui sont des femmes. Les travaux de RAJEMISON (1995) suggèrent aussi que le taux d'entrepreneuses est à rapporter au taux de participation des femmes à la vie active comme nous l'avons fait pour les immigrés.

²³ Il convient de noter, toutefois, que cette propension entrepreneuriale plus grande des migrants est loin d'être unanimement admise et, surtout, qu'elle recouvre des disparités inter-ethniques très fortes. Ces disparités sont susceptibles d'expliquer que sur le fameux échantillon de COOPER et DUNKELBERG (1987), les entrepreneurs n'appartiennent significativement pas plus que les non entrepreneurs à une minorité ethnique.

difficultés de maîtrise de la langue et par la non maîtrise des coutumes et habitudes du marché du pays d'accueil qui limiteraient au contraire les possibilités entrepreneuriales de l'immigré.

En tout état de cause, **la sous-représentation apparente des étrangers dans l'entrepreneuriat français** n'est pas sans poser des questions théoriques et méthodologiques auxquelles notre travail devra apporter des éléments de réponse. **Cette sous-représentation est-elle le signe d'une assimilation plus forte des immigrés dans le contexte français que dans les autres contextes ?** Cette thèse aurait d'autant plus de poids que « *pour expliquer la sur-représentation de populations immigrées dans le travail indépendant* », certains chercheurs « *ont souligné l'importance des variables ethniques (solidarité interne au groupe, confiance réciproque, valeur de la parole donnée, possibilité d'utiliser une main-d'œuvre communautaire et de bénéficier d'une demande pour des produits spécifiques) dans la création d'entreprises. Ces « avantages comparatifs » ne seraient pas seulement les fruits d'une culture entrepreneuriale préexistante, transplantée du pays d'origine, mais ceux d'une relation plus complexe entre culture d'origine, circonstances de la migration, structures communautaires, transformations et redéfinitions des groupes, qui déboucheraient sur un « capital culturel » utile à la création d'entreprises* » (PIGUET, 2000, p. 8).

La sous-représentation apparente des étrangers dans l'entrepreneuriat français est-elle, au contraire, en suivant CLARK et DRINKWATER, le signe que les immigrés rencontreraient en France plus de difficultés pour entreprendre qu'ailleurs ?

Une explication alternative est aussi avancée : elle tient à l'histoire de l'immigration dans les différents pays. Comme le notent BOUBAKRI (1984) et MARTINIELLO (1992), l'immigration en France et en Belgique est, pour sa plus grande part, **une « immigration ouvrière »**, ce qui n'est pas aussi net aux Etats-Unis ou en Italie. Venus d'abord pour s'insérer dans le salariat et répondant à une demande de travail manifeste de la part des grands groupes industriels, les migrants et leurs enfants n'auraient commencé à envisager l'entrepreneuriat comme une alternative au salariat qu'à partir de la crise économique et de la montée du chômage qui les affectait en priorité. Cette explication a, de surcroît, le mérite d'offrir une explication à la croissance de l'entrepreneuriat étranger.

Cette explication plausible n'élude pas **une interrogation sur la mesure statistique**. Théodore NICOLAY (1967), dans une étude sur l'immigration en Lorraine, soulignait que par le biais des naturalisations et des mariages mixtes qui donnent la nationalité française au conjoint étranger, l'étude du commerce étranger était en fait sous-évaluée. Etudiant la commune de FREYMING, au cœur du Bassin Houiller, non loin de Forbach, il montrait qu'en 1967, selon l'INSEE, sur les 188 commerces, 181 étaient tenus par des français et 7 seulement par des étrangers. Toutefois, après l'enquête approfondie qu'il avait menée en faisant des repérages patronymiques, puis en interviewant les intéressés, il constatait que 72 des commerçants français (40%) étaient d'origine étrangère, essentiellement polonaise (NICOLAY, op. cit., p. 64-65).

En adoptant une définition opérationnelle des publics issus de l'immigration accueillis à A.L.E.X.I.S., nous entendons **contribuer au déficit de mesure statistique de l'entrepreneuriat immigré**.

Notre **contribution méthodologique** se veut également plus ambitieuse. L'introduction n'est pas, pour nous, le lieu pour présenter nos postures épistémologique et méthodologique. Celles-ci ne sont comprises et expliquées qu'au regard des théories et des observations par rapport auxquelles le chercheur se positionne²⁴. Pour autant, notre volonté de circonscrire statistiquement le phénomène entrepreneurial immigré et de le situer dans une perspective managériale d'accompagnement nous conduira à adopter une pluralité d'approches méthodologiques qui devraient **contribuer au débat** très idéologique **qui affecte la Recherche Francophone en Entrepreneuriat** sur le sujet. Au mépris de la nuance²⁵, certains arguent, en effet, que la voie de la recherche constructiviste et qualitative est de loin, la plus prometteuse pour accroître la connaissance en Entrepreneuriat (FAYOLLE, 2003)²⁶. D'autres, plus pragmatiques, préconisent plutôt le recours à des approches quantitatives peu développées à ce jour dans la recherche française (SAPORTA, 2003). En combinant ces

²⁴ Nous les présenterons donc (dans le Chapitre 3 de cette thèse) après avoir exposé au lecteur les constats factuels de départ et le contexte de l'étude (Chapitre 1) et les Théories explicatives disponibles (Chapitre 2). C'est en effet par rapport à ces deux éléments fondateurs et par rapport à notre cadre de référence personnel que nous avons élaboré notre positionnement épistémologique et notre démarche méthodologique.

²⁵ Comme beaucoup de chercheurs en Gestion, ces auteurs font, en général, un amalgame erroné et non nuancé entre épistémologie constructiviste et approche qualitative d'une part et entre épistémologie positiviste et approche quantitative d'autre part. MBENGUE et VANDANGEON-DERUMEZ (2002) ont brillamment démontré que cet amalgame était fallacieux et qu'il était possible d'adopter une approche constructiviste en adoptant des méthodologies quantitatives et inversement.

différentes approches et en essayant de les articuler, nous devrions nous insérer au sein du débat.

Sur un plan théorique et fondamental, l'étude de l'entrepreneuriat immigré en France que nous entreprenons, vise à répondre à une question analogue à celle que se posait FAYOLLE (1999) à propos des ingénieurs créateurs. Est-ce que le statut d'immigré introduit une spécificité dans le comportement d'entrepreneur ? Au contraire, est-ce la « *spécificité entrepreneuriale* » qui l'emporte ?

La réponse à cette question n'est peut-être pas univoque, mais elle conditionne la réponse à notre problématique. Dans le premier cas, les dispositifs d'accompagnement doivent au mieux intégrer la spécificité culturelle du porteur issu de l'immigration, voire se spécialiser par public. Dans le second cas, il n'y a pas lieu qu'il y ait des dispositifs spécialisés.

Cependant, qu'il s'agisse de l'accompagnement d'entrepreneurs immigrés ou non, il y a encore peu de recherches sur la relation d'accompagnement du créateur d'entreprise, à l'exception des travaux de SAMMUT (2003). En conclusion d'un premier ouvrage synthétisant l'étendue de la recherche francophone en entrepreneuriat, Thierry VERSTRAETE (2000, p. 287) en faisait une des perspectives fécondes pour accroître la connaissance en Entrepreneuriat. En ciblant notre travail sur une population particulière, la population immigrée, notre travail devrait **contribuer à alimenter la réflexion théorique sur l'accompagnement entrepreneurial**.

Enfin, si l'entrepreneur immigré dispose d'organismes d'accompagnement variés, la littérature comme le sens commun admettent en général qu'il mobilise aussi des réseaux communautaires plus ou moins importants qui l'appuient et le soutiennent dans ses projets. Bien **des projets** d'entrepreneurs issus de l'immigration apparaissent comme **co-portés** et posent ainsi **la question du rapport de l'entrepreneuriat et du collectif** dont VERSTRAETE (op. cit.) faisait aussi un thème de recherche à éclaircir théoriquement. Nos réflexions devraient pouvoir y contribuer.

Ces thématiques intéressent au demeurant les praticiens tout autant que la communauté des chercheurs.

0.3.2. Un intérêt pratique et managérial

La multiplication des séminaires et des groupes de travail associant des experts de l'accompagnement pour étudier l'aménagement nécessaire à apporter aux dispositifs existants pour accompagner les publics immigrés, les publics en difficulté ou les publics des zones urbaines sensibles prouve, s'il en était besoin, l'audience pratique que peut rencontrer notre travail²⁷. Cette audience est relayée au sein d'A.L.E.X.I.S. par la volonté, à travers notre travail, **d'identifier les « bonnes pratiques » des chargés de mission en matière d'accompagnement des porteurs de projet issus de l'immigration** et d'offrir, aux accompagnants, **un guide pour l'action** lorsqu'ils sont face à ce type de public.

Le repérage des problèmes spécifiques que rencontrent les publics issus de l'immigration au cours du processus entrepreneurial est un élément constitutif pour l'élaboration de ce guide à l'usage des accompagnants.

²⁷ On peut en particulier mentionner le programme « Acte-Genesis » initié par la Direction des Entreprises commerciales, artisanales et de Service (DECAS, Ministère de l'Economie) dans le cadre des programmes européens EQUAL. Ce programme qui vise à « combattre les discriminations et réduire les inégalités pour une meilleure cohésion sociale », a notamment donné lieu à l'organisation d'un premier séminaire national à Paris (le 7 octobre 2003) sur le thème : « Les pratiques actuelles en matière d'accompagnement à la création d'entreprises sont-elles adaptées à la création d'entreprises par des publics issus de l'immigration ou de quartiers sensibles ? » . On peut également évoquer les travaux du Programme Migrations et Initiatives Economiques qui rassemble plus d'une quinzaine d'organismes d'appui à la création d'entreprise par les migrants et qui a organisé un séminaire sur le thème « Migrations et Initiatives Economiques Nord-Sud » à Paris les 26 et 27 Janvier 2004. Ce ne sont là que quelques exemples du besoin d'échange et de prise de recul que manifestent les responsables de structures d'accompagnement sur leurs pratiques et du relais de ces demandes par les pouvoirs publics.

0.3.3. Un intérêt pour l'action politique

La portée politique du travail du gestionnaire est souvent moins immédiatement visible. Dans notre cas, elle découle de la commande que le F.A.S.I.L.D. a adressé à A.L.E.X.I.S. et qui a coloré notre recherche.

Etudier l'entrepreneuriat immigré conduit à s'interroger sur sa contribution à l'intégration.

Pour les pouvoirs publics, l'enjeu consiste à évaluer si l'encouragement à l'entrepreneuriat est une voie à suivre pour favoriser l'intégration sociale des publics issus de l'immigration et des jeunes de quartiers sensibles.

La visée politique de notre étude rejoint la visée managériale puisque si l'on démontre que l'entrepreneuriat est facteur d'intégration, on se demandera aussitôt comment on peut l'encourager et l'accompagner. La réponse d'A.L.E.X.I.S. à un appel d'offre de la Délégation Interministérielle à la Ville dans le cadre du contrat de ville de l'agglomération du Bassin Houiller (Forbach) qui s'est inscrite dans le prolongement de notre travail va dans ce sens. Il convient de passer de la connaissance à l'action.

Enfin, ces trois niveaux d'audience sociale ne doivent pas masquer un intérêt personnel, le travail de recherche étant aussi pour une part, comme nous l'évoquions en avant-propos, un travail sur soi du chercheur. Pierre ROMELAER (2002, p. 3) considère qu' « *une thèse est un projet. L'engagement y est essentiel* ».

0.3.4. Un intérêt personnel pour le chercheur

Même si les tenants des approches positivistes pures et dures ambitionnent de créer les conditions d'objectivité et de neutralité scientifique du chercheur par rapport à son sujet de recherche, cela ne signifie pas pour autant que ce dernier soit tiède vis-à-vis de son thème de recherche. L'intérêt personnel du chercheur est souvent lié à ses constats de départ, à ses ambitions personnelles, à son vécu, à ses valeurs et à ses idéaux. Or, l'un de nos constats initiaux était l'absence de recherches gestionnaires sur l'entrepreneuriat des minorités en France. Ce champ était à même de constituer une niche permettant au chercheur d'éprouver

les joies que P. ROMELAER (2002, p. 3) liste pour caractériser ce qui, pour lui, constitue « l'essentiel dans la thèse ».

*« L'essentiel dans la thèse, c'est :
-l'envie de faire de la recherche et de trouver,
-le plaisir de découvrir les diverses façons dont les entreprises et les organisations fonctionnent,
-la surprise perpétuelle devant la diversité des personnes et des situations,
-l'étonnement de voir qu'on peut trouver du nouveau et produire des conclusions de recherche qui peuvent apporter quelque chose d'utile aux praticiens,
-la passion de découvrir que beaucoup de scientifiques ont travaillé avant soi, qu'ils ont trouvé des choses formidables (...),
-la fierté de voir ses premières publications acceptées dans des colloques ou dans des revues,
-la satisfaction de participer au débat scientifique (...),
-le bonheur de se dire qu'en fin de parcours on aura signé une oeuvre scientifique reconnue ».*

Au-delà de cet intérêt personnel propre à la démarche scientifique et aux joies qu'elle procure, notre sujet présente pour nous un intérêt pragmatique. Ayant dans notre entourage familial et amical un grand nombre de personnes issues de l'immigration dont certaines entreprennent, c'est pour nous un moyen supplémentaire de les comprendre et de nous associer à leurs démarches.

L'ensemble de ces audiences et de ces motivations parfois contradictoires oblige le chercheur à opérer des arbitrages pour formuler une problématique de recherche qui réponde le plus possible aux différentes attentes auxquelles il ambitionne de répondre. Cela le contraint aussi dans certains de ses choix théoriques ou méthodologiques. La problématique retenue nous a ainsi conduit à privilégier la définition processuelle du phénomène entrepreneurial

0.4. Une définition processuelle du phénomène entrepreneurial

De manière caricaturale, il est désormais admis que le seul consensus parmi les chercheurs en Entrepreneuriat est leur incapacité à trouver un consensus sur la définition de leur objet de recherche. Moins ironiquement, il est possible de distinguer plusieurs approches constitutives de la recherche en Entrepreneuriat. ALDRICH (2003, p.15 et sq.) en distingue quatre que nous allons relater pour justifier notre choix d'une définition processuelle de l'entrepreneuriat.

0.4.1. Une définition de l'entrepreneuriat comme dialogique

A la suite des travaux de CARLAND et al. (1984), la première approche limiterait l'entrepreneuriat aux activités à forte croissance et à haut degré de capitalisation. CARLAND et al. opposent ainsi les activités entrepreneuriales aux activités traditionnelles ("traditional businesses") qui seraient développées par des individus se contentant d'une croissance et d'une profitabilité de leur entreprise limitée.

Une deuxième perspective de recherche réduirait l'entrepreneuriat aux processus innovants dans la lignée des travaux de SCHUMPETER.

La troisième approche serait centrée sur la recherche d'opportunités par l'entrepreneur dans le prolongement des travaux précurseurs de KIRZNER. Cette approche est notamment illustrée par le manifeste de SHANE et VENKATARAMAN (2000) à qui ALDRICH reproche d'être surtout une approche psychologique. On s'interroge, en effet, sur les prédispositions cognitives et sur les mécanismes psycho cognitifs qui vont permettre à un individu d'identifier des opportunités d'affaires et de les développer avec succès (SHAVER, SCOTT, 1991).

Enfin, ALDRICH identifie l'approche centrée sur l'analyse du processus d'émergence organisationnelle à la suite des travaux de GARTNER (1988). A la différence des deux premières approches, cette approche n'est pas limitative quant au potentiel de croissance et de profit et à la nature innovante des activités créées. Dans la mesure où les principaux travaux sur l'entrepreneuriat immigré ont déjà souligné une surreprésentation de celui-ci dans des activités traditionnelles et où nous ambitionnons de traiter du phénomène entrepreneurial immigré par le biais de son accompagnement, cette approche convient davantage à notre recherche²⁸. Quant à la troisième approche répertoriée par ALDRICH, l'approche centrée sur la recherche et le développement d'opportunités, elle est étudiée sans dissociation avec l'approche processuelle si l'on adopte la perspective de BYGRAVE et HOFER (1991) pour

²⁸ Cela n'exclut pas l'existence d'un entrepreneuriat immigré innovateur ni le fait que certains entrepreneurs issus de l'immigration soient à la recherche de profits importants. Le choix de cette approche n'est, en aucun cas, un refus de traiter ces situations. C'est, au contraire, une nécessité pour les situer dans l'ensemble des initiatives des immigrés.

qui l'entrepreneur est celui qui développe des opportunités et crée une organisation pour les exploiter. C'est l'approche implicite que nous retiendrons. Elle a notamment été développée en France par BRUYAT (1993) et par VERSTRAETE (1997, 1999). Le premier propose de représenter le phénomène entrepreneurial dans les termes d'une dialogique complexe entre l'Individu (le Sujet) et la Création de Valeur Nouvelle qui constitue l'objet du processus entrepreneurial (BRUYAT, 1993, pp. 56-57). Le second modélise ce processus dans les termes d'une dialogique entrepreneur-organisation pour souligner que l'action de l'entrepreneur vise à la création de valeur par création et impulsion d'une organisation.

Dans le prolongement de développements inspirées de la Philosophie de la Complexité (MORIN, 1989, 1990)²⁹ et caractérisant l'entrepreneuriat comme une dialogique complexe entre plusieurs éléments, SAMMUT (2003) a proposé de considérer la relation d'accompagnement dans les mêmes termes. Selon elle, l'accompagnement crée « une relation symbiotique entre l'entrepreneur (et son projet) *et l'accompagnant*. ». La définition processuelle de l'entrepreneuriat est alors la seule pertinente pour étudier le processus d'accompagnement. Cela justifie que nous l'adoptions et ce n'est guère étonnant dans la mesure où s'appuyant sur sa propre expérience de travail avec des structures d'accompagnement rhônalpines, BRUYAT avait élaboré sa modélisation de l'entrepreneuriat « *dans une perspective d'accompagnement* ». Selon l'auteur, le rôle de l'accompagnant est d'éprouver la dialogique Individu-Projet de création de valeur en vérifiant la cohérence entre le projet tel qu'il est formulé à un moment donné par le créateur et l'ensemble formé des aspirations du créateur, de ses compétences et des ressources qu'il perçoit ainsi que des opportunités perçues de l'environnement. Dans les termes de BRUYAT (1993, p. 239 et sq.), l'accompagnant veille à ce que le projet qui associe l'Individu et la Création de Valeur dans une perspective de changement s'inscrive « *dans la zone de cohérence de la Configuration Stratégique Instantanée Perçue (CSIP)* », c'est-à-dire qu'il y ait cohérence entre les différents éléments de la dialogique entrepreneuriale³⁰.

²⁹ Le principe dialogique « *signifie que deux ou plusieurs logiques différentes sont liées en une unité, de façon complexe (complémentaire, concurrente et antagoniste) sans que la dualité se perde dans l'unité* » (MORIN, 1989, p. 15).

³⁰ Schématiquement (BRUYAT, 1993, p. 248), il faut qu'il y ait cohérence entre –les buts et les objectifs du projet, –les aspirations du créateur, –les possibilités de l'environnement et –les compétences du créateur. Cette exigence de cohérence est très proche de celle que décrit PATUREL (1997, p.15) avec son modèle des « 3 E » que nous utiliserons dans le cadre de nos développements (Cf Chap. 6).

Parallèlement à ces définitions processuelles, à la suite des travaux de LETOWSKI (1992), il est d'usage de distinguer logique entrepreneuriale pure et logique d'insertion, comme le souligne VERSTRAETE (1997, p.5), la création d'activités pouvant dans bien des cas être vécue comme la seule alternative au chômage ou à la précarité salariale (GOUZIEN, TURQUET, 1994). Cette distinction est d'ailleurs conforme à la matrice (Individu-Création de Valeur) que BRUYAT a proposée pour situer les différentes définitions de l'entrepreneuriat, la logique d'insertion étant intuitivement entendue comme moins créatrice de valeur pour la société que la logique entrepreneuriale pure. En adoptant une définition dialogique de l'entrepreneuriat, nous serons conduit à retenir la définition dialogique la plus large possible pour appréhender l'ensemble des manifestations du phénomène entrepreneurial immigré comme nous allons l'expliquer.

0.4.2. Une définition très large de la dialogique Individu-Création de Valeur

La littérature sur l'entrepreneuriat immigré et les faits stylisés sur la perception de discriminations à l'embauche par l'immigré soulignent que, bien souvent, l'entrepreneuriat immigré est une stratégie de contournement des problèmes d'insertion. WALDINGER, ALDRICH, WARD (1990, p. 13) notent que « *certain observateurs ont analysé l'entrepreneuriat ethnique comme une issue aux désavantages perçus* »³¹. Si nous voulons caractériser le phénomène entrepreneurial immigré dans sa globalité et dans sa diversité, ce constat nous oblige à adopter une définition très large de l'entrepreneuriat qui puisse intégrer, à la fois, la logique entrepreneuriale pure et la logique d'insertion.

Nos travaux nous conduisent à postuler qu'il existerait des dialogiques dans lesquelles l'insertion économique n'est pas assurée puisque l'affaire n'est pas viable. Il n'en demeure pas moins qu'elle est associée à un changement assez fort pour l'immigrant et à une forte création de valeur sociale³². Cette création de valeur est associée à un éthos de la notabilité

³¹ « *Some observers have seen ethnic entrepreneurship as a possible avenue out of disadvantage* ».

³² Cette évocation renvoie à l'ambiguïté évoquée par PATUREL (2000, p. 174) de la notion de création de valeur qui est pourtant fondatrice de l'entrepreneuriat. Travaillant sur l'accompagnement à la création de très petites entreprises, GIANFALDONI et alii (2002) ont également souligné les difficultés à définir la création de valeur en proposant une définition socio-économique de la valeur intégrant à la fois des éléments tangibles et économiques (la valeur ajoutée) et des éléments écologiques et sociaux qu'ils caractérisent dans les termes d'une plus-value sociale.

ou à un éthos altruiste courant dans les pays du Sud³³. Nous ne qualifions pas cette logique pour le moment mais nous ne pouvons l'exclure. On peut visualiser le tout sur la cartographie de BRUYAT (tableau 0.2). Nous retenons la définition de l'entrepreneuriat la plus large possible en excluant uniquement les situations caractérisées par une absence de changement pour l'individu et par une absence de création de valeur quelle que soit la valeur créée pour la société.

Changement important pour l'Individu	Logique Entrepreneuriale d'Insertion	Logique Entrepreneuriale pure	Logique Entrepreneuriale pure et innovante
Changement moyen pour l'Individu		Logique Entrepreneuriale d'Insertion	Logique Entrepreneuriale pure
Changement faible pour l'Individu	Zone a priori exclue de la recherche en Entrepreneuriat.		Logique entrepreneuriale d'Insertion
	Création de Valeur Nouvelle faible pour la société	Création de Valeur Nouvelle moyenne pour la société	Création de Valeur Nouvelle élevée pour la société

Tableau 0.2: Une définition large de la dialogique Individu/ Création de Valeur.

Source : Auteur, d'après BRUYAT (1993).

Complétant son travail initial par un article ultérieur avec P.A. JULIEN, Christian BRUYAT (BRUYAT ; JULIEN, 2000, p. 173) a distingué quatre dialogiques archétypiques selon leur degré de changement pour l'individu et pour l'environnement. Cette typologie est utile, car elle permet de sérier des modèles entrepreneuriaux.

³³ Nous spécifierons ces observations dans le chapitre 4 de cette thèse, mais on peut déjà rapprocher ces remarques des critiques que le Professeur OBRECHT adresse aux modèles dialogiques. Ayant beaucoup travaillé sur l'entrepreneuriat des pays du Sud, il préfère définir une « *une trialectique Individu-Création de valeur-Culture* » (OBRECHT, 2001a ; 2001b), le troisième terme soulignant le sentiment de Responsabilité sociale de l'entrepreneur qu'il considère comme fréquent dans l'entrepreneuriat du Sud et qui, évidemment, influencerait en retour le système de gestion de l'entrepreneur en biaisant le modèle dialogique classique. En ce sens, OBRECHT (2001b) souligne que « *le modèle dialectique (...) est adapté au cas des pays anglo-saxons ou des pays assimilables (culture basée sur la primauté de l'individu). Il ne peut pas convenir à des cultures*

-*La reproduction entrepreneuriale* représente une faible création de valeur et un faible changement pour l'individu. Elle correspond, pour les auteurs, à des situations d'auto-emploi lorsqu'un individu exploite son expérience professionnelle comme salarié pour se mettre à son compte.

-*L'imitation entrepreneuriale* caractérise également de petits projets mais pour lesquels le porteur opère un apprentissage important de son nouveau métier.

-Inversement, dans le cas de la *valorisation entrepreneuriale*, la création de valeur est forte mais le changement pour l'individu est limité. Selon les auteurs, ce cas illustre la situation des ingénieurs qui, après avoir dirigé des projets dans un grand groupe, exploitent à leur compte un brevet qu'ils ont déposé.

-Plus rare, *l'aventure entrepreneuriale* serait le modèle absolu de l'entrepreneuriat, associé à une innovation radicale.

Les auteurs soulignent ensuite (p. 175) –ce qui est nouveau par rapport au travail de BRUYAT (1993)- qu'il y a deux façons de définir la recherche en Entrepreneuriat, -soit en se focalisant sur les activités innovantes et sur la nature et les modalités de la création de valeur, y compris au sein d'organisations existantes, -soit en se concentrant sur les changements qui affectent l'individu. Dans ce cas, la recherche se concentre sur la création des Très Petites Entreprises. Notre partenariat de terrain avec A.L.E.X.I.S., structure d'accompagnement spécialisée dans la création de Très Petites Entreprises, introduit un prisme à notre recherche, comme nous le représentons sur la figure 0.2. Notre ambition étant d'abord de rendre compte des différentes manifestations de l'entrepreneuriat immigré, ce prisme n'est que partiel puisque nous ne saurions exclure a priori l'entrepreneuriat immigré innovant (correspondant aux dialogiques de la valorisation ou de l'aventure entrepreneuriales)³⁴.

différentes (culture fondée sur la priorité au groupe) ». Vu l'objet de notre étude, nous ne pouvons en faire abstraction pour le moment.

³⁴ Pour les auteurs, le choix de l'une ou l'autre perspective a des conséquences sur le positionnement épistémologique à privilégier. La première perspective centrée sur les dialogiques innovatrices, devrait, selon eux, déboucher sur un positionnement plutôt constructiviste et sur le développement d'approches qualitatives longitudinales permettant de mesurer le processus d'innovation. Au contraire, la seconde perspective autoriserait un positionnement positiviste. Puisque cette perspective constitue pour nous une porte d'entrée non exhaustive,

Le prisme de la
création de TPE

Changement important pour l'Individu	Imitation Entrepreneuriale		Aventure entrepreneuriale Logique Entrepreneuriale pure
Changement moyen pour l'Individu	Reproduction entrepreneuriale	Valorisation entrepreneuriale	
Changement faible pour l'Individu			
	Création de Valeur Nouvelle faible pour la société	Création de Valeur Nouvelle moyenne pour la société	Création de Valeur Nouvelle élevée pour la société

Figure 0.2: Le prisme de la Création de T.P.E.
Source : Auteur, d'après BRUYAT et JULIEN (2000).

En conséquence et à la vue du « dynamisme entrepreneurial » des immigrés qui est généralement attesté³⁵, l'entrée du sous-champ entrepreneuriat ethnique dans le champ de la recherche en entrepreneuriat, actuellement en cours de délimitation (VERSTRAETE, 2002) en France, devrait s'opérer par l'accent sur l'esprit d'entreprise et sur l'individu davantage que sur la nature de l'entreprise. Cela nous conduit à retenir une définition de l'entrepreneuriat la plus large possible sur la cartographie de BRUYAT. Nous retiendrons alors celle de HISRICH et PETERS (1991) :

nous adopterons, comme nous le justifierons dans le chapitre 3, un positionnement positiviste aménagé nous permettant d'examiner des situations de valorisation et d'aventure entrepreneuriales.

³⁵ D'après M. TRIBALAT (1995), 17% des migrants récents originaires du Maghreb seraient artisans, commerçants, ou chefs d'entreprise. Ce dynamisme est également confirmé par les études de S.PALLIDA (1992) et de E. Ma MUNG (1994).

L'entrepreneuriat peut se concevoir comme le processus qui consiste à vouloir créer quelque chose de différent et possédant une valeur, en lui consacrant le temps et le travail nécessaires, en assumant les risques financiers, psychologiques et sociaux correspondants et à en recevoir les fruits sous forme de satisfaction pécuniaire et personnelle.

Cette définition large permet, en effet, d'admettre comme objet de notre étude des situations dans lesquelles l'individu prend un risque réel, mais où son apport à l'économie n'est pas évident, la création de valeur ajoutée étant limitée et surtout d'admettre des situations où la motivation entrepreneuriale sera davantage personnelle ou sociale que pécuniaire, ce dernier cas correspondant à des éthos fréquemment invoqués pour caractériser l'entrepreneuriat africain³⁶ ou, parfois, l'entrepreneuriat féminin³⁷.

L'approche du phénomène entrepreneurial que nous retenons dans ce travail étant présentée, nous pouvons envisager comment nous l'articulons dans notre travail.

0.5-L'Architecture de la thèse

Notre travail est structuré en trois parties. Ce n'est que si le profil des porteurs issus de l'immigration, leur parcours et la nature de leurs projets se différencient sensiblement du droit commun qu'il y a lieu d'en faire un objet d'études particulier et de s'interroger sur les dispositifs d'accompagnement les plus adaptés.

La première partie examinera donc le degré de spécificité de l'entrepreneuriat immigré dans le contexte français. Ce développement positionnera notre recherche par rapport aux travaux empiriques préexistants et à la littérature principalement anglo-saxonne, tout en suggérant que

³⁶ Selon NKAKLEU (2001), il ressort ainsi de l'analyse des motivations de l'entrepreneuriat camerounais qu'à la recherche d'un « ethos de profit » est étroitement associée celle d'un « ethos de notabilité » qui permet à l'entrepreneur d'occuper une position sociale importante dans la vie politique et communautaire. Il en résulte une dualité entre la prégnance des valeurs contenues dans l'esprit entrepreneurial occidental et la nécessité d'inscrire les actions individuelles dans l'espace communautaire en Afrique.

³⁷ Passant en revue les motivations entrepreneuriales des femmes dans différents pays, ZOUITEN (2004) en concluait que ces dernières avançaient davantage comme motivation spécifique de leur aventure, la recherche de l'épanouissement personnel que la recherche du profit alors que cet éthos est plus présent dans le discours des hommes entrepreneurs.

si l'entrepreneuriat immigré présente des caractéristiques spécifiques, il ne peut être correctement appréhendé par des explications monistes.

La deuxième partie évalue la diversité de l'entrepreneuriat immigré dans le contexte français et propose un premier modèle du phénomène qui rend compte à la fois de sa spécificité et de sa diversité.

Au terme des deux premières parties, la spécificité mitigée mais réelle et la diversité des manifestations de l'entrepreneuriat immigré suffisent à traiter la question de l'optimalité de ses formes d'accompagnement. La question se pose doublement : la reconnaissance de la spécificité du phénomène plaide pour la mise en place d'outils ou de dispositifs spécifiques et adaptés. En revanche, le caractère limité de cette spécificité plaide pour la mise en place d'outils certes spécifiques mais dans le cadre de dispositifs qui peuvent être génériques.

La structuration interne de chaque partie peut à présent être précisée.

Partie 1 : La spécificité du phénomène entrepreneurial immigré

S'interroger sur la spécificité d'un public pose d'emblée la question de son identification et de son repérage statistique. Avant de voir si la population des créateurs issus de l'immigration possède des traits distinctifs, le chapitre 1 présente le protocole de recherche par lequel nous avons rendu le phénomène spécifiable. Une fois la possibilité de spécifier le groupe admise et construite, il faut encore justifier et expliquer l'existence ou non de particularités. La littérature, pour l'essentiel anglo-saxonne, avance plusieurs hypothèses justifiant la spécificité de l'entrepreneuriat des migrants. Le chapitre 2 les présentera en s'attachant à montrer que les théories d'où elles découlent sont elles mêmes assises sur des fondements philosophiques très marqués et inappropriés au contexte français.

Partie 2 : La diversité du phénomène entrepreneurial immigré

Si les théories recensées fondent la spécificité de l'entrepreneuriat immigré et justifient son étude, elles demeurent des théories de la dynamique du groupe ethnique et rendent mal

compte de la diversité des trajectoires observées. De surcroît, elles laissent peu de place aux structures d'accompagnement génériques comme celle au sein de laquelle nous avons effectué notre travail doctoral. Elles semblent donc ne pas parvenir à épuiser la réalité multiforme et protéiforme du phénomène entrepreneurial immigré français. C'est pourquoi la partie 2 proposera un modèle explicatif alternatif. Ce modèle basé sur la théorie des conventions et sur les apports de la psychosociologie de l'interculturel adopte un positionnement philosophique et épistémologique radicalement différent de celui qui sous-tend les théories anglo-saxonnes. Il vise à rendre compte de la multiplicité des stratégies entrepreneuriales individuelles pour l'immigré. Après avoir précisé le cadre de référence et le positionnement épistémologique du chercheur d'où découle logiquement ce modèle, le chapitre 3 en fournira la présentation tandis que le chapitre 4 sera consacré à sa discussion et à sa validation empirique.

Partie 3 : La modélisation du phénomène entrepreneurial dans une perspective d'accompagnement

L'accompagnement des porteurs issus de l'immigration dans le cadre d'un dispositif générique sera étudié dans le chapitre 5, le chapitre 6 proposant un modèle explicatif et prescriptif de la relation d'accompagnement de porteurs de projets issus de l'immigration.

Conclusion générale

Enfin, plusieurs des résultats de ce travail étant transversaux aux trois parties, ceux-ci sont récapitulés dans une conclusion générale qui soulignera les apports théoriques, méthodologiques et managériaux de notre recherche ainsi que ses limites et les perspectives d'approfondissement ouvertes sur le sujet.

Thèse défendue

Nos observations et nos modélisations nous amènent à défendre la thèse suivante :

Le processus entrepreneurial immigré ne peut être analysé et accompagné efficacement sans la prise en compte de la stratégie d'acculturation du porteur issu de l'immigration à la société d'accueil par l'analyste et par l'accompagnant.

Nous montrerons, en effet, que la stratégie d'acculturation de l'immigré influence à la fois –sa décision d'engagement entrepreneurial, -son comportement d'affaires et –son engagement en accompagnement.

Cette thèse débouchera sur deux propositions de modélisation, une modélisation « intersubjectiviste » du phénomène entrepreneurial immigré qui sera l'objet de la deuxième partie de ce travail et une modélisation de la relation d'accompagnement dans la troisième partie.

La figure 0.3 présente et résume de façon synoptique l'articulation que nous venons de présenter et qui nous permet de défendre notre thèse.

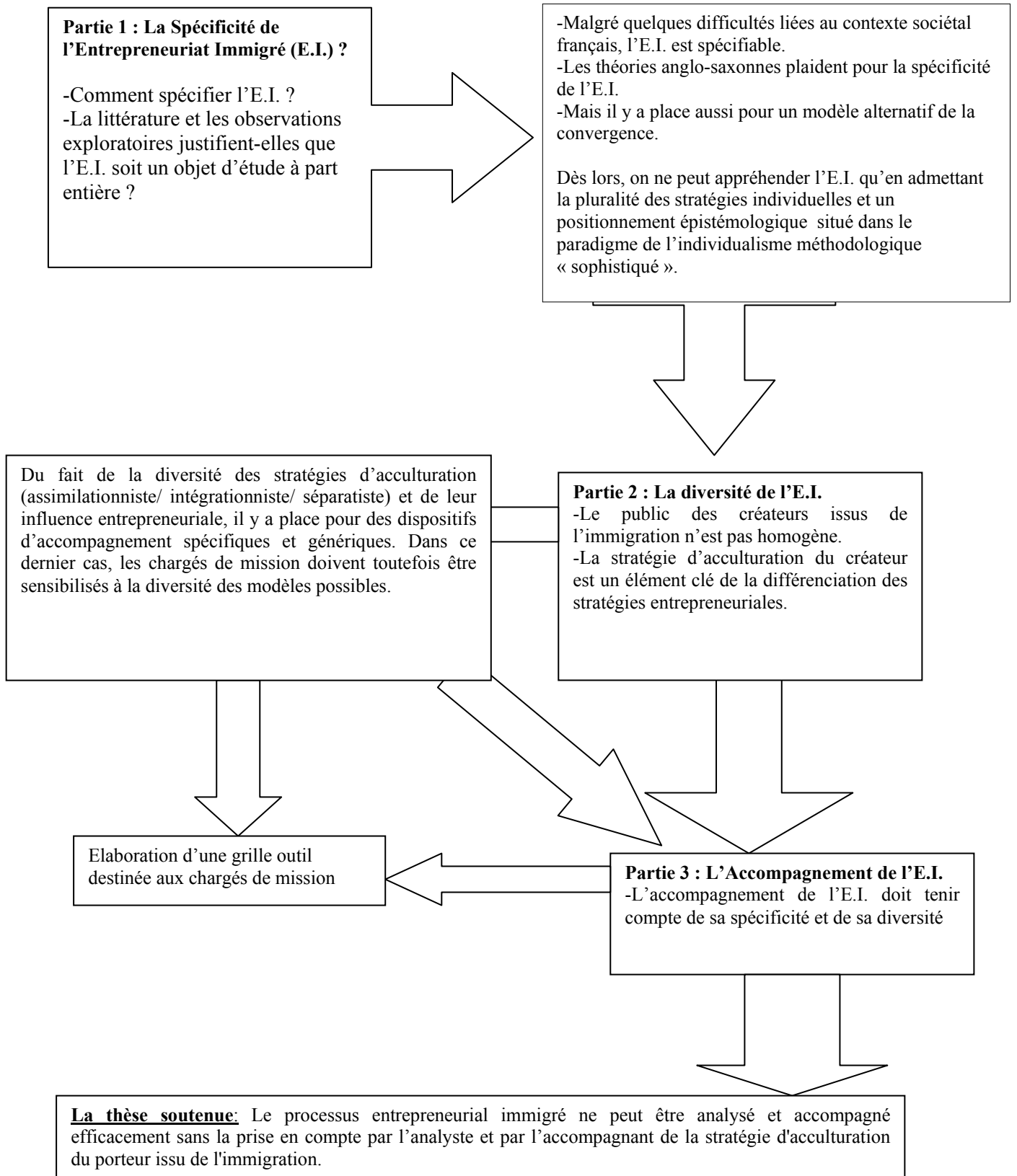


Figure 0.3: L'articulation de la thèse.

Sommaire de la Thèse :

Introduction générale

Partie 1: La Spécificité du phénomène Entrepreneurial Immigré

Chapitre 1: L'entrepreneuriat immigré en France, définition et importance

Chapitre 2: Les explications de la spécificité de l'entrepreneuriat immigré

Partie 2: La diversité du phénomène entrepreneurial immigré

Chapitre 3: Une modélisation "intersubjectiviste" de l'entrepreneuriat immigré

Chapitre 4: La diversité des trajectoires entrepreneuriales

Partie 3: La modélisation du phénomène entrepreneurial immigré dans une perspective d'accompagnement

Chapitre 5: L'accompagnement des entrepreneurs immigrés liés à la Boutique de Gestion A.L.E.X.I.S.

Chapitre 6: Un modèle explicatif et prescriptif de la relation d'accompagnement des entrepreneurs immigrés

Conclusion générale

Partie 1: La spécificité
du phénomène entrepreneurial
immigré

Lors de nos propos introductifs, nous avons déjà pu percevoir la difficulté d'appréhension statistique du phénomène entrepreneurial immigré. Il va de soi que celui-ci ne peut être objet d'étude que s'il est empiriquement et théoriquement spécifiable. L'enjeu de la première partie de ce travail est donc de vérifier que l'entrepreneuriat immigré constitue empiriquement et théoriquement un objet distinct du phénomène entrepreneurial pris dans sa globalité. Cette partie est structurée en deux points. Nous verrons d'abord dans quelle mesure l'entrepreneuriat des publics issus de l'immigration est empiriquement identifiable en présentant notre dispositif d'observation et ses produits (Chapitre 1). Ce premier chapitre sera aussi l'occasion de contextualiser notre recherche en identifiant les spécificités du cadre français. Puis nous proposerons une revue critique de la littérature et des explications du phénomène entrepreneurial immigré. L'essentiel de ces travaux ayant été élaboré dans un contexte anglo-saxon, l'enjeu du chapitre 2 sera de questionner leur transposabilité au contexte français.

Sommaire de la Partie 1 :

Chapitre 1 : L'entrepreneuriat immigré en France, définition et importance

- 1.1. La définition de l'objet de recherche dans le contexte français
- 1.2. L'appréhension commune du phénomène entrepreneurial immigré en France
- 1.3. Le dispositif d'observation mis en place à A.L.E.X.I.S. et l'implication du chercheur
- 1.4. La réalité statistique de la spécificité du public immigré et des projets accompagnés par A.L.E.X.I.S.

Chapitre 2 : Les explications de la spécificité de l'entrepreneuriat immigré

- 2.1. Les soubassements philosophiques des explications anglo-saxonnes de l'entrepreneuriat immigré
- 2.2. La différence absolue et les théories culturalistes
- 2.3. Les théories du déplacement et du désavantage
- 2.4. Les théories dynamiques de la spécificité
- 2.5. Les prémisses d'une modélisation

Chapitre 1: L'entrepreneuriat immigré en France, définition et importance

Tandis que la plupart des travaux anglo-saxons (et quelques travaux français comme ceux de RAULIN, 2000) parle d'entrepreneuriat ethnique, d'autres analysent « *l'entrepreneuriat des étrangers* » (PIGUET, 1999) ou l'entrepreneuriat des migrants (DIENG, 2002 ; CONSTANT et alii, 2003). Les différences de vocables sont loin d'être anodines et traduisent la complexité de l'objet observé. Le recours à tel ou tel vocabulaire traduit des catégorisations de la population étudiée fort différentes comme l'ont montré De RUDDER et alii (1994).

Pour notre part, nous prétendons nous intéresser à l'entrepreneuriat des personnes issues de l'immigration. Nous commencerons par justifier notre choix (1.1) en le replaçant dans la spécificité du système sociétal français. Notre partenariat avec A.L.E.X.I.S. nous a conduit à y mettre sur pied un dispositif et une procédure particuliers d'observations que nous présenterons dans la troisième partie de ce chapitre (1.3) après avoir montré les insuffisances des spécifications disponibles de l'entrepreneuriat immigré français (1.2). C'est à partir de ce dispositif et de notre immersion dans la structure (A.L.E.X.I.S.) que l'Entrepreneuriat des publics issus de l'immigration nous est apparu spécifiable comme nous le montrerons dans la dernière partie du chapitre (1.4).

1.1. La définition de l'objet de recherche dans le contexte français

La prise en compte du contexte sociétal français rendant illusoire l'adoption d'approches ethnicistes comme celles qui ont cours aux Etats-Unis et au Canada pour caractériser l'entrepreneuriat des migrants et des minorités ethniques, nous serons conduit à retenir une définition originale en montrant d'abord dans quelle mesure il est impossible de parler d'entrepreneuriat ethnique dans ce cadre (1.1.1.), avant de pouvoir préciser notre définition (1.1.2.).

1.1.1. L'impossibilité de raisonner sur des définitions ethnocistes dans le cadre français

Le rapport BESSON (1998) sur l'entrepreneuriat en France, soulignant la faiblesse du système français d'accompagnement des entrepreneurs, insistait sur la profonde différence de contexte entre la France et les Etats-Unis. Ses auteurs rappelaient notamment qu'au non de l'« *Application de la conception dite de la « discrimination positive » au monde de la création d'entreprise, - « les américains s'attachent à aider les femmes, les minorités ethniques, les personnes handicapées à devenir entrepreneurs. Ils n'hésitent pas enfin à réserver une part importante des marchés publics aux PME et même à attribuer directement des marchés à des personnes « économiquement et socialement désavantagées », victimes d'un « préjugé racial, ethnique ou culturel »* (Programme « 8(a) » de la Small Business Administration).

Cette perspective est évidemment très éloignée du modèle français même s'il semble aujourd'hui remis en question. Qualifié de modèle « universaliste » par référence à la Déclaration Universelle des Droits de l'Homme et du Citoyen, et sous-entendant que tout immigré pourra s'intégrer à la société par son effort individuel selon un principe d'égalité entre tous les individus, le modèle français s'oppose en effet aux modèles « différentialistes » ou « multi-culturalistes »³⁸ qui prédominent dans les démocraties occidentales qui reconnaissent officiellement les communautés et les ethnies, et prônent une affirmation de celles-ci et de leur différence (TODD, 1994 et pour un jugement plus critique, BOUCHER 2000)³⁹. Les dispositifs institutionnels

³⁸ E. TODD (1994, p. 367) note ainsi très explicitement que « *l'apparition de poches difficiles dans un certain nombre de banlieues combinant présence d'une population noire et sous-développement social, ne pourrait à elle seule mener la France à développer des attitudes raciales de type américain ou anglais, et à s'accommoder de la formation de ghettos. La définition d'un problème noir, à l'anglo-saxonne, suppose le regroupement, conceptuel avant d'être géographique, de toutes les populations noires ou métissées (...) dans une catégorie unique. Cette abolition des groupes culturels réels passe par un processus de désindividualisation des perceptions. Pour croire en l'existence des « noirs », il faut cesser de voir les individus, avec les caractéristiques : analphabète, cadre moyen, beau, laid, sympathique, odieux. Une telle opération présuppose l'existence d'une structuration mentale spécifique : les américains, formés par un code anthropologique différentialiste, dérivant de l'absence de la valeur d'égalité dans le système familial anglais traditionnel, ont « besoin » de l'existence d'un homme différent, le Noir. Les français, majoritairement formés par un code anthropologique universaliste ont « besoin » au contraire de voir les hommes égaux plutôt que différents ».*

³⁹ A l'opposé, dans le contexte français, l'identification ethnique, notamment dans les statistiques, est légalement prohibée. Tout au plus, peut-on identifier le pays d'origine des immigrés. Evidemment le pays d'origine et les ethnies d'appartenances sur lesquelles travaillent les anglo-saxons, sont deux notions qui ne se recoupent pas. « *La communauté turque est (par exemple) constituée d'ethnies différentes ».* (MANCO, 1998, p. 26). De même, un immigré algérien ou marocain peut tout aussi bien être d'ethnie arabe ou d'ethnie berbère, et dans ce dernier cas, il faudrait encore distingué s'il est kabyle ou s'il est chaoui. L'histoire et la culture de ces différentes ethnies risquent pourtant d'influencer le comportement entrepreneurial de l'individu, même si les sociologues ont montré que les différences inter-ethniques pour des migrants d'un même pays avaient tendance à

permettant la reconnaissance culturelle soit soit des chartes et des lois comme au Canada soit en l'absence de charte reconnaissant explicitement la bi-culturalité, l'existence d'agences spécialisées chargées de défendre les intérêts de leur groupe auprès du gouvernement comme l'ATSIC (*l'Aboriginal and Torres Strait Islander Commission*), chargée de représenter les indigènes auprès du Gouvernement Australien et d'y influencer les politiques.

Au Canada, trois lois jouent un rôle fondamental dans la reconnaissance explicite de la diversité ethnique comme constitutive de la société (thèse multiculturaliste). La question de cette reconnaissance ethnique est apparue à l'occasion des débats sur la prise en compte de la bi-culturalité du Québec et a été évoquée officiellement dès 1965 dans le Report of the Royal Commission on Bilingualism and biculturalism et mise sous la forme d'une Charte, *la Charte des Droits et des Libertés* en 1982. Cette charte est incorporée à la constitution et prône à la fois la reconnaissance culturelle (notamment linguistique) des minorités ethniques et la lutte contre toutes les discriminations. Ce texte a été prolongé par l'Act for the Preservation and Enhancement of Multiculturalism in Canada en 1988 dans lequel est encore plus explicitement affirmé l'encouragement aux immigrés à entretenir et partager leur héritage culturel et leur langue. Enfin, *l'Employment Equity Act* de 1986 qui suggère de distinguer les minorités « invisibles » des minorités visibles, ces dernières étant rendues socialement lisibles par le fait qu'elles sont victimes de discriminations, notamment sur le marché du travail (STELCNER, 2000), lie très explicitement la reconnaissance culturelle et l'action sociale. Sont en effet considérées comme minorités visibles et donc susceptibles de bénéficier d'actions prioritaires : - les femmes (souvent victimes de discrimination à l'embauche), -les minorités ethniques visibles (pour l'essentiel originaires d'Afrique et des Caraïbes, d'Asie et des Pays Arabes), et -les personnes handicapées.

Même si les débats en cours autour de la reconnaissance de certaines langues régionales, tout comme la loi imposant la parité hommes/femmes en politique, marquent un tournant susceptible de faire prochainement évoluer le modèle français, on perçoit néanmoins que, pour l'heure, il offre un contexte très différent pour l'entrepreneur immigré.

être gommées lors de l'immigration. En France, les berbères et les algériens arabisants qui s'opposent en Algérie se regroupent sous une identité commune de migrants originaires d'Algérie. Ce regroupement est symbolisé par l'existence d'associations ou de radios communes (L'association des Travailleurs Algériens de France ; Radio-Beur puis Beur FM, etc.) qui défendent autant la culture berbère que la culture arabe.

A défaut d'actions de « discriminations positives » (« *affirmative action* ») émanant de l'Etat, l'immigré ayant le désir de créer doit soit s'appuyer sur les dispositifs existant pour tout entrepreneur, soit mener à bien son projet avec ses seules ressources et/ ou des ressources familiales et ethniques s'exprimant, le plus souvent, de manière informelle.

La différence de contexte est d'importance car même si l'immigré peut toujours s'appuyer sur son ethnicité « pour gagner du pouvoir » (BELL, 1996), il semble que ce soutien sera par essence moins marqué dans le contexte français. Ce n'est pas un hasard si la réflexion sur l'ethnicité est apparue avec la constitution de l'école du pluralisme culturel (GLAZER, MOYNIHAN, 1972, 1976), à la suite d'émeutes de certaines communautés noires aux Etats-Unis se rebellant contre les discriminations dont elles s'estimaient victimes. L'ethnicité a été vue comme *« un choix stratégique de la part d'individus qui dans d'autres circonstances auraient pu choisir une autre affiliation comme la classe sociale »* (BELL, 1996). Dans cette perspective, comme le souligne MARTINIELLO (1992), l'ethnicité apparaît comme une idée politique, un principe mobilisateur davantage que comme un attribut de base de l'homme. Cette ambivalence du terme est d'ailleurs fréquemment reprise dans la littérature explicitement consacrée à l'entrepreneuriat ethnique.

Roger WALDINGER est ainsi conduit au fil de ses différents ouvrages, à préciser le sens qu'il accorde au qualificatif.

« Quand le mot est associé à un nom de lieu (comme : « Ethnic Los-Angeles ») alors ethnique est un adjectif qui se réfère à la culture, à la langue, à l'histoire et à la religion d'une catégorie de personnes. Au contraire, quand il est relié au nom « groupe » (quand on parle de groupe ethnique), le terme « ethnique » implique que les membres de ce groupe (...) partagent un sens de l'attachement ou une identification au groupe » (WALDINGER, 1996, p. 30).

La définition minimale de l'ethnicité désignerait donc une proximité d'histoires et de trajectoires sociales, culturelles et religieuses commune à plusieurs individus alors que la définition du groupe ethnique suppose que celui-ci, s'appuyant sur des éléments de proximité de ses membres, se démarque du reste de la société, faisant de son ethnicité un axe stratégique.

D'ailleurs, dans d'autres ouvrages, Roger WALDINGER définit explicitement le comportement entrepreneurial de l'immigré dans les termes d'une « *stratégie ethnique* » (WALDINGER et alii, 1990, Chap. 5).

Les stratégies ethniques y sont définies comme les stratégies que l'entrepreneur immigré développe pour répondre aux 7 problèmes relatifs à son entreprise qui sont:

- l'acquisition de l'information pour l'établissement et la pérennisation de son projet,
- l'obtention du capital nécessaire,

- l'acquisition des compétences de gestion nécessaires,
- le recrutement et le management d'une main-d'œuvre loyale et bon marché,
- gérer les relations avec les clients et les fournisseurs,
- la gestion de la concurrence,
- la protection contre les « attaques politiques ».

A l'exception éventuelle de la dernière question, l'ensemble des problèmes sont les caractéristiques de toute démarche entrepreneuriale. Ce qui fonde la stratégie ethnique, c'est l'hypothèse selon laquelle les réponses de l'entrepreneur immigré à ces questions différeraient de celles qu'apporterait tout entrepreneur. Les auteurs prétendent faire de l'entrepreneurship ethnique un champ d'étude à part entière en soulignant qu'à tous ces problèmes, l'entrepreneur immigré trouve des réponses ethniques, c'est-à-dire mobilisant des ressources ethniques (mobilisation des réseaux ethniques pour accéder à l'information ; emprunt auprès de membres de sa communauté ethnique ; etc.).

Le contexte français sera certainement moins « ethnicisé ». MARTINIELLO (1992, pp. 78-79) qui s'efforçait d'appréhender l'insertion des communautés dans les sociétés d'accueil à partir de l'existence de leadership ethnique susceptible d'influencer la société (pouvoir ou impuissance) constatait que la réflexion sur le sujet est peu développée en France . S'il en est ainsi, c'est certainement parce que l'ethnicité y constitue sans doute une réalité sociale moins marquée. Le leader étant celui qui, ayant su gagner la confiance de ses suiveurs, parle au nom de sa communauté et en défend les intérêts (GREENE, 1987, cité par MARTINIELLO,1992), il est souvent un entrepreneur ou un sportif de haut niveau, un intellectuel, bref un individu dont la réussite économique et sociale dans la société est avérée, comme le montre THOMPSON (1979).

En France, bien que la loi du 9 octobre 1981 ait ôté tout obstacle à la création d'associations d'immigrés et entraîné leur prolifération, l'auteur note, comme d'ailleurs dans le cas de la Belgique, un éclatement des représentations des immigrés qui empêche, selon lui, ces derniers d'avoir une influence politique. **L'absence de leadership ethnique provoquerait leur « impuissance » socio-politique.**

D'une part, la communauté musulmane française est divisée et encore à la recherche d'un leadership solide et collectivement reconnu⁴⁰ (KEPEL, 1987), d'autre part , les élites immigrées

⁴⁰ Notons que la question de la représentation des musulmans de France, notamment comme interlocuteur vis-à-vis du Ministère de l'Intérieur, Ministère des Cultes est une question récurrente, source de tensions au sein de la communauté. On l'a vu récemment avec la mise en place contestée du Conseil Français du Culte Musulman et

qui réussissent, sans renier leurs origines, adoptent bien souvent l'idéal individualiste du modèle français et rejettent, pour la plupart, l'ethnicité comme principe mobilisateur (TABOADA-LEONETTI, 1984, 1985).

Conformément au modèle français et assez paradoxalement, la « stratégie ethnique » semble jusqu'alors n'y trouver place que comme stratégie individuelle d'intégration sociale. En effet, l'absence apparente de leadership ethnique et d'ethnisation des rapports socio-politiques en France n'empêche pas le recours à des ressources ethniques, notamment dans la vie économique et a fortiori pour l'entrepreneuriat.

SCHIFF (2000) rapportait ainsi le cas des jeunes Sri Lankais, primo arrivants en France pour qui la situation scolaire puis sur le marché du travail s'annonçait particulièrement difficile du fait de leur non maîtrise de la langue, alors qu'au final, ils s'en sortaient mieux que les jeunes maghrébins fréquentant les mêmes écoles mais subissant le racisme. Selon l'auteur, c'est parce que très tôt, les premiers n'hésitent pas à aller travailler, s'insérant dans des réseaux ethniques qui les emploient et réussissant par là la première étape de l'intégration qui, d'après LAPEYRONIE (1996), reprenant le célèbre travail de Robert PARK (1950), en compterait quatre⁴¹. Sa réécriture n'est justement pas neutre. Alors que Robert PARK énonçait le processus conduisant à l'assimilation comme l'aboutissement heureux de conflits et de tensions entre la culture de l'immigré à laquelle il devait finir par renoncer et les valeurs de la société d'accueil, Didier LAPEYRONIE réduit le processus à des « entrées » dans divers champs de la vie sociale (l'économique, le politique, le civil, le culturel). A priori, ces entrées sont réalisées individuellement ou collectivement, alors que chez le fondateur de l'école de Chicago, elles étaient, pour la plupart, explicitement collectives. Le tableau 1.1 fait clairement apparaître ces différences.

avec le jeu d'équilibriste auquel ont dû se livrer les responsables politiques. Tantôt on met l'accent sur le Recteur de la Mosquée de Paris, tantôt sur l'Association des Musulmans de France...

⁴¹ Voir ci-dessous, Tableau 1.1.

Le processus d'assimilation selon Robert PARK (en contexte anglo-saxon)	Sa relecture par Didier LAPEYRONIE (en contexte français)
1. Arrivée du migrant qui, cherchant à s'intégrer par le travail, se trouve en concurrence avec les populations déjà employées.	1. Entrée de l'individu dans la vie économique du pays d'accueil.
2. Rapprochement avec d'autres migrants pour défendre ses intérêts et, par voie de conséquence, tension avec la société.	2. Entrée de l'individu dans la vie politique.
3. Adaptation aux règles de fonctionnement civil de la société.	3. Entrée de l'individu dans la société civile.
4. Assimilation des valeurs générales et de la culture de la société d'accueil.	4. Entrée de l'individu dans la culture de la société d'accueil, c'est-à-dire dans le domaine des valeurs partagées par les membres de la société.

Tableau 1.1: les quatre étapes du processus d'assimilation.

Outre cette individualisation de l'insertion de l'immigré qui est si caractéristique, la différence contextuelle fondamentale qui oppose le modèle français aux modèles anglo-saxons porte également sur des problèmes terminologiques et méthodologiques redoutables pour appréhender l'entrepreneuriat immigré, comme on l'a déjà évoqué en exposant les manifestations de la bi-culturalité de nombre de migrants. Le repérage ethnique y est a priori impossible. Seuls sont statistiquement appréhendés (par l'INSEE notamment) et légalement appréhendables les individus de nationalité étrangère. En revanche, il est théoriquement impossible de repérer un individu qui serait issu de l'immigration, mais qui aurait récemment acquis la nationalité française. Si ceci pose des difficultés pour appréhender le phénomène entrepreneurial immigré dans sa globalité, l'immigré pouvant avoir conservé sa nationalité d'origine, avoir acquis la bi-nationalité ou avoir été naturalisé, cette situation révèle, par là même, l'écart qu'il devrait y avoir entre les théorisations anglo-saxonnes du phénomène souvent basée sur l'ethnicité des individus et les théorisations françaises à laquelle nous souhaitons contribuer.

1.1.2. La définition de l'objet de recherche : les entrepreneurs issus de l'immigration

Analyser l'entrepreneuriat des étrangers limiterait l'analyse selon la nationalité des individus. C'est l'approche la plus objective et la plus facile à utiliser statistiquement. Cependant, la nationalité est une catégorie exclusive du point de vue du rapport de l'individu aux cultures et occulte toute prise en compte de la situation d'acculturation.

Le repérage par la nationalité ne serait d'ailleurs pas exempt d'ambiguïté. Convenant que « *le repérage précis des enfants d'immigrés est très délicat* », J. COSTA-LASCOUX (1989, p. 178) précise :

« D'une part, un grand nombre acquiert la nationalité française. D'autres conservent la double nationalité ». On constate également « la plasticité et la co-existence de modes d'identification qui, chez de nombreux enfants d'immigrés, varient selon les intérêts du moment. Un tel revendiquera les droits que lui confère sa nationalité française dans le même temps où il affichera sa nationalité d'origine face à un représentant des forces de l'ordre ou à une attitude raciste. On se dit algérien devant son père ou sa sœur mais on se revendique français pour s'inscrire sur les listes électorales, on est supporter de l'équipe de France et on est parisien à Alger ».

La catégorie « immigré » est déjà plus large. Selon TRIBALAT (1989), elle désigne « *toute personne étrangère ou française par acquisition, née hors de la France métropolitaine* ». Elle exclut du champ d'études les enfants d'immigrés nés en France alors que, comme le note DUBET (1989) nombre d'entre eux se perçoivent et sont perçus par le reste de la société comme des étrangers. « *Ainsi, certains groupes sont incontestablement vus comme des étrangers tout en ayant la nationalité française : les enfants de harkis, beaucoup de jeunes beurs...* ».

Si c'est le cas, on peut présumer que cela influencera leur comportement entrepreneurial. Il serait intéressant de voir dans quelle mesure celui-ci se démarque ou se rapproche de celui des primo migrants. Aussi, nous retiendrons une approche plus large de l'immigré en nous intéressant aux **entrepreneurs ou porteurs de projet issus de l'immigration** que nous qualifions comme « *toute personne étrangère ou française par acquisition, née hors de la France métropolitaine ou toute personne née en France et possédant au moins un parent de nationalité étrangère et né hors de France.* ».

Cette définition que nous avons instrumentalisée pour la collecte de nos données au sein d'A.L.E.X.I.S.⁴², inclut donc à la fois -les immigrés ayant conservé leur nationalité, -les immigrés devenus français, les bi-nationaux, et -les enfants d'immigrés nés français⁴³.

En privilégiant cette approche, nous avons donc rejeté les catégorisations « ethniques » ou « raciales » qui correspondent difficilement à la réalité sociétale de l'acculturation des immigrés en France et sont, de ce fait, très peu utilisées par les chercheurs et dans les discours pour décrire la population française⁴⁴.

1.2. L'appréhension commune du phénomène entrepreneurial immigré en France

Malgré son importance significative, il y a encore peu d'études sur l'entrepreneuriat immigré en France.

La plupart des travaux abordant la question de l'entrepreneuriat immigré en France se concentrent, en fait, sur certaines activités jugées les plus significatives et sur certaines localisations (Paris, Lille et le Nord-Pas de Calais, Lyon, Marseille, l'Est de la France). L'établissement de la liste de ces localisations fortement urbaines et de ces activités offre une première représentation de l'entrepreneuriat immigré pour les chercheurs. Sur cette base, les secteurs de prédilection pour l'entrepreneuriat immigré seraient le commerce (MA-MUNG et SIMON, 1990 ; JOSEPH, 1990), la vente ambulante (SIMON, 1984), la restauration (BOUBAKRI, 1984), et le bâtiment. Nous présenterons leurs principaux résultats (1.2.1.) avant de discuter les typologies obtenues (1.2.2).

⁴² Cf infra. paragraphe 1.3.

⁴³ Une telle définition est très proche de celle retenue par Ma Mung et Simon (1990, p. 12) pour étudier le commerce maghrébin et asiatique en France : « *Dans la présente étude, on entendra par (...) - commerce étranger, une unité de distribution spatialement autonome dont le tenancier est un ressortissant d'un pays étranger. Cependant pour ne pas se tenir à une définition purement administrative de la nature du commerce, on y a incorporé une nuance « ethnique ». Ainsi, on a inclus les cas de personnes immigrées ayant acquis la nationalité française et de personnes nées en France d'un ou deux parents immigrés et ayant la nationalité française. Parmi ces cas de figures, retenons pour exemple, celui des Harkis ou encore celui différent de commerçants eurasiens lorsque ceux-ci commercialisent des produits asiatiques importés ou des produits fabriqués en France par la communauté asiatique, c'est-à-dire lorsqu'ils participent effectivement aux circuits économiques asiatiques en France* ».

⁴⁴ Elles sont en revanche privilégiées dans les contextes anglo-saxons ou canadiens où le repérage statistique par ethnie est autorisé.

1.2.1. -Les rares travaux empiriques et leurs limites

MA MUNG et SIMON (1990) constatent une double « sélectivité » dans l'entrepreneuriat étranger qui est à la fois géographique et sectorielle.

1.2.1.1. Une dynamique géographique liée à la localisation des populations immigrées

La sélectivité géographique n'est guère surprenante. Elle est liée à la localisation des populations immigrées sur le territoire français. De ce fait, l'entrepreneuriat immigré serait **essentiellement un entrepreneuriat urbain**⁴⁵. MA MUNG et SIMON (1990) constatent que les commerçants étrangers (4.8% des étrangers en France) sont surtout implantés dans les grandes villes, plutôt à l'Est, en particulier sur Paris et Mantes-la-jolie, sur la conurbation du Nord (Lille, Lens, Douai, Maubeuge), dans les grandes villes de l'Est (Conurbation de Nancy/Metz/Thionville/Hagondange, Strasbourg, Conurbation de Mulhouse/Montbéliard, Reims, Troyes), ainsi qu'en Rhône-Alpes (Grenoble, Lyon, mais surtout St Etienne où le pourcentage d'étrangers parmi les commerçants dépasse 6%) et dans le sud-Est (Montpellier, Marseille-Aix, Grasse-Cannes-Antibes-Nice).

Plus précisément, cette localisation se situe soit dans les vieux centres villes (souvent délabrés, comme à Metz ou à Marseille), soit dans les quartiers périphériques, « *la distribution spatiale des commerçants maghrebins suit globalement celle de la population maghrébine* » (MA-MUNG et alii, op. cit., p. 50).

Excepté pour le Sud-Est où c'est la proximité des portes d'entrée qui explique l'implantation immigrée, on retrouve des entrepreneurs immigrés dans les anciens bastions industriels (textile ; sidérurgie ; mine) qui ont motivé l'afflux de main-d'œuvre dans les années soixante et soixante dix.

La sélectivité dans l'activité est moins évidente a priori.

⁴⁵ Historiquement, il y a eu un entrepreneuriat immigré rural dans les vallées maraîchères avec une forte présence d'entrepreneurs italiens en Vallée du Rhône et ibères dans le Grand Ouest. Aujourd'hui, ces activités sont marginales.

1.2.1.2. Un choix d'activité très ciblé

Les auteurs s'accordent pour identifier une sur-représentation de l'entrepreneuriat immigré pour certaines activités privilégiées telles que la restauration et le commerce de détail alimentaire (épicerie, fabrication et vente de produits exotiques, fruits et légumes, boucheries musulmanes, etc.).

Le dynamisme commercial des immigrés d'origine maghrébine est notable : ils représentent près de la moitié des commerçants étrangers (48.7%) alors que les maghrébins actifs ne représentent que 36% des étrangers actifs (Sources INSEE)⁴⁶.

Les particularismes historiques créent aussi des niches d'activité pour certaines catégories de migrants. On retrouverait essentiellement des algériens parmi les tenanciers étrangers d'hôtels et de débits de boisson (70% d'entre eux) du fait de la difficulté pour un étranger d'obtenir une Licence IV, barrière que les Algériens, français jusqu'à 1962, ont pu contourner plus facilement, car les accords d'Evian n'ont pas remis en cause cette possibilité (MA-MUNG, SIMON, 1990, p. 33).

Ces travaux sont également confirmés par les études exploratoires conduites par A.L.E.X.I.S. (BARNIER, 2001) qui faisaient très clairement ressortir une sur-représentation des porteurs de projet issus de l'immigration dans les activités de commerce et, au contraire, une sous-représentation dans l'industrie et dans le service aux entreprises.

Sur les entrepreneurs issus de l'immigration ayant lancé leur affaire après avoir été accompagnés par la Boutique de Gestion A.L.E.X.I.S. entre Janvier 2000 et Juin 2001, 50% avaient

⁴⁶ Pour les tenants d'une approche culturaliste fondée sur la religion, ce dynamisme commercial et la surreprésentation de l'activité commerciale dans les entreprises créées par des migrants de culture musulmane s'expliqueraient par l'exemple du prophète Mohamed qui était marchand. Pour TRIBOU (1995, p. 208), «*Suivant l'exemple du prophète, le musulman peut envisager sans scrupules, la réalisation de ses entreprises commerciales (alors que l'exemple du Christ est pour le moins inhibitrice). Mais l'encouragement à commercer est tel que cela peut nuire au projet industriel. Alors que le protestant angoissé par son destin s'épuise dans l'austérité à produire les signes de son salut, le musulman serein se complait dans une prospérité marchande à vendre ce que d'autres produisent*». Cette thèse séduisante n'explique pas que l'on constate la même surreprésentation commerciale chez des migrants non musulmans, comme BONACICH et MODELL (1980) la constataient chez les juifs d'Europe ou comme PAIRAULT (1995) la remarque chez les asiatiques. D'ailleurs, jetant lui-même le discrédit sur son approche, TRIBOU (op. cit.) reconnaît que l'exemple du prophète est contrebalancé par les textes coraniques dont on sait l'importance en Islam. «*Ce n'est cependant qu'un bémol car nous avons noté par ailleurs que Coran et Sunna glorifient le travail industriel*». Retraçant le rôle entrepreneurial qu'ont d'apparence souvent joué les minorités religieuses et ethniques dans l'histoire, PAPILLON (2000, pp. 47-48) rejette radicalement l'influence de l'appartenance religieuse sur l'esprit entrepreneurial. Pour ce faire, il s'appuie sur les travaux de l'historien quantitativiste Pierre Chaunu dont les travaux contestent brillamment la thèse de Max Weber. Dans la suite de nos investigations, cette thèse étant contestée, nous ne considérerons la religion que comme un vecteur implicite et non déterminant de la culture de l'immigré.

effectivement ouvert un commerce alors que la part d'entreprises créées dans le commerce par l'ensemble des créateurs accompagnés par A.L.E.X.I.S. sur la même période n'est que de 29%. Les études soulignent également un système de gestion spécifique.

1.2.1.3. Une gestion très prudentielle

PAIRAULT (1995) relève ainsi que les entrepreneurs chinois ont faiblement recours aux crédits bancaires tout en soulignant que, contrairement aux idées reçues, le recours à la tontine est également peu développé et ne constitue qu'une « survivance » des pratiques de financement au pays. En France comme aux Etats-Unis, l'essentiel du financement des entreprises asiatiques provient malgré tout d'un financement bancaire (PAIRAULT, 1995 ; BATES, 1994).

Dans l'ensemble de son échantillon (95 entrepreneurs), PAIRAULT constate la structure de financement suivante :	
Epargne personnelle	27.8%
Prêt d'origine bancaire	37.4%
Prêt d'origine familiale	9.9%
Recours à une tontine	24.9%

L'emprunt familial est également une source de financement plus prisée que dans le reste de la population des entrepreneurs, notamment chez les maghrébins. Mais servant à la constitution de l'apport personnel, il n'apparaît pas systématiquement dans les statistiques. Il est notamment moins structuré que « la tontine ».

Sur 136 commerçants marocains ou algériens étudiés par MA-MUNG et alii (1990), 77% ont constitué le capital de départ de leur commerce grâce à des prêts de leur famille ou de leurs compatriotes, le plus souvent sur la base d'un simple engagement verbal. 19% seulement ont fait appel au crédit bancaire, souvent auprès de la Banque Chaabi. 4% ont compté uniquement sur leur apport personnel mais, la plupart du temps, ils exerçaient déjà au Maroc ou en Algérie.

Si la reconnaissance de dettes à l'égard d'un membre de la famille ou d'un proche est le plus souvent purement verbale, c'est parce que, fondamentalement, l'entrepreneur immigré reproduit partiellement en France son espace culturel dans lequel la parole donnée a plus de poids que l'écrit. Cet engagement moral va jusqu'au « tributariat » (TSIKA, 1995) et les auteurs identifient chez les entrepreneurs immigrés du Maghreb comme de Chine, la recherche d'un éthos de la notabilité ainsi qu'un rôle social fort vis-à-vis de la communauté.

Le recours marqué au financement familial offre une alternative au financement bancaire et à ce stade de la réflexion, on ne peut que lister les causes possibles de la bancarisation limitée à partir de nos observations exploratoires:

- une certaine méfiance d'ordre culturel par rapport au banquier, le prêt avec intérêt n'étant pas autorisé dans une application stricte de l'Islam,
- une difficulté à négocier avec lui voire la perception de discriminations de sa part,
- une absence de besoins financiers importants découlant du choix d'activités au capital de démarrage modéré, notamment dans le commerce,
- un plan d'investissement très prudent comme l'illustre, à l'extrême, le cas de Chiguer BOU. (Cas 4).

Cas N°4 : Chiguer BOU.

Marchand ambulant, il revendiquait ne pas avoir sollicité d'emprunt bancaire en retraçant sa carrière. « *C'est un gage de sagesse. Tu ne peux dépenser que ce que tu as, que ce que Dieu t'a donné. J'avais un peu d'argent. J'ai acheté quelques tapis et j'ai commencé à les vendre au porte à porte. Puis avec l'argent gagné de la vente de mes tapis, j'ai épargné et j'ai d'abord pu m'acheter une camionnette, puis un étalage et à présent, je vends du tissu sur les marchés... Un jour peut-être, j'achèterai autre chose. »*

Si cet exemple suggère que les différentes explications du faible recours au crédit bancaire se conjuguent, il souligne surtout l'existence d'un mode de **gestion très prudentiel** que l'on retrouve chez de nombreux entrepreneurs issus de l'immigration.

Ils s'efforceraient de maîtriser scrupuleusement leur Besoin en Fonds de Roulement, évitant ainsi l'écueil fréquent des jeunes entreprises (SAMMUT, 2001) dans lesquelles « *une accumulation de trois phénomènes freine le décollage :*

- les clients paient moins vite que le dirigeant ne le souhaiterait ;
- les fournisseurs insistent pour être payés plus vite que l'entrepreneur ne le voudrait ;
- les stocks, du fait d'une appréciation imprécise du volume des ventes, sont supérieurs à ce que le chef d'entreprise envisageait » (SAMMUT, 2001, p. 62).

Cette gestion prudentielle de maîtrise du Besoin en Fonds de roulement est également illustrée par la politique d'Amid au démarrage.

Cas N°8⁴⁷: Amid.

Amid a ouvert en Décembre 2000, le premier libre-service en fleurs coupées de Biarritz. Trouvant un local bien positionné mais à aménager, il a négocié avec le bailleur pour en disposer au 1^{er} Décembre en s'engageant à y faire les travaux avec ses amis. En contrepartie, le bail ne courrait que du 1^{er} Janvier 2001. Amid nous confie malicieusement qu'il avait bien calculé son coup. "*Grâce aux travaux qu'on a fait avec mes amis, j'ai pu ouvrir pour les fêtes de fin d'année et dégager du chiffre pour payer le premier loyer et les premières charges..... C'était calculé. Je ne voulais pas ouvrir à un autre moment*".

L'obnubilation de la maîtrise des dépenses qui freine parfois le développement conduit à penser que l'éthos de la rentabilité n'est pas le motif principal de l'entrepreneuriat pour ce public.

1.2.1.4. Un éthos de la notabilité et une fonction communautaire

PAIRAULT (1995) considère que la petite entreprise familiale chinoise sur Paris est davantage mue par « un éthos de la notabilité » que par « un éthos du profit ».

Cet éthos n'a pas forcément de répercussion économique directe comme c'est généralement le cas en Afrique. Si l'entrepreneuriat commercial maghrebin **contribue peu à l'emploi de la communauté maghrébine**, il remplit pourtant une **fonction socio-communautaire importante**.

« Le commerce maghrebin est souvent vécu comme un lieu de ressourcement culturel, que ce soit sur le plan religieux ou sur le plan de la convivialité intra-communautaire et du maintien des liens avec le pays d'origine ». (SIMON et MA-MUNG, op. cit., p. 74).

Outre son utilité matérielle (proposer de la viande halal et maintenir ainsi la tradition), il sert une véritable fonction symbolique (« *le magasin est perçu par l'ensemble de la communauté comme un morceau de bled* ») et, parfois, socialisante (comme c'est le cas des cafés et restaurants spécifiquement dédiés à la clientèle masculine qui vit seule l'exil loin de la famille restée au pays).

Le « *hamout* » (magasin) joue le rôle de lieu d'échanges d'informations sur la famille, sur le village avec ceux qui arrivent du bled mais aussi de lieu de conseil sur le marché de l'emploi, etc.

Dans ces schémas, l'entreprise est au cœur d'un réseau social et l'entrepreneur fait appel à des renforts de main-d'œuvre dans son entourage pour lui « filer un coup de main ». La famille reste un important réservoir de main-d'œuvre souvent informel. La forme la plus originale dépeinte

⁴⁷ Le N° du cas renvoie à la liste des situations étudiées dans le cadre de ce travail et présentées en Annexe.

par le professeur BOUBAKRI va jusqu'à « *l'association libre* ». Si 56% des commerçants maghrébins et asiatiques répertoriés par MA-MUNG et SIMON (1990) sont établis en EURL ou en SARL, certains ont, de plus, adopté un système « *d'association avec la force du corps* ». Dans ce cas, l'associé ne participe à aucun apport en capital, à aucun financement, même pour la rénovation du magasin. Son seul apport est son travail et sa présence continue dans le magasin. A ce titre, il bénéficie d'une participation aux bénéfices. Cela arrive notamment quand l'apporteur de capitaux doit se rendre "au bled". Il propose à un de ses employés de devenir tel un associé avec promesse de participer au bénéfice en fonction du Chiffre d'Affaires du magasin.

Ces dispositifs provoquent **une ethnicisation des relations d'affaires** qui n'est pourtant que **partielle** d'après ces études. Chez les commerçants soussi enquêtés par MA-MUNG et alii, 87% des employés sont soussi et généralement du même Arch (la même tribu) que le commerçant qui les emploie, 35% sont même de sa famille (cousins ; frères...). Pourtant, les sources d'approvisionnement sont très variées et ne sont pas spécifiquement ethniques. Les commerçants recourent autant au commerce banal qu'aux entreprises de gros françaises et aux approvisionnements directs en Afrique du Nord. Les auteurs ajoutent que, dans l'Est, ce sont les Turcs qui alimentent la filière « restauration et alimentation » pour les commerçants et restaurateurs maghrébins...

En revanche, ces études, limitées au commerce immigré, ne permettent pas de tirer des conclusions significatives quant aux performances (notamment en termes de Chiffre d'Affaires ou de résultat) des affaires étudiées.

D'autres travaux sociologiques non spécifiquement consacrés à l'entrepreneuriat immigré mais étudiant les femmes immigrées complètent ce panorama en soulignant un esprit d'entreprise marqué et très original, malgré la perception d'une « *double discrimination* ».

1.2.1.5. Un esprit d'entreprise significatif chez les femmes et chez les jeunes de seconde génération

L'une des spécialistes français des femmes issues de l'immigration, Camille LACOSTE-DUJARDIN évoque « *un vif esprit d'entreprise commun à un certain nombre de femmes maghrébines en France* ». (LACOSTE-DUJARDIN, 1992, p. 221-225)⁴⁸. ZOUITEN (2002) qui a passé en revue les motivations entrepreneuriales des femmes dans différents pays rejoint les conclusions de LACOSTE-DUJARDIN en démontrant que la motivation entrepreneuriale de ces femmes est surtout liée à la recherche d'un épanouissement personnel et à la reconnaissance par la famille, l'éthos du profit ne passant qu'au second plan. Dans le cas particulier des femmes de seconde génération, LACOSTE-DUJARDIN (op. cit.) place la voie entrepreneuriale sur le même plan que l'obtention d'un travail salarié valorisant dans le prolongement des études, comme un moyen d'une prise d'autonomie par rapport à « *l'influence patriarcale* ». L'auteur évoque le cas de Djamila qui a ouvert un restaurant avec sa tante et, de ce fait, repousse plus facilement l'échéance du mariage à plus tard (p. 226). **L'entrepreneuriat** apparaît d'abord pour ces femmes comme **un moyen de différer des pressions sociales et patriarcales fortes**. MUAMBA et POTAKY (2000, p. 9) accompagnant des femmes issues de l'immigration dans le cadre du Collectif des Femmes de Louvain-la-Neuve, insistent sur le rôle de ce dispositif d'aide pour briser leur isolement dans leurs communautés respectives.

D'autres travaux soulignent une double spécificité de l'entrepreneuriat féminin immigré. MOKVASIC-MULLER (1998) note que, dans leur recherche de soutien, les femmes issues de l'immigration « *se tournent souvent vers d'autres femmes* » et qu'elles ont souvent « *des stratégies familiales qu'elles mettent avant les stratégies entrepreneuriales* » soit en entreprenant « pour leurs enfants ou pour des parents », soit en n'hésitant pas à renoncer à leurs projets lorsque les contraintes familiales s'annoncent trop fortes.

La propension plus élevée des femmes immigrées à se tourner vers d'autres femmes pour être accompagnées est un élément clé pour notre problématique et semble plaider en faveur du choix des dispositifs spécifiques que sont l'Institut de Recherche-Formation-Education et Développement (IRFED, Paris), le Collectif des Femmes de Louvain-la-Neuve ou Initiatives

⁴⁸ Y. JOURD'HUI et R. PADRUN (1991) attestent du même esprit entrepreneurial.

PluriElles qui ont fait le choix de se spécialiser sur l'accueil exclusif des entrepreneurs femmes⁴⁹. Les observations exploratoires réalisées sur A.L.E.X.I.S. confirment le faible nombre de femmes issues de l'immigration accueillies dans ce dispositif générique (BARNIER, 2001). Ce constat (moins de 20% des projets portés par des porteurs issus de l'immigration) est d'autant plus net que les observations de terrain révèlent que, bien souvent, les projets enregistrés au nom d'une femme sont, en fait, portés par le couple.

Ces rares travaux, qu'ils émanent de chercheurs ou d'institutions, mettent également l'accent sur la réalité multiforme de l'entrepreneuriat immigré français et proposent des typologies spécifiques permettant d'en rendre compte.

1.2.2. Une réalité multiforme ; les typologies en présence et leurs imperfections

Les principales typologies effectuées ont porté sur les activités des entrepreneurs issus de l'immigration et font plus ou moins référence aux travaux génériques sur l'entrepreneuriat et sur la PME, l'idée étant qu'inévitablement la taille et le métier de l'entreprise orientent son mode de gestion.

Dans un travail repris par MAHAMAT-IDRISS (2004) et ayant davantage une ambition communicationnelle et politique que scientifique, le cabinet Magrhred-Ressources Humaines (MRH) (2002)⁵⁰ proposait de distinguer 5 grands profils :

- l'entrepreneur commerçant de proximité, en général de niveau inférieur au Bac,
- l'entrepreneur profession libérale,
- l'entrepreneur fondateur et dirigeant de PME-PMI,
- l'entrepreneur fondateur de start-up (ou dirigeant de grande entreprise),
- « l'entrepreneur des deux rives » décrivant ceux qui s'engagent dans des relations d'import-export.

⁴⁹ Alors que nous montrerons que l'entrepreneuriat immigré français pris dans sa globalité est incorrectement expliqué par les théories anglo-saxonnes de l'entrepreneuriat ethnique, ces remarques suggèrent qu'elles justifieraient plus facilement l'entrepreneuriat féminin comme l'envisage un travail collectif en cours (ZOUITEN, LEVY-TADJINE, MASMOUDI, 2004).

⁵⁰ Réalisée pour célébrer la tenue de la Première *Convention France-Maghreb* (Espace Cap 15, Paris, les 6-7 Mai 2002), la typologie schématique proposée n'était en fait assise, comme le reconnaissent ses auteurs, que sur des observations qualitatives grossières.

Cette typologie qui n'est finalement pas spécifique à l'immigré et qui traduit la multiplicité des chemins de l'entrepreneuriat est utilement confrontée avec des typologies plus spécifiques. La plus pertinente est sans doute celle proposée par PAIRAULT (1995, p. 50-52) pour caractériser les stratégies des entrepreneurs chinois à Paris. L'auteur distingue quatre modèles entrepreneuriaux selon l'ouverture de l'activité sur la société française.

-Le premier modèle caractérise « **les activités introverties** », c'est-à-dire quasi exclusivement tournées vers « le service des membres de la communauté ». Il illustre ce modèle en citant les restaurants, commerces alimentaires, vidéoclubs et agences de voyage du quartier « ChinaTown » à Paris qui se limitent à proposer des biens et services asiatiques avec, en général, des devantures et des fiches signalétiques en chinois... Ce modèle caractérise le commerce ethnique.

-A l'opposé, l'auteur a rencontré des entrepreneurs chinois pour qui l'essentiel de la clientèle est non ethnique. Il qualifie leurs **activités d'extraverties**. Rien ne les distingue des entrepreneurs autochtones.

La réalité étant souvent mitigée, le célèbre hypermarché *Tang Frères* accueille ainsi autant une clientèle asiatique venant de toute la région parisienne que des clients sans origine asiatique mais en quête de produits exotiques. L'auteur évoque enfin la possibilité **d'activités « mi-introverties, mi-extraverties »**. Ce type d'activités regroupe en fait deux modèles fort différents.

-Dans le premier modèle « mi-introverti, mi-extraverti », il s'agit d'entreprises ayant à peu près pour moitié des clients de la même communauté ethnique que l'entrepreneur et pour moitié des français de souche, comme c'est le cas chez *Tang frères*.

-L'auteur qualifie également de « mi-introverties, mi-extraverties » les activités « *orientées vers l'ethnie mais nécessitant un diplôme reconnu par l'Etat Français* » (dentistes ; médecins ; avocats).

La typologie du cabinet *Maghreb Ressources Humaines* comme celle de PAIRAULT que nous venons de rapporter sont toutes deux, très descriptives.

Au regard des travaux de FILION (2000), on peut s'interroger sur leur utilité. Leur pouvoir explicatif pour notre champ d'études est limité. Aucune des deux typologies n'explique véritablement le comportement de l'entrepreneur immigré au regard d'un critère particulier. Elles se bornent à classer les entrepreneurs à partir de leurs activités commerciales ou de leur

taille. De plus, elles offrent une description du phénomène entrepreneurial qui n'est globalement pas spécifique de l'entrepreneuriat immigré.

Quant à leur potentiel d'apprentissage pour l'entrepreneur (FILION, op. cit., p. 258), il est quasiment nul. FILION reconnaît, en effet, à l'usage des typologies une vertu d'apprentissage importante. Pour l'auteur, la typologie « sert à l'apprenant afin de mieux se situer, de se définir avec plus de précision » (op. cit., p. 258).

En revanche, à partir de ces deux typologies et de l'observation de la réalité entrepreneuriale immigrée, on pourrait envisager d'adapter les idéaux-types de MARCHESNAY (1998a, 2000) fondés sur la légitimité qui ont un potentiel explicatif plus marqué. La classification de l'auteur prenait en compte deux formes de légitimité : -« une légitimité territoriale », « d'autant plus forte que l'entrepreneur assume un rôle, remplit une fonction qui répond aux attentes du milieu environnant » (MARCHESNAY, 1998a, p. 101) et une légitimité concurrentielle qui traduit la capacité de l'entrepreneur à « s'adapter aux pressions concurrentielles » (MARCHESNAY, 1998a, p. 102).

Il en découle quatre idéaux-types.

La figure de l'isolé incarne un entrepreneur faiblement intégré territorialement et peu performant. La figure du notable incarne un entrepreneur situé dans des activités peu évolutives mais fortement intégré territorialement. Ce profil correspond au portrait des commerçants maghrébins dépeints précédemment à partir des observations de MA-MUNG et SIMON (1990). Les figures du nomade et de l'entreprenant incarnent des entrepreneurs dont la légitimité concurrentielle est forte, le premier est faiblement intégré territorialement tandis que le second l'est davantage.

		Légitimité concurrentielle	
		Faible	Forte
Légitimité territoriale	Forte	Le Notable	L'Entreprenant
	Faible	L'Isolé	Le Nomade

Figure 1.1.: Typologie d'entrepreneurs fondée sur la légitimité

Source : MARCHESNAY (2001)

Pour situer l'entrepreneur immigré avec ses problématiques spécifiques, cette classification générale nécessite quelques aménagements qu'un autre travail de son auteur (MARCHESNAY, 1998b) impulse.

Si, pour MARCHESNAY (1998a, 2001), le notable entreprend par besoin de reconnaissance, considérer l'entrepreneur immigré amène aussitôt à se demander de qui il espère l'obtenir. Est-ce de sa communauté d'origine, de ses proches ou de la société d'accueil ? Implicitement, il s'agit de la question de l'intégration ou de l'assimilation de l'entrepreneur immigré et cela appelle d'autres développements dont nous ne pourrions pas faire l'économie⁵¹. Pour justifier le recours à « la légitimité », MARCHESNAY (1998b) répertorie les besoins de l'individu identifiés par la littérature :

« un besoin d'affiliation (reconnaissance du groupe d'appartenance : famille, ethnie, profession,...), un besoin de socialisation (reconnaissance d'un positionnement social : statut, catégorie sociale, etc.), un besoin de pouvoir (reconnaissance de son autorité), un besoin de réalisation personnelle (reconnaissance de son accomplissement, épanouissement de sa personnalité) » (MARCHESNAY, 1998b).

Ces besoins se superposent et du fait de ses appartenances multiples, l'individu choisit d'en privilégier certains. Dans le cas de l'immigré, le besoin d'affiliation est particulièrement problématique et invite à complexifier la classification initiale. Nous considérons en revanche que l'entrepreneur et le nomade satisfont prioritairement leurs besoins de pouvoir et de réalisation personnelle dans leur aventure entrepreneuriale et que, n'étant pas intégré territorialement, l'isolé ne recherche pas principalement une reconnaissance de son groupe d'appartenance. La sophistication de la matrice de MARCHESNAY porte donc exclusivement sur la figure du notable.

Nous proposons de distinguer le notable socialement intégré et le notable ethniquement reconnu. Le premier cherche à être admis par la société française. Malgré l'ambition modeste de son projet, Kamel Chefka, créateur d'un ciné-club au pied de la cité de la Castellane dans les Quartiers Nord de Marseille, illustre cette volonté par ses propos.

*« Aujourd'hui, je suis persuadé d'une chose : si les Maghrébins veulent s'en sortir, ils doivent se lancer dans l'économie. Le reste, le pouvoir intellectuel, politique ou industriel, est verrouillé. Dans cette société, on sera peut-être pas aimés mais au moins on sera respectés si on a du fric »*⁵².

Au contraire, le cas de Saïd rapporté par A. BELBAHRI (1990, p. 128) illustre parfaitement la figure du notable ethniquement reconnu.

⁵¹ Ces développements empruntent à la Sociologie ou à la Psycho-Sociologie de l'Interculturel qui définissent les postures de l'immigré par rapport à la société d'accueil et à son pays d'origine. Nous les mobiliserons dans nos modélisations à partir du chapitre 3.

⁵² In *Le Nouvel Observateur* du 2 au 8 Décembre 1993.

Saïd, le notable

« Saïd est propriétaire de deux magasins à la Place du Pont (à Lyon) (...). Quatre personnes sont salariées dans ses établissements (...) Ces salariés, tous membres de la famille élargie de Saïd, sont berbères, originaires du Moyen Atlas (...) ».

Ses deux boutiques commercialisent du bazar et « des produits d'artisanat marocain (théières, babouches...) ainsi qu'un certain nombre de marchandises importées de Chine, Hong-Kong, d'Italie et de Belgique (...). Mais le rapport des commerçants à la clientèle n'est pas fondé seulement sur la vente et l'achat de marchandises, mais aussi sur un certain nombre de services : souvent les clients ont besoin de faire remplir des formulaires administratifs (allocations, impôts...) (...). Saïd s'occupe des affaires les plus délicates : interventions au niveau du Consulat, de la Préfecture, des mairies, etc.

De fait, Saïd ne fait qu'assurer son mandat politique car il est député marocain « dans l'immigration ». Depuis 1984, les Marocains en Europe peuvent élire leurs députés. En France, deux zones ont été découpées : l'Ile-de-France et le Nord d'un côté, Rhône-Alpes, Provence et la Côte d'Azur de l'autre. Saïd a été élu dans cette dernière circonscription » après avoir exercé des responsabilités au sein de l'Amicale des Commerçants et Ouvriers Marocains, « ce qui lui a permis de multiplier ses connaissances dans la communauté marocaine. Son succès politique en 1984 est l'aboutissement de ses activités au sein de l'association ».

Son entreprise lui a finalement servi de prétexte et de mobile à ses ambitions politiques.

Source : d'après BELBAHRI (1990, pp. 128-129).

Peu ancrés territorialement, l'isolé et le nomade se différencient l'un de l'autre par leur légitimité concurrentielle, faible chez le premier, forte chez le second. La figure de l'immigré isolé correspond à l'entrepreneur qui s'est établi dans une activité fortement concurrentielle, souvent par dépit et/ou par reproduction d'un modèle pratiqué par d'autres membres de sa communauté. On pense au créateur d'une épicerie orientale aux ambitions modestes.

Le nomade valorisera son inter culturalité soit en envisageant de rentrer au pays et en entreprenant dans ce but, soit en développant des activités d'import-export et en étant « d'ici et d'ailleurs ».

L'entrepreneur incarne la figure de l'entrepreneur dont l'origine immigrée n'a pas d'influence.

La typologie finale est présentée dans le tableau 1.2. Chaque figure est illustrée par un ou plusieurs des cas que nous avons observés dans le cadre de ce travail (Les numéros renvoient à la présentation des cas en Annexe).

Les figures de l'entrepreneuriat immigré	Caractéristiques typiques
L'isolé	Il entreprend modestement sur des activités peu évolutives pour garantir sa survie économique et celle de ses proches. Ses ambitions sont limitées. Illustrations : Cas 18, Cas 22.
Le notable socialement intégré	Il entreprend pour s'affirmer dans la société d'accueil et cherche à multiplier les signes de réussite sociale. Il a une volonté d'assimilation qui le pousse à entreprendre et à faire plus encore que les autochtones. Illustrations : Cas 12.1, Cas 17.
Le notable ethniquement reconnu	Il entreprend afin d'être reconnu par sa famille et par les membres de sa communauté. Il peut avoir des ambitions politiques. Il transpose en fait le modèle du notable africain (ou de tout autre pays d'origine) en France. Illustrations : Cas 27, Cas 31.
Le nomade	Il souhaite entreprendre au pays ou assurer un pont entre son pays d'origine et son pays d'accueil, notamment en pratiquant de l'import-export ou en s'investissant dans des projets de co-développement. Illustration : Cas 15.
L'entreprenant	Sa volonté d'entreprendre prime sur ses origines culturelles. Il est avant tout entrepreneur même s'il cultive par opportunité des liens d'affaires avec son pays d'origine. Illustration : Cas 30.

Tableau 1.2: Les figures de l'entrepreneuriat immigré.

Source : Auteur.

En conformité avec nos observations, cette typologie suggère l'existence d'itinéraires spécifiques et multiples pour l'entrepreneur immigré. Pour les identifier, nous avons mis en place un dispositif d'observation particulier qu'il convient de présenter.

1.3. Le dispositif d'observation mis en place à A.L.E.X.I.S. et l'implication du chercheur

Afin de réaliser cette thèse, notre dispositif d'observation repose sur notre investissement substantiel et durable au sein de l'équipe d'A.L.E.X.I.S.-Boutiques de Gestion de Lorraine dont nous précisons d'abord les modalités (1.3.1). Avec les responsables et animateurs de cette structure nous avons mis en place une procédure interne de collecte de données quantitatives qui a supposé la participation de l'ensemble des membres de l'équipe (1.3.2). La volonté managériale et la nécessité scientifique de faire adhérer les membres d'A.L.E.X.I.S. à notre approche nous conduisent à penser que la durée de notre investissement est, par elle-même, un élément de notre dispositif d'observation (1.3.1). Du fait de notre intégration à l'équipe, nous avons pu compléter les observations statistiques et les entretiens réalisés auprès de porteurs de projets accompagnés par des entretiens réguliers avec les Chargés de mission. Conscient du biais introduit par le choix exclusif d'A.L.E.X.I.S. comme terrain d'étude, nous avons complété le dispositif interne en réalisant des entretiens auprès d'entrepreneurs non accompagnés par la structure d'accueil et auprès d'autres accompagnants. Ces dispositions qui nous permettent une validation externe de nos résultats, seront présentées en conclusion de cette section (1.3.4).

1.3.1. Le dispositif organisationnel et le statut du chercheur au sein d'A.L.E.X.I.S.

Comme on l'a évoqué dans l'introduction générale, le terrain privilégié, mais non exclusif, de notre travail a été constitué des porteurs de projets accueillis et accompagnés par A.L.E.X.I.S. dans le cadre d'une Recherche-Action conduite pour le compte du Fonds d'Action et de Soutien pour l'Intégration et la Lutte contre les Discriminations (F.A.S.I.L.D.).

Cette étude étalée sur trois années, s'est appuyée sur un travail d'équipe. Le noyau de pilotage du projet a été constitué du Délégué Général d'A.L.E.X.I.S., Louis Michel BARNIER, du Chargé d'Etudes de la Boutique de Gestion, Fabien SAVELLI, sociologue de formation, et de nous même. Au démarrage, en 2001, nous nous étions entourés de deux chargés de mission (Fatima DAKIRI et Muriel CONTI) en raison de leur expérience. Evidemment, dans le cadre de leur fonction d'accompagnement, tous les chargés de mission ont été associés à l'avancement de l'étude. Une procédure a notamment été mise en place afin qu'ils présentent l'étude aux porteurs

de projet qu'ils accueillent et qu'ils sollicitent leur accord pour une utilisation statistique des renseignements contenus dans le dossier d'accueil et d'accompagnement les concernant. Cette procédure qui nécessitait leur adhésion a réclamé avec eux, de nombreux échanges et des clarifications dans son application. Nous les tenions régulièrement informés, de manière formelle lors des réunions d'équipe annuelles et de manière informelle lorsqu'à la faveur d'une commande d'un plan d'affaires, nous pouvions communiquer avec eux sur le projet et son porteur. Sur un plan organisationnel, il semble possible d'affirmer qu'autour de ce projet et de notre travail, l'équipe⁵³ d'A.L.E.X.I.S. est devenue une **communauté épistémique**. Elle s'est en effet positionnée dans une optique explicite de production de connaissances sur l'entrepreneuriat immigré et sur son accompagnement. Au gré des besoins, nous mobilisons en effet tel ou tel membre de l'équipe pour recueillir son expérience et en retour, ayant acquis le statut d'expert, les chargés de mission nous demandaient ponctuellement conseil.

COWAN, DAVID et FORAY (2000, p. 34) définissent la communauté épistémique comme un petit groupe constitué d'agents engagés dans des sous-ensembles de questions mutuellement reconnues qui acceptent une certaine autorité procédurale communément comprise comme étant nécessaire à la réussite de leurs activités collectives. Cette autorité procédurale était dictée à la fois par les attentes des commanditaires de l'étude et par notre travail doctoral. Elle était matérialisée par la procédure de collecte des données mise en place.

L'investigation étant financée par le F.A.S.I.L.D., son avancement était contrôlé et conseillé par un Comité de Pilotage et par un Comité de Suivi auxquels participaient les financeurs et les partenaires. (F.A.S.I.L.D. Lorraine, INSEE Lorraine, Conseil Régional, Conseils Généraux de Moselle et de Meurthe et Moselle, ANPE, Direction Régionale du Travail et de l'Emploi.)

Si les Chargés de mission constituaient préalablement entre eux une « *communauté de pratique* » que LAVE et WENGER (1991) définissent comme un groupe de personnes engagées dans la même pratique, communiquant régulièrement entre eux sur leurs activités, il restera à présent à articuler la communauté épistémique dans laquelle s'inscrit notre travail et une communauté de pratiques spécifiques sur l'accompagnement des porteurs issus de l'immigration, c'est-à-dire à **transformer la connaissance à laquelle nous contribuons en savoir-faire** (BROWN, DUGUID, 1991).

⁵³ En vertu de la philosophie d'A.L.E.X.I.S. rappelée en introduction et visant à ne pas spécialiser les chargés de mission ni par public ni par convention, nous préférons, en effet, parler d'équipe plutôt que de groupe fonctionnel selon la typologie des communautés d'entreprise reprise par COHENDET, CREPET, DUPONET (2003) rappelée dans le tableau 1.3.

Selon les caractérisations de COHENDET et alii (2003) qui distinguent quatre modèles de communautés autonomes de gestion dans les entreprises (les groupes fonctionnels, les équipes, les communautés de pratique et les communautés épistémiques⁵⁴) (Tableau 1.3), le dispositif organisationnel autour duquel s'est institué notre travail à A.L.E.X.I.S. est appréhendé sous l'angle d'une imbrication de logiques. La communauté épistémique constituée autour du thème de l'entrepreneuriat immigré et les communautés de pratique préalables s'inscrivent dans une logique d'équipe, l'organisation de la structure (cf Figure 1.3) visant au développement des interactions (Figure 1.4).

Type de communauté	Objectifs	Activité cognitive	Mode de recrutement des membres de la communauté	Production de connaissance et Processus d'apprentissage	Ce qui assure l'union de la communauté
Groupe fonctionnel	Assurer une fonction donnée	Spécialisation disciplinaire	Hiérarchique	-Involontaire -learning by doing	La définition des tâches de chacun.
Equipe	Réaliser une tâche donnée	Intégration des connaissances fonctionnelles	Chef d'équipe	-involontaire -learning by interaction	Exigences de travail ; buts communs
Communauté de pratique	Augmenter les compétences dans une pratique donnée	Accumulation de la connaissance au sujet d'une pratique donnée	Les membres se sélectionnent eux-mêmes	-involontaire -learning in work	Passion commune pour la pratique
Communauté épistémique	Produire de la connaissance	Construction de connaissance, Circulation de la connaissance codifiée	Par les pairs	-volontaire -searching	Respect d'une autorité procédurale

Tableau 1.3 : les communautés au sein des organisations.

Source : Adapté de COHENDET et alii (2003).

⁵⁴ Les auteurs admettent également que d'autres formes communautaires existent dans les entreprises et, notamment, les communautés de création (SAWNLEY et PRANDELLI, 2000), les communautés stratégiques (STORK 2000) et les communautés d'innovation (LYNN et alii, 1996).

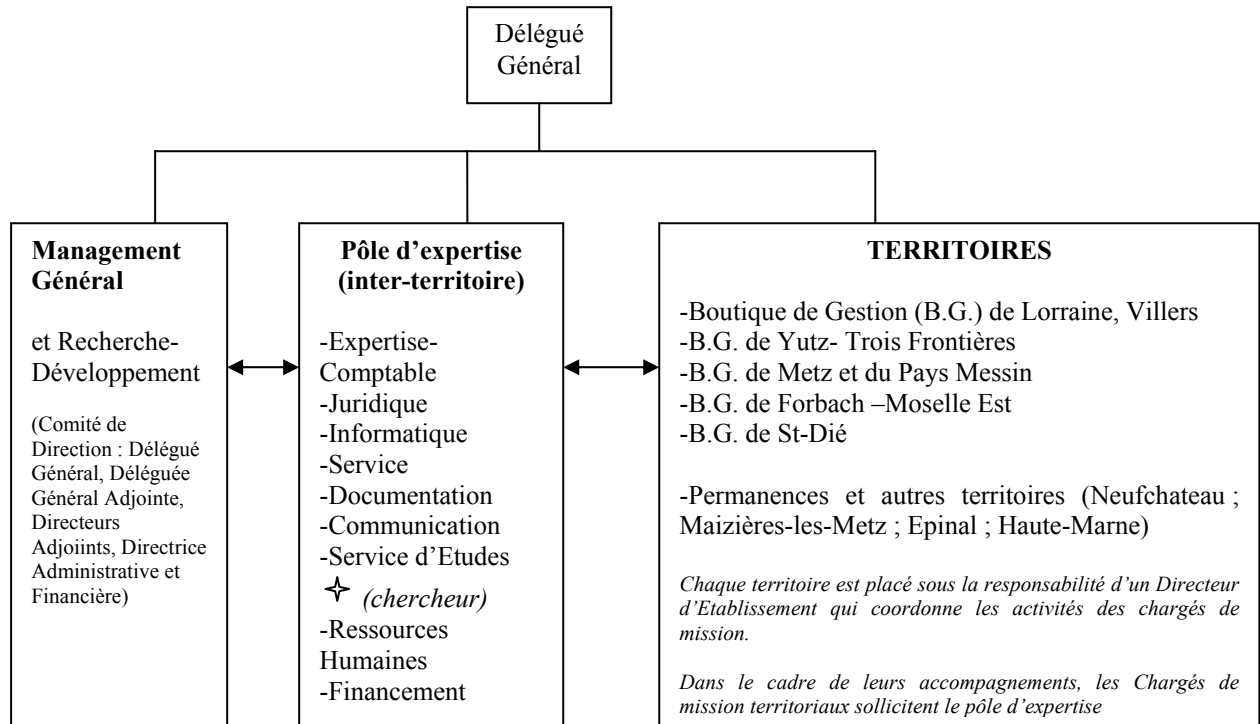


Figure 1.2: l'organisation schématisée d'A.L.E.X.I.S. et le positionnement du chercheur.

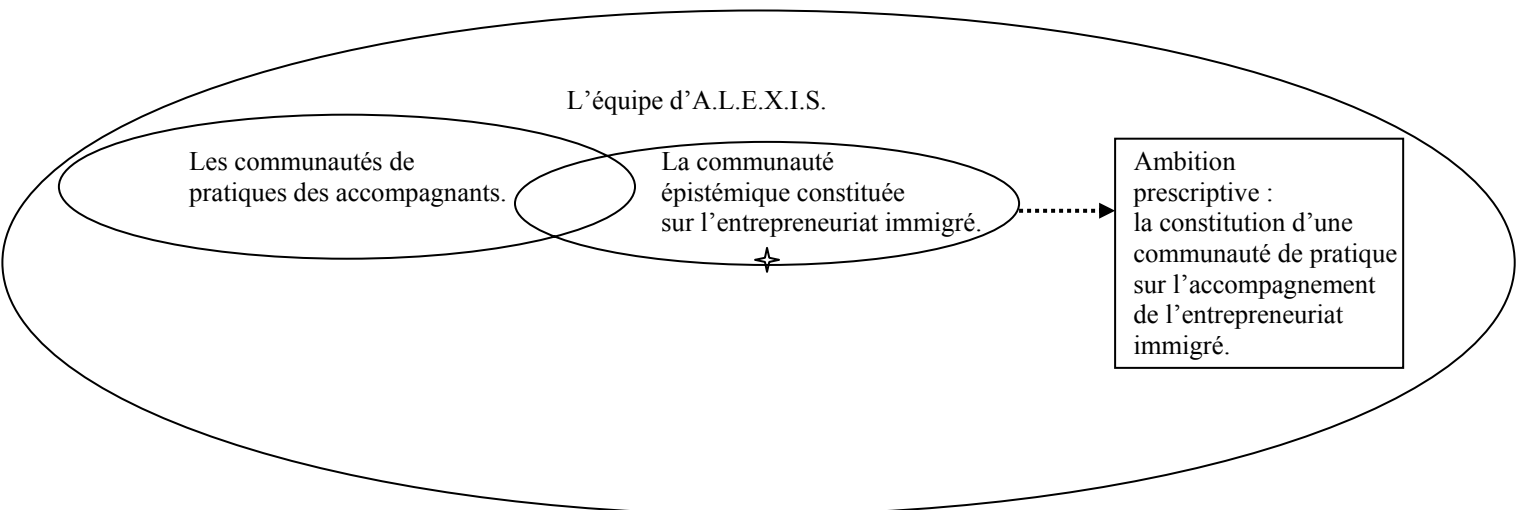


Figure 1.3 : Communautés de pratiques et communauté épistémique à A.L.E.X.I.S.

Du fait de la durée de l'étude (amorcée en 2001) et bien que n'étant présent que par intermittence sur les sites d'A.L.E.X.I.S., nous avons été intégré à l'équipe et considéré par les Chargés de

mission comme un **membre à part entière de l'équipe**⁵⁵. Ayant perdu notre statut d'extériorité par rapport à l'organisation et aux Chargés de mission, nous avons donc décidé, avec le Délégué Général et le Chargé d'études, de faire appel à un intervenant extérieur à la structure afin qu'il auditionne les Chargés de mission sur leurs représentations de l'entrepreneuriat immigré et sur les dispositifs ou attitudes spécifiques qu'ils mettent en place éventuellement⁵⁶.

En revanche, pour approcher les porteurs de projet que nous interviewions, nous jouions sur notre double statut d'associé à la structure et de mandaté par elle tout en étant partiellement extérieur. Nous mentionnions notre statut d'enseignant et de chercheur en Sciences de Gestion. L'annonce de ce positionnement visait à faciliter l'énoncé par le porteur de projet de difficultés éventuelles qu'il aurait pu percevoir au cours du processus d'accompagnement.

1.3.2. La mise en place d'une procédure spécifique de collecte de données

La loi informatique et liberté du 6 janvier 1978 impose à toute entreprise utilisant un traitement automatisé d'informations nominatives de respecter certaines obligations, en particulier une déclaration préalable à la CNIL (Commission Nationale Informatique et Liberté). Cette contrainte et l'absence de données ont caractérisé la procédure que nous avons mise en place à A.L.E.X.I.S. (1.3.2.1), mais celle-ci a également impliqué l'instauration de procédures organisationnelles adaptées.

1.3.2.1. Le cadre juridique de la procédure

L'acception "*informations nominatives*" de la loi précitée comprend toutes les informations « *qui permettent, sous quelque forme que ce soit, directement ou non, l'identification des personnes physiques auxquelles elles s'appliquent, que le traitement soit effectué par une personne physique ou par une personne morale* » (article 4 de la loi 6 janvier 1978).

⁵⁵ Un tel positionnement correspond exactement à ce qu'ADLER et ADLER (1987) appellent "l'implication active", situation d'observation participante intermédiaire entre l'observation participante par "*implication périphérique*" (le chercheur étant considéré comme "*membre*" mais sans pour autant être admis "*au centre*" des activités) et celle par "*implication complète*". Dans "l'implication active", "*le chercheur acquiert un statut dans le groupe mais il a un pied ici et un pied ailleurs*". Pour notre part, l'acquisition du statut a été entre autres officialisée par notre présence en photographie aux côtés des (autres) salariés d'A.L.E.X.I.S. puis, par la suite, par l'extension de la convention de recherche qui liait A.L.E.X.I.S., notre laboratoire et nous-même sous la forme d'un contrat de travail de chargé d'études, vacataire de la structure. Dans le même temps, tous les salariés d'A.L.E.X.I.S. savaient que nous étions parallèlement enseignant à St Etienne et doctorant.

⁵⁶ Les modalités et les résultats de cette intervention extérieure seront discutés au chapitre 5.

A.L.E.X.I.S. avait déjà effectué une déclaration à la CNIL en 1999 pour validation de sa base dite "usuelle". Celle-ci comprenait un nombre imposant d'informations sur les porteurs et les projets accueillis par la structure que nous entendions exploiter en les croisant avec les origines ethniques des porteurs de projet accueillis. Nous avons donc décidé de créer un questionnaire destiné à toute personne porteuse de projet dans lequel la nationalité et le pays de naissance du porteur et de ses parents étaient demandés.

Ces items tenaient compte de la définition large de notre objet d'étude et nous permettaient de ne pas nous limiter aux porteurs de nationalité étrangère, mais d'élargir le champ aux porteurs de nationalité française, nés à l'étranger et à ceux nés en France de parents étrangers qui constituent bien souvent les publics de « seconde génération »⁵⁷. Pour des raisons d'acceptabilité par le porteur, nous avons limité notre étude aux publics de seconde génération⁵⁸.

Au regard de ces données que nous comptions collecter et traiter, un certain nombre d'obligations complémentaires s'imposaient. Selon l'article 31, alinéa 1 de la loi précitée, il est interdit de mettre ou de conserver en mémoire informatique, **sauf accord exprès de l'intéressé**, des données nominatives qui, directement ou indirectement, font apparaître les origines raciales, les opinions politiques, philosophiques ou religieuses, les appartenances syndicales ou les moeurs des personnes.

Nous tombions également sous le coup de la désignation légale du *"traitement automatisé d'informations nominatives"* (au sens de la loi du 6 janvier 1978), c'est-à-dire de « *tout ensemble d'opérations réalisées par les moyens automatiques, relatif à la collecte, l'enregistrement, l'élaboration, la modification, la conservation et la destruction d'informations nominatives ainsi que tout ensemble d'opérations de même nature se rapportant à l'exploitation de fichiers ou bases de données et notamment les interconnexions ou rapprochements, consultations ou communications d'informations nominatives* ».

Le dernier point auquel nous devions convenir résidait dans « *le principe de finalité* », principe selon lequel la collecte doit être limitée aux informations strictement nécessaires à la réalisation du but recherché.

En réponse à ces contraintes et à notre ambition scientifique, nous avons donc défini **un ensemble de procédures internes** destinées à faciliter une collecte pertinente des données

⁵⁷ Ces caractéristiques ne sont pas exhaustives pour caractériser ce public. Un individu peut, en effet, être né à l'étranger sans pour autant être issu de l'immigration. Cet écueil était évité par une question préalablement posée au porteur pour savoir s'il pensait relever de notre étude.

⁵⁸ L'identification des « troisièmes générations » aurait supposé la collecte de renseignements sur les nationalités et lieux de naissance des grands parents.

parallèlement à une déclaration simplifiée auprès de la CNIL sur la nature des informations obtenues, leurs modes de recueil, de stockage et de traitement.

Afin de nous conformer à la loi du 6 janvier 1978 (article 31 alinéa 1), nous avons également veillé à ce que le porteur de projet signe le questionnaire où étaient demandées les informations sur ses origines ethniques et appose la formule manuscrite *'bon pour autoriser A.L.E.X.I.S. à utiliser ces informations à des fins d'études statistiques'*. (Un exemple de formulaire est reproduit en Annexe).

Il était entendu que le porteur de projet ne devait pas se trouver pas dans une situation d'obligation de réponse à ce questionnaire. Il était donc précisé qu'un défaut de réponse de la part du porteur était bien sûr sans conséquence sur la suite de son accompagnement.

1.3.2.2. L'implication organisationnelle de la procédure mise en place

En plus des procédures déjà existantes destinées à renseigner la base "*usuelle*" à travers le dossier d'accueil, il convenait de mettre en place un dispositif afin que les Chargés de mission puissent remonter, de manière systématique et suffisamment rapide, les informations complémentaires collectées auprès des porteurs de projet accueillis dans le cadre de leur activité quotidienne. Il s'avérait donc impératif de faire adhérer l'ensemble de l'équipe et en particulier, les Chargés de mission, à la démarche d'étude afin que les nouvelles procédures reliées à la collecte des renseignements complémentaires prennent sens dans leur activité.

Outre le surcroît de travail engendré, les obstacles à l'adhésion résidaient plutôt dans les représentations ou tabous que pouvaient avoir les chargés de mission A.L.E.X.I.S.

La pratique d'A.L.E.X.I.S. ayant toujours été de maintenir un dispositif générique d'accompagnement, c'est-à-dire un accompagnement adoptant les mêmes modalités quel que soit le porteur de projet, certains Chargés de mission craignaient que l'identification même à des fins d'études d'un sous-public issu de l'immigration n'induisse une remise en cause de cette philosophie à laquelle ils étaient attachés. De fait, comme l'ont confirmé nos observations sur le terrain et l'enquête psycho-sociologique interne commandée à un intervenant extérieur auprès des Chargés de mission, la catégorisation « étrangers » ou « immigrés » ne pré-existait pas avant notre étude dans le discours et dans la pratique des Chargés de mission, confortant ainsi le caractère générique de leur approche. En revanche, la nécessité de mettre notre étude en conformité avec les prescriptions de la CNIL, en faisant signer aux porteurs de projet une fiche

d'information et d'acceptation de traitement statistique, a contribué à **la création d'une « catégorie F.A.S.I.L.D. »**. Sous réserve de l'accord du porteur accueilli, il était, en effet, demandé aux Chargés de mission de cocher une case « FASILD » dans le dossier d'accueil pour permettre ensuite l'identification statistique des individus relevant de notre étude dans la base de données et rendre possibles des analyses discriminantes. **Cet acte symbolique explique les résistances constatées au démarrage.**

Du fait de ces résistances, l'élaboration de la procédure définitive s'est étalée sur près d'un an et n'est devenue véritablement opérationnelle et systématique qu'au début 2003. Durant l'année qui a précédé sa mise en forme, avec l'autre Chargé d'études et avec le délégué-général de la structure, nous avons procédé à des actions de sensibilisation auprès des Chargés de mission. Ces actions ont pris la forme d'échanges individuels, d'expérimentations avec feed-back sur des procédures à l'essai et de réunions d'équipe au cours desquels notre étude et ses finalités ont été présentées aux Chargés de mission. Pour les plus anciens, il s'agissait surtout d'un rappel puisque ce thème de réflexion était déjà présent au sein de l'organisation depuis quelques années avec, notamment, l'organisation d'un colloque sur le sujet en 2000. Pour les personnels arrivés plus récemment, il s'agissait de faire comprendre les objectifs et de les sensibiliser aux enjeux et à l'importance de cette démarche d'étude.

Parallèlement, nous avons balisé un travail collectif important sur la manière de présenter l'étude aux porteurs de projet ainsi que sur l'argumentaire à utiliser pour répondre aux interrogations des publics ou à leurs éventuelles difficultés. Ce balisage comporte notamment un argumentaire à tenir face aux porteurs de projet en leur présentant l'étude et en les invitant à y participer. Présenté dans l'Annexe A3, il avait également pour but de "**dédramatiser**" cette nouvelle démarche qui paraissait délicate à appliquer pour une partie de l'équipe.

Au terme de la phase de sensibilisation et d'adhésion par l'ensemble de l'équipe, il fut décidé que le questionnaire spécifique lié à l'étude serait systématiquement présenté par le Chargé de mission à tout porteur de projet lors des premiers entretiens en vis-à-vis (entretiens communément appelés « premier accueil ») avec lui. Comme nous l'avons énoncé, le porteur de projet était libre de refuser de participer à l'étude. Si le fait de refuser la participation à l'étude

avait pour effet d'exclure les dossiers des porteurs de projet du cadre strict de l'étude⁵⁹, il nous paraissait néanmoins important d'avoir un retour qualitatif de la part des Chargés de mission sur la nature, les raisons et le volume de ces refus, ces informations devant ensuite être interprétées et nous permettre de réinterroger la démarche employée pour obtenir les signatures. Nous faisons régulièrement le point sur les refus enregistrés avec les Chargés de mission. L'étude a généralement été perçue de façon positive par les porteurs de projet et il n'a finalement pas été nécessaire de modifier les modalités d'accroche et de présentation⁶⁰.

Dès lors, le temps s'est avéré un élément important dans la réalisation de notre travail et notre investissement sur A.L.E.X.I.S. (dont on peut schématiquement reconstituer la chronologie – Tableau 1.4) est en lui-même un élément constitutif de notre dispositif d'observation qu'il convient à présent d'analyser.

⁵⁹ Formellement, lors d'un refus, le chargé de mission utilisait une fiche « FASILD » vierge en y inscrivant son nom et la date de l'entretien ainsi qu'éventuellement le motif du refus et en prenant soin de ne rien renseigner de la fiche qui permettrait d'identifier le porteur de projet. Cette fiche était alors sortie du dossier d'accueil et nous était directement transmise. La procédure d'identification des données nous permettait d'identifier trois catégories de porteurs de projet : -ceux qui se déclaraient « concernés » par l'étude et nous renseignaient sur leurs origines, -ceux qui acceptaient l'étude sans rentrer dans la population définie, –enfin ceux qui refusaient l'étude et qui étaient donc tenus à l'écart de nos travaux. Nos statistiques portent donc sur le premier groupe, « la population concernée » qui constitue un échantillon des porteurs issus de l'immigration accueilli à A.L.E.X.I.S.. Le second groupe, la « population non concernée » nous sert de population de référence ayant vocation à être comparée à la première. Les statistiques individuelles relatives à ces deux groupes étaient ensuite saisies dans une base de données spécifique sous MODALISA 4.3.

⁶⁰ Sur la période 2001-2003, le taux de refus était de 4% sans différence significative selon les chargés de mission.

Périodes	Appropriation de la problématique de l'étude par les acteurs de la structure	Implication du chercheur
23 Juin 2000 et 07 Mai 2001	<i>Deux Evénements fondateurs</i> : -organisation du colloque « Entrepreneuriat immigré : facteur d'intégration » en partenariat avec le F.A.S.I.L.D. -publication d'un article dans <i>Le Monde</i> du 07/05/2001 évoquant l'action d'A.L.E.X.I.S.. Cet article fut à l'origine de notre prise de contact avec A.L.E.X.I.S.	-Premiers échanges avec la structure. Prise de connaissance des travaux réalisés par A.L.E.X.I.S. sur le sujet. En retour, nous apportons à la structure notre connaissance de la littérature sur le sujet et notre corpus d'hypothèses initiales.
	Constitution d'un groupe de travail pour prolonger le colloque (Le délégué général + deux chargés de mission : Fatima DAKIRI et Muriel CONTI) en lien avec le F.A.S.I.L.D., commanditaire de étude.	
Septembre 2001		-Prise de contact sur le terrain avec la structure.
	-Intégration du groupe de travail par le chercheur	
Octobre 2001-Début 2002 (Groupe de Travail : Le délégué général + les deux chargés de mission sollicités + Isabelle PELLE, Déléguée Régionale du F.A.S.I.L.D. + Intervention ponctuelle d'une sociologue extérieure		-Appropriation des dispositifs de fonctionnement A.L.E.X.I.S. -Observations non participantes et participantes de séances d'accompagnement.
	-Etude approfondie de la littérature ; -Echange d'expériences ; - Appropriation de la problématique de l'étude ; -Elaboration d'un corpus d'hypothèses ; -Esquisse de plans d'action (pré-conception des procédures à mettre en place) ; -travaux statistiques et qualitatifs sur des échantillons exploratoires.	
Début 2002	Premières formulations de la fiche de collecte d'information sur les origines et premiers tests en cours d'entretien	
	Elargissement de l'appropriation de l'étude aux chargés de mission associés pour les expérimentations	
Septembre 2002	Structuration de l'étude. Le groupe de travail est recomposé (Délégué Général + le nouveau chargé d'étude d'A.L.E.X.I.S., sociologue + le chercheur)	
Septembre 2002 –Mai 2003	-Réalisation d'entretiens qualitatifs -Sensibilisation ; -Formation en vue de l'acceptation de la procédure par les chargés de mission	
Mai 2003	La procédure est acceptée et progressivement systématisée	
Novembre 2003	Restitution des résultats de l'étude en Comité de Pilotage	
Janvier 2004	Rendu du rapport d'étude au F.A.S.I.L.D..	

Tableau 1.4 : Chronologie de l'appropriation de notre étude par l'équipe d'A.L.E.X.I.S. et de notre implication sur le terrain.

1.3.3 L'investissement en temps dans la structure comme élément du dispositif d'observation

A raison d'une moyenne de quatre jours (de 8 heures de travail en moyenne) par mois sur trois ans, nous avons donc passé environ 1152 heures "sur le terrain" d'A.L.E.X.I.S..

Par analogie avec la décomposition proposée par SAVALL et ZARDET (1995), **ce temps de terrain peut toutefois être décomposé en deux catégories**: -le temps directement productif pour la recherche qui est notamment constitué du temps d'interviews, et -le temps indirectement productif pour la recherche.

L'importance de l'adhésion des chargés de mission à l'étude pour fiabiliser et garantir la collecte des données, confirme l'imbrication des deux temporalités et la thèse de la théorie socio-économique des organisations selon laquelle « *le temps directement productif n'est efficace qu'accompagné de temps indirectement productif* ».

Ceci est particulièrement probant dans notre design particulier de recherche.

Le découpage indicatif des deux temporalités est présenté dans le tableau 1.5, page suivante.

Notre temps sur le terrain a été également complété par un temps de validation externe des observations réalisées à A.L.E.X.I.S..

La double temporalité de l'entreprise selon SAVALL et ZARDET (1995)	La double temporalité de notre présence à A.L.E.X.I.S.
<p>Le temps directement productif: <i>"Temps humain consacré à la production de tâches, opérations ou activités ayant un impact direct sur l'activité opérationnelle immédiate de l'organisation. Ces activités génèrent des produits matériels ou immatériels qui sont la raison d'être économique de l'organisation. Selon la théorie socio-économique, ce temps n'est efficace qu'accompagné de temps indirectement productif"</i> (p. 505).</p>	<p>Le temps directement productif pour la recherche: -Entretiens avec des porteurs de projet accompagnés par A.L.E.X.I.S. -Entretiens avec des chargés de mission d'A.L.E.X.I.S. -Observations participantes et non participantes de séances d'accompagnements. -Etude de plans d'affaires.</p>
<p>Le temps indirectement productif: <i>"Temps humain consacré à la production de tâches, opérations ou activités ayant un impact indirect sur l'activité opérationnelle immédiate de l'organisation. Se dit des activités humaines relativement éloignées des produits matériels et immatériels"</i> (p. 505). C'est notamment un temps de conception et d'organisation.</p>	<p>Le temps indirectement productif pour la recherche: -Préparation des réunions et participation aux comités de Pilotage. -Elaboration de compte-rendus. -Participation aux réunions d'équipes d'A.L.E.X.I.S. -Temps de collecte des plans d'affaires des porteurs accompagnés et de leur consultation -Temps de conception de la procédure de collecte des données. -Temps nécessaire pour faire adhérer les chargés de mission à la démarche de l'étude et pour mettre en place la procédure de collecte systématique des données. -Disponibilité pour répondre aux attentes des chargés de mission. -Temps de convivialité, pause-café, permettant la création de liens sociaux et facilitant les échanges ultérieurs et l'adhésion. -Temps d'apprentissage du fonctionnement de la base de données 4D⁶¹ d'A.L.E.X.I.S. -Participation à des missions annexes de la structure (réponse à des appels d'offre ; participation à l'élaboration d'outils pédagogiques ; etc.).</p>

Tableau 1.5: La double temporalité de la Recherche.

Source: Auteur; Transposé de SAVALL et ZARDET (1995).

⁶¹ L'ensemble des informations recueillies par les chargés de mission lors des accueils et des accompagnements alimentait en effet une base de donnée informatisée à l'aide du logiciel « 4D » fonctionnant sous environnement Macintosh.

1.3.4. Les dispositifs de validation externe

De manière à diversifier notre appréhension du phénomène entrepreneurial immigré et à compléter les observations réalisées sur ce terrain particulier, nous avons également rencontré des porteurs de projets accompagnés par d'autres structures et d'autres non accompagnés ainsi que des Chargés de mission d'autres entités.

Les porteurs de projet que nous avons rencontrés et interviewés de manière complémentaire ont été contactés par le biais du dispositif CREAGIR (stage long de formation-accompagnement à la création d'activités de l'Université de St-Etienne) au sein duquel nous exerçons des responsabilités administratives et pédagogiques et par le biais de réseaux informels. L'un de ces réseaux nous a mis en relation avec des porteurs de projet par le biais d'un imam, puis ensuite par effet « *boule de neige* ». Cette entrée dans les communautés marocaines de Brive-la-Gaillarde et de Bayonne nous aura permis d'approcher certains porteurs de projet qu'il n'aurait pas été possible de connaître sans cela, d'autant que certains ne maîtrisaient quasiment pas le français.

Parallèlement, nous avons interviewé plusieurs chargés d'accompagnement pour comparer leur discours avec celui des membres de l'équipe d'A.L.E.X.I.S.

Au total, sur la base d'entretiens d'une durée moyenne d'une heure trente, on peut estimer que nous avons consacré une cinquantaine d'heures sur le terrain à des fins de validation externe. Là encore, il conviendrait de distinguer le temps directement productif, du temps indirectement productif pour la recherche. Lors de certains entretiens, il était important de prendre le thé et de converser de choses et d'autres avant de pouvoir conduire l'entretien proprement dit. Pourtant, la première phase indirectement productrice pour la recherche s'avérait indispensable pour instaurer la confiance nécessaire à la seconde phase, celle de l'entretien proprement dit.

Enfin, les études menées avec Raphaël NKAKLEU et Blandine LANOUX nous ont également offert des sources de validation externe. Dans le cadre de nos travaux communs, nous avons adopté une grille d'entretiens quasi identique à celle utilisée sur A.L.E.X.I.S.. Les entretiens

réalisés par l'un des chercheurs auprès d'entrepreneurs africains sur Strasbourg ont pu être confrontés et croisés avec ceux que nous avons nous-même réalisés.

1.4. La réalité statistique de la spécificité du public immigré et de ses projets accompagnés par A.L.E.X.I.S.

Comme nous l'avons exposé, une première étude statistique a pu être réalisée à partir de la base de données des porteurs de projets accueillis à A.L.E.X.I.S en la croisant avec les déclaratifs d'acceptation de participation à l'étude que chaque entrepreneur potentiel accueilli était invité à signer. Ce croisement nous a permis de construire notre propre base de données, spécifique à l'étude. La disponibilité des données qui ne nécessitaient pas d'administration de questionnaires⁶² ne nous a pas dispensé pour autant d'une réflexion permettant d'organiser les informations dans notre propre base de travail. Conformément aux quatre préconisations de Robert PATUREL pour l'élaboration d'un questionnaire destiné à une recherche quantitative, nous avons bâti un protocole de construction de notre base de données que nous présentons avant de discuter les résultats relatifs à la spécificité de l'entrepreneuriat immigré.

1.4.1. Le protocole d'observation statistique

La construction de notre propre base de données sous MODALISA 4.3 visait un double objectif, légal et juridique d'une part, scientifique de l'autre.

En étant distincte de la base de données des accueillis et en étant non nominative, la base spécifique créée permettait qu'aucun recoupement ne puisse être opéré entre le dossier d'un porteur et les données considérées comme sensibles par la CNIL, en l'occurrence son origine, à des fins autres que les fins d'étude que nous poursuivions.

La structuration scientifique de la base de données supposait que l'on réponde aux quatre questionnements méthodologiques suggérés par Robert PATUREL (repris par GOY 2000, p. 104-105) que nous présentons dans le Tableau 1.6.

⁶² Un questionnaire qui a servi de guide d'entretiens a cependant été élaboré pour compléter les résultats de l'enquête quantitative par une approche qualitative. On le présentera avec les résultats qu'il a permis de produire dans le chapitre 4.

Dans notre cas, notre degré d'action était toutefois limité par la disponibilité des données. A la différence d'une situation où le chercheur construit son questionnaire et peut donc choisir sans limite les informations qu'il va essayer de collecter à l'aide des questions qu'il posera, nous avons à notre disposition un stock limité de renseignements, (ceux de la base de données A.L.E.X.I.S.), parmi lesquels nous devons opter pour les plus pertinents et à partir de là, construire nos variables.

1. Définitions des <i>objectifs de la recherche</i>
2. Définition de Sous-Objectifs ou <i>Dimensions</i> dont l'évaluation permet de répondre aux questions soulevées par l'objectif de recherche
3. Listage des <i>Informations</i> permettant la mesure des dimensions
4. Définitions des <i>Variables</i> permettant l'obtention des informations attendues. Dans le cadre d'un questionnaire, cette étape est associée à la formulation des questions.

Tableau 1.6: Les quatre niveaux de construction d'une enquête quantitative.

Source : D'après Robert PATUREL ; adapté par l'auteur.

Les données recueillies par les Chargés de mission lors du premier contact, puis au fur et à mesure des séances d'accompagnement, portent à la fois sur le profil du porteur et sur la nature de son projet, comme le lecteur s'en convaincra en consultant le livret d'accueil type, reproduit en annexe.

Les objectifs de l'utilisation des données recueillies étaient à l'origine de deux ordres.

Il s'agissait, en premier lieu, d'envisager **la spécificité du public issu de l'immigration**, c'est-à-dire de comparer les deux sous-populations de porteurs de projets (issus de l'immigration et non immigrés). En second lieu, il fallait appréhender statistiquement **la diversité du public issu de l'immigration** accueilli en ne travaillant plus que sur la sous-population des porteurs de projets concernés et en mesurant notamment les facteurs différentialistes, en particulier l'ethnie d'origine et le rapport à l'immigration (Primo-Migrant ou Deuxième génération).

Ces deux objectifs reposaient sur trois dimensions à évaluer pour chacune des sous-populations :

- la caractérisation du profil des porteurs de projet issu de l'immigration,
- la caractérisation des projets,
- la caractérisation du processus entrepreneurial et du processus d'accompagnement et notamment leur issue.

Pour chacune de ces dimensions, nous avons défini les informations à collecter en étant contraint par leur disponibilité. Nous avons au final construit 37 variables qui distinguent les sous-populations et caractérisent les profils, la nature des projets et l'issue de l'accompagnement. L'ensemble des variables est présenté dans l'Annexe A4. La plupart d'entre elles étaient directement issues des renseignements fournis par le porteur de projet au Chargé de mission et reproduites dans le livret d'accueil (Annexe A2). Ces variables rendent envisageables des comparaisons statistiques par sous-populations. Toutefois, pour bien caractériser la spécificité des projets portés par des immigrants, nous avons créé quatre variables en interprétant les informations du livret d'accueil et des documents annexes et, lorsque c'était nécessaire en complétant notre lecture par une interpellation de l'accompagnateur. Ces variables ont les numéros 24, 25, 26, 36 et 37.

La variable 24 a été créée à la suite d'échanges de travaux avec les accompagnateurs de l'IRFED (Institut de Recherche-Formation-Education-Développement). Ces derniers semblaient suggérer que les femmes issues de l'immigration avaient une forte propension à créer des activités n'exigeant pas de local. Cette idée rejoint les constatations de MA-MUNG et SIMON (1990) sur l'importance de la vente ambulante. Pour la valider, nous avons retenu une variable qui était renseignée par nos soins pour tous les porteurs de projet de l'échantillon, qu'ils soient issus de l'immigration ou non.

Les variables 25 et 26 mesurent le degré d'ethnicité de l'activité en estimant si le savoir-faire utilisé est spécifique ou, au contraire, générique et en qualifiant la clientèle visée. Cette mesure s'inspire des suggestions de PAIRAULT (1995) et de sa typologie entre activités introverties et activités extraverties.

Malgré toutes les précautions prises en interviewant les Chargés de mission pour vérifications, ces variables rappelées dans le tableau 1.7, sont liées à l'interprétation subjective du chercheur.

Variable	Nature de la variable	Information recherchée
24. Activité avec ou sans Local	Variable qualitative à réponse unique	Cette statistique servira de comparaison avec les données de l'IRFED (2003). 60% des femmes immigrées accueillies portaient un projet ne nécessitant pas de local particulier pour accueillir la clientèle.
25. Savoir-Faire utilisé dans l'Activité	Variable qualitative à réponse unique	Le croisement de ces deux variables pour la population issue de l'immigration mesure graphiquement le degré de convergence ou de spécificité de l'entrepreneuriat immigré, conformément aux propositions que nous présenterons au chapitre 3.
26. Orientation commerciale de l'activité	Variable qualitative à réponse unique	

Tableau 1.7 : Les trois variables « subjectives » pour apprécier la spécificité des projets.

En nous inspirant du modèle dialogique individu-crédation de valeur de C. BRUYAT (1993) déjà évoqué, nous avons cherché à construire les deux variables de son modèle pour positionner les différents projets en termes d'intensité entrepreneuriale. Là encore, les deux variables étaient renseignées par le chercheur à la lecture du profil du porteur et de son projet. On positionne ainsi les projets des différentes sous-populations dans la carte individu-crédation de valeur à partir d'une échelle très simple à trois niveaux, comme l'illustre le tableau suivant, en réalisant un tri croisé entre les variables 36 et 37. Ces variables se rapportent à la troisième dimension de notre protocole de recherche : l'étude du processus entrepreneurial.

Variable	Nature de la variable	Information recherchée
36. Changement pour l'individu	Variable qualitative à réponse unique	Identifier les dialogiques des projets portés par les immigrés et les comparer aux dialogiques des non immigrés pour voir si la nature entrepreneuriale des projets diffère.
37. Création de Valeur	Variable quantitative continue	

Tableau 1.8 : Une instrumentalisation statistique et subjective de la dialogique Individu-Création de Valeur.

1.4.2. L'échantillon et les traitements statistiques opérés

Du fait du temps de mise en place de la procédure, l'étude a porté sur un échantillon de porteurs de projet accueillis par A.L.E.X.I.S. sur la période d'Avril 2003 à Décembre 2003.

Au cours de la période, il y a d'abord eu de la déperdition, tous les Chargés de mission n'ayant pas instantanément pris le pli de soumettre le questionnaire d'acceptation de l'étude aux porteurs

qu'ils recevaient. Quelques rappels de procédure ont suffi à systématiser la démarche. Sur la période **19 « refus » de participation à l'étude ont été enregistrés**, toutes boutiques de gestion confondues. Par le retour des Chargés de mission, on a pu vérifier que les refus étaient systématiquement attribuables à des personnes qui auraient été concernées par l'étude, souvent de deuxième génération, et qui se méfiaient, en invoquant parfois des justifications irrationnelles au refus.

Les taux de refus par Chargés de mission, ne différaient pas de manière excessive. Le suivi de cet indicateur devait nous permettre, s'il y avait lieu, d'identifier un Chargé de mission qui aurait rencontré des difficultés pour proposer l'étude. Nous avons envisagé, si le cas s'était produit, d'en travailler les modalités d'exposition avec lui.

Sans qu'on puisse en tirer une conclusion solide, les statistiques des refus par Chargés de mission et par Boutiques de Gestion révèlent cependant à la marge, le caractère éminemment intersubjectif de la relation d'accompagnement et l'influence du contexte. En effet, c'est sur Thionville que le taux de refus (6% des acceptations) a été le plus élevé et les refus y correspondaient, pour la plupart, à des projets très spécifiques (créations de librairies islamiques). Parallèlement, l'un des rares Chargés de mission à n'avoir fait face à aucun refus est lui-même issu de l'immigration. Ces constatations n'ont qu'une valeur perceptuelle. Fort heureusement pour nos travaux, le nombre de refus est resté marginal, quel que soit le Chargé de mission.

La population statistique constituée et évolutive⁶³ a porté sur **267 questionnaires** renseignés couvrant la période d'accueil Avril 2003-Octobre 2003 sur toutes les Boutiques de Gestion de Lorraine et correspondant à 135 dossiers en cours d'accompagnement et 132 dossiers clos.

Parmi les 267 dossiers, il y a 113 dossiers de porteurs issus de l'immigration (et donc 154 "non concernés") dont **37 de nationalité étrangère** et **76 de nationalité française et d'origine étrangère**. Ce dernier chiffre suffit, s'il en était besoin, à justifier la procédure mise en place. Les nationalités et les origines les plus représentées après regroupements statistiques sont présentées sur les tableaux suivants. Par ce biais, nous appréhendons un phénomène que les statistiques officielles (notamment les enquêtes SINE) ignorent. Elles se limitent en effet pour des raisons légales à discriminer les populations selon leur nationalité.

Les porteurs de nationalité étrangère ont une origine:

Maghebine	9	24,4%
Turque	8	21,6%
Italienne	2	5,4%
Portugaise	2	5,4%
Africaine Sub-saharienne	8	21,6%
Syrienne /Iranienne	2	5,4%
Pakistanaise /Autre Asiatique	2	5,4%
Européenne de l'Est	3	8,1%
Européenne de l'Ouest	1	2,7%
Total	37	100%

Tableau 1.9a : La nationalité et l'origine des porteurs de projet issus de l'immigration accueillis à A.L.E.X.I.S.

Les porteurs issus de l'immigration et de nationalité française ont une origine:

Maghebine	29	38,2%
Africaine Sub-saharienne	10	13,2%
Turque	9	11,8%
Ibérique	16	21,1%
Italienne	6	7,9%
Polonaise	4	5,3%
Moyen Orientale	2	2,5%
Total	76	100%

Tableau 1.9b : La nationalité et l'origine des porteurs de projet issus de l'immigration accueillis à A.L.E.X.I.S.

Sur cet échantillon, ont été faites des analyses univariées, bivariées et multivariées.

L'analyse univariée étudie la distribution d'une variable (tri à plat) et, si la variable est de type quantitatif, calcule des paramètres de position et de dispersion (moyenne, variance, etc.).

L'analyse bivariée étudie la distribution de deux variables (tableau de contingence, tri croisé) ou d'un ensemble de variables prises deux à deux et teste leur lien éventuel, notamment en appliquant le test du Khi-Deux. Dans la perspective de ce chapitre, celle-ci est particulièrement utile puisqu'elle nous permet d'apprécier si l'entrepreneuriat immigré est statistiquement spécifique et sur quels points. Nous avons, en effet, croisé la variable discriminant l'échantillon selon que l'individu est ou non issu de l'immigration, avec les autres variables.

⁶³ La procédure étant systématisée, l'alimentation de la base de données est désormais régulière et se poursuit dans la perspective d'études ultérieures.

Enfin, l'analyse multivariée ou analyse de données (AFC, ACP, ACM, Classification hiérarchique...) se rapporte au traitement simultané de plus de deux variables. Les résultats de ces calculs seront présentés dans la deuxième partie de notre thèse lorsque nous traiterons de la diversité de l'entrepreneuriat immigré.

1.4.3. Les spécificités statistiques de la population "issue de l'immigration" accueillie à A.L.E.X.I.S.

Pour mesurer statistiquement la spécificité des porteurs de projets immigrés, nous avons d'abord effectué des tris croisés en les validant par des tests d'indépendance du Khi-Deux. Ce test permet de savoir si les observations de deux variables qualitatives faites sur un échantillon sont indépendantes. La méthode consiste à comparer les effectifs réels des croisements des modalités des deux variables qualitatives avec les effectifs théoriques qu'on devrait obtenir dans le cas de leur indépendance. Le test revient donc à construire un indice mesurant la distance constatée entre les effectifs réels et les effectifs théoriques et à considérer que cet indice suit une loi du Khi-Deux quand l'hypothèse d'indépendance (H^0) est vérifiée.

Techniquement, les non -réponses ont systématiquement été exclues et les regroupements nécessaires pour éviter des effectifs de chaque cellule inférieurs à 5 ont été opérés.

La variable d'origine (Issu de l'immigration ou non) était donc systématiquement croisée avec les autres variables.

1.4.3.1. Les tests d'indépendance entre la variable d'origine et les autres variables étudiées

Les résultats des tests de Khi-Deux sont présentés, puis une synthèse les récapitule. Ils soulignent que la spécificité de l'entrepreneuriat immigré est pondérée.

Croisement Issu de l'Immigration/ Sexe

	Issu de l'Immigration	Non Concerné	Total
Homme	80	101	181
Femme	30	52	82
	110	153	263

Khi-Deux = 1,05, ddl=1, p = 0,306

Peu significatif

-Croisement Issu de l'Immigration/ Classes d'âge

	Issu de l'Immigration	Non Concerné	Total
Moins de 30 ans	37	39	76
30 à 40 ans	45	55	100
40 à 49 ans	19	44	63
Plus de 49 ans	8	10	18
	109	148	257

Khi-Deux = 5,4, ddl=3, p = 0,143

Peu significatif

-Croisement Issu de l'Immigration/ Situation sociale

	Issu de l'Immigration	Non Concerné	Total
Salarié ou Stagiaire Formation Professionnelle	14	23	37
Etudiant/ Indépendant/ Autre	6	9	15
Demandeur d'emploi de plus de 12 mois	54	53	107
Demandeur d'emploi moins de 12 mois	38	63	101
	112	148	260

Khi-Deux = 4,08, ddl=3, p = 0,252

Peu significatif

-Croisement Issu de l'Immigration/ CSP

	Issu de l'Immigration	Non Concerné	Total
Ouvrier	29	38	67
Employé	61	70	131
Cadres et Professionnelles Intellectuelles Supérieures	9	24	33
Commerçants/ chefs d'entreprise Autres	13	18	31
	112	150	262

Khi-Deux = 4,03, ddl=3, p = 0,258

Peu significatif

-Croisement Issu de l'Immigration/ Revenus Sociaux

	Issu de l'Immigration	Non Concerné	Total
RMI	30	22	52
Non RMI	80	132	212
	110	154	264

Khi-Deux = 6,02, ddl=1

Très significatif

En grisé, sont figurés les PEM traduisant des liaisons positives et significatives entre les modalités⁶⁴. L'identification statistique de ces liaisons locales conforte la forte significativité du test du Khi-Deux.

-Croisement Issu de l'Immigration/ Niveau de Formation

	Issu de l'Immigration	Non Concerné	Total
Niveau I et II	11	11	22
Niveau III	20	34	54
Niveau IV	21	26	47
Niveau V	41	64	105
Niveau V Bis et VI	16	13	29
	109	148	257

Khi-Deux = 3,68, ddl=4, p = 0,453

Peu significatif

-Croisement Issu de l'Immigration/ Situation Matrimoniale

Khi-Deux = 2,6, ddl=2, p = 0,272

Peu significatif

-Croisement Issu de l'Immigration/ Situation sociale du conjoint

Situation sociale du conjoint	Issu de l'Immigration	Non Concerné	Total
Salarié du privé indépendant	14	34	48
Demandeur d'emploi	9	6	15
Congé Maternité/ Femme Foyer	13	8	21
	36	48	84

Khi-Deux = 8,58, ddl=2, p = 0,014

Très significatif

En grisé, sont figurés les PEM traduisant des liaisons positives et significatives entre les modalités.

-Croisement Issu de l'Immigration/ Cohérence Projet-Diplôme

	Issu de l'Immigration	Non Concerné	Total
Cohérence Projet-Diplôme	21	52	73
Non Cohérence	57	60	117
	78	112	190

Khi-Deux = 6,61, ddl=1, p = 0,01

Très significatif

En grisé, sont figurés les PEM traduisant des liaisons positives et significatives entre les modalités.

⁶⁴ Le PEM (Pourcentage de l'Ecart Maximum) que nous utiliserons plus abondamment dans le chapitre 4 (Paragraphe 4.1.1.2) est un indice de liaison locale entre modalités d'un tableau de contingence. C'est donc un test complémentaire du test du Khi-Deux, ce dernier offrant un dicateur de la liaison globale entre les deux variables. Un PEM élevé et significatif traduit une attraction entre modalités très forte.

-Croisement Issu de l'Immigration/ Expérience professionnelle en rapport avec le projet

	Issu de l'Immigration	Non Concerné	Total
Le porteur avait une expérience professionnelle antérieure en rapport avec son projet.	57	100	157
Pas d'Expérience professionnelle antérieure en rapport avec le projet.	49	44	93
	106	144	250

Khi-Deux = 5,76, ddl=1, p = 0,016

Significatif

En grisé, sont figurés les PEM traduisant des liaisons positives et significatives entre les modalités.

-Croisement Issu de l'Immigration/ Nature du projet

Nature du projet	Issu de l'Immigration	Non Concerné	Total
Création	96	127	223
Reprise	12	22	34
	108	149	257

Khi-Deux = 5,449, ddl=1, p = 0,51

Peu Significatif

-Croisement Issu de l'Immigration/ Secteur d'Activité

Secteur d'Activité	Issu de l'Immigration	Non Concerné	Total
IAA/ Industrie/ Bâtiment/ Transport	10	22	
Educ/ Santé/ Action sociale/ Culture/ Service aux particuliers	34	56	
Commerce	39	44	
Service aux entreprises	5	19	
Hôtels/Café/restauration	23	8	
	111	149	260

Khi-Deux = 20,5, ddl=4, p = 0,001

Très significatif

En grisé, sont figurés les PEM traduisant des liaisons positives et significatives entre les modalités.

-Croisement Issu de l'Immigration/ Activité avec ou sans local

Activité avec ou sans local	Issu de l'Immigration	Non Concerné	Total
Avec local	75	103	178
Sans local	35	43	78
	110	146	256

Khi-Deux = 0,073, ddl=1, p = 0,784

Peu Significatif

-Croisement Issu de l'Immigration/ Objet du 1^{er} accueil

Objet du 1 ^{er} accueil	Issu de l'Immigration	Non Concerné	Total
Demandes immédiates	15	28	43
Méthodologie	97	120	217
	112	148	260

Khi-Deux = 1,04, ddl=1, p = 0,308

Peu Significatif

-Croisement Issu de l'Immigration/ Degré de Création de Valeur (Modèle de BRUYAT)

Degré de Création de Valeur	Issu de l'Immigration	Non Concerné	Total
Faible	51	64	115
Moyen	40	54	94
Forte/ Très Forte	15	17	32
	106	135	241

Khi-Deux = 0,193, ddl=2, p = 0,908

Peu Significatif

-Croisement Issu de l'Immigration/ importance du changement pour l'individu (Modèle de BRUYAT)

importance du changement pour l'individu	Issu de l'Immigration	Non Concerné	Total
Faible	42	36	48
Moyen	68	74	142
Forte/ Très Forte	26	25	51
	106	135	241

Khi-Deux = 8,91, ddl=1, p = 0,012

Très Significatif

En grisé, sont figurés les PEM traduisant des liaisons positives et significatives entre les modalités.

En barré double, sont figurés les PEM traduisant des liaisons négatives entre les modalités et traduisant ainsi une sous-représentation statistique de l'effectif observé pour la modalité par rapport à l'effectif attendu.

Ce résultat, cohérent avec ceux portant sur l'absence fréquente d'expérience professionnelle en rapport avec le projet et l'absence de corrélation projet/ diplôme chez les porteurs issus de l'immigration suggère que **le changement est beaucoup plus radical pour ces derniers lorsqu'ils deviennent entrepreneurs que pour les autres porteurs de projet.**

Les Tris croisés et Tests de Khi-Deux effectués révèlent que, contrairement aux attentes et à certains travaux exploratoires réalisés à A.L.E.X.I.S., **il n'y a pas de différence statistiquement significative entre la population issue de l'immigration et la population non concernée** (Khi-Deux peu significatif) **sur :**

- la répartition Hommes/ Femmes,
- la répartition par classes d'âge,
- la situation sociale,
- la CSP d'origine,
- le niveau de formation,
- la situation matrimoniale,
- la nature du projet (création ou reprise),
- le fait que l'activité ait un local ou non, **ce résultat invalidant les préjugés de l'IRFED,**
- l'objet du 1^{er} accueil,
- le degré de création de valeur (selon la grille BRUYAT).

Les deux populations sont en revanche fortement différenciées sur:

- le fait de bénéficier du RMI (plus fréquent statistiquement pour la population étudiée) ;
- la situation sociale du conjoint (sur-représentation statistiquement significative des femmes au foyer ou en congé maternité pour les publics issus de l'immigration et au contraire de conjoints salariés ou indépendants pour les "non concernés" et inversement ;
- la Cohérence Projet -Diplôme (forte pour les non immigrés, faible pour la population issue de l'immigration) ;
- l'expérience professionnelle antérieure en rapport avec le projet (plus rare pour les immigrés que pour les autres) ;
- le secteur d'activité où les seules différences statistiquement significatives sont une sous-représentation du service aux entreprises pour les publics issus de l'immigration et une sur-représentation du secteur de l'Hotellerie-Restaurant.

Les résultats des tris croisés et tests Khi-Deux sont confirmés lorsqu'on étudie quelles sont les variables et les modalités de notre enquête qui sont en **attraction** avec la variable d'origine. Ce travail permet de définir le profil type du porteur de projet issu de l'immigration.

1.4.3.2. Le profil type du Porteur de Projet issu de l'immigration

On peut faire ressortir que le porteur issu de l'immigration est assez fréquemment

- demandeur d'Emploi de plus de 12 mois (13%),
- bénéficiaire du RMI (26%),
- sur projet sans cohérence avec sa formation initiale (29%),
- sans expérience professionnelle en rapport avec le projet (17%),
- son secteur d'activité est dans l'hôtellerie-restauration (55%),
- envoyé vers A.L.E.X.I.S. par les Chambres Consulaires et autres acteurs d'aide à la création (39%).

Les chiffres entre parenthèses indiquent le % de sur-représentation de l'effectif issu de l'immigration dans la modalité concernée par rapport à l'effectif théorique calculé sur la population totale.

Ces résultats valident le caractère statistiquement spécifiable de l'entrepreneuriat immigré tout en nuancant la portée réelle de sa spécificité. Les seuls éléments de spécificité portent sur la situation sociale de l'immigré et sur le choix de son activité entrepreneuriale.

Les porteurs de projet issus de l'immigration connaîtraient une situation sociale plus dégradée que celle des autres porteurs et se lanceraient dans des activités n'ayant que peu de rapport avec leur formation et leur expérience antérieure (principalement dans la restauration). **Ces résultats qui semblent à première vue corroborer certaines des explications théoriques** que nous allons discuter dans le chapitre 2 (en particulier la théorie du désavantage et la théorie des minorités intermédiaires), **nous incitent à poursuivre** notre développement.

L'absence de différenciation des attentes des porteurs de projet au premier accueil, selon qu'ils sont issus de l'immigration ou non **atteste pour le moment de la relative pertinence d'un dispositif d'accompagnement de type générique** comme A.L.E.X.I.S. **alors même que l'essentiel des modélisations théoriques en excluent la possibilité.**

Conclusion du chapitre 1

Le chapitre a d'abord présenté la définition de notre **champ d'étude** : les entrepreneurs issus de l'immigration, puis notre **postulat** d'allier approche théorique et action au sein d'A.L.E.X.I.S.

Cette ambivalence de notre recherche s'est faite jour lorsque nous avons exposé notre méthodologie et le souci de **recueillir l'adhésion** des membres d'A.L.E.X.I.S.. De ce fait, nous sommes **à la fois auteur et contributeur** pour la structure d'accompagnement qui nous a accepté.

La procédure qui a été mise en place à A.L.E.X.I.S. pour permettre la spécification du phénomène étudié, vise la conformité juridique pour la collecte des données sensibles et la sensibilisation, l'adhésion et l'implication des chargés de mission.

La systématisation de cette procédure génère un premier échantillon de 267 porteurs de projet à partir duquel ont été amorcées quelques validations d'idées a priori. Il en résulte que la spécificité du phénomène entrepreneurial immigré est partiellement confortée.

Chapitre 2: Les explications de la spécificité de l'entrepreneuriat immigré

Poser et reconnaître l'existence d'une minorité ou au moins d'un groupe spécifique méritant des études particulières, en l'occurrence la minorité entrepreneuriale immigrée, c'est admettre l'existence d'une identité culturelle qui la différencierait du corps social majoritaire. C'est aussi s'interroger sur les modalités offrant à l'individu appartenant à telle ou telle minorité, de s'intégrer à la société et de s'y affirmer (éventuellement par l'entrepreneuriat). La réponse à cette question emprunte différentes voies que la littérature, tant philosophique que sociologique a explorées. Dans notre travail, nous ne pourrions en faire l'économie puisque ces approches théoriques constituent, comme nous le montrerons, les soubassements des travaux existants (essentiellement anglo-saxons) pour appréhender l'entrepreneuriat ethnique. Considérant que les théories présentées dans ce chapitre s'enracinent dans les débats de la philosophie morale américaine, à la suite des travaux de John RAWLS et des communautariens, nous les utiliserons comme clef de décryptage en les présentant dans la première section du chapitre (2.1). Par la suite, la voie la plus radicale consisterait à affirmer la différence absolue et quasiment insoluble de l'entrepreneuriat immigré. Ce type d'approche peut être qualifié de culturaliste. Elle présuppose, toutefois, que l'on identifie un modèle entrepreneurial « africain » ou un modèle entrepreneurial « chinois » ou « turc » que l'immigrant importerait avec lui dans son pays d'accueil. La littérature semble effectivement reconnaître des spécificités entrepreneuriales locales. La deuxième section de ce chapitre (2.2) sera consacrée à leur examen. Dans cette optique, l'entrepreneuriat immigré serait tellement spécifique qu'il ne serait analysé qu'avec des clefs exotiques.

La plupart des travaux consacrés à l'entrepreneuriat ethnique ou immigré adoptent, cependant une voie plus pragmatique. Tantôt, l'accent est mis sur les désavantages que percevrait l'immigré le poussant à entreprendre, tantôt dans le prolongement éventuel de ces désavantages, il est mis sur les avantages spécifiques qu'il pourrait mobiliser au cours du processus entrepreneurial, sans toutefois borner son issue à une irrascible différence. Ces théories voient implicitement l'entrepreneuriat ethnique comme un moyen d'intégration sociale qui offre à certains immigrés de s'assimiler. Mais cette issue du processus n'est que rarement expliquée et envisagée. Ces théories explicatives seront examinées et discutées

successivement dans les Sections 3 et 4 de ce chapitre. En concluant et en évoquant les limites des théories de la spécificité entrepreneuriale immigrée, nous suggérerons que le développement d'une approche alternative passe par une solution philosophique et épistémologique qui est un compromis entre les approches assimilationnistes héritées de la philosophie de RAWLS et les approches communautariennes.

La progression du chapitre est la suivante, à la lumière du décrypteur proposé et du degré de spécificité de l'entrepreneuriat immigré selon les approches (tableau 2.1).

Décryptage	Progression du chapitre	Le degré de spécificité du phénomène entrepreneurial immigré
	<i>2.1. Le débat Rawlsien/ Communautarien est présenté comme clef de décryptage et comme soubassement des explications de l'entrepreneuriat immigré..</i>	
Approche communautarienne extrême	2.2. La différence absolue et les théories culturalistes	Spécificité absolue
Approche communautarienne souple avec possibilité d'une approche individualiste	2.3. Les théories du déplacement et du désavantage	Spécificité relative
Approche communautarienne	2.4. Les théories dynamiques de la spécificité	Spécificité du groupe
Approche pragmatique	2.5. Les prémisses d'une modélisation alternative	Une dialogique Spécificité-Convergence

Tableau 2.1 : Progression et décryptage du chapitre 2.

2.1. Les soubassements philosophiques des explications anglo-saxonnes de l'entrepreneuriat immigré

Afin de relier les théories explicatives de notre objet d'étude à leurs soubassements philosophiques, nous rapporterons les éléments de l'opposition entre l'approche de John RAWLS (2.1.2.) et la riposte communautarienne (2.1.3) qui a animé le débat philosophique anglo-saxon. La première sous-section (2.1.2) plante le décor de cette discussion en situant les enjeux épistémologiques.

2.1.1. La philosophie morale américaine comme clef de décryptage des théories

La philosophie morale et politique américaine, depuis les travaux de John RAWLS (1971), offre deux réponses tranchées à la question de l'identification et de la spécification des minorités⁶⁵ : une réponse néo-libérale directement inspirée des travaux de RAWLS (qui, à l'extrême, rejette la pertinence de la notion de minorité), et une réponse « communautarienne », élaborée en riposte à la première. On montre toutefois que ce débat correspond assez bien à ce qui caractérise les anglo-saxons et que, dans le contexte français, une voie pragmatique intermédiaire semble devoir et pouvoir être trouvée.

Les deux approches (néo-libérales et communautariennes) obéissent de surcroît à des positionnements épistémologiques radicalement opposés : -l'Individualisme Méthodologique pour la première, et -le Holisme Méthodologique pour la seconde.

⁶⁵ S'intéressant à l'entrepreneuriat féminin, Isabelle GUERIN (2003) fonde également sa construction sur une discussion des théories de la Justice depuis RAWLS jusqu'à SEN.

2.1.2 L'approche néo-libérale ou la non spécificité de l'entrepreneuriat immigré

Même si RAWLS construit sa philosophie en rupture avec l'utilitarisme, son approche individualiste s'inscrit dans la filiation des travaux de la philosophie politique libérale, comme on le montrera (2.1.2.1.) avant d'en envisager les conséquences (2.1.2.2.) et les limites (2.1.2.3)

2.1.2.1. La tradition libérale

La longue tradition de la philosophie politique libérale (MANDEVILLE ; Adam SMITH...) trouve un certain achèvement dans l'œuvre de RAWLS même si ce dernier s'écarte des critères de jugement des actions mis en avant par ses prédécesseurs et, en particulier, de l'utilitarisme. Rappelons que l'objectif de RAWLS était de dégager les principes les plus généraux et les plus universels possibles pour apprécier les actions qui sont justes dans le contexte des sociétés démocratiques occidentales.

En raison de ce dessein universaliste, on caractérise sa « théorie de la justice » de « **théorie de la justice globale** » par opposition avec des approches de la « justice locale »⁶⁶ qui, au contraire, mettent l'accent sur l'existence d'une pluralité de principes de justice comme le font notamment les auteurs de la Théorie des Conventions et, par exemple, BOLTANSKI et THEVENOT (1987, 1991).

Les principes consensuels que RAWLS retient pour fonder sa « théorie de la justice » sont l'attachement à la démocratie et l'égalité des hommes « dans l'accès à des libertés de base » qu'il considère comme une caractéristique sous-jacente de l'idéal démocratique.

Ces deux principes sont connus sous le nom de *-principe de liberté* et de *-principe de différence*.

L'auteur les pose comme résultant d'un « contrat social » et, en ce sens, sa théorie peut être rapprochée des traditionnelles théories du contrat social (ROUSSEAU, HOBBS, LOCKE, voire KANT) qu'il actualise en quelque sorte.

Ainsi, comme le résume François TERRE, (1988, p. 10), « *au fondement de sa construction, il imagine une position originnaire dans laquelle les individus prêts à discuter des principes de*

⁶⁶ Cette opposition conceptuelle et terminologique est due à John ELSTER (1991).

justice appliqués dans la société où ils seront amenés à vivre ensemble, ignoreraient tout ce qui les différenciera concrètement. (...). Ils ne connaissent pas ce que seront leurs familles, leurs classes sociales, leurs fortunes, leurs races, leurs convictions, leurs aptitudes..... Situés de la sorte en position de négociation collective, équitable et égale, les individus s'accorderaient » sur les deux principes fondamentaux de liberté et de différence.

De ce fondement découle toute l'originalité de l'œuvre de RAWLS, sa force comme ses limites. Pour appréhender la justesse d'une action, seul semble compter l'individu, en faisant abstraction de ses caractéristiques socioculturelles. C'est en cela que John RAWLS, comme les économistes libéraux, est profondément individualiste. Enfin, comme le reconnaît SEVE (1988 ; p. 27), le plus curieux dans la construction rawlsienne du contrat social, au moins pour un européen, c'est aussi l'absence de prise en compte de l'Etat et d'autres institutions auxquelles l'individu se soumettrait ou recourrait. « *Le contrat social sert, en effet, traditionnellement à fonder l'obligation politique envers le souverain* » (SEVE, op. cit.). Ainsi, chez LOCKE⁶⁷, l'obéissance à l'Etat, découlant du « *contrat initial* », doit se poursuivre par la suite. Au contraire, « *puisque (pour lui) la position originelle ne fonde pas d'obligation imprescriptible envers un supérieur (l'Etat), John RAWLS rejette comme un artifice inutile la théorie du consentement, tacite ou exprès, aux lois de la cité, comme si chaque citoyen devait allégeance au souverain, car cette allégeance n'obligerait pas en conscience* » (SEVE, op. cit. ; p. 28 ; RAWLS, « *Théorie de la Justice* », &51).

En l'absence de souverain supérieur ou de juge-arbitre⁶⁸, les individus s'entendraient sur le principe de liberté qui permettrait à chacun d'entreprendre ce que bon lui semble. Tout le monde possède le droit d'entreprendre, d'émettre un avis et de peser sur les choix publics parce que chaque individu revêt a priori une valeur égale à celle des autres.

Evidemment, de cette liberté d'entreprendre pourrait émerger par la suite des inégalités, les plus doués, les plus efficaces, les plus forts, les plus favorisés par le sort, risquant de s'imposer progressivement. D'où la nécessité du second principe dit *de différence* qui reste subordonné au premier, ce qui implique que l'on ne doit notamment pas, pour combattre les inégalités, aller à l'encontre des libertés individuelles. Dans les termes de RAWLS, le principe de différence admet que « *les inégalités sociales et économiques doivent être*

⁶⁷ *Deuxième Traité du gouvernement civil* (cf &39). Traduction française (1984) chez Garnier-Flammarion, Paris.

⁶⁸ Cf HOBBS, « *Le Léviathan* ».

aménagées de telle sorte qu'elles soient assurées, en dernière analyse, pour le plus grand profit des plus défavorisés ».

RAWLS rejoint la pensée d'Adam SMITH (1776) elle-même inspirée de la célèbre *Fable des abeilles* de Bernard de MANDEVILLE (1750).

Dans cette tradition, la position néo-libérale de RAWLS considère que **l'affirmation individuelle prime sur toute inscription communautaire de l'individu**. En ce sens, RAWLS est un pur « subjectiviste ». Pour lui, « *le moi est premier par rapport aux fins qu'il défend* » (op. cit., &84 ; p.601).

Par la suite, les règles économiques imposeraient des modes d'action sociale normés en permettant à l'individu de porter un jugement sur ses actes. **Il n'y aurait pas lieu de distinguer les pratiques entrepreneuriales des immigrés** des autres entrepreneurs, les modes de jugement individuel étant de même nature.

A l'extrême, l'étude **de l'entrepreneuriat ethnique ou immigré en tant que tel serait sans objet puisque, à terme au moins, les entrepreneurs immigrés ne se distingueraient pas des autres entrepreneurs !**

2.1.2.2.. Les débouchés sociologiques, pratiques et épistémologiques de la position philosophique rawlsienne

Sur le plan sociologique, cette approche débouche sur **une perspective « assimilationniste »** (théorie du Melting-pot) que l'on retrouve fréquemment dans la littérature sur l'entrepreneuriat ethnique et plus largement dans toute littérature sur l'insertion des migrants dans l'économie. L'idée en est qu'**à terme plus ou moins lointain, tous les groupes ethniques disparaîtraient pour se fondre dans le creuset de la nation.**

Malcom CROSS et Roger WALDINGER (1997) rapportent ainsi « *les idées classiques de Robert PARK (1928) et de Milton GORDON (1964)* », selon lesquelles « *l'assimilation représente le point culminant d'une véritable insertion, depuis la période initiale de séparation et de concurrence jusqu'au point où les valeurs et les façons de vivre des migrants ne se distinguent plus de celles de la majorité, en passant par l'adoption* » (op. cit., Chapitre 3, p. 1).

De son côté, toujours dans cette perspective, T. PAIRAULT (1995) essaie d'évaluer dans quelle mesure, les entrepreneurs chinois de Paris ont pris de la distance par rapport à leurs comportements tontiniers pour s'aligner sur les entrepreneurs français par un plus grand recours au crédit bancaire que leurs homologues restés au pays.

Puisqu'il s'agit de comparer le comportement des immigrants qui est temporairement dissonant, au comportement du groupe dominant, cette approche peut se résumer à une approche Cœur-Périphérie, fréquente en Sciences Economiques. Dans ces modélisations (utilisées en Economie Internationale pour décrire les relations entre Pays en Voie de Développement et Pays Industrialisés), la périphérie (les pays en développement) est considérée comme en situation inégalitaire par rapport au centre, mais elle profite de ses échanges avec le Cœur (les pays industrialisés) pour rattraper son retard.

Sur un plan pratique, **cette approche suggérerait l'inutilité de la mise en place de dispositifs d'accompagnement** ou d'appui à la création d'entreprise **qui soient spécifiques** pour telle ou telle population ou, à la rigueur, une utilité exclusivement temporaire.

Sur un plan épistémologique, elle aboutit à **la négation de l'entrepreneuriat ethnique comme champ de recherche spécifique** puisque, au terme du processus plus ou moins long d'assimilation, plus rien ne devrait distinguer l'entrepreneur immigré du reste de la population entrepreneuriale.

Toutefois, dès 1962, Gunnar MYRDAL soulignait la difficulté d'appliquer cet idéal assimilationniste dans les termes d'un dilemme.

2.1.2.3 « Le dilemme américain », une critique « de l'intérieur »

Avant l'œuvre de RAWLS, MYRDAL en critiquait pragmatiquement les fondements en constatant que la démocratie américaine était incapable de résoudre l'inégalité entre les blancs et les noirs. Le principe de liberté et le principe de différence paraissent inconciliables, car la situation d'inégalité apparaît à MYRDAL comme statique. Il décrit la société comme divisée en deux castes: la caste dominante blanche qui a le pouvoir politique, et la caste subordonnée

noire. Il observe l'apparition de leaders noirs contestant plus ou moins l'ordre établi⁶⁹ et tenant en quelque sorte un discours culturaliste ou, à tout le moins, centré sur l'étude du leadership (Marco MARTINIELLO, 1992).

Pragmatiquement et semble-t-il à contrecœur, MYRDAL appelle au dépassement des représentations trop individualistes. **Partant d'un constat d'inégalité, son diagnostic autorise un traitement scientifique différencié des populations immigrées.**

Plus récemment, d'autres auteurs anglo-saxons qui, au départ, partageaient les thèses assimilationnistes, se sont trouvés face au même dilemme que MYRDAL et ont dû reconnaître que, dans certains cas, le processus d'assimilation semblait bloqué. WALDINGER et alii (1996, p. 18-19) notent que c'est particulièrement vrai de certains immigrants non européens aux Etats-Unis pour qui les désavantages socio-économiques qu'ils perçoivent ne diminuent pas avec le temps⁷⁰. Alejandro PORTES (1995) montre de son côté que l'assimilation est un concept ambigu, en soulignant que **certains enfants de migrants adoptent les valeurs des classes sociales défavorisées et rejettent tout processus entrepreneurial qui les rapprocherait des classes dominantes**. Il rapporte ainsi des observations effectuées dans le Bronx où les Portoricains, porteurs de projet, étaient rapidement montrés du doigt et considérés comme « *traîtres* », « *cherchant par l'entrepreneuriat, à devenir blancs* ».

Dans le prolongement des travaux de Gunnar MYRDAL, la position intellectuelle de John RAWLS a suscité une vive réaction « communautarienne » émanant d'auteurs qui mettent en avant le rôle des particularismes sociaux et culturels dans la constitution de l'individu. Cette perspective que nous allons discuter (2.1.3) est le fondement des théories de l'entrepreneuriat ethnique que nous présenterons ensuite.

⁶⁹ La littérature distingue ainsi –l'accommodation leadership dont la figure emblématique serait sans conteste Martin Luther King et le but, l'adaptation du groupe à la société et –le protest-leadership dont le leader serait plutôt Malcom X qui critique l'ordre établi en n'hésitant pas, s'il le faut, à en appeler à des actions violentes.

⁷⁰ Dans certains cas, la thèse assimilationniste est renversée à l'opposé parce que les migrants qui arrivent ont déjà un statut social supérieur à celui de la moyenne des autochtones, comme ce fût le cas des iraniens exilés à Beverly-Hills (KELLEY, 1993), ou encore parce que les migrants sont déjà acculturés (cas des philippins, indiens, taïwanais, coréens, israéliens immigrant aux Etats-Unis selon WALDINGER et alii, 1996).

2.1.3. La réplique communautarienne

Par réaction à l'individualisme de RAWLS, l'approche communautarienne met l'accent sur l'histoire et sur la culture de l'individu qui le surdétermineraient (2.1.3.1). Cette perspective débouche sur une approche dans laquelle l'individu ne saurait être compris que par des tiers ayant la même histoire et les mêmes codes culturels que lui (2.1.3.2).

2.1.3.1. La primauté de l'histoire et de la culture sur l'individu

Pour l'un des principaux représentants de l'approche communautarienne, M. SANDEL (1982), l'individu de RAWLS serait un être désincarné car au contraire de l'individu rawlsien, « avoir une personnalité, c'est savoir m'inscrire dans une histoire que je ne choisis pas (...) ».

Dans cette perspective, il faudrait concevoir des pratiques entrepreneuriales très différentes suivant les cultures, le jugement de l'individu sur ses actes étant considéré comme éminemment culturel. Cette perspective ouvre la voie à toute une série de travaux inspirés plus ou moins directement de Gerhardt HOFSTEDE qui identifient des modèles culturels différenciés. Avant de les passer en revue pour en apprécier la portée pour notre sujet, il importe de souligner que tout comme pour l'approche rawlsienne, l'adhésion à l'approche culturaliste est plus ou moins prononcée.

L'adhésion minimaliste consisterait simplement à affirmer la nature multiculturaliste de la société comme le fait notamment N. GLAZER (1997) :

« *Nous sommes tous multiculturalistes* » dès lors que « *nous accordons tous désormais une plus grande attention aux minorités et aux femmes* » (op. cit., p. 14, cité par M. Wieviorka, 2001).

L'essence même de notre sujet (l'étude de l'entrepreneuriat des minorités immigrées) et de notre problématique (la possibilité ou non de les accompagner par des dispositifs génériques) nous placerait dans cette optique. Mais, certains auteurs développent une thèse « communautarienne extrême » qui offre une réponse sans équivoque à notre problématique.

2.1.3.2. Une approche communautarienne extrême

Lorsqu'il traite des patients immigrés africains, Toby NATHAN considère que l'héritage freudien est nul et non avénu..... L'auteur, psychanalyste-thérapeute, se revendiquant de l'ethnopsychiatrie à la suite de G. DEVEREUX, est extrêmement explicite :

*« s'il existait une morale de notre profession, elle devrait nous **interdire** –je dis bien interdire ! – de penser le migrant en souffrance hors de son groupe (...). Il suffit de comprendre que devant un cas donné, l'interlocuteur n'est pas la personne mais le groupe, puisque nous sommes nous-mêmes un groupe ! pas le groupe, mais ses représentants puisque nous-mêmes ne sommes pas autre chose que des représentants.... » (T. NATHAN, 1996, cité in BOUCHER, 2000, p. 240).*

Dans le domaine de l'accompagnement de porteurs de projet, cela voudrait dire que les dispositifs « occidentaux » seraient à coup sûr inadéquats pour aider le créateur immigré⁷¹.

A défaut, il faudrait internaliser dans l'accompagnement la culture de l'immigré :

*« tout faire pour agir en Soninké avec un patient (pour nous un porteur de projet) Soninké, en Bambara avec un Bambara, en Kabyle avec un Kabyle... » (T. NATHAN, 1994, p. 24).
« Sinon, le marocain, le Bambara, lorsqu'il est pris en charge dans l'un des réseaux des blancs, ne peut que ressentir la cruelle absence de tout représentant autorisé de ses groupes de référence » (T. NATHAN, 1996).*

D'ailleurs, M. BOUCHER ne s'y trompe pas. Commentant ce texte de T. NATHAN, il conclut :

« Dans ces conditions, l'intégration des migrants étant impossible, des individus dans des groupes distincts sont donc condamnés à rester entre eux, chez eux, ou bien séparés dans un même espace » (op. cit., p. 240).

Cette conclusion, appliquée aux relations économiques et à l'entrepreneuriat conduirait à **une ethnicisation marquée et irréductible du processus entrepreneurial** et, par la suite, de l'économie. Cette constatation semble pour le moins excessive, d'autant qu'il a pu être également démontré que l'inscription dans le commerce ethnique n'était pas nécessairement

⁷¹ Les conséquences méthodologiques de cette approche sont également considérables pour le chercheur qui la ferait sienne. Il devrait « *devenir le phénomène qu'il étudie* » (MEHAN, WOOD, 1975) comme Benta Jules-Rosette (1976) s'est convertie à la religion des Bapsolo qu'elle étudiait en Afrique. Cette perspective

synonyme de cloisonnement social pour l'individu immigré au sein de sa société d'accueil (RAULIN, 2000)⁷², car il n'est pas rare de rencontrer des entrepreneurs immigrés « jouant sur les deux tableaux ». « *L'économie ethnique correspond d'ailleurs fréquemment à des marchés et à des consommations qui ne se limitent pas aux populations ethniques de référence* » (M. WIEVORKA, 2000, p. 115).

L'intérêt de la théorie de T. NATHAN pour notre thèse ne réside pas dans ses conclusions, mais plutôt dans sa force de questionnement des dispositifs d'accompagnement génériques et de leur éventuelle inadéquation au suivi d'entrepreneurs fortement enracinés dans leur culture d'origine.

Globalement, ce survol des positions philosophiques pertinentes pour l'étude des minorités nous permet d'envisager plusieurs approches de l'entrepreneuriat immigré comme l'illustre le synoptique de la Figure 2.1. Dans les deux positions extrêmes, l'étude de l'entrepreneuriat immigré n'aurait pas de sens. Les quatre positions intermédiaires servent de fondements aux principaux travaux théoriques sur l'entrepreneuriat ethnique et sur l'entrepreneuriat des migrants. Il est désormais possible de les passer en revue.

méthodologique sonnerait alors le glas de la recherche sur l'entrepreneuriat immigré sauf à considérer que seul les entrepreneurs immigrés pourraient théoriser sur le sujet.

⁷² Plus globalement, c'est déjà ce que montrait l'ouvrage fondateur de l'école assimilationniste de Chicago (THOMAS et ZNANIECKI, 1918). Il montrait dans le cas des paysans polonais immigrés que la communauté et les réseaux ethniques leur servaient en quelque sorte de sas d'entrée dans la société qui les accueillait.

**Positions « communautariennes »
Approches centrées sur la culture**

**Positions « néo-libérales »
Approches centrées sur l'Individu**

Position communautarienne extrême (Toby NATHAN)	La suprématie du culturel La reconnaissance des communautés (M. SANDEL)	Multiculturalisme consensuel (N. GLAZER)	Constat pragmatique (MYRDAL) L'Assimilation peut parfois se trouver bloquée	Théories du Melting-pot Approches assimilationnistes	Position individualiste extrême : la culture de l'immigré n'a aucune influence sur son comportement
L'entrepreneuriat immigré ne pourrait être compris et accompagné qu'à l'aune des codes culturels du migrant. L'entrepreneuriat immigré ne pourrait pas constituer un champ d'études. Seuls seraient champs d'études l'entrepreneuriat des Bamiléké, l'entrepreneuriat des Soussi..... quel que soit le lieu de leur entreprise.	L'étude de l'entrepreneuriat immigré peut être éclairée par l'étude de l'entrepreneuriat africain ou asiatique, l'immigré étant sur-déterminé par son histoire et par ses modèles de référence.	L'entrepreneuriat immigré est un objet d'étude spécifique, l'immigré étant influencé par sa culture d'origine et par la culture de son pays d'accueil.	L'étude de l'entrepreneuriat immigré peut porter sur les facteurs de désavantage de l'immigré. Ces facteurs bloquent la convergence du modèle entrepreneurial immigré vers le modèle entrepreneurial autochtone.	L'entrepreneuriat immigré doit être analysé comme tendant vers le modèle entrepreneurial autochtone	Il n'y a pas lieu d'étudier l'entrepreneuriat immigré comme un champ spécifique. Seul compte l'étude des trajectoires individuelles.

Figure 2.1 : Synoptique des positions philosophiques et de leur implication pour l'étude de l'entrepreneuriat immigré.

Source : Auteur.

2.2. La différence absolue et les théories culturalistes

Après avoir présenté les bases de l'approche culturaliste (2.2.1), nous envisagerons quelles sont les conclusions auxquelles elle conduit pour décrire les traits spécifiques de l'entrepreneuriat immigré (2.2.2). Nous conclurons cette section en établissant les limites de cette perspective dans le contexte français (2.2.3).

2.2.1. Une entrée par la différence culturelle

Définissant la culture d'un groupe comme un système de significations et de valeurs apprises et partagées par la majorité de ses membres et se reflétant dans leurs pratiques, HOFSTEDE (1994) a proposé une grille instrumentale mesurant les principales différences culturelles. Cette grille, bien connue, repose sur 4 items :

- la distance hiérarchique qui mesure le degré d'acceptation des inégalités par le groupe ;
- le rapport à l'incertitude estimé à partir du « *degré de contrôle de l'incertitude* » du groupe, c'est-à-dire du « *degré d'inquiétude de ses membres face à des situations inconnues ou incertaines* » (p. 150) ;
- la position par rapport à la masculinité et à la féminité. Sont dites masculines « *les sociétés où les rôles sont nettement différenciés (où l'homme doit être fort, s'imposer et s'intéresser à la vie matérielle, tandis que la femme est censée être plus modeste, tendre et plus concernée par la qualité de la vie)*; sont féminines les sociétés où les rôles sont plus interchangeable » (p. 113) ;
- la position plutôt individualiste ou plutôt collectiviste du groupe, « *l'individualisme caractérisant les sociétés dans lesquelles les liens entre les personnes sont lâches ; chacun doit se prendre en charge ; à l'opposé, le collectivisme caractérise les sociétés dans lesquelles les personnes sont intégrées, dès leur naissance, dans des groupes forts et soudés qui continuent de les protéger tout au long de leur vie, en échange d'une loyauté indéfectible* » (HOFSTEDE, p. 76).

Asie, Afrique, Turquie et pays arabophone seraient ainsi globalement plus collectivistes que les pays du Nord. Dans les pays africains, la description du collectivisme s'apparente très explicitement au « *tributariat* » que WAGUE (1998) présentait en soulignant l'importance de l'influence communautaire sur l'entrepreneur. « *Dans les pays africains, l'individu existe en raison de son appartenance à une communauté. Il en est de même de l'entrepreneur. A la différence notable que celui-ci a la particularité d'être mieux doté économiquement et, de ce fait, il acquiert un pouvoir d'action et donc une marge de liberté par rapport à l'individu ordinaire. Cependant, il est sous la pression économique de sa communauté. Celle-ci est régie par des droits et des obligations qui s'imposent à chacun de ses membres. L'entrepreneur subit des obligations de redistribution plus accentuées* », obligations qui passent par l'embauche de membres de la communauté. TSIKA (1995) souligne ainsi que les

entrepreneurs africains « éprouvent d'énormes difficultés à desserrer l'étouffement du tributariat, terme par lequel on désigne une sorte d'impôt de reconnaissance sociale qui s'impose à eux, c'est-à-dire un ensemble de transferts contraignants et de tous ordres en direction du groupe familial ou plus largement lignager. Quand le sujet ne parvient plus à s'acquitter de ces obligations communautaires et traditionnelles, il est alors sujet à la sanction constituée par l'absence de reconnaissance de son statut, de sa position sociale et de son rang familial et se place sous la menace d'une répression magico-religieuse qui peut aller jusqu'à en faire la victime de faits de sorcellerie» (p. 251).

Dans le prolongement de ces travaux, KOMBOU et SAPORTA (2000) ont souligné combien cette primauté donnée à la communauté sur l'individu remettait en cause les modélisations de l'entrepreneuriat existantes.

La grille d'HOFSTEDE identifie des « programmations mentales » différentes suivant les pays (HOFSTEDE, 1994). A la lumière des quatre items qui la composent, il serait possible de dépeindre les traits culturels supposés de tout individu suivant son pays d'appartenance. Récemment, en se fondant sur cet outil, un étudiant de DEA, GHARBI (2000), a même essayé de décrire l'entrepreneur méditerranéen, prouvant ainsi qu'il serait possible de construire un idéal-type. **La question posée est de savoir, dans le cas d'un entrepreneur immigré, si l'on peut se référer à ce type d'analyse. Peut-on tenter d'interpréter les difficultés d'un entrepreneur immigré d'origine marocaine entreprenant en France par l'écart des programmations mentales entre France et Maroc ?** Bien que cette approche paraisse séduisante, **nous répondrons par la négative.** Auparavant, nous devons admettre que cet outil a déjà été mobilisé dans la recherche en Entrepreneuriat et envisager ce que serait un modèle entrepreneurial africain/ turc / chinois qui puisse servir de référence à l'entrepreneuriat immigré (2.2.2).

Plusieurs auteurs ont déjà utilisé la grille d'HOFSTEDE dans le cadre de recherches en Entrepreneuriat, le plus souvent dans une perspective de comparaisons internationales et en s'attachant surtout à l'item Individualisme/ Collectivisme.

Il en ressort en général que les sociétés individualistes cultiveraient davantage l'esprit entrepreneurial (notamment en en retenant l'acception la plus restrictive, c'est-à-dire en se

focalisant sur les « entrepreneurs entreprenant » et innovateurs) comme le suggère l'étude de PETERSON (1980).

Dans le même ordre d'idées, à partir d'un large échantillon d'entrepreneurs appartenant à 11 pays, SCHEINBERG et Mac MILLAN (1988) et CONSIDINE, Mac MILLAN et TSAI (1988) ont pu mettre en évidence statistiquement des accents différents quant à la motivation entrepreneuriale première des entrepreneurs suivant leurs cultures. Ils ont ainsi remarqué que les « *Latinos* » (entrepreneurs originaires du Portugal, d'Italie et de Porto-Rico dans l'échantillon) étaient significativement plus sensibles à la dimension « communautaire » (entreprendre pour contribuer au bien-être de la communauté ethnique proche) que les entrepreneurs « *anglo* » (Entrepreneurs d'Australie, du Canada, des Etats-Unis et du Royaume Uni) qui verraient, au contraire, avant tout l'entrepreneuriat comme un moyen d'accroître leur statut personnel.

Ces constats s'accordent très bien avec les principales prescriptions des théories de l'entrepreneuriat ethnique et avec certaines observations relatives à l'entrepreneuriat turc et maghrébin en France, essentiellement localisé dans le commerce et dans des secteurs traditionnels mais plus rarement dans des secteurs à forte création de valeur, et souvent associé à une forte implication communautaire et familiale. Le recours à ce type de démarche analytique connaît toutefois un paradoxe. En effet, lorsque des études analogues ont été menées sur des populations d'entrepreneurs de même nationalité au sein d'un même pays, il ne devenait plus possible d'affirmer que l'esprit entrepreneurial au sens fort du terme allait de pair avec l'individualisme ou, inversement, que le collectivisme inhibait l'esprit entrepreneurial. Ce paradoxe s'apparente à un sophisme de composition que connaissent bien les macroéconomistes (ABRAHAM-FROIS, 2001) et les explications avancées en général pour l'expliquer ne sont guère convaincantes. Le niveau « micro » (étude sur un pays) laisserait apparaître des écarts culturels suivant les générations, lesquels n'auraient pas d'incidence sur l'esprit entrepreneurial tandis que ces effets se trouveraient gommés au niveau macroéconomique.

Toutefois, le paradoxe plus fondamental est qu'associer l'entrepreneuriat à la position individualiste comme semblent y conduire les travaux empiriques rapportés, conduit à prendre de la distance pour étudier l'entrepreneuriat par rapport à toute approche

communautarienne, y compris celle de HOFSTEDE. D'ailleurs, en la matière, la construction d'HOFSTEDE (1994) semble contenir sa propre contradiction, l'auteur notant lui-même que l'accroissement de la richesse d'une société tend à y accroître l'individualisme en précisant que la relation n'est pas inverse. Dès lors, on pourrait penser que **l'entrepreneur immigré , même ayant bénéficié d'une programmation mentale plutôt collectiviste dans son pays d'origine et s'immergeant dans une économie plutôt individualiste, y adhèrera au moins partiellement.** Implicitement, c'est **la question de l'acculturation qui se trouve posée.** Suivant son degré d'acculturation, l'entrepreneur immigré est-il assimilable au modèle culturel de son pays d'origine ou au modèle culturel de son pays d'accueil ?

Poser cette question revient déjà à envisager la limite d'une approche purement culturaliste de l'entrepreneuriat immigré. Admettre la possibilité d'acculturation de l'immigré n'interdit pas de penser que les traits entrepreneuriaux de celui-ci restent empreints de son univers culturel originel. L'analyse du modèle socioculturel des entrepreneuriats africains et asiatiques s'avère donc comme un détour obligé (2.2.2) avant d'envisager les accommodations que l'entrepreneur immigré réalise (2.2.3).

2.2.2. Le modèle socioculturel de l'entrepreneuriat africain et asiatique dans la littérature

La littérature consacrée à l'entrepreneuriat africain ou à l'entrepreneuriat asiatique attribue en général cinq traits distinctifs qui le différencient de l'entrepreneuriat occidental. Ces traits régissent le comportement et les relations sociales de l'entrepreneur.

2.2.2.1. Le tributariat

Selon la terminologie d'HOFSTEDE (1994), il est souvent admis que le système socio-culturel des pays africains est beaucoup plus collectiviste (ou communautaire) que les systèmes socio-culturels occidentaux (BOLLINGER et HOFSTEDE, 1987 ; HERNANDEZ, 1987 ; WARNIER, 1995 ; FOKAM, 1993 ; KAMDEM, 2002). Cette manifestation du collectivisme/communautarisme est souvent qualifiée de « *tributariat* », terme qui souligne l'importance de l'influence communautaire sur l'entrepreneur dans la culture africaine. Dans les pays africains, l'individu existe en raison de son appartenance à une communauté. Il en est de même de l'entrepreneur à la différence notable qu'en général, celui-ci a la particularité d'être mieux doté économiquement que le reste de la communauté et que de ce fait il acquiert

un pouvoir d'action et donc une marge de liberté par rapport à l'individu ordinaire. Cette meilleure dotation fonde les obligations de « tributariat » qu'il perçoit. Sa communauté exige de lui, une redistribution des fruits de sa réussite (FOKAM, 1993) ou des embauches, comme l'a montré WARNIER (1995) dans l'analyse de l'esprit d'entreprise au Cameroun. Lorsque les candidats, membres de la communauté, n'ont pas les compétences et qualifications requises, l'auteur précise que l'entrepreneur va utiliser ses réseaux relationnels pour faire embaucher ceux-là dans d'autres entreprises ou la Fonction Publique.

Dans le prolongement de ces travaux, il ressort de l'analyse de l'entrepreneuriat camerounais, la recherche d'un « ethos classique de profit » associé à celle d'un « ethos de notabilité » qui permet d'occuper une position sociale importante dans la vie politique et communautaire (NKAKLEU, 2001).

Le prolongement de la nécessité d'inscrire les actions individuelles dans l'espace communautaire serait l'existence d'une forte solidarité ethnique.

2.2.2.2. L'existence d'une forte solidarité ethnique

Comme le rapporte Bruno PONSON (1995, p. 101) : « *Les solidarités sont très importantes au sein des groupes ethniques (...). En Afrique, on constate souvent une absence de confiance au sein de l'entreprise entre personnes originaires de régions différentes* ». Ce manque de confiance incite au recrutement de personnes originaires d'une même région ou d'un même village (WARNIER, 1995). Pour notre part, il convient de relativiser cette affirmation dans la mesure où il est question d'activité entrepreneuriale, de création de richesse et, surtout, de bien-être individuel. Dans ces conditions, les logiques de création et de gestion d'entreprise en Afrique sont multiples comme l'atteste une étude antérieure (NKAKLEU, 2002) qui met, sous un regard nouveau, des modes de recrutements à la fois intra et inter-ethniques sous-tendus par des logiques différentes. Le recrutement intra-ethnique (au sein du voisinage ou des réseaux de relations) est expliqué par une logique communautaire fondée sur le lien affectif alors que le recrutement inter-ethnique va obéir davantage à une logique entrepreneuriale qui valorise les compétences des recrues.

En France, nos entretiens exploratoires auprès de jeunes issus de l'immigration maghrébine corroborent la thèse d'une combinaison de logiques domestique et marchande - au sens de BOLTANSKI et THEVENOT (1986) - de recrutement dans les entreprises camerounaises (NKAKLEU, 2002) et confortent l'existence d'une variété des comportements

entrepreneuriaux des Africains. En effet, les jeunes entrepreneurs maghrébins en France peuvent embaucher hors de leur ethnie, en intégrant parfois dans leurs critères de recrutement une solidarité qui est davantage d'origine sociale ou territoriale que proprement "ethnique". Ainsi, un porteur de projet, Amid (Cas 8), d'origine maghrébine, nous avait confié avoir recruté Françoise pour tenir son magasin de fleurs, parce qu'il la connaissait « *du quartier* ».

L'Ethnicité n'est qu'un mode d'affiliation sociale parmi d'autres et il est peut-être moins prégnant en France que dans le contexte anglo-saxon. BONACICH et MODELL (1980) relèvent combien dans les sociétés complexes, les différents modes d'affiliation sociale (notamment à un groupe ethnique et à une classe sociale) interfèrent entre eux. Avec leur théorie des "minorités intermédiaires" et leurs observations, les auteurs caractérisent différemment l'entrepreneur immigré selon l'angle social ou économique. Sous l'angle social, l'entrepreneur immigré va garder un lien avec le pays d'origine et peut-être l'espoir d'y retourner un jour. Il est très solidaire des membres de sa communauté, ethnocentrique, plutôt urbain ; accordant une grande valeur à l'éducation pour l'avenir de ses enfants; peu engagé dans la politique locale.

En revanche, sous l'angle économique, l'entrepreneur immigré est inséré surtout dans des activités de petite taille, non productives (commerce), prêt à vivre "frugalement" (BONACICH et MODELL, 1980, p. 18) en ré-investissant s'il le faut le bénéfice dans le développement de ses affaires et manifestant, comme dans la théorie de l'enclave ethnique (PORTES et BACH, 1985), le désir d'entreprendre pour en faire bénéficier les membres de sa communauté.

2.2.2..3. La « Frugal attitude » et la forte implication familiale

Si les raisons de cette attitude peuvent être recherchées dans le parcours du migrant qui voit l'entrepreneuriat comme une issue à un accès déjà difficile sur le marché du travail, on peut aussi y voir une affirmation « collectiviste », comme le suggèrent les travaux appliquant la méthodologie d'HOFSTEDE. Selon PAIRAULT (1995), la petite entreprise familiale chinoise en France serait davantage mue par « un ethos de la notabilité » que par « un ethos du profit ». Or, cette notabilité s'exprime notamment à partir de la rétribution que l'entrepreneur doit à son entourage communautaire. Il y aurait, en quelque sorte, transposition des logiques de « tributariat » en vigueur dans les pays d'origine. Comme le note LABAZEE (1995), il n'est pas rare que les entrepreneurs africains recrutent principalement dans leur

village et dans leur famille d'origine. « *Dans ces entreprises qui reconnaissent la légitimité des contraintes communautaires, le licenciement est une procédure extrêmement rare. Il n'est pas moyen de se séparer d'un agent peu efficace. Aussi les départs d'employés résultent soit de leur insertion sur le marché du travail, où ils espèrent accéder à une rémunération monétaire, soit d'une installation à leur compte, lorsqu'ils deviennent chargés de famille. Une avance en marchandises peut alors leur être consentie par leur ancien patron qui les aide ainsi à s'établir autant qu'il élargit son réseau d'obligés* » (p. 145).

Lorsque pour des raisons concurrentielles, les entrepreneurs ne peuvent pratiquer l'embauche familiale, LABAZEE (1995), à l'instar de WARNIER (1995), note qu'ils « *déplacent alors la pression communautaire hors de l'entreprise : aides matérielles aux parents du village....* ».

En reprenant la typologie de MARCHESNAY (2000), les figures du nomade et du notable seraient dominantes au sein de l'entrepreneuriat immigré.

L'exemple le plus marquant est Malik (Cas 7) qui a ouvert, il y a quatre ans, à Bayonne, sur la place de la gare, une sandwicherie – Kebab. Bien située, cette sandwicherie connaît une activité fortement saisonnière. Alors que pendant la période hivernale, le chiffre d'affaires mensuel ne dépasse pas parfois 12.000 Euros, l'entrepreneur emploie, sans qu'elle ne soit déclarée, la fille de ses voisins, maghrébine comme lui, en nous précisant : « *C'est parfois difficile l'hiver. Il n'y a pas de travail pour deux. Mais je ne pouvais pas faire autrement. Ses parents rament.... Alors, je la fais travailler avec moi. Et on se partage la maigre recette...* ».

Le comportement illustré par cet exemple peut être rapproché de la caractéristique paternaliste qui anime l'entrepreneuriat africain. En effet, le paternalisme, selon Hernandez (2000), est défini comme "*un rapport social dont l'inégalité est déviée, transfigurée par une métaphore sociale, qui assimile le détenteur de l'autorité à un père et les agents soumis à cette autorité, à ses enfants. Cette métaphore tend à transformer les rapports d'autorité et d'exploitation en rapports éthiques et affectifs, et le devoir et le sentiment se substituent au règlement et au profit*". Le paternalisme "*se traduit par une prise en charge matérielle et affective des salariés à tous les moments de leur vie, dans leur travail et en dehors. Sur le plan affectif, cette relation est très forte. Le chef encourage, protège, assume la responsabilité en cas de faute d'un de ses employés ; ceux-ci en retour lui doivent loyauté exclusive*" (Hernandez 2000,

p.100). Ce type de relation est caractérisé par la force des liens entre le supérieur et l'inférieur et par l'existence de droits et obligations réciproques entre eux.

Cet exemple illustre aussi le recours naturel à l'informel. L'aide de la famille constitue souvent, comme le soulignent WALDINGER et al (1990), une main-d'œuvre informelle qui constitue un avantage concurrentiel pour persévérer dans certains secteurs.

A l'instar du fonctionnement des petites entreprises en Afrique (WARNIER, 1995), la participation des conjoints ainsi que des enfants à la vie de l'entreprise des migrants est fréquente, mais le plus souvent de nature informelle (WALDINGER et al, 1990). Le parent travaille souvent sans rémunération et sans statut. Il s'agit, en fait, d'entraide familiale, celle-ci prenant parfois place dès le démarrage des démarches de création et, notamment, au cours de la phase de montage du dossier et d'accompagnement. Il n'est pas rare, en effet, même si un seul porteur du projet est officiellement désigné, que les porteurs d'origine immigrée se rendent en famille aux entretiens d'accueil et d'accompagnement, lorsqu'ils créent en se faisant aider par un dispositif institutionnel, parfois pour se rassurer, parfois aussi pour faciliter les opérations de traduction.

2.2.2.4 L'imbrication de l'économie formelle et de l'économie informelle

Plusieurs auteurs ont souligné l'imbrication étroite, et parfois, conflictuelle de l'économie informelle et de l'économie formelle dans les économies asiatiques et africaines (PONSON, 1995 ; HUKUM et LE SAOULT, 2001 ; TARRIUS, 1988). TARRIUS (1988) a même essayé de montrer que l'immigration maghrébine sur Marseille avait exporté ce genre d'imbrication à grande échelle. Après un véritable travail d'ethnologues, son équipe avait pu observer que de nombreux acheteurs-revendeurs tunisiens achetaient des fruits et légumes auprès des producteurs de St-Rémy de Provence, directement et hors TVA, pour les revendre aux petits commerçants marocains du quartier *Belsunce* à Marseille. Lorsque TARRIUS et son équipe ont interrogé les tunisiens, « *ils disent acheter les produits aux « marocains » et désignent ainsi les ouvriers agricoles marocains qui leur ont signalé l'opportunité offerte par leur employeur provençal pour vendre directement les produits agricoles. Ils disent distribuer ensuite ces denrées aux « épicerie arabes », signifiant ainsi la réalité de l'extension des petits commerces vivriers maghrébins par le rachat des vieilles épicerie de quartier. Le*

circuit suggéré de la production à la vente est perçu comme maghrébin, élément efficient de l'ensemble métropolitain maghrébin » (p.88). Et l'auteur évoque le même type d'activité à propos du mouton élevé dans le triangle formé par Manosque, Sisteron et Digne et qui donnerait lieu à des filières clandestines de rachat, d'abattage et de revente des bêtes aux bouchers marseillais (p. 100).

A un niveau plus individualisé, celui de l'entrepreneur, même loin de Marseille, il semble bien qu'on retrouve trace de cette imbrication des deux formes d'économie, mais elle n'est utilisée que comme « solution transitoire » (HUKUM et LE SAOULT, 2001, p. 5). L'économie informelle est parfois employée comme « *solution transitoire* » par les migrants, car elle leur permet d'acquérir des compétences professionnelles à moindre coût.

Nous l'avons observée en assistant à un entretien d'accompagnement à A.L.E.X.I.S., en Octobre 2001. (Cas 13.1).

Cas 13.1. Mr et Mme Guilnich.

Les entrepreneurs, Mr et Mme Guilnich sont algériens. Mr Guilnich était un ancien cadre supérieur de l'industrie pétrolière algérienne. Profitant des possibilités d'obtention de visa que leur conférait leur statut, ils ont préféré fuir leur pays aux premières heures de la guerre civile opposant les islamistes aux forces armées.... Aujourd'hui, inscrits à l'ANPE et pouvant bénéficier de l'Aide pour les Chômeurs Créateurs Repreneurs d'Entreprises (ACCRE), ils ont le projet d'ouvrir une pâtisserie orientale dont Madame Guilnich assurerait en fait l'exploitation (production et vente des gâteaux). Après plus d'un an de suivi et d'accompagnement, le projet a pris forme. Les Guilnich possèdent déjà un local, mal situé, dont ils payent le loyer afin de le réserver et en attendant d'y engager les travaux d'agencement.

Mme Guilnich vient ce jour-là à la Boutique de Gestion pour présenter à sa tutrice des devis concernant les travaux à réaliser et les investissements (four ; armoire frigorifique ; etc.). Outre le temps de faire effectuer les travaux d'agencement, un balcon de l'immeuble surplombant le local risquant de s'effondrer, des travaux à la charge du propriétaire risquent de retarder l'ouverture. Alors, Mme Guilnich qui a déjà un débouché pour une production hebdomadaire en grosse quantité et voyant que le mois de Ramadan commence trois semaines plus tard demande à sa conseillère, avec la ferme intention de le faire, si elle peut commencer à fabriquer les gâteaux chez elle pendant le mois de Ramadan, mois crucial selon elle pour se faire connaître dans son activité.

Dans le même ordre d'idées, ayant un capital limité, Amid (Cas 8), présenté au Chapitre 1, nous avait expliqué que pour ouvrir sa grande surface de fleurs, il avait remis le local en état de manière informelle avec des amis.

Si ce genre de pratique ne se rencontre pas exclusivement chez les entrepreneurs d'origine immigrée, mais plus généralement chez tous les entrepreneurs aux revenus modestes, c'est surtout sa fréquence qui en fait une caractéristique culturelle typique de l'entrepreneuriat immigré. Toutefois, par distanciation de l'entrepreneuriat immigré et de l'entrepreneuriat africain, ce recours à l'informel est, le plus souvent, temporaire.

2.2.2.5. Le faible recours aux financements bancaires classiques

La plupart des travaux sur les entrepreneurs africains (LELART, 1995 ; WARNIER, 1995 ; FOKAM, 1993 ; NKAKLEU, 2001) comme asiatiques (par exemple PAIRAULT, 1995) soulignent qu'aux côtés des modes de financement « *endogènes* » (l'apport personnel de l'entrepreneur puis par la suite l'auto-financement) et des modes de financement externes (c'est-à-dire le recours au crédit), figure, en plus ou moins bonne place, l'accès à des modes de financement informel par le biais de la « tontine » dans certains milieux ethniques, en particulier chez des entrepreneurs bamiléké au Cameroun (NKAKLEU, 2001). De telles sources de financement ont également été mises en relief dans le cadre des recherches sur l'entrepreneuriat ethnique aux Etats-Unis, chez les entrepreneurs Coréens par exemple (YOO, 1998).

Nos observations, à partir de nos premiers entretiens auprès d'entrepreneurs maghrébins, tout comme celles des accompagnateurs de la Boutique de Gestion A.L.E.X.I.S. avec qui nous travaillons à partir de documents prévisionnels et qui portent surtout sur une population maghrébine, ne permettent pas de conclure à l'existence de financement informel institutionnel de type tontines, ce qui confirme ce qu'observaient déjà Ma-MUNG et SIMON (1980). Tout en soulignant l'importance du financement communautaire ou familial, chez les asiatiques comme chez les maghrébins, les auteurs notent que le financement informel semble moins structuré chez les derniers que chez les premiers. D'ailleurs, comme on l'a déjà mentionné PAIRAULT (1995) ne considérait la pratique des tontines chez les entrepreneurs asiatiques de Paris que comme une survivance. En montrant, à l'instar de BATES (1994) que même si la pratique de la tontine était attestée, l'essentiel du financement provenait des institutions financières et non des associations de crédit rotatif que constituent les tontines (BATES, 1994, pp. 233-234).

Cette dernière remarque suffit à jeter le doute sur la pertinence explicative des théories culturalistes pour l'entrepreneuriat immigré. Les constats de PAIRAULT et de BATES conduisent à représenter l'entrepreneur immigré comme pondérant les caractéristiques culturelles de son modèle entrepreneurial d'origine au contact de la société d'accueil.

2.2.3. Les limites des approches culturalistes

Les approches culturalistes précédentes sont adaptées pour stigmatiser des modèles culturels purs comme le modèle entrepreneurial africain.

Elles rendent mal compte des **phénomènes de bi-culturalité et d'acculturation** qui sont l'une des caractéristiques essentielles de l'immigré et de ses enfants.

Si, formellement, cette bi-culturalité s'exprime parfois au niveau de la nationalité des individus et par le difficile repérage des enfants de migrants qui en résulte, elle s'exprime surtout sur le plan de leur identification personnelle.

De plus, l'utilisation des grilles culturalistes comme celles d'HOFSTEDE, suppose de mettre l'accent sur le groupe et d'identifier des ensembles cohérents, ce qui nous paraît assez délicat. On pourrait, en effet, convenir de définir la culture d'origine comme culture du pays d'origine (comme le fait en général HOFSTEDE), mais cela serait au mépris de reconnaissances culturelles ethniques qui, parfois, correspondent à d'autres découpages. Ainsi, la culture berbère serait commune à une partie des immigrés d'Algérie et Marocains. De surcroît, les sociologues travaillant sur l'immigration maghrébine en France ont montré une relative plasticité des références culturelles des individus. De manière assez symptomatique, on relève ainsi que bien que le débat quant à la reconnaissance du peuple berbère soit assez sensible en Algérie, les organisateurs de concert en France s'efforcent, dans la plupart des cas, de réunir des chanteurs raï et des chanteurs traditionnels berbères en ayant bien noté que cela permettait d'attirer un public varié (jeunes, familles...). De même, la plupart des jeunes maghrébins ou français d'origine maghrébine, « *sauf à se ré-islamiser, se définissent davantage par la faiblesse de leurs références communautaires et par leur participation à une culture internationale ou hyper-moderne (le hip-hop, les vêtements de marque, l'usage des moyens de télécommunication les plus récents, etc) que par le*

dynamisme de leurs cultures d'origine en fait déstructurées » (SCHIFF , 2000, cité dans WIEVORKA).

L'approche culturaliste instrumentalisée bute sur **un problème de circonscription du groupe ou d'agrégation**. Sur un plan épistémologique, ce type d'approche nous paraît **trop holiste**. Nous adhérons à l'idée selon laquelle « *lorsqu'ils arrivent dans un pays d'accueil, les immigrés ne nourrissent pas tous le même rapport à leurs cultures d'origine* » (WIEVIORKA, 2000, p. 1114) et nous supposons que ces différences de projet se transcrivent ensuite dans les décisions entrepreneuriales.

Ainsi, nous suivons toujours une des spécialistes françaises de la Sociologie de l'immigration, Jacqueline COSTA-LASCOUX (1989), lorsque soulignant la diversité des trajectoires individuelles des migrants et des enfants de migrants dans la société française, elle met en garde contre deux stéréotypes fréquents dans l'analyse des immigrés : le stéréotype misérabiliste, et, surtout, l'illusion d'une culture unitaire des migrants englobant l'identité nationale, religieuse et ethnique.

Au demeurant, il ne faudrait pas jeter le bébé avec l'eau du bain. Affirmer que nous n'utiliserons pas la grille d'HOFSTEDE de manière instrumentale et que nous ne prétendons pas dépeindre un modèle culturel type de l'entrepreneur immigré ou de tel ou tel immigré, ne veut pas dire que nous nions l'influence culturelle et l'impact des programmations mentales de son pays d'origine sur son comportement entrepreneurial. Au contraire, nous en ferons une idée clé de notre modélisation. Mais **notre attachement à la bi-culturalité** signifie que l'entrepreneur-immigré, notamment dans le cadre de la relation d'accompagnement qui nous préoccupe, doit plutôt être étudié à partir des tensions possibles qu'il enregistre entre différents modèles culturels auxquels il se réfère ou se trouve confronté que sur la base de sa programmation personnelle ou groupale qui serait supposée le qualifier.

Nous nous situons donc en dynamique. Et en ce sens, nous essayons d'adopter un positionnement théorique intermédiaire entre l'assimilation qui admet l'existence d'un écart culturel, voire d'un conflit entre les valeurs du Cœur et celle de la Périphérie, et l'approche purement communautarienne. Nous nous démarquons de l'approche assimilationniste en ce que la seule dynamique qu'elle postule est une adhésion progressive de l'immigré aux

modèles et aux valeurs de la société d'accueil, mais nous nous démarquons de l'approche communautarienne et culturaliste en **rejetant l'idée de modèles culturels ethniques qui transcenderaient l'entrepreneur immigré.**

En d'autres termes, nous considérons que les travaux sur la culture de tel ou tel groupe ne sont utiles à notre propos que dans la mesure où ils servent à un moment donné à l'entrepreneur immigré lorsqu'il s'engage et qu'il arbitre entre différents modèles culturels. Pour le dire autrement, nous suggérons que ce qui est en jeu lorsque le porteur de projet immigré entreprend est au moins tout autant d'ordre culturel ou inter-culturel que d'ordre intra-culturel⁷³. Nous proposerons de rendre compte de cette dimension cognitive intégrant la multiplicité d'influences culturelles en ayant recours à la théorie des conventions dont P.Y. GOMEZ (1997) reconnaissait la pertinence pour « *donner une logique théorique aux propos parfois vagues des approches culturalistes, qu'il s'agisse de cultures d'entreprise ou de cultures nationales* ».

Il va sans dire que nous ne pourrions encore moins adhérer à des positions culturalistes plus extrêmes, comme celle défendue par Toby NATHAN qui nous semble pourtant largement correspondre à l'une des principales théories anglo-saxonnes de l'entrepreneuriat ethnique, à savoir *la théorie de l'enclave* que l'on présentera par la suite. Par cette rupture, on plaidera pour une modélisation française de l'entrepreneuriat immigré qui soit spécifique à notre contexte national.

⁷³ Par ce terme, nous suggérons un renversement de perspective par rapport à l'approche de HOFSTEDE. Ce dernier considère qu'il est possible de s'appropriier le système de normes d'une autre culture et de se comporter de manière adéquate dans un contexte culturel différent par le biais de l'apprentissage. On en est dans le registre de l'interculturel, essentiel en gestion lorsqu'il s'agit par exemple d'étudier des alliances entre groupes ou le fonctionnement de firmes multinationales (cf Travaux d'Anne BARTEL-RADIC, 2002). Mais, nous avançons au contraire que dans le cas de l'immigré déraciné, il y a aussi construction d'un nouveau système de normes qui serait en quelque sorte le résultat d'arbitrages et de compromis entre les deux systèmes (celui de son pays d'accueil, et celui de son pays d'origine).

2.3. Les théories du déplacement et du désavantage

La plupart des travaux consacrant l'entrepreneuriat ethnique comme champ spécifique partent du principe que l'entrepreneur immigré et, plus largement, le migrant, qu'il choisisse d'entreprendre ou non, souffre de difficultés spécifiques dans la société qui l'accueille, voire de discriminations.

2.3.1. Les théories expliquant l'engagement entrepreneurial immigré

Aux Etats-Unis, dans les années 90, un Coréen sur trois avait le statut d'indépendant (YOO, 1998). Ces ratios, confirmés sur d'autres groupes et dans d'autres pays (notamment au Canada), ont amené les chercheurs à tenter d'expliquer le sur-engagement entrepreneurial de certaines ethnies. Les travaux de BATES (1994), DANA (1993), HOFFMAN et MARGER (1993), WANG S. (1999) illustrent cette préoccupation.

Outre les explications culturalistes avançant la prédisposition entrepreneuriale de certaines ethnies, des théories plus générales fondées sur « *la théorie du déplacement* » de SHAPERO ont suggéré que par son histoire, l'immigré serait plus enclin que le non immigré à entreprendre.

2.3.1.1. L'effet déplacement comme facteur explicatif du sur-entrepreneuriat des immigrés

SHAPERO et SOKOL (1982) montrent que le principal facteur déclencheur pour entreprendre est un « déplacement » (« displacement ») comme être licencié, quitter l'école ou l'armée, divorcer, changer de pays. Le déplacement joue le rôle de prédisposition favorable à l'aventure entrepreneuriale. Travaillant sur les femmes migrantes, Mirjjana MOROKSAVSIC-MULLER avance ainsi l'idée que la migration serait un processus d'auto-sélection particulièrement favorable à l'entrepreneuriat.

« Avant (la création d'activité), il y a eu une auto-sélection positive par la migration, favorable à l'esprit entrepreneurial. (...) Pour elles, l'émigration elle-même est équivalente à une entreprise. (...) Par la suite l'entrepreneuriat n'est qu'une suite logique de cette entreprise qu'est l'émigration. »⁷⁴.

Si le déplacement de l'immigré constitue une condition favorable à l'entrepreneuriat, il n'en constitue pas une condition suffisante.

Pour SHAPERO, après un déplacement, l'individu envisageant d'entreprendre se trouve confronté à deux questionnements : la « désirabilité » du lancement en affaires et « la faisabilité perçue » de l'aventure. La réponse positive à la première question dépendrait de dimensions socioculturelles. « Ainsi, lorsque le milieu valorise fortement la création d'entreprises, il en résultera une perception positive de cette activité chez les personnes qui composent ce milieu. La désirabilité englobe deux dimensions : d'abord la perception que les retombées du comportement entrepreneurial seront personnellement désirables et la perception qu'elles seront aussi socialement désirables » (GASSE, 2004). C'est pourquoi la littérature s'attache généralement à étudier l'importance du statut social de l'entrepreneur⁷⁵ et la façon dont est appréhendé l'échec⁷⁶.

La faisabilité perçue du lancement dépend quant à elle de la perception de l'environnement par le créateur potentiel et, plus précisément des disponibilités financières qu'il possède ou pense pouvoir obtenir, des appuis qu'il perçoit et de l'existence d'un modèle de succès dans son entourage. De ce fait aussi, GASSE et D'AMOURS (2000) expliquent que la présence d'entrepreneurs dans l'environnement familial du candidat entrepreneur crée pour lui un modèle de référence incitatif. GASSE (2004) suggère que « certaines sociétés, communautés ou groupes véhiculent plus facilement les valeurs entrepreneuriales que d'autres ».

Selon les auteurs, un individu qui répond positivement aux deux questions a une grande chance de tenter l'aventure entrepreneuriale.

⁷⁴ Mirjana MOROKVASIC-MULLER, contribution au colloque organisé par Extra-Muros : « La création d'entreprise par les femmes des immigrations en Europe », 23-24 octobre 1998. Cité in CIME (2000).

⁷⁵ Par exemple, RAY et TURPIN (1987), SHANE, KOLVEREID et WESTHEAD (1991).

⁷⁶ Mc GRATH, Mc MILLAN et SCHEINBERG (1992) comparant une population d'entrepreneurs et une population de non-entrepreneurs montrent que les premiers seraient moins sensibles que les seconds à l'idée que l'échec entraînerait une perte de respectabilité.

Pour autant, offrant un premier amendement à la perspective moniste de l'entrepreneuriat immigré, ce modèle de l'intention entrepreneuriale suggère que l'effet déplacement étant différencié selon les groupes, leur pratique entrepreneuriale sera différente. Dans le cas de l'immigré, l'effet déplacement est en effet lié au contexte et à l'histoire de son émigration.

2.3.1.2. Une propension à entreprendre variable selon l'intensité du « déplacement »

SHAPERO et SOKOL (1982) ont ainsi montré que l'esprit et la propension entrepreneuriale varient selon les ethnies et surtout avec la nature de la migration. Plus celle-ci provoque un « déplacement » et plus la propension à entreprendre serait forte. Les réfugiés auraient une propension entrepreneuriale plus forte que les immigrés économiques. En étendant le propos des auteurs, on pourrait penser qu'elle serait plus faible pour les publics de « seconde génération » que pour les primo-migrants, sauf si ceux-ci trouvent des mobiles nouveaux pour entreprendre, notamment une plus forte perception des aspects négatifs de leur situation comme l'énoncent les théories du désavantage (2.3.2).

Malgré ces variations liées au contexte, certaines des forces expliquant la création d'entreprise selon SHAPERO sont hypertrophiées dans le cas de l'entrepreneur immigré.

Toute la littérature recensée faisant état des discriminations, des désavantages perçus par le migrant ou, plus directement (PORTES et BACH, 1995), de l'énergie procurée par sa migration suggère implicitement et comme on pouvait s'y attendre l'importance de l'effet de déplacement dans le cas de l'entrepreneur immigré.

La « désirabilité » de se lancer dans les affaires tiendrait à des motifs variés associant : le désir d'indépendance, la quête de la notabilité, et le souci d'assurer la subsistance de la famille mais plus rarement un attachement à l'innovation (Cf Murat ERPUYAN, 2000, op. cit.). M. PERALDI (1997) et A.TARRIUS, L. MISSAOUI (1992) vont jusqu'à parler de « *défi à relever pour sauver l'honneur* » bafoué par le statut d'étranger et les discriminations qu'il engendre. L'entreprise est, en effet, perçue comme un moyen d'obtenir la reconnaissance sociale pour l'étranger qui ne possède pas le droit de vote et qui serait vexé de

ce statut de « denizen »⁷⁷, voire dans certains cas de « margizen »⁷⁸ qui le pousserait à entreprendre.

Enfin, d'après la littérature, « la faisabilité » de l'engagement prendrait appui sur la disponibilité des ressources ethniques et familiales. A défaut de pouvoir systématiquement s'imaginer lui-même faisant démarrer et dirigeant son entreprise lorsqu'il n' a pas de parent entrepreneur (ou lorsqu'il n'a pas déjà lui-même entrepris avant d'émigrer), le porteur de projet d'origine immigrée s'appuierait sur l'exemple d'autres entrepreneurs de sa communauté (hypothèse du mimétisme entrepreneurial).

Ainsi, comme le suggérait HERNANDEZ (1997) en transposant ce modèle à l'analyse de l'entrepreneuriat en Côte d'Ivoire, le modèle de SHAPERO offre une première grammaire pour décrypter les hypothèses prescrites par les principaux développements théoriques en Entrepreneuriat Ethnique. Il présente, toutefois, dans sa conception originelle un positionnement épistémologique fondamentalement différent des théories anglo-saxonnes que l'on va à présent discuter (2.3.2. et 2.4) mais il est plus conforme à notre approche et au contexte français. Il s'inscrit dans le paradigme de l'Individualisme Méthodologique auquel nous nous référerons en proposant nos propres modélisations du phénomène au Chapitre 3⁷⁹.

2.3.2. Les théories de la réponse au désavantage socio-économique

La discrimination à l'emploi des publics issus de l'immigration est généralement admise et éprouvée empiriquement. Dans le cas de la France, on peut l'avérer en comparant les taux de chômage. Selon l'Enquête-Emploi 1999, le taux de chômage des Français de naissance était de 10,3%, celui des Français par acquisition, de 16,4% et celui des immigrés (étrangers +

⁷⁷ Par néologisme et en opposition avec le mot « citizen » (citoyen), le « denizen » désignerait celui qui, appartenant à la communauté sociale et économique nationale, se trouve exclu de la communauté politique. (T. HAMMAR (1986).

⁷⁸ Basé sur le néologisme précédent, l'expression traduirait cette fois des individus mal insérés dans la vie économique et sociale et, notamment, exclus du marché du travail sur lequel ils seraient victimes de discriminations (MARTINIELLO, 1992).

⁷⁹ Le modèle de SHAPERO éclaire surtout la décision entrepreneuriale, c'est-à-dire les questions « Why and Who » (Qui entreprend et pourquoi ?). Notre volonté de cerner les spécificités de la relation d'accompagnement, lorsqu'il s'agit d'un porteur de projet immigré, nous oblige à poursuivre le questionnement par l'analyse du processus de création une fois la décision prise (question How) (Cf FAYOLLE, 2000).

français par « acquisition »), de 20,6%. Comme le montre le tableau 2.2, ce chiffre recouvre toutefois de fortes disparités inter-ethniques.

Immigrés	Taux de chômage
Maghrebins	32%
Portugais	9.8%
Italiens & Espagnols	11.9%
Autres pays d'Afrique	30.6%
Autres pays d'Europe	12.2%

Tableau 2.2 : Taux de chômage et origine.

Source : Enquete Emploi INSEE 1999

Ces statistiques ne suffisent toutefois pas à rendre compte de phénomènes discriminatoires.

« Une situation de discrimination (n') apparaît (que) lorsqu'une firme (...) ne réserve pas les mêmes attributs (accès à l'emploi, formation, rémunération...) à deux individus pourvus de caractéristiques productives parfaitement identiques mais de caractéristiques non productives différentes » (HECKMAN, 1998), les caractéristiques non productives pouvant correspondre à l'appartenance ou à l'origine ethnique.

Cette définition de HECKMAN (1998) invite à relativiser les écarts dans les taux d'emploi par les écarts dans les niveaux de formation et dans les niveaux de productivité pouvant en résulter. Les écarts dans le niveau moyen de formation contribuent à expliquer les écarts dans l'emploi. Ainsi, au recensement de 1999, le taux de faiblement diplômés⁸⁰ était de 51.8% pour les français de naissance, de 62.9% pour les français par acquisition, et de 78.6% pour les ressortissants maghrébins.

Si cette remarque suggère que la perception de difficulté à l'embauche qu'a l'immigré sera surdéterminée par son niveau de formation, elle n'enlève rien aux théories qui fondent la décision entrepreneuriale sur elle⁸¹.

⁸⁰ Part des personnes dont le niveau de diplôme est au plus égal au niveau IV.

⁸¹ Les théories entrepreneuriales du désavantage postulent implicitement que l'immigré perçoit des discriminations durables. En ce sens, elles se démarquent des analyses économiques de la discrimination qui voient celle-ci comme un phénomène temporaire lié à une asymétrie d'information. Ayant des difficultés à évaluer la productivité des candidats qu'il pourrait recruter et ne disposant pas d'information sur la productivité des migrants, l'employeur se rassurerait en se fiant aux productivités moyennes des différents groupes ou au diplôme (ARROW, 1972, 1973 ; Mc CALL, 1972). Les théories entrepreneuriales du désavantage se

Pour faire face à ses obstacles et aux éventuelles discriminations qu'il percevrait, la stratégie la plus courante pour le migrant serait l'appui sur des « réseaux ethniques ». Sur un plan économique et entrepreneurial, la formalisation la plus extrême de l'existence de ces réseaux serait l'apparition de « niches ethniques » (WALDINGER, 1996). Ces dernières associeraient l'entrepreneuriat immigré et des « réseaux d'embauchage ethnique » (CROSS et WALDINGER, 1997).

Fondamentalement, pour CROSS et WALDINGER (1997), « *la création de niches est souvent issue de la transformation d'un désavantage ethnique en atout, permettant ainsi aux parias de contrebalancer les lacunes socio-culturelles de leurs groupes et la discrimination auxquelles ils font face* ».

Suivant la théorie du désavantage, les publics issus du Maghreb et d'Afrique devraient être plus entreprenants que les publics d'Europe du Sud. Cette prescription est contrariée par le fort dynamisme entrepreneurial des italiens.

La perception de désavantages socio-économiques n'est pas un critère suffisant pour expliquer l'entrepreneuriat des minorités ethniques. Les auteurs américains ont toujours été étonnés de constater le faible taux de création d'activité et d'auto-emploi des communautés noires (GREENE et alii, 2003 ; LIGHT, 1972).

LIGHT (1972) montre que les asiatiques souffraient aux Etats-Unis des mêmes désavantages que les noirs. Selon lui, en réponse à ces désavantages, les premiers ont constitué une « classe d'entrepreneurs » alors qu'au contraire, les seconds n'en n'ont pas fondée. L'auteur y voit même la cause des réactions symboliques qui font généralement suite aux agressions d'un membre de la communauté noire par la police. Il constate que, systématiquement, lors des émeutes, les révoltés s'en prennent aux commerces limitrophes en accusant leurs propriétaires d'exploitation. L'absence de classe d'entrepreneurs chez la communauté noire justifierait cette réaction.

rapprochent davantage de la perspective proposée par BECKER (1957) ou par YINGER (1986). Ce n'est, en effet, que si la discrimination est perçue comme durable qu'elle induit une riposte entrepreneuriale. BECKER (1957) fonde la discrimination sur un simple problème d'aversion des employeurs à l'égard des minorités. YINGER (1986) complexifie le modèle de BECKER en admettant que la discrimination n'est pas toujours liée à l'aversion directe de l'employeur mais qu'elle dépend de l'aversion des consommateurs pour les minorités que l'employeur-dirigeant intègre, même s'il n'en a pour sa part aucune.

Ces dernières remarques prolongent la critique adressable à ces théories. Elles visent à expliquer l'esprit entrepreneurial de l'immigré, mais **elles ne caractérisent pas le processus entrepreneurial**. Elles ne spécifient pas si l'immigré privilégierait certaines activités ou certaines ressources. Les théories dynamiques de la spécificité offrent justement une réponse à ces questions.

2.4. Les théories dynamiques de la spécificité

Si la plupart des auteurs ayant étudié les entrepreneurs immigrés s'accordent pour leur reconnaître, au pire, des difficultés particulières (problèmes de maîtrise de la langue, voire d'adaptation aux règles et aux formalités du pays d'accueil ; nostalgie du pays d'origine – RAY et alii (1988), cités par BRENNER et alii (2001)- voire la perception de discriminations sur le marché du travail -LIGHT (1972) ; BOVENDERK et alii (1995) - ou sur le marché du crédit avec des entraves à l'accès au financement) et, au mieux, une histoire et une culture communes et partagées qui les réunissent, les théories, éclairées par des situations différentes, divergent sur les réponses apportées par les individus ou par les groupes.

Toutefois, dans son ensemble, la littérature offre l'idée que la stratégie d'insertion économique retenue dépend du projet d'intégration au pays d'accueil ou de retour au pays. Néanmoins, même si le retour est envisagé comme dans le cas de la théorie des minorités intermédiaires, son terme est tellement incertain qu'il n'est pas à l'ordre du jour immédiat. Toutes les théories admettent de la part de l'immigré le projet volontaire ou résigné de s'insérer durablement dans la vie économique du pays d'accueil. Théodore NICOLAY (1967) considère que l'immigré vient s'implanter dans une région parce qu'elle lui présente des « *forces attractives* ». « *Pour l'immigrant, les forces attractives, ce sont les conditions du présent et les garanties de l'avenir : le travail, l'habitat, les loisirs* » et, on serait tenté de rajouter, l'école.

« *Pour ceux d'entre eux qui sont restés et y ont fait souche (a fortiori en entreprenant), ces forces attractives ont dû triompher des forces répulsives qui sont celles du passé : la nostalgie du pays d'origine, la langue, les coutumes et les mythes* » (p. 170).

2.4.1. La Théorie des minorités intermédiaires (*Middleman minority Theory*)

Cette théorie, notamment développée par Edna BONACICH (1973) puis John MODELL (1980) à la suite de BLALOCK (1967), a d'abord été appliquée pour expliquer l'entrepreneuriat des juifs askhenases émigrés en Europe Centrale qui ont vécu leur migration comme un exil temporaire, mais à l'issue temporelle incertaine. Cette issue hypothétique justifie le confinement sectoriel à des activités « intermédiaires », en particulier le commerce de détail, par le fait qu'il s'agit de secteurs où l'entrée et la sortie sont assez aisées (capital de départ modeste ; facilités de revente en cas de retour au pays).

2.4.1.1. Le statut de minorité intermédiaire et la perspective du retour

« Comme le terme l'exprime, les études sur les minorités intermédiaires (*middleman minorities*) se concentrent sur la façon dont le groupe ethnique agit comme groupe médian dans la circulation des biens et services au sein de l'économie »⁸² (BUTLER et GREENE, 1997). Selon ZENNER (1991) et BONACICH et MODELL (1980), le groupe médian occuperait, de façon générale, une place intermédiaire dans la société : intermédiaire entre producteurs et consommateurs (d'où un ciblage sur le commerce) et « *intermédiaire entre les élites et les masses* », son ambition étant de s'intégrer à la classe moyenne.

En outre, le projet de retour impliquerait, selon les auteurs, une forte solidarité intra-ethnique. « Dans la mesure où ils souhaitent repartir, les résidents temporaires n'ont guère de raisons de tisser des liens durables dans la société d'accueil. Mais ils ont toutes les raisons de maintenir vivants les liens régionaux et ethniques qui subsisteront dans l'avenir tel qu'ils le conçoivent » (BONACICH, 1973).

Ce repli communautaire et cette non-intégration provoquent, en général, une hostilité nette de la société d'accueil qui, en retour, accentue la solidarité intra-ethnique du groupe et l'envie du retour. Les auteurs soulignent que cette tension provient du choix d'activité opéré. « *La résistance à l'assimilation qui caractérise les communautés intermédiaires en résidence temporaire ne serait pas un problème si ces groupes étaient isolés économiquement* » (BONACICH, op. cit.).

Toutefois, bien souvent, le retour souhaité n'a pas lieu, soit parce que les conditions politiques du pays d'origine ne le permettent pas, soit parce que l'entrepreneur estime ne pas encore posséder l'épargne suffisante pour s'y établir, bien que selon les auteurs, « *il vit frugalement* », épargnant le plus possible pour parvenir à ses fins, soit paradoxalement parce qu'il est victime de son succès dans son pays d'accueil et qu'il a conscience qu'il ne connaîtrait pas la même réussite économique dans son pays.

Dans ce cas, en devenant « **minorité intermédiaire durable** », les entrepreneurs immigrés ont deux attitudes possibles :

-soit cultiver le mythe du retour et rester dans une logique ethnique en refusant toute forme d'assimilation,

-soit « *renoncer au rêve de la patrie et s'installer dans le nouveau pays* ». Edna BONACICH (1973) souligne que cela passe par des signes forts comme l'adhésion à des associations non ethniques, l'exogamie, l'emploi de personnes d'ethnies différentes, etc.

En revanche, les auteurs notent qu'en général, les immigrés correspondant à cet idéal-type attachent une grande importance à l'éducation de leurs enfants qui, souvent, quittent l'économie ethnique et s'intègrent plus rapidement dans la société.

Enfin, il convient de préciser que certains chercheurs articulent cette théorie avec une théorie écologique de la localisation entrepreneuriale, les entrepreneurs immigrés jouant alors le rôle de « minorités de remplacement » en s'installant dans des locaux ou sur des activités que les autochtones ne veulent plus (WALDINGER et alii, 1990), soit parce que l'activité est jugée trop pénible, soit parce que le lieu d'implantation subit une régression sociale.

2.4.1.2. L'écologie entrepreneuriale, les minorités de remplacement et les secondes générations

Citant BERTEAUX, BERTEAUX-WIAME (1981 ; p. 166), Roger WALDINGER (1990, p.29) illustre cette théorie en prenant l'exemple de la transmission des boulangeries.

« *Si l'activité commerciale de la boulangerie était toujours une activité prospère comme c'était le cas pendant des siècles, les fils de boulangers auraient choisis cette activité et l'un d'entre eux aurait pu reprendre l'affaire de ses parents.... Mais le secteur de la boulangerie*

⁸² « *As the term suggests, studies concentrate on how ethnic groups act as middlemen in the movement of goods and services.* »

n'est plus ce qu'il était... et beaucoup de boulangers orientent leurs fils vers d'autres activités.... Aussi, quand vient l'âge de leur retrait, il n'y a plus aucun de leurs enfants pour reprendre leur affaire et ils se tournent vers les minorités ethniques. »⁸³

Il est à noter, de surcroît, que cette théorie écologique est également appliquée pour caractériser le dessein socio-économique, voire entrepreneurial, des enfants de migrants dont il est admis qu'ils ne souhaitent pas reprendre l'activité de leurs parents⁸⁴, désirant obtenir une meilleure « intégration » sociale alors que leurs ascendants ont créé en envisageant de pouvoir transmettre leur affaire à leurs héritiers. C'est ce que suggérait Murat ERPUYAN (2000) à propos des immigrés turcs créateurs :

« La création d'entreprise, c'est une réponse à l'emploi des enfants, des fils aînés. »
(p. 90).

Cet idéal des primo-migrants s'opposerait en apparence à celui des secondes générations. CROSS et WALDINGER (1997, Chap. 5, p. 7) décrivent ainsi le « *choix cruel* » des enfants d'immigrants :

*« -soit accéder aux études supérieures nécessaires pour faire partie de l'élite professionnelle/ gestionnaire,
-soit accepter les mêmes emplois inférieurs auxquels la première génération était confinée».*

Herbert GANS (1992, cité par les auteurs précédents) écrit, à propos des enfants de migrants aux Etats-Unis, que « *lorsque les jeunes se voient offrir des emplois d'immigrants, il y a de bonnes raisons pour qu'ils les refusent. Ils arrivent dans le monde du travail avec des normes américaines, et peut-être ne sont-ils mêmes pas familiers avec les conditions de travail du pays de leur père (...). Ils n'ont pas non plus les objectifs à long-terme qui motivaient leurs parents à travailler de longues heures à des salaires de famine (...)* »⁸⁵. Ils ont, en général, fait le deuil sur un hypothétique retour.

⁸³ « If the baker's trade was still a good trade, as it was for centuries, the sons of baker would have chosen this profession and one of them would be ready to take over his parents' business..... But the baker's trade is not what it used to be..... So most bakers orient their sons away from the trade..... So when the time for retirement comes, they do not find any baker's child to take over the business ; neither their own nor the children of their colleagues »

⁸⁴ Lucie Cheng et Philippe Q. Yang (1995) montrent que chez les Asiatiques (p. 330), les primo migrants sont plus « entreprenants » que les secondes générations nées aux US.

⁸⁵ L'auteur poursuivait : « *De leur point de vue, les emplois d'immigrants sont par surcroît humiliants, les emplois illégaux et les rackets peuvent payer plus et être socialement mieux considérés – particulièrement lorsque la pression des pairs est également présente. »*

Lorsqu'ils entreprennent, ils se révèlent plus ambitieux que leurs aînés et souhaitent dans la mesure du possible, quitter d'une part l'économie « frugale » et d'autre part le confinement géographique ou sectoriel dans lequel entretenaient leurs parents.

Ceci a été souligné par SENAD (1997) qui, étudiant les boucheries hallal sur Perpignan, repérait deux logiques d'entrepreneuriat :

-les petites boutiques traditionnelles ouvertes par les primo migrants, comme « la boucherie de la rue Lucia » (Vieux Centre Ville), souvent au local étriqué et typique de l'attitude frugale supposée caractériser les entrepreneurs immigrés ;

-les boucheries périphériques créées par des plus jeunes qui ne souhaitaient pas reprendre les boucheries de leurs parents, avec plus d'espace et dont les entrepreneurs semblent ambitieux. « *Les parents de K. semblent « stopper par bonheur » ses désirs d'ouverture. Selon eux, « Si tu l'écoutes, demain on a une boucherie au Bas-Vernet, une autre au Haut-Vernet après demain, un autre jour, je ne sais où... » (p. 28).*

En complément, l'auteur rapporte un entretien avec le boucher de la rue Lucia : -« *Vous avez des enfants ?*

- *Oui, deux garçons, ils sont étudiants comme toi.*

- *ils doivent vous donner un sacré coup de main !*

-*Non, d'un, ils n'habitent pas là ; ils ont un appartement à Montpellier et ils doivent se sentir bien heureux d'être loin : et de deux, ils trouvaient que la viande, ça puait... Ces jeunes alors !*

-*Un jour ils reprendront la succession, lui dit sa femme.*

- *Tu rêves ! Le jour où l'on meurt, ils plieront vite bagages et se partageront nos 4 sous. D'un côté ils n'ont pas trop tort..... » (p. 22).*

Toutefois, l'idéal d'ascension sociale des secondes générations n'est pas toujours accessible et la situation des immigrés turcs paraît significative de cette situation. Murat ERPUYAN (op. cit.) rappelait que, souvent, les jeunes sont venus en France avec une rupture de scolarité vers l'âge de 10-15 ans, ce qui à l'heure d'entrer sur le marché du travail, complexifie leur possibilité d'insertion. En créant en partie pour leurs enfants, les entrepreneurs turcs mettent en place un dispositif de solidarité intra-communautaire qui caractérise les niches ethniques.

L'examen de l'entrepreneuriat turc⁸⁶ révèle de surcroît qu'il est majoritairement localisé dans le secteur du bâtiment, c'est-à-dire dans une activité non intermédiaire. Etudiant les cubains à Miami, PORTES et BACH (1985) sont confrontés aux mêmes données. **La Théorie des Minorités Intermédiaires semble ne pas y être vérifiée.**

« Dans le cas des cubains de Miami, l'hypothèse de la Théorie des Minorités Intermédiaires semble invalidée. Premièrement, il n'est pas possible de mettre en évidence que les entrepreneurs cubains jouent le rôle d'intermédiaires économiques entre les élites américaines et les autres minorités ethniques, en particulier les noirs. Deuxièmement, contrairement aux prescriptions de la théorie de Bonacich, les entreprises cubaines ne sont pas exclusivement établies dans les secteurs du commerce et de la finance. On trouve au contraire un nombre substantiel d'entreprises industrielles ou de construction »⁸⁷ (PORTES, BACH, op. cit., p. 340).

Ces critiques conduisent les auteurs à formuler une théorie alternative de l'entrepreneuriat ethnique⁸⁸, la théorie des enclaves. Leur théorie sera complétée par le modèle de WALDINGER et alii (1990) qui suggère que le choix de l'activité entrepreneuriale du migrant n'est expliqué que par la position du groupe ethnique de l'entrepreneur dans la société. Le choix dépend surtout des opportunités structurelles de développement entrepreneurial à un moment donné. Le statut de minorité intermédiaire aurait été une réponse à une demande sociale, à un instant précis pour les juifs en Europe, les chinois en Asie du

⁸⁶ Dans une étude exploratoire sur la création d'entreprises par les étrangers en Alsace, Assira IDRI de l'Observatoire Régional de l'Intégration, notait ainsi, en 1992, que 36% des entrepreneurs turcs étaient dans le secteur du Bâtiment de même que 32% des entrepreneurs italiens (Les Cahiers de l'Observatoire, N°7 ; Décembre 1972 ; repris dans la Note de Synthèse N°24 de l'A.N.C.E., Février 1993).

⁸⁷ *« In the case of Cubans in Miami, little evidence supports the middleman hypothesis. First, there are no indications that cuban businessmen have assumed or have been channelled into the role of intermediaries between Anglo elites and other local minorities, such as blacks. Second, contrary to the description of middleman minority advanced by Bonacich, cuban firms are not exclusively found in commerce and finance but include a substantial proportion in industry and construction ! »*

⁸⁸ Une autre remise en cause de la Théorie des Minorités Intermédiaires (TMI) a surgi de l'étonnement de certains chercheurs devant le faible taux d'auto-emploi des communautés afro-américaines aux Etats-Unis. Mais cette critique n'a pas eu les mêmes conséquences épistémologiques que la critique de PORTES et BACH (1985). Le faible engagement entrepreneurial des noirs n'a pas été perçu comme une réfutation de la Théorie des Minorités Intermédiaires, BUTLER (1991) ayant suggéré que la TMI ne pouvait leur être appliquée puisque ces populations n'avaient pas choisi leur migration, les premiers membres de cette communauté ayant été acheminés aux Amériques en tant qu'esclaves avec, dès le départ, aucun espoir de retour en Afrique. De plus, par la suite, du fait de la ségrégation raciale, l'accès aux ressources et aux marchés leur ayant été longtemps restreints, les noirs n'auraient pas été incités à entreprendre. BUTLER parle de « Théorie Tronquée des minorités intermédiaires », la troncature portant notamment sur l'hypothétique projet d'un retour au pays au moment de la migration qui était absent chez les afro-américains.

Sud-Est, les indiens en Afrique de l'Ouest. Mais il ne s'appliquerait pas universellement pour expliquer et prescrire le comportement entrepreneurial de tous les groupes de migrants.

2.4.2. Les stratégies de niche ethnique

Au contraire des minorités intermédiaires, lorsque le retour au pays n'est d'emblée pas envisagé comme mobile, WALDINGER et al. (1990) suggère que l'immigrant adoptera une stratégie de « niche ethnique ».

2.4.2.1. La dynamique spatio-ethnique

Ce serait dans ce cadre que se développerait l'entrepreneuriat ethnique proprement dit. La constitution d'enclaves économiques ethniques comme les enclaves cubaines de Miami analysées par PORTES et BACH (1985) en serait la manifestation paroxysmique. Une enclave ethnique est une « *concentration spatiale d'immigrés qui organisent localement en développant des entreprises qui répondent à la fois aux besoins de leur demande d'ordre ethnique mais qui peuvent également répondre à la demande du reste de la population* » (p. 203), la caractéristique importante pour qualifier une enclave étant l'existence d'une division du travail d'ordre ethnique (recours à des fournisseurs ethniques ; embauches ethniques...). En France comme aux Etats-Unis, cette pratique de l'enclave serait typique de l'insertion de la communauté chinoise dans l'économie d'accueil (ZHOU, 1992), voire de l'insertion des turcs. Murat ERPUYAN (2000, p. 93-94) décrit parfaitement cette dynamique.

« La création d'entreprise par des immigrés dans des secteurs bien précis, entraîne des effets induits et incite à la création d'autres entreprises. A titre d'exemple, l'un des besoins des entreprises, c'est la tenue de la comptabilité. Dans des secteurs où il y a suffisamment de créateurs d'entreprise (turcs) tels que Paris ou Strasbourg, il y a maintenant des cabinets qui fonctionnent principalement avec des personnes d'origine turque. De même, certains avocats qui s'installent tournent essentiellement avec une clientèle de chefs d'entreprise turcs. Ensuite, les effets induits continuent dans le domaine de la publicité. Aujourd'hui, sur Paris, il y a trois journaux d'annonce gratuits qui tournent uniquement avec ces entreprises-là. La publicité donnée par ces entreprises assure la viabilité des entreprises de publicité. C'est la même chose pour les décorateurs. Maintenant, il y a plein de

restaurants. Donc le métier de décorateur devient intéressant car il permet de réaliser une décoration à la turque. Les effets induits se retrouvent même dans les activités qui prolongent le secteur. On a cité l'exemple de Metz : il y a plein de sandwicheries. Avant, on faisait avec des baguettes. Maintenant, on ne fait plus avec des baguettes parce qu'il y a un boulanger turc qui produit à la turque, le pain turc qui convient uniquement pour cet usage-là. Et donc voilà des boulangeries qui s'installent. Avant le döner se faisait d'une manière très artisanale, chaque boutique préparait sa grosse brochette. Maintenant, ce n'est plus nécessaire de s'occuper de cette tâche puisqu'il y a des sociétés qui ont d'abord commencé en Allemagne, et maintenant dans notre région en Lorraine, qui assurent la distribution de ces brochettes toutes préparées, congelées (...) ».

Comme le note l'auteur, dans cette approche dynamique de l'économie ethnique, l'espace ne se limite plus à une enclave géographique, comme l'observaient PORTES et BACH sur Miami. Dans le cas des turcs, « *La France n'est plus l'espace ; c'est l'Allemagne et toute l'Europe* » (op. cit., p. 94).

Cette dynamique entrepreneuriale contagieuse⁸⁹ est à rapprocher des propos de T. NATHAN (op. cit.). Par son caractère auto-référentiel, elle est excluante et, à l'extrême, l'étude de l'entrepreneuriat pratiqué semble particulièrement délicate pour un membre qui n'appartient pas à l'ethnie considérée. Sur un plan méthodologique, les travaux cités ont tous été réalisés par des membres de l'ethnie observée. Toutefois, comme dans les modèles de contagions spatiales, les dynamiques sociales engagées peuvent s'inverser. Allant à l'encontre des prescriptions de la théorie de l'enclave, FELD, BIREN et MANCO (1993) ont ainsi constaté, à partir d'une enquête auprès de commerçants immigrés turcs de la région de Liège, que le positionnement en enclave est susceptible d'être remis en cause par les entrepreneurs eux-mêmes. Ces derniers avaient conscience qu'une plus grande ouverture de leur activité vers les

⁸⁹ La dynamique décrite ne peut, en effet, manquer de faire penser métaphoriquement aux modèles économiques de la contagion spatiale et de la diffusion des innovations (DAVID et FORAY, 1995 ; DALLE, 1995, 1997) ou des conventions (BOYER et ORLEAN 1994 ; DUPUY, 1996 ; LEVY, 1995) qui mettent l'accent sur les voisinages de l'individu et sur les interactions qu'il va nouer avec d'autres. Ces modèles qui empruntent leur formalisme à la Théorie des jeux évolutionnistes ou à la physique (modèles de percolation ou théorie des champs de Gibbs) soulignent qu'en fonction de sa localisation et de son voisinage, l'individu (l'entrepreneur) adoptera certaines conventions de socialisation et de développement. Mais en contrepartie, ces modèles suggèrent aussi pour l'individu la possibilité de ne pas adhérer au modèle de ses voisins. Formellement, comme le synthétise BOUBA-OLGA (1999, p. 272), la non adhésion dépend bien souvent de la forme du réseau (est-il infini ou borné ? Y a-t-il des effets de bords ou de coins ? Est-il torique ?, etc.) et de la définition des relations de voisinage. En d'autres termes, un porteur de projet même turc pourra choisir de ne pas s'inscrire dans la dynamique ethnique qui a été dépeinte. Dès lors, cette métaphore spatio-mimétique suggère, s'il en était besoin, l'insuffisance de la théorie dynamique de l'enclave.

autochtones serait profitable pour leurs affaires. Selon l'enquête des auteurs, ils avaient également conscience que ce souhait d'ouverture commerciale impliquait une révision de leurs pratiques d'approvisionnement, notamment celles qui consistaient à accorder un avantage systématique aux fournisseurs turcs⁹⁰. L'enclave ne doit pas être assimilée à un simple regroupement géographique d'immigrés. La logique ethnique prenant le pas sur la logique assimilationniste, l'entrepreneur contribuerait à la création d'une économie ethnique afin de pallier les désavantages qu'il percevait sur les marchés du travail et du crédit. La stratégie ethnique, selon WALDINGER et alii (op. cit.) serait donc **une stratégie d'utilisation de ressources ethniques** qui différencierait les entrepreneurs immigrés des autres entrepreneurs. Les ressources ethniques sont d'ordre financier (système de la tontine ; crédits intra-communautaire...) ou, plus largement, d'ordre socioculturel (recours au travail familial ; prédisposition culturelle à travailler sans compter, comme l'évoque YOO (1998) à propos des Coréens aux Etats-Unis).

Toutefois pour qu'apparaisse véritablement une « économie ethnique », WALDINGER et alii (1990) soulignent qu'il faut qu'il y ait rencontre entre les ressources ethniques du groupe et des opportunités structurelles liées à son environnement d'insertion.

2.4.2.2. La dynamique ethnique comme source d'avantage concurrentiel

Le modèle de WALDINGER et alii (cf Figure ;2.2) fait de l'entrepreneuriat ethnique (ethnic business) une véritable stratégie qui est à rapprocher des travaux de M. PORTER (1999) sur les avantages concurrentiels des quartiers en difficulté. Mettant l'accent sur l'ancrage spatial de l'entrepreneuriat, M. PORTER distingue quatre sources d'avantage concurrentiel pour les individus choisissant d'entreprendre dans ces quartiers : la localisation stratégique, le marché local, l'intégration à des grappes régionales, et les ressources humaines.

Ayant une approche a-spatiale, WALDINGER distingue, pour sa part : les possibilités d'accès à la propriété, les conditions du marché, les prédispositions du groupe ethnique à entreprendre, et la mobilisation des ressources.

⁹⁰ Soulignons d'ores et déjà qu'un tel résultat n'est pas neutre pour notre recherche. Admettre une possibilité de retournement des dynamiques entrepreneuriales invite à élaborer un modèle qui rende compte de la diversité dynamique de l'entrepreneuriat immigré.

Pour WALDINGER, les possibilités d'accès à la propriété renvoient à la dynamique écologique des activités et des affaires que les autochtones et que les ethnies de niveau social supérieur ne veulent plus et qu'ils laissent vacants. Pour PORTER, la localisation stratégique des quartiers en difficulté provient de leur proximité des centres urbains encombrés qui, inévitablement, les rend géographiquement attractifs.

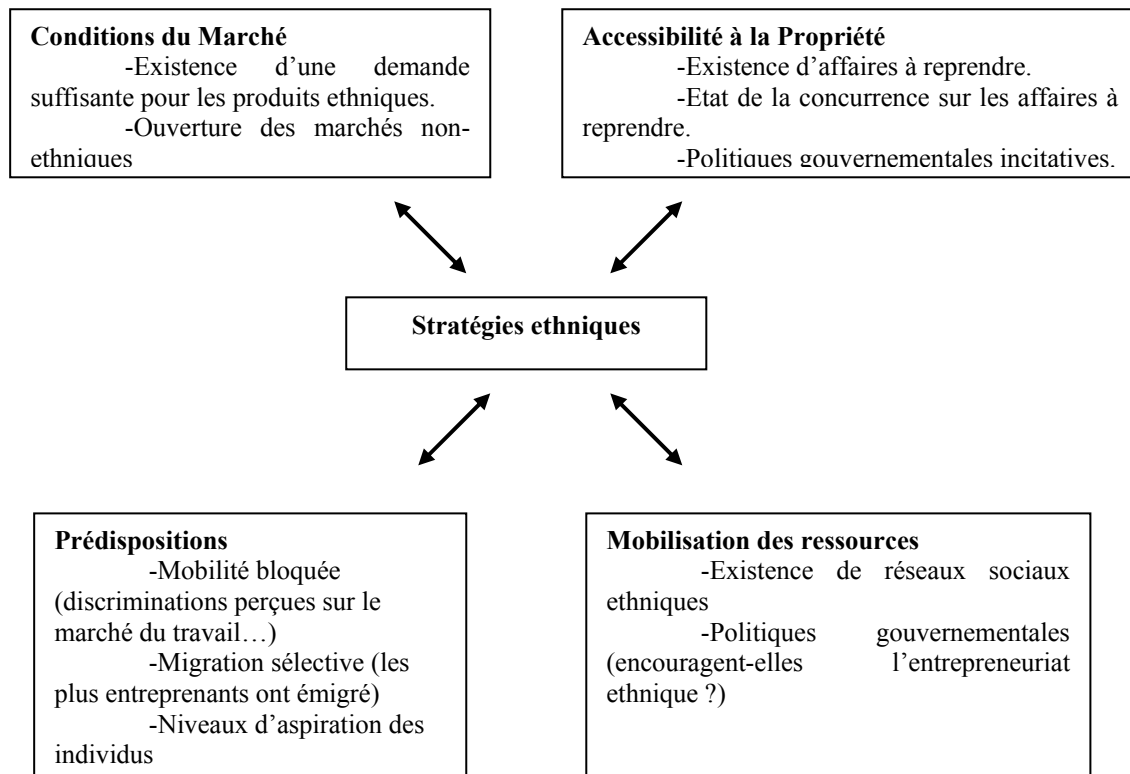


Figure 2.2 : Un modèle interactif du développement de l'entrepreneuriat ethnique.
Source : WALDINGER et alii, 1990.

Pour les deux auteurs, l'existence d'une demande ethnique locale est un déterminant fondamental du dynamisme entrepreneurial pour les immigrés ou pour les habitants de ces quartiers.

« La première qualité notable du marché dans ces quartiers est sa taille. Bien que le revenu moyen y soit relativement faible, la densité de population est telle que le marché est immense et son potentiel économique élevé. (...) La deuxième qualité importante des quartiers urbains est le caractère spécifique de la demande. La plupart des produits et services prévus pour un

public blanc, ne sont pas adaptés aux besoins des clients de ces marchés. Bien que la micro-segmentation tarde à s'imposer, la voie paraît très prometteuse » (PORTER, op. cit., p. 377).

Ces deux sources d'avantage compétitif sont de type externe. Ils dépendent de l'environnement de l'entrepreneur. PORTER y ajoute, pour les entrepreneurs des quartiers urbains, la possibilité de s'intégrer à des grappes régionales ou nationales tout en bénéficiant des avantages précédemment évoqués.

Deux mini-cas illustrent cette recherche d'avantage compétitif.

Mini-Cas 1 : Naïma Touzani, originaire du Maroc, crée en 1998 « Casa-Bio » une activité de traiteur bio-marocain. Profitant d'une volonté de la municipalité de redynamiser le marché couvert du quartier urbain de Wazemmes (banlieue de Lille) où elle réside, elle y situe son activité commerciale. Elle y trouve une demande locale et ethnique à qui elle propose du couscous, des tajines qu'elle prépare elle-même en utilisant des produits issus de l'agriculture biologique. Vis-à-vis des habitants du quartier, elle joue un rôle de convivialité en servant le thé.... Mais la dimension bio de ses produits la place sur une niche très spécifique et lui ouvre une clientèle mixte. Profitant de l'engouement généralisé pour le bio et pour le retour aux produits du terroir, elle démarre un deuxième volet de son affaire : livrer ses produits aux superettes bio de la région.
Source : CIME (2000, p. 23-25).

Mini-Cas 2 : Michel Rubayiza, originaire du Rwanda crée en 2000 une entreprise de fabrication industrielle et de commercialisation d'une bière à partir de Sorgho. Sa bière qui est réalisée pour moitié à base de malt d'orge et pour moitié à base de malt de sorgho est déclinée en quatre produits (bière au sorgho blanc de France, bière au sorgho cendré du Rwanda, bière au sorgho rouge du Burkina, bière au sorgho rouge du Burkina et enfin bière au sorgho doré du Togo). Son objectif affiché est d'inscrire son affaire dans une logique de co-développement et de permettre aux agriculteurs africains d'augmenter leurs quotas de production de sorgho en l'exportant. Sa cible est à la fois une demande ethnique heureuse de trouver un produit faisant référence à sa culture et les consommateurs français en quête de bières exotiques.
Source : CIME (2000, p. 41-43).

En s'intégrant à des grappes nationales (l'attrait du bio ; le goût pour les bières exotiques), ces entrepreneurs montrent que la logique ethnique n'est pas immuable. Pour PORTER (p. 380-381), l'autre avantage concurrentiel des quartiers en difficulté réside dans un fort potentiel en ressources humaines. Non seulement, il y aurait un fort potentiel d'énergie et de créativité qu'il suffirait de « réorienter vers la construction d'entreprises à but lucratif » (p. 381)⁹¹,

⁹¹ Cette thèse est amplement défendue chez les chercheurs en Gestion comme chez les économistes ou chez les politiques. Engageant une thèse en Gestion sur les jeunes entrepreneurs issus de l'immigration au sein de l'ERMES, MAHAMAT-IDRISS (2004, p. 6) faisant référence -selon la terminologie de GOFFMAN (1975)- à la « stigmatisation » dont sont victimes les jeunes issus de l'immigration explique que « si la stigmatisation

mais aussi, un haut niveau de qualifications à mobiliser par des entreprises extérieures au quartier. Aux Etats-Unis, selon PORTER, « *Beaucoup ont été formés dans les grandes écoles de commerce et ont acquis une expérience professionnelle dans les grandes entreprises. Environ 2800 noirs américains et 1400 hispaniques obtiennent un MBA chaque année, alors qu'ils n'étaient qu'une poignée voici vingt ans* » (p. 382). Si la progression est réelle, les chiffres ont toutefois de quoi faire sourire à l'échelle de la population américaine. Beaucoup de chemin reste à faire ! Il n'en demeure pas moins que l'accent mis sur la ressource humaine trouve d'autres expressions. Pour WALDINGER, la stratégie d'entrepreneuriat ethnique s'appuie sur des facteurs de prédisposition parmi lesquels l'auteur mentionne le caractère auto-sélectif de la migration. Seuls les plus aventureux ont tenté la migration. Conformément à la théorie du désavantage, le blocage de l'ascenseur social serait aussi un bon levier entrepreneurial.

WALDINGER souligne enfin que l'avantage concurrentiel ethnique repose sur la capacité du groupe ethnique à mobiliser ses ressources et à s'organiser en réseaux.

Les travaux des sociologues spécialisés dans l'analyse des quartiers urbains (BIDOU-ZACHARIASEN, 1997) révèlent que la mobilisation des ressources sociales et ethniques des groupes de migrants n'est efficace que si elle interagit avec « les qualités » des territoires urbains, comme le suggérait PORTER.

« L'histoire des quartiers urbains a toujours été le résultat de l'interaction entre un cadre plus ou moins contraignant (matériel et symbolique) et le travail d'imposition et d'appropriation d'acteurs sociaux et économiques. Pensons ainsi aux exemples de communes de banlieue parisienne où dans les années trente, des communautés chassées de leur pays par la crise économique ont pu s'intégrer en mobilisant à la fois leurs ressources sociales et les qualités des territoires d'accueil. C'est ce qu'a montré SEGALIN (1990) pour la ville de Nanterre avec les italiens. Et aussi PETONNET (1982) » (BIDOU-ZACHARIASEN, 1997, p. 103).

peut produire des comportements déviants, elle peut aussi parfois produire l'inverse, c'est-à-dire que le stigmatisé peut être amené à déployer toute son énergie pour se débarrasser des attributs de la stigmatisation ». Renvoyant à un travail du CEREQ (Mohamed MADOU, « De la stigmatisation à la promotion sociale »), MAHAMAT explique que pour ces jeunes, « *la création d'entreprise est une tentative de bannissement de la stigmatisation.* ». Au colloque d'A.L.E.X.I.S. sur l'entrepreneuriat immigré en 2000 (op. cit.), le Professeur Chicot EBOUE évoquait ce bannissement de la stigmatisation en illustrant son propos par les exemples des jeunes qui dans la mouvance des concerts de rap et de hip-hop, « *se sont lancés dans la production de disques mais aussi de produits textiles très à la mode au point pour certains d'entre eux de pouvoir signer des conventions avec des gros producteurs et distributeurs de marques, anciennement installés.* » (p. 70).

Le mini-cas N°29 démontre de surcroît que du point de vue de l'entrepreneur, cette mobilisation peut entrer en tension avec la logique entrepreneuriale classique qui fonderait l'avantage concurrentiel sur la recherche des compétences clés.

Mini-Cas 29 : Après deux échecs, Joseph N., d'origine camerounaise, crée en 1996, une entreprise dans le secteur de l'ingénierie cosmétique (sous-traitance de la conception, fabrication et distribution de produits cosmétiques). Le capital de cette entreprise est composé des apports de Mr N. et de ses associés qui sont des membres de sa famille, des personnes de son pays d'origine, des personnes immigrantes d'un autre pays que le sien et des natifs du pays d'accueil. Mr Joseph N. a choisi ses associés sur la base de l'effet de proximité relationnelle et de confiance ; son choix tient également aux effets bénéfiques qu'il trouve dans le partage du risque et des coûts. L'effectif des personnels est composé de membres de sa communauté « *dans la mesure du possible* » ainsi que de natifs du pays d'accueil. Excepté les membres de sa communauté, les autres ont été recrutés après une annonce à l'ANPE et une sélection obéissant aux profils des postes à pourvoir. Soucieux de contribuer au développement de son pays d'origine et au bien-être des ressortissants de sa communauté d'origine –il a d'ailleurs fondé le « Réseau des Hommes d'Affaires Africains » ; il essaie néanmoins de ne pas trop céder aux pressions de son entourage familial et communautaire qui lui recommande des personnes pour baser ses recrutements sur la compétence; pour l'heure il se limite dans la mesure du possible à prendre des étudiants africains en stage.
Source : LEVY, NKAKLEU, LANOUX (2004).

Le Mini-cas 29 révèle que la modélisation de WALDINGER et alii qui, comme les précédentes théories, situe l'entrepreneur immigré comme partie intégrante d'un système social ethnique, est d'un usage opérationnel limité pour le pilotage du projet entrepreneurial d'un porteur de projet. PETERSON et MECKLER (2001, p. 38), à la suite de PETERSON (1995), notent que **ce modèle laisse peu de place à l'initiative et aux dispositions individuelles dans l'élaboration d'une stratégie entrepreneuriale**. PETERSON (1995) étudiant les entrepreneurs cubains aux Etats-Unis a montré au contraire l'influence déterminante des ressources personnelles, des compétences et des motivations individuelles dans la décision et dans la réalisation entrepreneuriales.

S'efforçant de proposer une synthèse de ces différentes théories, Patricia GREENE et ses collègues parviennent finalement aux mêmes critiques que Mark F. PETERSON.

2.4.3. La synthèse de BUTLER et GREENE (1997) et le développement d'une perspective « dialectique et téléologique » de l'entrepreneuriat des minorités

BUTLER et GREENE (1997) puis, plus récemment, GREENE, CARTER et REYNOLDS (2003) ont proposé d'appréhender l'entrepreneuriat ethnique en unifiant les corpus théoriques passés en revue. Ils élaborent un modèle très simple, validé sur des données américaines et réfutable au sens de POPPER (1969 ; 1978).

Les six items du modèle synthétique de Patricia GREENE et alii⁹²

1. Dans son pays d'accueil, le groupe de migrants est assimilable à une minorité ethnique identifiable.
2. En général, le migrant aurait l'intention de séjourner dans le pays d'accueil, d'y dégager un revenu puis, à terme, de « rentrer au pays ».
3. Les migrants souffriraient de discriminations sur le marché du travail (discriminations à l'embauche ou simplement dans le niveau de rémunération).
4. Ce sont ces discriminations perçues qui les pousseraient à entreprendre (Motif Push).
5. Leur propension à entreprendre serait encore renforcée par le « déplacement » causé par leur migration initiale (Motif Pull).
6. Les affaires créées seraient caractérisables par un faible montant d'investissement de départ et par de faibles barrières à l'entrée et à la sortie. On devrait donc observer une surreprésentation entrepreneuriale immigrée dans le commerce de détail et dans les secteurs des services industriels.

Ce modèle comme les deux approches (Théorie des Minorités Intermédiaires et Théorie de l'enclave ethnique) sur lesquelles il s'appuie, postule une forte prégnance du repli de l'entrepreneur sur sa communauté. Ce repli s'expliquerait notamment par les difficultés que l'entrepreneur immigré trouverait dans son pays d'accueil pour réaliser son projet, et *a contrario*, par les opportunités qu'offrirait sa communauté.

Ce genre d'explications cadre mal avec la réalité d'une partie des entrepreneurs immigrés qui ne cultivent aucun lien d'affaires avec leur communauté d'origine, notamment en adoptant une stratégie d'acculturation assimilationniste.

⁹² En réalité, la présentation de BUTLER et GREENE (1997) et de GREENE, CARTER, REYNOLDS (2003) différant légèrement, nous avons essayé de les unifier, les items 3,4 et 6 étant les items centraux dans les deux

Il est aussi en contradiction avec **les mises en garde des sociologues français** (COSTA-LASCOUX, 1989) qui invitent à « *chasser deux stéréotypes fréquents* » lorsqu'on étudie l'immigré :

1. l'illusion d'une culture unitaire englobant l'identité nationale, religieuse et ethnique,
2. le stéréotype misérabiliste.

Les théories de la spécificité comme les théories culturalistes tombent dans le premier stéréotype, les théories du désavantage, dans le second.

Ce constat conduit à une question épistémologique radicale que se sont posée GREENE et alii (2003) : **Faut-il analyser l'entrepreneuriat des minorités en mettant l'accent sur les dynamiques du groupe minoritaire comme le suggèrent les théories disponibles ou en mettant l'accent sur les trajectoires individuelles ?**

Pragmatiques, GREENE et alii (2003) recommandent d'intégrer ces deux dimensions en se référant à **une approche téléologique et dialectique** du processus de création d'organisation telle que l'énoncent VAN de VEN et POOLE (1995).

Cette perspective adapterait l'analyse suivant le public. Pour les individus ayant de forts liens communautaires, on s'intéresserait de près au groupe qui promeut une dynamique entrepreneuriale. Pour ceux ayant peu de liens de groupe, il faudrait trouver des clés d'explications au niveau de l'individu.

Une telle perspective nuance à la fois les approches communautariennes traditionnelles tout en admettant que le sentiment d'appartenance à un groupe minoritaire varie fortement d'une minorité d'entrepreneurs à l'autre (CHAGANTI, GREENE, 2002).

En complément de cette approche téléologique, l'approche dialectique place l'entrepreneur issu d'une minorité dans une situation de conflit ou, au moins, de confrontation par rapport à la société d'accueil. Même si la principale modélisation de cette dialectique est celle de BONACICH (1973) qui suggérait la possibilité d'une réaction hostile et jalouse de la société

cas. L'item 5 n'a pas été repris explicitement dans GREENE et alii (2003) tandis que les items 1 et 2 étaient

d'accueil à l'entrepreneuriat des minorités intermédiaires, GREENE et alii (2003) suggèrent qu'en conformité avec l'approche téléologique préalablement préconisée, il convient de pouvoir envisager ce conflit ou cette confrontation tant au niveau du groupe qu'au niveau de l'individu selon les cas.

Seul ce programme explique à la fois le processus entrepreneurial immigré et rend compte simultanément de la diversité des trajectoires individuelles (intra-ethnique) et interethniques.

A la lumière des théories recensées dans ce chapitre et de leurs soubassements philosophiques, on considère **que le programme épistémologique⁹³ proposé par GREENE et alii (2003) que nous nous approprions, vise à éviter les deux écueils** que LA VILLE (2001, p. 44) rapportait à propos de l'entrepreneuriat technologique. L'auteur montrait, en effet, que l'entrepreneuriat technologique résultait d'une dynamique collective d'apprentissage et invitait à éviter l'écueil démiurgique qui niait cette dynamique et l'écueil inverse qui consiste à sur-socialiser l'entrepreneur.

En transposant ses réflexions à l'étude de l'entrepreneuriat immigré, il conviendrait de lever l'écueil démiurgique correspondant à la perspective rawlsienne qui sous-socialise l'entrepreneur et ferait « *fi de la caractéristique culturelle (...)* » en considérant « *que les pressions venant du marché conduisent inexorablement à l'émergence de formes institutionnelles similaires quel que soit le contexte social ou institutionnel* » (LAVILLE, 2001, p.45).

Symétriquement, il conviendrait d'éliminer l'obstacle culturaliste dénoncé par ALDRICH et ZIMMER (1986) pour caractériser les travaux qui postulent une propension à la création d'entreprises en fonction d'appartenances culturelles, ethniques, religieuses ou nationales et en faisant fi des trajectoires individuelles.

Le programme de recherches ainsi proposé offre les prémisses d'une modélisation alternative de l'entrepreneuriat immigré à laquelle nous pensons pouvoir contribuer dans notre travail.

implicites dans le travail de BUTLER et GREENE en 1997.

⁹³ La conclusion de leur étude ne fait aucun doute sur l'ambition programmatique des auteurs. Ils écrivent que "*le développement et l'intégration des approches téléologiques et dialectiques du processus organisationnel sont porteurs d'un fort potentiel pour le développement de futures recherches dans le champ de l'entrepreneuriat des minorités*".

Sur ces bases, en relisant les limites des théories disponibles et leur inadaptation au contexte français, nous pouvons, dès à présent, esquisser les contours de cette modélisation qui sera construite dans le chapitre suivant.

2.5. Les prémisses d'une modélisation alternative et contextualisée

Les théories de l'entrepreneuriat immigré et/ou ethnique se révèlent être statiques et alternatives de la localisation, que celle-ci soit d'ordre géographique (enclave-theory) ou sectoriel (middleman-theory). Elles donnent une approche binaire du degré d'intégration de l'entrepreneur dans son économie d'accueil : il s'assimile, ou, comme le privilégient ces théories, il se replie sur sa communauté d'origine. Au contraire, l'observation laisse à penser qu'entre les deux postures sociologiques, il existe un continuum de postures envisageables pour lesquelles les pratiques entrepreneuriales pourraient différer. Dans la lignée de la critique et des suggestions de GREENE et al. (2003), la principale limite des théories passées en revue serait leur holisme excessif.

2.5.1. Des explications trop holistes

Construites sur une logique du repli communautaire, les théories discutées laissent peu de place à la mobilisation par le créateur immigré de ressources non spécifiquement ethniques telles que le recours à des réseaux d'accompagnement associatifs comme ceux des Boutiques de Gestion, ce qui se révèle assez fâcheux pour le traitement de notre problématique de recherche. Même le modèle le plus dynamique que proposent WALDINGER et alii (1990) n'est guère plus explicite quant à cette possibilité. Les auteurs envisagent exclusivement les liens de solidarité intra-ethnique et les réseaux socio-ethniques que YOO (1998) illustre dans le cas des migrants coréens aux Etats-Unis, en montrant l'influence des églises comme espace de rencontres sociales profitant à la vie économique de la communauté.

L'analyse apparaît trop holiste pour permettre de décrire la trajectoire individuelle de l'entrepreneur immigré.

Au niveau macro-institutionnel, ils envisagent l'influence possible des politiques de discrimination positive si caractéristiques du contexte anglo—saxon. Mais **les auteurs se gardent d'évoquer la possibilité pour l'entrepreneur immigré de recourir à des ressources non ethniques** qu'il s'agisse de réseaux d'accompagnement de type public, solidaire et social ou même privés (cabinets d'expertise-comptable et de conseils...), comme les recensent SAMMUT (2000) et GIANFALDONI et RICHEZ-BATTESTI (2001) . Si ces dispositifs sont peu utilisés par les entrepreneurs immigrés aux Etats-Unis où les associations ethniques sont plus présentes, il semble en aller différemment en France⁹⁴. Sans que l'on puisse nier l'existence de réseaux ethniques plus ou moins informels, **l'entrepreneur immigré français se trouverait confronté à une juxtaposition d'offres d'accompagnement obéissant à des logiques d'action et de justification fort différentes.**

Sur cette base, les théorisations de BOLTANSKI et THEVENOT (1987 ; 1991) et, plus largement, la théorie des conventions semblent pouvoir offrir le socle d'une modélisation de l'entrepreneuriat immigré adapté au contexte français, d'autant qu'elles dépassent parallèlement l'impasse anglo-saxonne du débat philosophique entre RAWLS et ses détracteurs.

En effet, « la différence » n'y est plus un avatar (comme dans l'idéal Rawlsien) ou un fait culturel (comme chez les communautariens) mais au contraire une réalité persistante et incessante de la vie sociale et qui n'est étudiée que dans un **contexte donné**.

2.5.2. L'issue philosophique et épistémologique: métissage et Individualisme Méthodologique sophistiqué

On l'a vu précédemment, l'opposition néo-libéraux/ communautariens conduit à des positions extrêmement tranchées avec d'un côté, une socio-philosophie de la construction du sujet dans l'autonomie (RAWLS) débouchant sur une approche « assimilationniste », et de l'autre, une

⁹⁴ Curieusement, sans l'intégrer dans leur modèle introductif, WALDINGER et alii (1990) admettaient dans le chapitre 7 de leur ouvrage que le contexte français était fort différent du contexte anglo-saxon en soulignant qu'en France, si les immigrants bénéficient d'aides publiques, ce n'est pas au titre de leur appartenance ethnique, la mise en place de programmes (positivement) discriminatoires comme il en existe aux Etats-Unis étant contraire au principe « universaliste » qui régit le modèle français. Implicitement et par contraste avec la situation américaine où l'expression communautaire et ethnique est encouragée, ils admettaient ainsi la possibilité de dispositifs d'accompagnement non ethniques.

approche du déterminisme socioculturel de l'immigré débouchant pour lui, sur un repli communautaire et ethnique.

Selon M. WIEVIORKA (2001), « le métissage » traduit la possibilité pour les individus de **ne s'affirmer, ni dans une négation de leur culture, ni au contraire dans une affirmation communautarienne.**

Ces individus pourraient « combiner » leurs différents héritages culturels. Or, du fait que l'identité culturelle n'est pas reconnue socialement en France, ce genre de combinaison est produit au niveau individuel par tout immigré subissant le choc de ses deux cultures. Il opère donc un arbitrage.

On perçoit d'emblée que cette position socio-philosophique renvoie à un paradigme épistémologique différent des postures précédentes. En effet, considérer en première approche l'entrepreneur immigré français comme un être soumis à des influences culturelles multiples et les arbitrant, suppose à la fois de partir de l'individu (et non plus de la communauté⁹⁵) et d'admettre qu'il est soumis à des systèmes de valeurs culturels qui lui échappent et le transcendent.

Comme le note WIEVIORKA (op. cit., p. 77), « *il s'agit alors d'étudier des interactions, des rencontres, des relations entre groupes mais aussi entre individus qui se transforment sous l'effet de ces relations. (...) A la limite, la réalité du mélange renvoie d'emblée à de l'intersubjectivité* » notamment entre les immigrés et les ressortissants de la société d'accueil. On ne saurait analyser ces relations à partir d'une approche strictement individualiste, ni à partir d'une approche holiste qui nierait l'action individuelle.

Comme le note E. PIGUET (1999, p. 16), l'étude de l'entrepreneuriat immigré ne peut faire l'économie d'un positionnement à l'interface entre les deux paradigmes traditionnels.

« L'entrepreneuriat des étrangers pose, d'une part, la question théorique des formes d'interaction possibles entre ce qui est usuellement considéré comme paramètre culturel ou social (l'ethnicité, l'appartenance à un groupe) et ce qui est généralement qualifié comme paramètre économique (les décisions des agents vis-à-vis du marché) et, d'autre part, la question méthodologique de l'intégration de ces deux dimensions (...). »

⁹⁵ Il est assez aisé de rapprocher l'approche communautarienne et les théories de l'entrepreneuriat ethnique qui en découlent de la tradition intellectuelle holiste.

Afin d'intégrer cette intersubjectivité dans l'analyse et de rendre compte des interactions, il faut opter pour une posture épistémologique intermédiaire qui correspond dans l'ensemble au positionnement adopté par la théorie des conventions qui servira de fondement à notre modélisation, comme on le montrera au chapitre suivant.

Conclusion du Chapitre 2

Ce chapitre était consacré à la revue des théories explicatives de la spécificité de l'entrepreneuriat immigré.

Nous avons effectué cette analyse en les décryptant à la lumière de leurs soubassements philosophiques.

Si les modélisations anglo-saxonnes recensées ont permis d'identifier des éléments caractéristiques de l'entrepreneuriat immigré que n'infirmant pas nos entretiens exploratoires, elles demeurent trop centrées sur le groupe et laissent peu de place aux dynamiques individuelles. Elles livrent néanmoins quelques idées prescriptives et facilement vérifiables y compris dans le contexte français : *les entrepreneurs immigrés seraient surtout localisés dans le commerce de détail et dans les secteurs de service industriel.*

Par contre, fondées sur la philosophie communautarienne de la Justice, elles posent le statut de l'immigré dans des termes binaires de son assimilation ou du repli sur sa communauté et ne conviennent pas à l'analyse du phénomène entrepreneurial immigré dans le contexte français. Elles ne permettent pas d'appréhender « le métissage » culturel qui caractérise le modèle universaliste français.

Pour caractériser l'entrepreneuriat immigré dans ce contexte, nous proposons d'emprunter la perspective programmatique « *dialectique et téléologique* » proposée par GREENE et alii (2003) . La fin du chapitre souligne que cette voie implique un soubassement philosophique et épistémologique aux antipodes de celui qui fonde les théories traditionnelles.

CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE

L'objet des deux premiers chapitres était d'évaluer la spécificité du phénomène étudié.

L'existence d'un corpus théorique dédié à l'entrepreneuriat ethnique constituait un premier élément de réponse positive à cette question. Toutefois, en soulignant la particularité du contexte français et les difficultés d'identification statistique de notre objet d'étude dans le contexte français, nous avons été conduit à critiquer les explications élaborées dans un cadre anglo-saxon. Ce travail nous a amené à préciser comment qualifier les entrepreneurs immigrés. En l'absence de repérage ethnique, nous avons choisi de décrire le public issu de l'immigration comme désignant « *toute personne étrangère ou française par acquisition, née hors de la France métropolitaine ou toute personne née en France et possédant au moins un parent de nationalité étrangère et né hors de France.* ». Par la mise en place d'une procédure de collecte des données, nous avons pu **instrumentaliser cette définition** au sein d'A.L.E.X.I.S., rendant le phénomène **spécifiable**.

Les premiers résultats statistiques et les confrontations des théories aux faits stylisés ont corroboré les particularités de l'entrepreneuriat immigré.

Toutefois, en montrant que les théories anglo-saxonnes offraient une vision très tranchée de l'entrepreneuriat immigré qu'elles caractérisent dans une perspective d'assimilation ou plus fréquemment dans celle d'un repli communautaire, nous avons suggéré la possibilité de trajectoires entrepreneuriales intermédiaires que la deuxième partie éclairera.

Nous avons en effet conclu ce premier développement en invitant à modéliser la pluralité des stratégies individuelles et à adopter un positionnement épistémologique situé dans le paradigme de l'individualisme méthodologique « sophistiqué ». Comme nous l'avons mentionné, cette perspective que nous allons à présent développer est très proche de l'orientation « dialectique et téléologique » préconisée par GREENE et alii (2003) pour l'étude de l'entrepreneuriat des minorités.

Partie 2: La diversité du phénomène
entrepreneurial immigré
en France

Au terme de la première partie, nous avons admis que l'entrepreneuriat immigré était un phénomène spécifiable et qu'il présentait certaines caractéristiques que les théories anglo-saxonnes, trop monistes, ne pouvaient épuiser, au moins dans le cadre français. Nous avons jeté les bases d'une modélisation qui rende compte simultanément de la spécificité et de la diversité de l'entrepreneuriat immigré. Le temps est venu de la présenter et de la valider empiriquement. Toutefois, dans une perspective scientifique, cette présentation ne peut faire l'économie d'une discussion préalable de notre positionnement épistémologique dans la mesure où, « *pour apprécier une recherche à sa juste valeur, il est indispensable de tenir compte des options qui la fondent* » (KOENIG ; 1993, p. 5). Le chapitre 3 sera consacré à l'exposé du modèle théorique proposé et de notre positionnement épistémologique dans lequel il s'inscrit. Parallèlement, les démarches méthodologiques permettant le test du modèle seront discutées. Adoptant une perspective dialectique, ce modèle ouvre la voie à l'analyse d'une multiplicité de stratégies entrepreneuriales que nous nous efforcerons de répertorier et de classer dans le chapitre 4.

Sommaire de la Partie 2 :

Chapitre 3 : Une modélisation « intersubjectiviste » de l'entrepreneuriat immigré

- 3.1. Le cadre de référence et le positionnement épistémologique et méthodologique de la recherche
- 3.2. La théorie des conventions comme socle de la modélisation
- 3.3. Le détour par la psychologie de l'interculturel
- 3.4. Une modélisation empiriquement testable

Chapitre 4 : La diversité des trajectoires entrepreneuriales des immigrés en pratique

- 4.1. Les déterminants individuels de la diversité statique de l'entrepreneuriat immigré
- 4.2. La différenciation inter-ethnique
- 4.3. Une approche dynamique de l'entrepreneuriat immigré
- 4.4. Le cas particulier des porteurs de projet diplômés et de « seconde génération »

Chapitre 3:

Une modélisation "intersubjectiviste" de l'entrepreneuriat immigré

L'opportunité de notre accès au terrain contribue à définir notre positionnement épistémologique et méthodologique que l'on va à présent détailler (3.1). C'est, en effet, pour partie de ce positionnement que découle notre proposition de modélisation. Nous définirons notre positionnement épistémologique et la démarche méthodologique qu'il génère en suivant BRECHET (1996, pp. 27-28) pour qui le problème du choix épistémologique tel qu'il est supposé se poser à tous les chercheurs est un choix à deux niveaux interdépendants, même si, à nos yeux, beaucoup de chercheurs en gestion négligent le premier.

En premier lieu, selon BRECHET, le chercheur opte pour une approche explicative du réel plutôt holiste ou plutôt individualiste. Dans ce choix, le chercheur affirme inévitablement son idéologie propre pour concevoir et décrypter le réel en se rattachant plutôt à tel ou tel courant théorique. Notre ancrage théorique fort sur les théories de l'*embeddedness* et sur la théorie des conventions nous conduira à privilégier un individualisme méthodologique « sophistiqué » ou « non naïf » que l'on décrira. En d'autres termes, nous opterons résolument pour une des stratégies du dépassement de l'opposition classique en philosophie entre Holisme et Individualisme, mais en donnant toutefois la prégnance aux actions individuelles, fussent-elles inconscientes ou inintentionnelles sur les structures.

Le 2^{ème} niveau de choix, plus couramment discuté par les chercheurs en Sciences de Gestion, qui est toutefois interdépendant du premier, porte sur le choix d'un paradigme de production de connaissances. BRUYNE et al. (1974) en retiennent quatre qui sont : -le positivisme, -la sociologie compréhensive, -le fonctionnalisme et -le constructivisme que d'autres préfèrent encore qualifier de paradigme phénoménologique en référence à la philosophie d'HUSSERL.

A la différence du premier choix qui dépend surtout du cadre théorique et idéologique du chercheur, ce deuxième niveau est tout autant guidé par les options théoriques et par l'idéologie du chercheur que par son rapport au terrain pour conduire la recherche. C'est

pourquoi nous affirmerons notre positionnement en présentant nos terrains et la façon dont nous avons conduit notre recherche.

3.1. Le Cadre de Référence et le positionnement épistémologique et méthodologique de la recherche

Le positionnement épistémologique du chercheur est inévitablement influencé par ce que Pierre BESNARD⁹⁶ appelle son **cadre de référence**. Ce dernier est modelé à partir de ses expériences, de sa formation, de ses lectures et de son appréhension de la littérature ainsi que de son idéologie et de ses valeurs. **Il influe sur le choix du sujet de recherche comme sur la manière dont il est ensuite appréhendé.** Il ne fait aucun doute qu'une expérience, même brève, d'éducateur auprès de jeunes issus de l'immigration et des liens privilégiés avec certaines communautés immigrées ont influencé notre choix de sujet. Par la suite, le fait d'être économiste de formation avant que nous ne nous intéressions à la gestion influence forcément notre approche du réel.

La production de recherche est pour nous orientée par un jeu de relations entre cinq pôles imbriqués que nous présenterons et articulerons dans les deux premières sections de ce chapitre.

La recherche est une confluence entre la réalité observable voire transformable (pôle ontologique), l'expérience du chercheur (pôle anthropologique), ses théories de référence (pôle idéologique), son positionnement scientifique et la manière dont il définit son objet de recherche (pôle épistémologique) et par voie de conséquence, le mode d'appréhension du réel qu'il retient (pôle méthodologique). La représentation proposée par Sandrine EMIN (2003, p. 40) qu'elle attribue à un enseignement de méthodologie de BERGADAA⁹⁷ nous semble, pour notre cas, devoir être enrichi et complexifié. L'auteur y définissait la production de recherche au confluent de la réalité (pôle ontologique), de l'objet de recherche (pôle épistémologique) et du mode d'appréhension du réel (pôle méthodologique). Or, nous considérons que la relation entre la réalité observée et le positionnement épistémologique du chercheur est altérée par les

⁹⁶ Dans ses enseignements en Sciences de l'Education à l'Université Paris-V-René Descartes (1998).

théories auxquelles il se réfère ou dont il a pris connaissance pour les écarter (pôle idéologique) et par son expérience (pôle anthropologique).

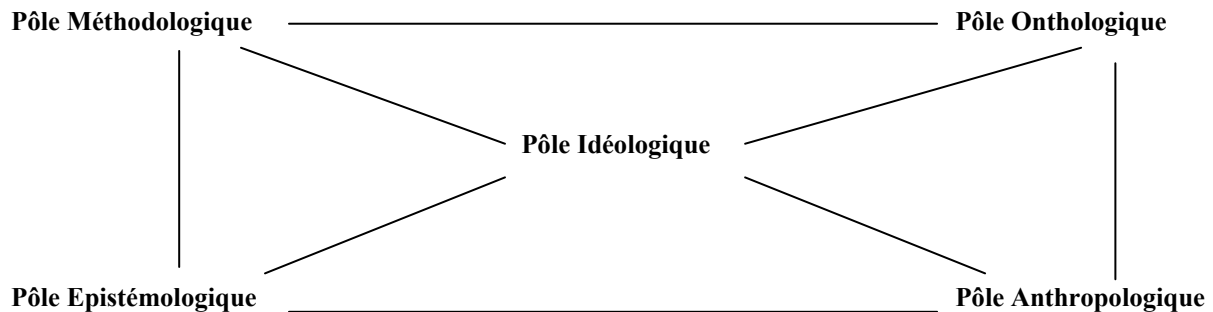


Figure 3.1. : Les cinq pôles de la production de recherche.

Source : Auteur.

Si le paradigme dominant en Economie est le positivisme et l'approche hypothético-déductive, des critiques de plus en plus vives ont émergé dans la Science française à son encontre. Le courant le plus représentatif et le plus abouti de cette critique est le courant de l'économie des conventions dans lequel nous nous inscrivons⁹⁸.

Sur le plan de ses apports théoriques, cette approche se concentre sur l'intersubjectivité des rapports économiques tandis que, dans la Science Economique dominante, le sujet était considéré comme un être isolé (le fameux Homo-Oeconomicus)⁹⁹. Même si aucun travail ne s'en revendiquant ne l'a exprimé, elle ne peut nécessairement pas ignorer l'intersubjectivité du chercheur en Sciences Sociales avec son objet de recherche : le corps social¹⁰⁰. L'Economie des conventions impose ainsi l'adoption d'un positionnement épistémologique intermédiaire qu'à la suite de MILES et HUBERMAN (1991, p.31), nous qualifierons de « **positivisme logique aménagé** ».

⁹⁷ Cours de méthodologie ; Ecole Doctorale des Sciences de Gestion N° 275 ; 2000.

⁹⁸ Dans le cadre de cette thèse, comme à partir de travaux antérieurs dans le champ de la Science Economique puis dans celui des Sciences de Gestion.

⁹⁹ Dans l'un des ouvrages fondateurs de ce courant, le numéro spécial de la *Revue Economique* de Mars 1989, Jean-Pierre DUPUY fixe ainsi comme objectif aux conventionnalistes de trouver un compromis entre l'asocialité de l'Homo-Oeconomicus et la sur-socialisation de l'Homo-Sociologicus dont il attribue la paternité à Durkheim.

¹⁰⁰ Par analogie avec les propos célèbres de Friedrich Von HAYEK (1952) sur « *le caractère subjectif des données dans les sciences sociales* » (Chapitre 3 de « *Scientisme et Sciences Sociales* »), nous croyons au caractère intersubjectif des objets de recherche en Sciences de Gestion. La recherche que le chercheur aura conduite influencera en effet en retour son cadre de référence initial et le fera évoluer et ainsi de suite.

3.1.1. Une approche positiviste aménagée

Cette terminologie reflète à la fois notre absence de naïveté et d'ignorance en démarrant notre recherche et en abordant notre terrain et notre conviction d'une capacité à tenir un discours qui est, au moins partiellement, objectivé sur le réel. Notre expérience et nos lectures nous y avaient conduit avec quelques hypothèses préalables ou « **a priori théoriques** ». Pour MILES et HUBERMAN (1991, p.45), « *tout chercheur, si inductif qu'il soit, arrive sur le terrain, avec un certain nombre d'idées directrices, de centres d'intérêts et d'outils* ». Cette reconnaissance nous a interdit le recours à une approche inductive pure et à la Grounded Theory en particulier.

Le principe de la Grounded Theory (GLASER et STRAUSS, 1967 ; GLASER, 1978) est en effet, de générer une théorie à partir des données collectées. Ses auteurs distinguent trois étapes qui sont :

1. la collecte des données (entretiens, observations, documentations) ;
2. la retranscription des données et leur codage par le chercheur. Cette étape doit faire apparaître des catégories avec leurs propriétés et des hypothèses qui les relient ;
3. le codage sélectif pour dégager une catégorie centrale (*core-category*) autour de laquelle sera organisée la théorie.

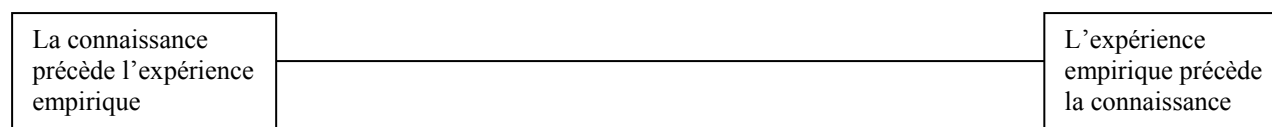
Cette méthode suppose de ne pas avoir trop de connaissances a priori, afin de ne pas traiter les informations collectées avec une grille de lecture préconçue et de pouvoir, au contraire, laisser émerger les concepts clés. Du fait de la littérature abondante et de notre expérience ainsi que de celle des chargés de mission d'A.L.E.X.I.S., ce n'était pas notre cas. Nous avons collecté nos données en ayant déjà quelques idées a priori.

Sans être pour autant hypothético-déductive, notre approche pourrait être qualifiée **d'hypothético-inductive** pragmatique. En effet, si nous sommes allés sur le terrain avec des propositions à vérifier, leur non validation ne devait pas revêtir le statut d'infirmité de la théorie, mais était au contraire susceptible de générer de nouvelles explications. Dans notre démarche, nous n'excluons pas de découvrir des propositions théoriques « *enracinées dans le terrain* » comme le suggère la Grounded Theory.

Selon MBENGUE et VANDANGEON-DERUMEZ (1999, p. 6), l'approche hypothético-inductive, préconisée notamment par MILES et HUBERMAN (1991), « *consiste à alterner ou superposer la déduction et l'induction* ».

Elle offre donc un chemin médian entre la méthodologie hypothético-déductive traditionnelle et la méthodologie purement inductive.

Comme le schématisent les auteurs (Figure 3.2), dans la première, « la connaissance précède l'expérience empirique » alors que dans la seconde « l'expérience empirique précède la connaissance ».



Démarche hypothético-déductive traditionnelle dite de vérification	Démarche hypothético-déductive de falsification ou de réfutation	Démarche hypothético-inductive	Démarche constructiviste	Démarche d'induction non démonstrative	Démarche d'induction démonstrative
Le chercheur met en œuvre une expérience qui lui permet de vérifier la validité de ses propositions théoriques.	Le chercheur met en œuvre une expérience qui lui permet d'invalider ou de réfuter certaines propositions théoriques ou qui lui permet de faire des prédictions. ¹⁰¹	Le chercheur peut alterner ou superposer la déduction et l'induction.	Le chercheur fabrique des construits pour rendre compte d'un processus de construction (LE MOIGNE 1985).	A partir de ses observations, le chercheur va émettre des conjectures à tester par la suite. (Abduction selon KOENIG, 1993).	Le chercheur observe librement et sans préjugés de manière à tirer de ses observations des lois universelles. Selon MILES et HUBERMAN (1991), cette approche est typique de l'approche ethnologique.
Les hypothèses ou propositions théoriques jouent un rôle déterminant et contraignant pour la recherche.	Les hypothèses a priori ont le statut de structuration de la recherche et le chercheur doit en être conscient .			Idéalement (utopiquement ?), absence d'hypothèses et de propositions théoriques avant d'engager la recherche.	

Figure 3.2. : Les différentes perspectives méthodologiques.

Adapté d'après MBENGUE et VANDANGEON-DERUMEZ (1999, p. 6).

Dans notre cas, nous n'avons pas fait abstraction de connaissances théoriques notamment anglo-saxonnes précédant notre accès au terrain mais du fait de la spécificité contextuelle française, nous ne pouvions exclure a priori que le terrain n'amende les théories, d'où notre positionnement pragmatique.

¹⁰¹ Si pour POPPER (1935, 1969, 1978), l'une des qualités d'un modèle théorique est sa réfutabilité, FRIEDMAN (1953) renforce la mise en cause du "réalisme" des hypothèses de la science économique, en soulignant que les postulats du raisonnement économique et les hypothèses peuvent être faux, mais que ce qui est important, c'est la valeur prédictive de la science économique. Peu importe la valeur des hypothèses pourvu que les prédictions soient justes !

Nous avons donc accédé au terrain avec des « idées a priori » sans exclure que de nouvelles n'émergent en cours de route. Ces « idées a priori » qui s'appuient sur la littérature recensée au chapitre précédent et sur des observations préalables sont maintenant présentées.

3.1.2. Un Corpus de « propositions a priori »

Nos principales « idées a priori » sont regroupées en quatre familles qui ont structuré notre travail et sont ensuite déclinables en sous-hypothèses qui s'appuient sur l'étude de la littérature. Elles sont néanmoins subordonnées à l'« Hyper-Thèse » qui sous-tend notre travail et à un axiome instrumental préalable assez commun dans la recherche Entrepreneuriat.

H0 : Axiome Instrumental : l'Homologie Porteur-Projet

La symbiose entre le Porteur et son Projet est telle que le Porteur de Projet issu de l'immigration révèle ses aspirations et sa stratégie d'acculturation en formulant et en construisant son projet.

Cet axiome s'appuie sur les travaux de BRUYAT (1993) déjà cités. Comme le rappelle FONROUGE (2002, p.14), « *l'idée forte de la dialogique de BRUYAT empruntée à Edgar MORIN (1984), c'est que les dialogiques (entrepreneur/ entreprise) sont liées en une unité* ».

L'homologie est une des clefs de la validation du projet sous l'angle de l'adéquation homme-projet (BRUYAT, 1993), et, pour certains, serait même une caractéristique persistante de la Très Petite Entreprise (TPE), comme l'évoque régulièrement MARCHESNAY (1991, 1997) ou de tout processus entrepreneurial. C'est fort de cette adéquation homme-projet que VERSTRAETE (2000) caractérise le processus entrepreneurial dans les termes d'une relation symbiotique entre l'entrepreneur et l'organisation qu'il impulse. Dans cette perspective, pour impulser l'organisation, l'entrepreneur sera amené à faire appel notamment à ses réseaux d'appartenance pour mobiliser les ressources nécessaires afin de servir un marché spécifique susceptible de lui apporter une part de marché importante.

Dans le cas des entrepreneurs expatriés, il est assez naturel de penser que **le projet incarne l'arbitrage de l'individu entrepreneur entre son espace culturel d'origine et l'espace culturel de son pays d'accueil**. Cet arbitrage signifie que l'entrepreneur immigré aura tendance, selon sa vision du monde des affaires et des possibilités qui lui sont offertes par

divers milieux d'appartenance, **à se référer aux deux espaces culturels de façon exclusive ou complémentaire**. De ces suggestions découle l' « Hyper-Thèse » qui structure le travail que nous défendons.

Hyper-Thèse: L'entrepreneur migrant en France s'accommode du système socio-culturel de son pays d'origine et du système socio-culturel français.

Cette Hyper-Thèse est ensuite déclinée en « Propositions a priori » de statuts différents et en « Sous-Propositions a priori »

P1: Il y a des caractéristiques spécifiques du profil des porteurs et de la nature des projets. L'entrepreneuriat immigré constitue bien un objet d'étude au sein de la recherche en Entrepreneuriat.
P2: Le public des entrepreneurs immigrés n'est toutefois pas homogène et on identifie une diversité de stratégies entrepreneuriales qui se font jour au cours de leur processus d'engagement dans les affaires.
P3: Un dispositif d'accompagnement générique répond aux besoins des porteurs de projet issus de l'immigration moyennant quelques aménagements de la part des chargés de mission.
P4 : L'Entrepreneuriat est facteur d'intégration.

Tableau 3.1 : Quatre « propositions a priori » structurant la recherche.

Le corpus de **propositions descriptives P1 sur la spécificité de l'entrepreneuriat immigré** découle directement des théories recensées dans le chapitre 2.

La spécificité porte à la fois sur les motivations entrepreneuriales (Sous-Propositions P1.1, P1.2, P1.3, P1.4), sur la nature des projets (P1.4, P1.5), sur les difficultés rencontrées au cours du processus entrepreneurial, sur le système de gestion mis en place (P1.6, P1.7, P1.8).

Le « déplacement » lié à l'expérience de la migration n'étant qu'un élément déclencheur de l'acte d'entreprendre, nous nous attendions à retrouver chez les porteurs de projet issus de l'immigration, des motivations entrepreneuriales assez classiques, (P1.1), assorties toutefois d'une triple empreinte spécifique (P1.2 ; P 1.3 ; P1.4).

Les sous-propositions relatives aux motivations entrepreneuriales de l'immigré

P1.1 : Comme l'ont déjà montré SCHEINBERG, Mc MILLAN (1988) et de CONSIDINE, Mc MILLAN, TSAI (1988) avec des approches culturalistes, *le besoin individuel de se réaliser (need of achievement) et la volonté d'indépendance et de contrôle de son propre destin (locus of control) sont des motivations déterminantes de la décision entrepreneuriale de l'immigré comme de tout entrepreneur.*

P 1.2. : Les travaux sur l'entrepreneuriat africain et asiatique recensés laissent à penser que *certains entrepreneurs issus de l'immigration entreprendront avec un éthos altruiste marqué, dans le souci de contribuer au bien-être de leur famille ou de leur communauté.*

P 1.3. : Conformément à la théorie du désavantage, on s'attend à ce que *la perception de discriminations sur le marché du travail soit un déterminant fort de la décision d'entreprendre*¹⁰².

P1.4. : Enfin, on attend que l'immigrant soit aussi enclin à entreprendre par simple mimétisme comme le suggérait Murat ERPUYAN (2000) à propos des entrepreneurs turcs.

Les sous-propositions relatives à la spécificité des projets

Comme on l'a énoncé, la Théorie des Minorités intermédiaires suggère que *l'entrepreneur immigré sera sur-représenté dans certaines activités intermédiaires, notamment commerciales (P1.5).*

L'observation suggère également qu'*il sera sur-représenté dans les activités dans lesquelles la population immigrée salariée est importante* comme le bâtiment (**P1.6**).

Toutefois, eu égard à nos observations préliminaires (Chapitre 1) et aux travaux sociologiques (SAVELLI, 2004), nous considérons que *la qualification des projets est sur-déterminée par le capital social et culturel de l'individu, quelle que soit son origine (P1.7).*

Quelles que soient les motivations de l'entrepreneur immigré et la nature de son projet, la littérature lui attribue des difficultés spécifiques. Outre de *possibles problèmes de compréhension linguistique ou de rapport à l'écrit (P1.8)*, RAY et al. (1988) qui étudient des entrepreneurs chinois de Calgary et arméniens de Los-Angeles, lui reconnaissent trois niveaux de difficultés : *-un accès plus difficile au financement (P1.9), des difficultés d'adaptation aux normes locales (P 1.10)* et une nostalgie du pays d'origine qui pourrait altérer sa vision stratégique.¹⁰³

Conformément aux prescriptions des théories culturalistes évoquées au Chapitre 2, nous nous attendions également à ce que le système de gestion mis en place soit spécifique, notamment

¹⁰² Cf LIGHT et ROSENSTEIN, 1995 ; WALDINGER, 1990.

¹⁰³ Ne pouvant l'instrumentaliser, nous ne retenons pas cette dernière difficulté comme proposition.

par une plus forte implication familiale dans le projet, (P 1.11), par *une imbrication plus marquée entre économie formelle et économie informelle au démarrage du projet* (P 1.12) et par *un recours moins important au financement bancaire* (P 1.13).

En concluant le chapitre précédent, nous avons proposé que les caractéristiques spécifiques de l'entrepreneur immigré en France étaient diluées dans la diversité. L'origine de cette diversité est d'ordre à la fois téléologique (P2.1), historique (P2.2, P2.3) et liée au diplôme du porteur de projet (P 2.4).

Les sous-propositions relatives à la diversité des projets

P2.1. *En fonction de ses ambitions d'assimilation, d'intégration ou de retour au pays, l'entrepreneur immigré n'entreprendra pas dans les mêmes activités.*

P2.2. *On peut avancer que les entrepreneurs turcs auront davantage de projets séparatistes ou intégrationnistes que les entrepreneurs originaires du Maghreb.* Cette proposition qui précise l'une des applications de la précédente pour les deux publics les plus représentés dans nos échantillons statistiques à A.L.E.X.I.S., exploite de multiples études sociologiques comme l'illustre l'encadré suivant.

P2.3. *Conformément aux prescriptions de H. GANS (1992) sur les ambitions professionnelles des enfants de migrants, les porteurs de projet « de seconde génération » seront porteurs de projets plus ambitieux que les porteurs de projet « primo-migrants ».*

P2.4. *Les immigrés ou enfants d'immigrés diplômés lorsqu'ils entreprennent auraient des caractéristiques semblables aux autres entrepreneurs diplômés, tant par leur choix d'activité que par le système de gestion mis en place.*

Cette idée qui donne à la formation et au diplôme un rôle assimilationniste trouve son origine dans une étude du Centre de Recherches sur les Qualifications auprès de 54.000 enfants d'immigrés montrant que ceux qui avaient un niveau Bac+2 ou Bac+3 au moins, avaient presque les mêmes emplois que les autres français.

Dans le corpus de sous-propositions précédentes, les sous-propositions P 2.1 et P 2.2 sont centrales pour l'approche dialectique adoptée à la suite de GREENE et alii (2003). Elles n'obéissent pourtant pas à la même perspective dialectique. La première met l'accent sur la possible individualisation des trajectoires entrepreneuriales au sein de mêmes groupes ethniques tandis que la seconde insiste sur des différences inter-ethniques de comportement entrepreneurial qui méritent d'être expliquées.

Justifications de la diversité inter-ethnique supposée

Si l'attitude du migrant vis-à-vis de la société d'accueil est liée à son histoire personnelle, elle dépend aussi des déterminismes socio-historiques de son groupe. Or, les sociologues ont souligné des différences très sensibles entre les immigrés turcs et les immigrés maghrébins. Plusieurs faits plaident pour une propension assimilationniste plus forte chez les seconds que chez les premiers.

Selon KESTELKOOT (1987), ces faits sont renforcés parce qu'en général, les deux communautés ne vivent pas dans les mêmes quartiers et ne s'inter-influencent pas.

Du fait de l'histoire coloniale, les problèmes de difficultés dans la maîtrise linguistique sont moins prégnants chez les immigrés originaires du Maghreb que chez les turcs. MANCO (1998) note en complément que de nombreux jeunes turcs lisent la presse turque ce qui est loin d'être le cas de leurs homologues marocains par rapport à leur presse nationale.

Il en résulte lorsqu'ils entreprennent que « les turcs développent à travers l'Europe une logique communautaire ouvertement inspirée du modèle d'intégration américain » (MANCO, op. cit., p. 38), ce qui n'est pas le cas des ressortissants maghrébins en Europe. On observe, en effet, chez ces derniers « *une intensité particulière dans les relations entre, d'une part, le groupe maghrébin et d'autre part, la population et les institutions du pays d'accueil* ».

Ce phénomène débouche sur des différences de pratiques sociales. TRIBALAT (1995) et TODD (1995) ont montré symptomatiquement que le taux d'exogamie de la population maghrébine était largement supérieur à celui de la population tuque.. De même, MALEWSKA-PEYRE (1982) avait montré que les maghrébins faisaient davantage confiance que les turcs aux institutions scolaires et politiques de leur pays d'accueil. Ce constat nous amènera à faire une proposition analogue sur la confiance variable accordée aux dispositifs d'accompagnement génériques (proposition P 3.6). Ce résultat irait dans le sens d'études américaines (YOUNG et THURLOW-BRENNER, 2000) qui soulignent que, du fait de leurs difficultés pour accéder à l'information, les minorités ethniques ou sociales avaient tendance à moins recourir que les autres aux systèmes généraux d'aide et de soutien à l'entrepreneuriat. Dans le cas de l'accompagnement, la difficulté ne jouerait pas dans l'accès au dispositif qui est généralement prescrit, mais dans l'adhésion à la démarche d'accompagnement. On s'attendra donc à constater un plus fort taux d'abandon d'accompagnement à l'issue du premier accueil chez les turcs que chez les autres.

Comme le notent MANCO et AKHAN (1998, p.34) à propos des entrepreneurs turcs de Belgique, ces derniers incarnent la synthèse de la Théorie de l'Enclave et de la Théorie des Minorités Intermédiaires en visant prioritairement une clientèle turque et en étant d'abord implantés dans les quartiers à forte population d'origine turque (théorie de l'enclave) et en concentrant leurs activités dans les secteurs de la vente au détail et du service aux personnes.

Les observations réalisées lors de phases d'accompagnement et les entretiens exploratoires menés auprès de chargés de mission d'A.L.E.X.I.S. ont permis d'étayer nos propositions a priori sur le processus d'accompagnement. La proposition 3 a une vocation prescriptive, mais elle génère des sous-propositions explicatives. Conformément à la philosophie d'A.L.E.X.I.S., nous pensions que le dispositif d'accompagnement y était efficace.

L'efficacité est souvent mesurée par le taux d'accompagnement et par le taux de création¹⁰⁴. Des travaux préliminaires (BARNIER, 2001) avaient révélé que ces taux ne différaient pas pour les porteurs issus de l'immigration et pour les autres.

Compte tenu des difficultés supposées pour l'entrepreneur immigré (Propositions P1.8, P1.9, P 1.10), ce constat supportant notre proposition fondamentale (P 3.1) nous amenait à supposer que le dispositif d'accompagnement parvenait à compenser ces difficultés. En l'absence de dispositifs spécifiques mis en place au niveau de la structure, nous étions conduit à penser que les Chargés de mission, à leur niveau, mettaient en place des procédures particulières et qu'ils réalisaient eux aussi, comme les porteurs, un travail d'accommodation en s'appropriant les spécificités culturelles du porteur et de son projet (P 3.2). Pour autant, le temps d'accompagnement serait plus long pour un immigré que pour un non immigré (P3.3).

Dans le discours des Chargés de mission (A.L.E.X.I.S., 2000 ; BARNIER, 2001), il semblait établi que nombre de porteurs de projet issus de l'immigration venaient en accompagnement avec des demandes « très administratives » (remplissage de dossiers). Ce fait fonde notre sous-proposition P 3.4. Cette dernière admet comme contrepoint la sous-proposition 3.5, basée sur nos observations exploratoires.

Les sous-propositions relatives à la relation d'accompagnement

P 3.1. *Les taux de création et d'accompagnement à A.L.E.X.I.S. ne diffèreraient pas selon que le porteur de projet est issu de l'immigration ou non. Cette idée plaide pour une efficacité relative du dispositif générique.*

P 3.2. *Chaque chargé de mission réalise un travail d'appropriation des spécificités culturelles du porteur et de son projet et met en place à son niveau, une disposition particulière d'accompagnement des publics immigrés.*

P 3.3. *Compte tenu de ses difficultés spécifiques, le porteur de projet immigré aurait, ceteris paribus, un temps d'accompagnement sensiblement plus long que le porteur non-immigré comme le suggère Chicot EBOUE (2000).*

P 3.4 : *Les porteurs de projet issus de l'immigration seraient ceteris paribus, moins enclins à s'engager en suivi post-crédation.*

P 3.5. *Ceux n'ayant pas bénéficié d'accompagnement et n'ayant pas de réseaux communautaires forts capables de les appuyer seraient innovants et s'insèreraient dans des réseaux d'affaires (Cas 27, 28, 29) ou créeraient leur propre dispositif de tutorat (comme dans le cas 12.1)*

Toutefois, les auteurs ayant analysé les difficultés des entrepreneurs issus de l'immigration soulignent que ces difficultés sont parfois corrigées par l'intensité des réseaux ethniques sur

¹⁰⁴ Le taux d'accompagnement rapporte le nombre d'accompagnements engagés au nombre de premiers accueils.

lesquels ils s'appuient. BRENNER et al. (2000, p. 2) soulignent ainsi que « *l'ampleur des difficultés est moins marquée parmi les communautés chinoises en raison de la place importante du réseau ethnique en tant que support social et financier* ». Dans le contexte d'observation lorrain qui est le nôtre pour nos travaux, nous nous attendions à ce que les taux d'abandon à l'issue du premier accueil soient plus élevés chez les porteurs de projet d'origine italienne disposant d'appuis familiaux importants et chez les porteurs d'origine turque que l'on supposait bénéficier de réseaux ethniques plus marqués que les autres porteurs de projet notamment maghrebins ou moyen-orientaux (Sous-Proposition 3.6).

P 3.6. *Les porteurs de projet disposant de réseaux ethniques ou familiaux importants (turcs et italiens) auraient un taux d'abandon à l'issue du premier accueil plus important sans que cela nuise à leur taux de création.*

Enfin, plaidant pour le rôle intégrateur du processus entrepreneurial, la quatrième proposition qui sous-tendait l'étude commandée par le F.A.S.I.L.D. à A.L.E.X.I.S. est une proposition transversale. Elle trouve son fondement dans les travaux sur la socialisation entrepreneuriale (STARR et FONDAS, 1992 ; PAILLOT, 2000). Nous lui avons adjoint une sous-proposition complémentaire.

P4.1. *Le processus d'accompagnement, en contribuant à la socialisation entrepreneuriale, renforce le potentiel intégrateur du processus entrepreneurial.*

Ces propositions étaient complétées par **notre ambition d'identifier « les bonnes pratiques » des Chargés de mission** et de finaliser les dispositions les plus appropriées pour l'accompagnement du public issu de l'immigration dans sa diversité et dans sa spécificité. Ce but trouve sa formalisation sous la forme d'une proposition à orientation prescriptive.

P 4.2. *On peut proposer un ortho-dispositif formalisé pour faciliter l'accueil et l'accompagnement des porteurs de projet issus de l'immigration¹⁰⁵.*

Le taux de création rapporte le nombre de créations au nombre d'accompagnements engagés.

¹⁰⁵ Dans le cadre du programme de recherche-action proposé par A.L.E.X.I.S. au F.A.S.I.L.D. sur une période pluri-annuelle, une proposition de généralisation des prescriptions envisagées a été formulée. **P 4.3.** *Le savoir-faire d'A.L.E.X.I.S. dans l'accueil/ l'accompagnement/ le suivi de porteurs de projet issus de l'immigration peut être formalisé et transposé ou au moins servir de cadre de référence à d'autres organismes accueillant des publics d'origine immigrée, y compris avec d'autres desseins que l'accompagnement à la création d'entreprises.*

Notre objectif, notre positionnement épistémologique comme la diversité de nos propositions et le fait que certaines aient un statut prescriptif et d'autres un statut descriptif ou explicatif, plaident pour le pluralisme méthodologique comme nous allons le justifier à présent.

3.1.3. Un pluralisme méthodologique

L'approche épistémologique retenue (« *Positivism aménagé* ») autorise le pluralisme méthodologique. L'enquête quantitative présentée au Chapitre 1 a été complétée par d'autres et par des analyses qualitatives.

En imbriquant ces différentes méthodologies, nous avons tour à tour conjugué les trois positionnements du chercheur en Sciences Sociales identifiés par GIRIN (1981, p. 1884) :

- la méthode « *objectivante a priori* »,
- la méthode d'*observation participante*,
- la méthode *interactive à visée transformatrice*.

Dans la « **méthode objectivante a priori** », le chercheur pense (ou s'efforce de) ne pas interagir avec son terrain d'étude. Les traitements quantitatifs réalisés sur les bases de données constituées à A.L.E.X.I.S. dans le cadre de notre étude s'inscrivent évidemment dans ce cadre. Selon E. FRIEDBERG (1972, p. 10) et PLANE (2000, p. 47), cette perspective concerne également des approches qualitatives notamment par entretiens ou par observation non participante.

« *Le sociologue est alors extérieur à son terrain d'enquête, il n'y participe pas. (...). Le sociologue, tout comme l'ethnologue, doit dans toute la mesure du possible, faire table rase de ses expériences antérieures, de ses propres valeurs, de ses opinions ou de ses préjugés. Sa subjectivité doit s'effacer devant la réalité empirique sous ses yeux (...). Il va de soi que la réussite de ses entretiens dépend de deux conditions. Il faut d'abord que le sociologue se soit bien établi aux yeux de ses interviewés comme un interlocuteur neutre et indépendant par rapport à la structure du pouvoir étudiée d'où l'importance de son statut d'observateur extérieur* » (FRIEDBERG, op. cit., p. 10).

Pour PLANE (op. cit., p. 47), «*l'objectif de cette démarche est d'observer sans interagir avec les acteurs* » même si la production ultérieure des résultats a des impacts et des effets sur les comportements.

Nous avons essayé d'adopter cette attitude en interviewant des porteurs de projet venus au sein d'A.L.E.X.I.S. ainsi qu'en participant à des séances d'accueil et d'accompagnement de porteurs de projet au sein de la structure.

Dans le premier cas, nous garantissons à l'interviewé l'anonymat de ses propos ainsi qu'une relative extériorité par rapport à A.L.E.X.I.S. du fait de notre statut de chercheur et d'enseignant de Gestion dans une autre ville.

Dans le second cas, le Chargé de mission nous présentait comme un simple observateur non participant en garantissant l'anonymat des opinions exprimées. Certains porteurs habitués avaient même l'habitude de ce genre d'observation puisque A.L.E.X.I.S. forme ainsi ses nouveaux Chargés de mission en les faisant d'abord assister à des accompagnements avec un aîné puis en les faisant ensuite réaliser des entretiens d'accompagnement, l'aîné étant à son tour en situation d'observation non participante et débriefant l'entretien avec l'apprenant une fois le porteur parti.

Toutefois, il est arrivé au cours de ces séances d'observations non participantes que le porteur de projet ou l'accompagnant nous prenne à témoin ou nous sollicite pour recueillir notre avis, preuve que la neutralité absolue est plus un idéal qu'une réalité immuable. De même, lors de certains interviews, l'entrepreneur intégrant notre statut d'enseignant de gestion nous a conduit vers **une position d'interaction à visée transformative**, notamment pour faire valider des calculs de seuils de rentabilité.

Dans cette méthode, le chercheur apprend en cultivant l'interaction dans un but d'amélioration des modes d'organisation ou de gestion. **Son rôle conjoint de chercheur et de possible contributeur à la transformation organisationnelle est connu et reconnu.** Nous avons donc nécessairement emprunté cette approche lorsqu'il s'est agi de qualifier les dispositifs mis en place par les chargés de mission d'A.L.E.X.I.S. pour accompagner des porteurs de projet issus de l'immigration.

Nous avons déjà rapporté (au chapitre 1) l'implication que cette méthode requiert, notamment pour respecter le principe d'isonomie (DAVID, 2000, p. 11), c'est-à-dire pour développer un

système d'échanges entre les acteurs de l'organisation qui « *respecte à la fois recherche de vérité et démocratie* ».

La troisième méthode, d'utilisation plus limitée dans notre thèse, est **la méthode d'observation participante**. « *A travers ce parti-pris méthodologique, le chercheur intègre l'organisation en se faisant recruter sans que les acteurs sachent qu'il est chercheur* » (PLANE, op. cit., p. 47). Nous avons utilisé cette méthode, à la marge, dans le cadre formel de nos missions d'enseignement et de participation au dispositif CREAGIR, dispositif de formation-accompagnement à St-Etienne ainsi que sur un cas, dans le cadre informel de relations avec un collègue tunisien, enseignant-chercheur en Mécanique au sein d'une Ecole d'Ingénieurs et ayant l'intention d'entreprendre. Ce dernier nous considérait comme « l'enseignant de Gestion maison » mais ignorait notre champ de recherches précis. Comme le note LAPASSADE (1996, p. 58), cette approche « *est aux antipodes de l'approche par questionnaire structuré* ». Cette approche est plutôt de type ethnographique. Le chercheur va produire des propositions qu'il n'avait pas conçues préalablement à partir du terrain qu'il observe (GLASER, STRAUSS, 1967).

Le tableau 3.2 récapitule comment ces différentes méthodes ont pu être articulées.

Nature de notre terrain	Relation Chercheur-Terrain
Travaux quantitatifs sur les bases de données A.L.E.X.I.S. et sur des plans d'affaire de porteurs accompagnés.	Méthode objectivante à priori ; observation non participante.
Entretiens semi-directifs avec des porteurs de projet non accompagnés par A.L.E.X.I.S.	
Entretiens semi-directifs avec des porteurs de projet accompagnés par A.L.E.X.I.S.	
Observations des pratiques d'accompagnement et analyse des discours des chargés de mission d' A.L.E.X.I.S.	Interaction à vocation transformative reconnue.
Cas observés au sein du dispositif CREAGIR dans le cadre de nos responsabilités dans le dispositif.	Observation participante et Grounded Theory (Ethnographie).

Tableau 3.2 : L'articulation des trois méthodes de recherche en Gestion par rapport au terrain.

A notre première étude quantitative dont nous avons déjà présenté quelques résultats (1.4), nous avons adjoint une étude qualitative réalisée auprès de porteurs de projets à vocation à la fois confirmatoire et exploratoire. Le but était d'identifier la diversité des trajectoires entrepreneuriales des porteurs de projet issus de l'immigration. Cette enquête dont les résultats sont présentés au Chapitre 4, reposait sur des entretiens semi-directifs réalisés auprès des porteurs.

Ces deux travaux d'enquête ont été complétés par trois autres travaux, -une étude quantitative sur l'économie des projets et deux études sur le processus d'accompagnement. La première a consisté dans une comparaison statistique de plans d'affaires de porteurs de projet immigrés et non immigrés.

L'accompagnement a été analysé sous l'angle qualitatif, par le biais d'entretiens avec des accompagnants, et sous l'angle quantitatif par le biais d'une étude statistique et économétrique réalisée sur la Boutique de Gestion de Forbach. Nous avons étudié l'issue du processus d'accompagnement, les probabilités d'abandon à l'issue du premier accueil et les probabilités de création selon les origines des porteurs de projet.

Notre articulation plaide pour une fécondation mutuelle des approches qualitatives et quantitatives comme le préconise WACHEUX (, p. 200) :

« Les deux approches peuvent se féconder mutuellement à condition d'accepter la relativité de chacune des démarches ».

Toutes ces démarches analytiques ont été conduites en adoptant un positionnement méthodologique individualiste conforme à l'épistémologie sous-jacente de la Théorie des Conventions dans laquelle nous avons situé notre modélisation. Puisque le cœur de l'économie des conventions est la confrontation entre systèmes de valeur différents, il importe d'admettre dans cette perspective que l'acteur comme le chercheur se construisent en permanence avec les autres, mais sur la base de la confrontation de leurs propres schémas cognitifs qui pré-existent à leur rencontre.

Cette représentation du réel pousse à un **second choix épistémologique** qui consiste en une voie intermédiaire entre le Holisme et l'Individualisme Méthodologique classique.

3.1.4. Une posture épistémologique au sein du paradigme de l'Individualisme méthodologique

Comme le note FULLBROOK (1994, p. 1), en s'appuyant sur les réflexions de RYAN (1970), le débat sur les soubassements philosophiques des Sciences Sociales a durant plusieurs décennies, donné lieu à des querelles irrascibles entre les tenants de l'Individualisme méthodologique et les partisans du Holisme méthodologique. Pourtant, aucune des deux perspectives n'est à même de permettre l'analyse des interactions humaines qui sont au cœur de l'objet des sciences Sociales et, partant, des sciences de gestion. La première approche qui correspond au paradigme de l'Homo-Oeconomicus pose l'individu comme un être totalement autonome et sur-déterminé. C'est en quelque sorte le positionnement de RAWLS. « *Au contraire, le holisme méthodologique suppose que les comportements individuels sont déterminés par un « tout » auquel il se conforme et s'adapte, que ce tout soit la société, la culture, le langage, l'économie ou l'histoire* ». Nous avons montré dans le chapitre précédent que la plupart des théories de l'entrepreneuriat ethnique recensées supposait une sur-détermination culturelle de l'entrepreneur immigré. Les suggestions de GREENE et alii (2003) constituaient une invitation à dépasser cette sur-détermination. Admettre, en effet, la multiplicité des trajectoires individuelles dans une perspective dialectique et téléologique sans nier que l'entrepreneur immigré puisse obéir à des pressions de son groupe ethnique revient à considérer que ce dernier est soumis à des forces variées parmi lesquelles il arbitre en définissant son identité. Afin de prétendre intégrer cette intersubjectivité dans l'analyse et rendre compte des interactions auxquelles est soumis l'entrepreneur immigré, il faut opter pour une posture épistémologique intermédiaire correspondant à ce que J.P. DUPUY (1988) décrit comme un « *Individualisme méthodologique non rationaliste* » ou à ce que P. CAHUC (1989) qualifie d'« *Individualisme méthodologique sophistiqué* » qui correspond dans l'ensemble au positionnement épistémologique adopté par la théorie des conventions¹⁰⁶.

¹⁰⁶ Edward FULLBROOK (1994, op. cit.) démontre que le fondement d'une telle perspective est à rechercher dans les travaux de Simone de BEAUVOIR. C'est dans la rencontre de l'Autre que l'individu se définit, à partir de ce que l'autre lui renvoie de lui-même.

Certains ont même été conduits à parler de « *holindividualisme* » (THERET, 2000) pour décrire que, tout en donnant une place centrale à l'individu, on s'intéresse essentiellement aux interactions sociales qui contraignent le sujet¹⁰⁷.

On pourrait résumer ce positionnement comme suit.

On doit partir de l'individu pour comprendre le réel, mais le réel ne se réduit pas à une sommation ou à une agrégation simple des actions individuelles. Le jeu des interactions et des relations intersubjectives risque de provoquer des « sophismes de composition » (BOUDON, 1977 ; CAHUC, 1989 ; ABRAHAM-FROIS, 2001). Le fait de partir de l'individu n'implique pas nécessairement qu'il soit un sujet autonome maîtrisant tous les éléments de la vie sociale comme l'individu rawlsien. On opte donc pour une voie médiane, la seule qui soit pertinente à nos yeux pour analyser le réel.

Dans les termes de J.P. DUPUY (1992a), cette position « *tient dans la coexistence apparemment paradoxale des deux propositions suivantes :*

1. *ce sont les individus qui font, ou plutôt 'agissent', les phénomènes collectifs (Individualisme) ;*
2. *les phénomènes collectifs sont (infiniment) plus complexes que les individus qui les ont engendrés, ils n'obéissent qu'à leurs lois propres (auto-organisation).*

Tenir ensemble ces deux propositions permet de défendre la thèse de l'autonomie du social tout en restant fidèle à la règle d'or de l'individualisme méthodologique : ne pas faire des êtres collectifs, des substances ou des sujets » (p. 15).

Dans un autre texte, le même auteur tire les conclusions de cette position dans des termes qui évoquent les écrits de Jean-Paul SARTRE ou de Simone de BEAUVOIR sur la construction de l'individu.

« L'individu n'est pas subordonné à la totalité sociale et le fait que celle-ci le dépasse et lui échappe, non seulement ne le prive pas de sa liberté, mais est une condition nécessaire de sa

¹⁰⁷ En faisant un parallèle entre les travaux de DUPUY (1988) et les travaux sur l'auto-organisation (DUPUY, DUMOUCHEL, 1981), nous avons montré (LEVY, 1991, p.10-11) que dans cette posture épistémologique, la relation des individus au tout et du tout aux individus définit une structure auto-référentielle. Ce détour est particulièrement utile pour modéliser l'entrepreneuriat immigré. On rappelle que dans une structure hétéro-référentielle, l'évaluation de tout élément de la structure est liée à une norme extérieure (par exemple, une valeur fondamentale comme en Finance). La norme n'est donc pas manipulable par les individus et pour définir sa stratégie, l'individu n'a pas besoin de s'intéresser au comportement des autres, il lui suffit de se fier aux prescriptions de la norme qui lui est imposée de l'extérieur. Au contraire, dans une structure auto-référentielle, l'évaluation de la position d'un élément ou d'un agent du système provient d'une norme qui résulte de l'action des individus constituant le groupe. Appliquée à l'étude de l'entrepreneuriat immigré, une telle perspective conduit déjà à envisager que la définition du comportement entrepreneurial de l'immigré sera la résultante d'un processus dynamique et non borné d'interactions.

liberté. La liberté de l'individu est ici ce que l'individu fait de ce que la société fait de lui. C'est grâce à ce que celle-ci lui donne qu'il peut se donner à lui-même des fins privées et les mener à bien » (DUPUY, 1992b, p. 246).

On mesure instantanément les implications concrètes d'une telle posture pour notre sujet. Certes, l'entrepreneur issu de l'immigration fait référence à un héritage historico-culturel qui lui est propre. Mais il ne tient qu'à lui d'en rester prisonnier, de s'en affranchir ou de le valoriser. Cette position épistémologique rejoint bel et bien les positions de Raymond BOUDON (1986) marquant notre rupture avec le paradigme rawlsien autant qu'avec le paradigme communautarien évoqués précédemment.

Les « comportements individuels ne sont évidemment pas le fait d'individus désincarnés, de calculateurs abstraits, mais au contraire, d'individus situés socialement, autrement dit d'individus appartenant notamment à une famille, mais aussi à d'autres groupes sociaux, et disposant de ressources non seulement économiques, mais culturelles» (BOUDON, 1986, p. 16).

Toutefois, ces conditionnements socio-culturels de l'acteur « doivent être considérés soit comme des données dont l'acteur doit tenir compte lorsqu'il se détermine, soit comme des guides de l'action (...) toujours plus ou moins flous et en tout cas placés sous le contrôle de la conscience» (BOUDON, 1986, p. 289).

Prenant ces distances par rapport au paradigme rawlsien et à sa riposte, ce paradigme prend simultanément ses distances par rapport à l'Homo-Oeconomicus et à l'Homo-Sociologicus (cf ELSTER, 1989 ; DUPUY, 1989). *« Celui-là est censé être guidé par une rationalité instrumentale tandis que le comportement de celui-ci est dicté par des normes sociales. Le premier est « tiré » par la perspective d'avantages à venir alors que le second est « poussé » de derrière par des forces quasi inertielles. (...) Il est facile de caricaturer le premier comme un atome social et autosuffisant et le deuxième comme le jouet stupide des forces sociales »* (ELSTER, 1989).

Il rejoint dans une certaine mesure les problématiques de la sociologie économique initiées par Karl POLANYI et prolongées par GRANOVETTER (1985) et SWEDEBERG, 1990). Il est notable et heureux de relever que ce type d'approche a déjà été discuté dans le cadre d'études sur l'immigration (PORTES et SENSENBRENNER, 1993, ou certaines des contributions, notamment celle de Mark GRANOVETTER, à l'ouvrage collectif de PORTES et MERTON (1995)).

A la différence des approches individualistes classiques qui étudient l'individu comme un sujet autonome totalement libre de ses choix sans subir d'influences extérieures (Homo-Oeconomicus) et des approches holistes qui considèrent l'individu comme l'objet et « *le jouet stupide* »¹⁰⁸ de forces sociales (Homo-Sociologicus), la perspective « intersubjectiviste » considère que l'individu ne définit ses projets et ses jugements que dans la relation à l'autre qui lui sert de référent. La difficulté lorsque l'on cherche à appliquer cette perspective à l'analyse de l'entrepreneuriat immigré, c'est que l'entrepreneur immigré aura souvent plusieurs référents émettant des signaux éventuellement contradictoires (sa communauté culturelle ; les dispositifs associatifs d'accompagnement ; etc.).

Comme le souligne FULLBROOK (1994 ; 2002), cette perspective épistémologique permet ensuite d'adopter un positionnement « intersubjectiviste », c'est-à-dire centré sur l'étude des relations intersubjectives, positionnement auquel se rattache la théorie des conventions comme le montre l'auteur et que nous ferons nôtre pour proposer une modélisation du phénomène entrepreneurial immigré.

3.2. La théorie des conventions comme socle de la modélisation

La théorie des conventions, même si elle ne constitue pas un corpus unifié, s'ancre dans les travaux d'ELSTER (1986, 1991) et de BOLTANSKI et THEVENOT (1987, 1991) qui suggèrent qu'il existe une pluralité de modèles de rationalisation des actions sociales. C'est une théorie de « la justice locale » qui, en ce sens, prend le contre-pied des « théories de la justice globale » évoquées au chapitre précédent. De ce fait, elle ouvre la voie à une approche renouvelée du phénomène entrepreneurial immigré comme nous le recommandons.

3.2.1. La théorie des conventions, une théorie de la justice locale

Nous avons montré que les « théories de la justice », celle de RAWLS d'abord, puis celle des communitariens établie en réaction à la première, constituaient les soubassements philosophiques des modélisations anglo-saxonnes de l'entrepreneuriat immigré. Elles sont des

¹⁰⁸ ELSTER (1988).

« théories de la justice globale ». L'option conventionaliste préconisée consiste, au contraire, à se référer à des « théories de la justice locale » (ELSTER, 1991, 1995 ; BOLTANSKI et THEVENOT, 1987, 1991) qui, plutôt que de préconiser des règles universelles (que la justice soit centrée sur la liberté individuelle comme chez Rawls, l'individu étant alors sous-socialisé, ou qu'elle soit basée sur une définition communautarienne), s'intéressent à **des contextes précis** où, pour reprendre les mots de BOLTANSKI et THEVENOT, à des « *mondes* » dans lesquels prévalent des critères qui fournissent l'aune des actions éthiquement valides ou des buts communs à atteindre par les individus évoluant dans ces différents contextes.

Dans le même ordre d'idées, pour ELSTER (1986), « *il n'y a pas de moi unique ; il n'y a que des moi multiples* » qui **peuvent entrer en conflit**. Par ces formules, ELSTER rappelle que l'individu est caractérisé par plusieurs identités ou différentes références qui peuvent entrer en tension. Cette axiomatique fait de **la multi-appartenance, un problème anthropologique fondamental**¹⁰⁹. Il est indéniable qu'elle caractérise l'immigré plus qu'aucun autre. Selon ces auteurs, l'issue des tensions résultant de cette multi-appartenance est généralement un compromis. Ainsi, BOLTANSKI et THEVENOT (1991), en soulignant que la philosophie moderne s'est construite sur la base d'une compartimentation des espaces de justification, montrent ensuite que l'analyse des pratiques et des discours des acteurs atteste, au contraire, de l'imbrication des différents critères de justification.

Identifiant six « cités » correspondant aux six critères de justification des actions qu'ils repèrent dans la littérature, ils affirment que la plupart des actions humaines font appel à des compromis entre ces énoncés de justification.

Suivant le contexte, le critère de justice locale sera différent. Les critères universalistes marchands des néo-libéraux et ceux, culturalistes, des communautariens ne sont que des critères possibles parmi d'autres. BOLTANSKI et THEVENOT (1987, 1991) évoquent ainsi le « critère marchand¹¹⁰, le critère « industriel »¹¹¹, le critère « domestique »¹¹², le critère

¹⁰⁹ Isabelle GUERIN (2003, p. 43) montre de manière convaincante que cette axiomatique que nous attribuons à ELSTER et à BOLTANSKI et THEVENOT est à rapprocher de celle de SEN (1993). SEN (1993, p. 233) soulignait que le fait que chacun puisse simultanément « être membre d'une classe sociale, d'un groupe professionnel, d'une nation ou d'une communauté » était de nature à créer une incertitude et une tension pour l'évaluation de ce qui est juste, puisque chaque appartenance inspire un mode d'évaluation du juste qui peut, dans certains contextes, différer de celui qu'inspirent les autres appartenances. Il importe de mentionner, toutefois, que pour ELSTER comme pour SEN, le conflit entre principes de justice est d'abord un conflit intra-individuel. C'est parce que l'individu possède de multiples appartenances sociales qu'il est soumis à des arbitrages qui lui appartiennent entre principes de justice.

¹¹⁰ Les actions sont légitimées sur la base de principes marchands.

¹¹¹ Les actions sont évaluées et légitimées à l'aune de standards attendus.

« civique »¹¹³, le critère du renom »¹¹⁴ et le critère « divin »¹¹⁵ comme étant combinables pour juger et justifier des actions.

Pour bien mesurer le lien entre ces approches de la justification et la théorie des conventions que les auteurs revendiquent eux-mêmes, il suffit de rappeler que pour GOMEZ (1994, p. 110), l'énoncé d'une convention repose sur trois items :

- le principe supérieur commun qui constitue l'objet de la convention sur lequel portent les travaux de BOLTANSKI et THEVENOT ;

- la distinction qui permet, le cas échéant et non systématiquement, d'établir une hiérarchie entre les adhérents ;

- la sanction qui offre la possibilité « d'exclure » en définissant la limite entre ceux qui adhèrent au principe commun et ceux qui n'y adhèrent pas.

Les deux derniers items apparaissent comme des modalités subordonnées au principe supérieur commun qui est constitutif de la convention.

Pour éclairer ces concepts, on peut faire référence à un travail dans lequel nous avons proposé d'utiliser la théorie de la justification et des conventions pour décrypter une situation de tension organisationnelle (LEVY, 1998a). L'organisation, une institution d'enseignement supérieur était en proie à des oppositions de logiques et nous avons suggéré que la direction de l'institution adoptait plutôt un principe commun « domestique », tandis qu'un groupe d'intervenants réformateurs s'appuyaient sur une autre logique, un « arrangement » entre logique « civique » et « logique du renom ».

La sanction est ce qui sépare les deux groupes. Dans le premier cas, il s'agit d'une soumission presque aveugle au Prince, une assise sur la tradition et un grand sens du bien commun. Dans le second cas, une importance accordée à l'expression de tous les acteurs et à la prise en compte de leurs attentes est retenue. Enfin, même si plusieurs acteurs adhéraient au principe « domestique » (respect du Prince), la distinction précise que leur implication dans le conflit organisationnel n'était pas la même, le directeur étant en première ligne par rapport à ses subordonnés. De même, du côté des intervenants, on distinguait des niveaux d'implication différents.

¹¹² C'est la tradition ou la réputation qui servent à guider les comportements.

¹¹³ L'action est évaluée par rapport au bien commun.

¹¹⁴ L'action serait évaluée à partir de l'opinion.

Ce détour aura permis de bien faire comprendre, s'il en était besoin, que **l'approche de BOLTANSKI et de THEVENOT constitue un lexique fondamental** pour la théorie des conventions, et plus largement, **pour les théories de l'action**. Les six « cités » envisagées par les auteurs jouent le rôle de méta-modèles de conventions applicables suivant les contextes. On a ainsi pu montrer (EYMARD-DUVERNAY, 1989 ; BIENCOURT, 1994 ; LEVY, 1998a,b ; LEVY, 2002a) que c'est cette grille qui décrypte l'économie de la qualité à la lumière de la théorie des conventions.

L'intérêt de cette approche est qu'elle admet **une pluralité des formes de justification de l'action** d'autant que des combinaisons et des arbitrages entre critères sont possibles.

C'est donc sur ces bases épistémologiques renouvelées que nous pensons qu'il est possible de construire une modélisation de l'entrepreneuriat immigré français qui laisse toute sa place à la diversité des trajectoires individuelles de l'entrepreneur immigré et à la multiplicité des ressources (essentiellement les réseaux d'accompagnement) qu'il peut mobiliser.

A la suite des travaux de GOMEZ (1994, 1996), la théorie des conventions a déjà été appliquée à l'entreprise et à l'entrepreneuriat. Nous évoquerons ces travaux en envisageant comment la théorie sert de socle à nos réflexions pour l'objet spécifique que constitue l'Entrepreneuriat immigré.

3.2.2. La théorie des conventions et l'entrepreneuriat immigré

Pour GOMEZ (1994, p. 183), l'entreprise est assimilée à « *une convention d'effort* », c'est-à-dire à « *une convention sur le niveau d'implication attendu* » de ses différents partenaires. Le rôle de l'entrepreneur s'énonce comme constructif de cette convention.

Pour MARCO et HERNANDEZ (2002, p. 133), dans cette perspective théorique, « *Entreprendre, c'est convaincre les acteurs nécessaires à la réalisation d'un objectif*

¹¹⁵ Dans la « cité de Dieu », l'action est fondée sur la grâce ou sur l'inspiration divine.

commun ». Dans les termes conventionnalistes, le porteur de projet cherche à faire adhérer son entourage et ses partenaires à sa convention d'effort. « *Il croit à son projet et sait faire partager sa croyance aux autres. (...) Il n'est ni un sur-homme, ni un démiurge. Il est celui qui crée du sens, l'acteur d'un système de conviction qui rend la convention proposée plus cohérente que toute autre alternative* » (MARCO, HERNANDEZ, op. cit., p. 134).

Pour construire cette convention, l'entrepreneur immigré opère un arbitrage entre les différents ordres de jugement auxquels il est confronté. On modélise alors son positionnement entrepreneurial comme la résultante d'influences diverses desquelles émerge une convention. Pour GOMEZ (1994, p. 108), une convention est « *une structure de coordination des comportements* ». C'est un guide pour l'action et un instrument discursif de légitimation des actions (BOLTANSKI, THEVENOT, 1987, 1991).

Représenter l'entrepreneuriat immigré sous cet angle n'est pas neutre. En suivant GOMEZ (1994, p. 98), la convention est une forme de coordination et de définition des comportements individuels et collectifs qui se présente comme une alternative à d'autres formes de coordination parmi lesquelles l'auteur mentionne le marché, la panique et « l'approche culturelle ». Pour l'auteur, dans l'approche culturelle, « *la coordination se fait relativement à l'appartenance à un groupe culturel* ». Au contraire, dans notre représentation, la coordination se fait relativement à des choix individuels qui résultent d'un arbitrage entre des critères de jugement différents énoncés dans l'interaction.

Le modèle résultant de cette perspective dont la figure 3.3 offre une schématisation, tout en reprenant les traits généraux relevés dans la littérature anglo-saxonne (influence du projet d'intégration sur la forme de l'entreprise ; difficultés spécifiques de l'immigrant ; possibilités de se référer à un héritage culturel différent), conçoit **le phénomène entrepreneurial immigré comme une dialectique de relations inter-individuelles** .

L'entrepreneur immigré et l'organisation qu'il impulse (VERSTRAETE, 2001) sont au centre du dispositif. Notre positionnement adopte l'approche processuelle aujourd'hui dominante en Entrepreneuriat que nous revendiquons en introduction. Mais cette dialectique Entrepreneur-Organisation est influencée par toutes les relations et les influences de l'entrepreneur (représentées sur le schéma par des flèches). Or, chaque relation étant orientée vers l'action

entrepreneuriale donne lieu à une controverse entre principes de justification de l'action ou, en d'autres termes, à une tension entre conventions.

Trois niveaux principaux de tension peuvent être identifiés.

1. En premier lieu, il y a tension de l'entrepreneur immigré avec le contexte local dans lequel il est immergé. Ces tensions se manifestent par les difficultés à obtenir un crédit, par la perception de discriminations ou, au contraire, par une adhésion forte aux conventions des individus avec qui il est en relation. C'est dans cet espace que se construit le projet entrepreneurial. Toutefois, l'entrepreneur immigré est également soumis aux influences culturelles et communautaires qui constituent éventuellement un nouveau point de tension.
2. Les « conventions » culturelles que partage la communauté de l'entrepreneur entrent en conflit avec les conventions auxquelles l'entrepreneur se rattache. B. SAPORTA et L. KOMBOU (2000) donnaient une esquisse de ce genre de tensions en montrant que les valeurs entrepreneuriales occidentales étaient en opposition avec les valeurs traditionnelles africaines. Il y aurait lieu de décrire comment l'entrepreneur immigré « *accommode* » ces deux espaces de convention. Parfois, l'accommodation aboutit à une stratégie d'évitement. Dikaki T., entrepreneur camerounais sur Paris (Cas N°1) nous confiait que pour éviter de leur être tributaire, il n'avait pas avoué son activité à sa famille restée au Cameroun. De même, Frédéric MAËS, consultant et accompagnant de porteurs de projets (Cas 34) nous confiait qu'un de ses clients, qui tenait une boucherie hallal, l'avait contacté lui plutôt que de recourir à son réseau, afin de vendre son affaire, « *parce qu'il ne voulait pas que ça se sache dans sa communauté* ». Il comptait sur l'accompagnateur générique pour lui sérier la clientèle des repreneurs sans devoir subir les pressions et opérer des arbitrages socialement coûteux au sein de sa communauté. Ces deux exemples montrent la possibilité de tensions entre deux ordres de conventions.
3. Enfin, les influences communautaires entrent également en conflit avec les dispositifs non ethniques d'accompagnement qui ont leur propre logique. Là encore, l'entrepreneur est amené à produire des accommodations. C'est le cas lorsque face à l'existence de prêts familiaux dans le plan de financements, le chargé de mission d'A.L.E.X.I.S. demande au porteur de projet des reconnaissances de dettes écrites pour remplir des dossiers de financement

complémentaire et que le porteur de projet est désemparé par la demande qui remet en cause un engagement verbal qui a pour lui plus de valeur qu'un écrit.

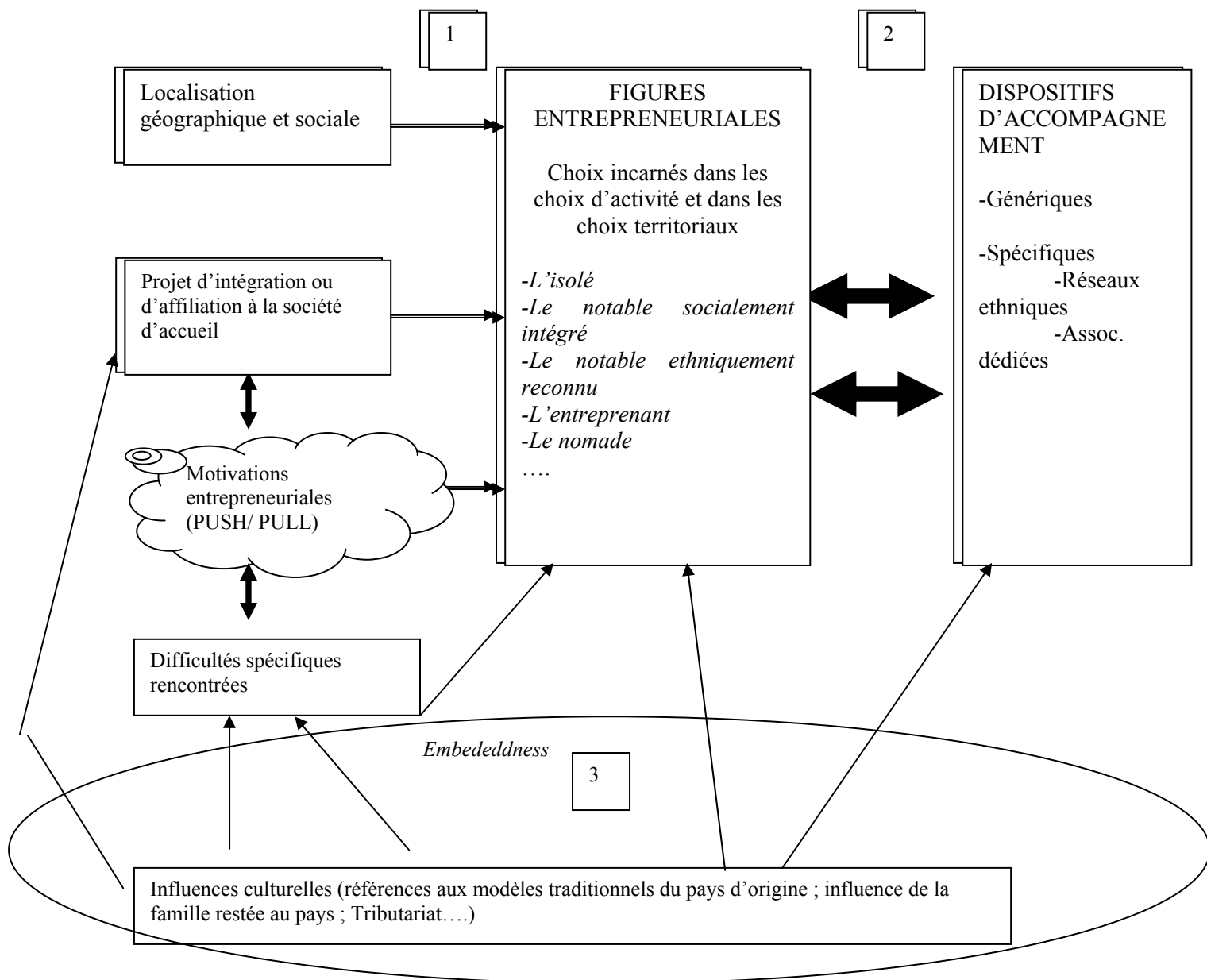


Figure 3.3. Une modélisation intersubjectiviste de l'entrepreneuriat immigré dans le contexte français.

Source : Auteur.

Dans le prolongement d'autres travaux sur l'économie des conventions et sur l'intersubjectivité (FULLBROOK,2002, LEVY,2002a) qui nous semblent fondamentaux pour décrire les trajectoires entrepreneuriales immigrées, ce modèle pourrait être qualifié d'« intersubjectiviste » car, fortement ancré théoriquement sur la théorie de l'embeddedness et

sur la théorie des conventions, il met l'accent sur les jeux de relations dans lesquels la démarche entrepreneuriale de l'immigré est encadrée.

Si l'on représente ainsi le phénomène entrepreneurial immigré en mettant l'accent sur les relations inter-individuelles desquelles jaillissent des tensions entre conventions différentes, on fait de **l'entrepreneur immigré, un agent d'accommodation entre conventions.**

Sans remettre en cause fondamentalement les modélisations du phénomène entrepreneurial (VERSTRAETE , 2000a ; 2001), **notre formalisation en élargit le champ en mettant l'accent sur le relationnel** et ouvre des pistes pour répondre à certaines des questions laissées en suspens par la recherche francophone en Entrepreneuriat, comme la question de l'entrepreneuriat collectif tel que VERSTRAETE (2000b, p. 72) la pose. Pour l'auteur, « *il faudrait passer d'une cognition idiosyncrasique à une cognition sociale* ». Nous avons implicitement suggéré que même lorsque l'entrepreneuriat renvoie à un individu isolé, celui-ci reste encadré dans un espace de relations. Par conséquent, sa cognition est d'emblée sociale par le fait même que, soumis à des controverses sur la justification et sur la cognition de son action, l'entrepreneur est conduit à repenser celle-ci. Dans notre cadre d'étude, la dialectique individu-organisation décrite par VERSTRAETE serait, en quelque sorte, une dialectique individus-organisations, conduisant à une relecture critique des modèles fondamentaux du phénomène entrepreneurial dans le contexte français.

3.2.3. Une relecture critique des modélisations de C. BRUYAT (1993) et de T. VERSTRAETE (1999, 2001)

Pour certains, l'entrepreneuriat ne recouvre que la création ex-nihilo, pour d'autres, il faut également inclure d'autres actions comme la reprise d'entreprise, la PMIisation, etc., ce qui pose la question de la définition du champ de l'entrepreneuriat retenue. C'est afin de donner des clés pour circonscrire ce champ que C. BRUYAT (1993), en s'appuyant sur les travaux de GARTNER (1985), a proposé de définir le champ de l'entrepreneuriat à partir d'une « *dialogique Individu-Création de valeur* ». Plus récemment et dans une perspective légèrement différente, en cherchant cette fois à modéliser le phénomène entrepreneurial, VERSTRAETE (1999 ; 2001) a proposé un modèle centré sur la « *dialectique entrepreneur-organisation* ».

Si on essaie de les décrypter à la lumière des théories de l'action (l'action étudiée étant l'action d'entreprendre), ces deux approches proposent un éclairage sur deux éléments constitutifs de l'action : -le sujet de l'action (l'acteur) et son objet (la création de valeur, l'organisation créée).

Toutefois, aux côtés du **sujet (l'entrepreneur)** et de **l'objet** (l'entreprise ou, plus largement, l'organisation créée ou reprise), les théories de l'action soulignent également l'importance du **contexte de l'action du sujet sur l'objet** (l'environnement) et **le processus qui décrit l'action elle-même**. Si BRUYAT (tout comme GARTNER) s'est efforcé de le décrire, ce n'était pas l'objet du travail de T. VERSTRAETE (2001), limité à une approche statique.

Avec l'éclairage des travaux récents sur la sociologie et la philosophie de l'action (LIVET, 1990 ; LIVET et THEVENOT, 1991 ; BOLTANSKI et THEVENOT, 1987 ; 1991), un nouvel élément essentiel au demeurant généralement incorporé par les chercheurs en entrepreneuriat peut être apporté avec **les outils de justification de l'action** auxquels recourt le sujet (Ainsi, Thierry VERSTRAETE , 1999, 2000b, lorsqu'il prétend se concentrer sur la dialogique sujet-objet, c'est-à-dire entrepreneur-organisation, précise qu'elle repose sur trois dimensions : cognitive, praxéologique et structurale, la dimension cognitive représentant l'organisation pensée par son initiateur et autorisant donc le recours à des outils de justification de son action par ce dernier).

Si, pour les deux auteurs, l'entrepreneuriat est un phénomène qui ne se lit que dans la durée, impliquant l'existence d'un processus entrepreneurial qui engage l'individu (que ce processus soit explicitement décrit chez BRUYAT ou implicitement admis chez VERSTRAETE), leurs approches semblent donner peu d'importance au contexte de l'action. Cela provient, pour l'essentiel, de leur proposition de modèles génériques. De surcroît, prétendre que la dimension contextuelle de l'action est absente de ces modèles serait faire un faux procès à ces auteurs.

En effet, cette dimension est supposée être **internalisée** par l'acteur (l'entrepreneur). Ainsi, pour T. VERSTRAETE (2001, p. 9), le phénomène entrepreneurial analysé dans les termes d'une dialectique entrepreneur-organisation est un phénomène à trois dimensions indissociables : une dimension praxéologique traduisant l'action de l'entrepreneur sur l'organisation et sur l'environnement pour créer l'organisation (l'acte entrepreneurial), une dimension cognitive correspondant sur le plan empirique à la vision entrepreneuriale de

l'individu, et, enfin, une dimension structurale, traduisant le fait que l'action est structurante pour l'entrepreneur dans son nouveau statut et pour l'organisation qu'il impulse.

La cognition idiosyncrasique de l'entrepreneur inclurait les éléments de contexte. Dans ces conditions, le contexte est implicitement pris comme une donnée. Si c'est cohérent pour un entrepreneur quelconque, ceci se révèle beaucoup plus délicat lorsqu'il s'agit d'étudier l'entrepreneuriat immigré. En effet, suivant la position que l'entrepreneur adopte vis-à-vis du contexte sociétal du pays d'accueil, il choisira un comportement entrepreneurial différent. Par exemple, retenir une « stratégie ethnique » telle que la décrivent les auteurs anglo-saxons est envisageable dans le contexte français. On a déjà mentionné qu'elle semblait, à certains égards, caractériser la posture des entrepreneurs d'origine chinoise à Paris (PAIRAULT, 1995). Elle traduit simplement une mise en tension prononcée de la convention régissant le modèle d'intégration à la française.

L'internalisation de la dimension cognitive qui convenait dans une perspective de circonscription globale du phénomène entrepreneurial que proposait T. VERSTRAETE, n'est plus adaptée pour cerner les spécificités de l'entrepreneuriat immigré et, en particulier, le conflit entre systèmes de valeurs culturelles que nous proposons de relire comme un conflit entre conventions.

Le seul moyen de décrire le processus par lequel l'entrepreneur immigré se positionne, consiste à nos yeux à ré-introduire dans la modélisation proposée une dose d'intersubjectivité. Fondamentalement, nous montrerons que, tout en adhérant à l'architecture du modèle de T. VERSTRAETE, nous sommes en rupture avec lui sur sa conception de la cognition qui ne saurait être idiosyncrasique.

Pour bien comprendre le phénomène entrepreneurial immigré à partir du positionnement de l'entrepreneur immigré, a priori confronté à des difficultés spécifiques et, parfois, enclin à s'appuyer sur des réseaux spécifiques, notamment ethniques, il convient d'adjoindre à la dialogique Individu(s)-Organisation(s), **la dimension contextuelle** (réseaux utilisés, rapport à l'ethnicité et à la société d'accueil) et la distance que l'entrepreneur immigré prend par rapport à elle. En d'autres termes, on ne peut établir une représentation du phénomène entrepreneurial immigré qu'en nous arrêtant sur les outils de justification de l'action

entrepreneuriale que l'entrepreneur va mobiliser vis-à-vis de ses réseaux et de sa communauté qu'il doit convaincre. La théorie des conventions, dans sa formulation découlant des travaux de BOLTANSKI et THEVENOT (1987, 1991), sera ainsi utilisée au sein de la modélisation que nous allons proposer pour expliquer le processus de légitimation de l'action entrepreneuriale.

Si nous adjoignons le pôle « contexte de l'action » à l'individu et à la création de valeur qu'il réalise dans le processus entrepreneurial, c'est en nous appuyant fondamentalement sur la **théorie de l'embeddedness**. Au vu de notre sujet d'étude, c'est plus précisément à la théorie de l'**encastrement culturel** (ZUKIN, DI MAGGIO, 1990 ; Di MAGGIO, 1990) et à la théorie de l'**encastrement structurel** (GRANOVETTER, 1985, 1994) que nous ferons référence. Ces travaux soulignent d'une part, que l'acte entrepreneurial de l'immigré est connoté par son univers culturel, et d'autre part, que son engagement entrepreneurial s'inscrit dans une dynamique de relations inter-personnelles au cours desquelles son système de valeurs et même sa vision entrepreneuriale sont questionnés.

Au gré de rencontres et d'échanges individuels, le porteur de projet adoptera de nouveaux systèmes de valeur (axiomatiquement des conventions) ou, à défaut, fera évoluer les siens. La relation n'est pas univoque puisque, comme le suggérait GOMEZ (1996, p.227), pour progresser dans son « aventure », l'entrepreneur s'efforce de convaincre ses partenaires et le milieu d'affaires avec lequel il traite en les faisant adhérer à son projet et à des modes d'action et d'évaluation du réel communs, bref aux mêmes économies de la grandeur et aux mêmes conventions. Il gagne ainsi en crédibilité au fil de ses rencontres grâce aux relations qu'il noue et aux apprentissages qu'il développe dans ses réseaux. Les tensions qui naissent des relations inter-individuelles lui seraient dès lors profitables mais se trouveraient évidemment traitées différemment d'un individu à l'autre en fonction de sa personnalité, de son histoire et du contexte auquel il fait face.

Cette entrée particulière qui supporterait des représentations formalisées¹¹⁶, fait de la démarche entrepreneuriale, une démarche de socialisation, non nouvelle en entrepreneuriat (cf STARR et FONDAS, 1972 ; cf VERSTRAETE, 1997 ; PAILLOT, 2000). A la différence des approches existantes, nous insistons sur le fait que l'entrepreneur immigré (le socialisé) met en concurrence plusieurs agents socialisant (ses réseaux communautaires et les dispositifs associatifs d'accompagnement notamment) comme on va l'envisager de manière pragmatique à présent.

Cette approche analyse le réel sous l'angle du compromis entre conventions et de l'accommodation entre principes d'évaluation du réel. Cette perspective se révèle particulièrement pertinente pour notre sujet d'études, car elle débouche sur une forme d'accommodation particulière que constitue l'acculturation. La philosophie conventionnaliste à laquelle nous proposons de recourir autorise un détour analytique par les travaux de la psycho-sociologie de l'interculturel.

3.3. Le détour par la psycho-sociologie de l'interculturel

Les approches sociologiques et psycho-sociologiques de l'**acculturation**¹¹⁷ soulignent la multiplicité des formes de compromis et d'arbitrages possibles entre les deux espaces socio-culturels de l'immigrant (son espace d'origine et l'espace d'accueil auquel il doit s'adapter). ANSART (1999) suggère que l'immigré puisse adopter une infinité de positions par rapport au modèle de l'assimilation parfaite développé par l'école de Chicago.

¹¹⁶ Il est, en effet, assez aisé de formaliser les dynamiques d'adoption de conventions en fonction de la fréquence et de l'intensité des contacts. Plusieurs formalisations ont ainsi été proposées qui empruntent soit à la théorie des jeux évolutionnaires (BOYER, ORLEAN, 1994 ; DUPUY, 1996 ; LEVY, 1995), soit à des modèles dérivés de la physique (DALLE, 1995). L'intérêt de ces approches dont la formalisation n'apporterait rien de plus à notre analyse, est qu'elles sont également des théories de la localisation. En soulignant qu'axiomatiquement, les contacts se font « au voisinage » de l'individu, elles introduisent l'influence du contexte local dans l'axiomatique.

¹¹⁷ Selon le Robert de la sociologie, l'acculturation peut être entendue comme un ensemble de phénomènes qui résultent d'un contact continu et direct entre des groupes d'individus de cultures différentes entraînant des changements dans les modèles culturels initiaux d'un ou plusieurs de ces groupes.

L' « assimilation parfaite » désigne le fait qu'un individu intègre la totalité des traits culturels (langue, croyances, mœurs) de la culture dominante en abandonnant ses caractéristiques antérieures.

A partir de ce modèle d'acculturation, l'auteur propose un continuum de positionnements « depuis la totale assimilation jusqu'aux diverses formes de différenciation et de résistance à cette assimilation » et suggère qu'en l'absence d'assimilation, l'individu en situation de contact interculturel opte pour une stratégie dite « d'accommodation » en créant des formes originales d'adaptation.

On établit ainsi trois configurations de l'immigré par rapport à sa société d'accueil : l'assimilation, l'accommodation, la séparation.

Dans la même optique, le psycho-sociologue John BERRY (BERRY, 1997, BERRY, DASEN et alii, 1992)¹¹⁸ a proposé de représenter le positionnement interculturel de l'immigré sous la forme d'une Grille dans laquelle l'Intégration remplace en ce que les sociologues qualifient d'accommodation (Tableau 3.3). Il analyse le processus d'acculturation comme une redéfinition de son identité par l'acteur. MANCO (1998) qui propose une grille analogue parle de « stratégies ou de postures identitaires » de l'immigrant. Pour définir son identité, le migrant choisit un arbitrage entre ce qui constitue l'identité culturelle de son pays d'origine et ce qui fonde l'identité culturelle de son pays d'accueil. Ce choix est processuel et relève de la socialisation de l'individu. Il est donc affecté par les rencontres et les inscriptions sociales de l'individu.

Est-il important d'établir et de maintenir des relations avec d'autres groupes de la société dominante ?	Est-il important de conserver son identité et ses caractéristiques culturelles ?		
	Oui	Oui	Non
Oui	INTEGRATION	ASSIMILATION	
Non	SEPARATION	MARGINALISATION	

Tableau 3.3 : La grille de John BERRY.

L'intégration apparaît comme une posture minimisant la distance culturelle de manière simultanée par rapport au pays d'accueil et au pays d'origine. MANCO (1998, p.10) la définit comme une posture dans laquelle l'immigrant se distingue « dans la société d'accueil à travers l'enrichissement de celle-ci par des éléments de la culture d'origine ». On pressent

¹¹⁸ Son travail est très proche de celui de LAPEYRONNIE (1993) et de MANCO (1998).

instantanément pour l'entrepreneur que cela signifie qu'il exploitera une ressource ou un savoir-faire de sa culture d'origine pour « enrichir » la société d'accueil et se « distinguer ». A la différence des stratégies radicales que constituent l'assimilation et la séparation, l'intégration constitue une stratégie d'acculturation intermédiaire où l'identité de l'individu se construit à partir de « *la recherche d'une synthèse nouvelle et cohérente entre les deux cultures* » (WINSONNEAU, 1997, p. 131). Elle peut être rapprochée de ce que WIEVORKA (2001) qualifiait de stratégie du « *métissage* » que nous avons présentée comme le moyen de dépasser l'opposition entre les Rawlsiens et les communautariens¹¹⁹.

L'assimilation est définie par MANCO (1998) comme « *la recherche d'une dissolution dans la société d'accueil* » et *la séparation* comme « *le retour aux sources de la culture d'origine* » (MANCO, 1998, p. 10).

La posture de *la marginalisation* est plus problématique pour l'individu en termes identitaires. Ce cas de figure caractérise des individus qui ne parviennent pas à se situer entre leurs deux univers culturels, ni à en faire une synthèse et qui se sentent en quelque sorte « déracinés ». BERRY (1992) souligne que la conduite déviante est une issue fréquente de cette stratégie. Selon MANCO (1998), cette stratégie est une stratégie « *non conformante* ».

En posant l'**hypothèse axiomatique d'une homologie homme-projet**, on considère que ces quatre postures identitaires définissent quatre stratégies entrepreneuriales typées.

Dans la stratégie assimilationniste, le projet du porteur issu de l'immigration tend à converger vers les projets de l'ensemble des entrepreneurs français. Cette convergence porte à la fois sur l'orientation commerciale du projet et sur le système de gestion de l'entrepreneur.

Dans la stratégie de séparation au contraire, le projet du porteur issu de l'immigration est spécifique et il s'apparente aux modèles des théories anglo-saxonnes.

¹¹⁹ Rappelons que, pour l'auteur, le « métissage » traduit la possibilité pour les individus de ne s'affirmer, ni dans une négation de leur culture, ni au contraire dans une affirmation communautarienne.

La stratégie d'intégration correspondrait à des projets entrepreneuriaux réalisant un arbitrage entre des éléments culturels propres à l'immigré (un savoir-faire particulier, un mode de gestion original) et des éléments non spécifiques.

La stratégie de la marginalisation est une posture identitaire non conformante s'apparentant à des projets entrepreneuriaux de nature informelle, voire illicite ou à la limite de la légalité.

Il est notable de relever que cette modélisation s'applique aussi bien aux entrepreneurs d'origine immigrée s'établissant en France qu'à ceux qui choisissent après un temps d'émigration, de « rentrer au pays » pour y entreprendre. Les travaux d'anthropologues sur ces derniers cas (GALLIOT, 2000, pp. 89-90) soulignent qu'en rentrant au pays, les porteurs de projet ont subi le processus d'acculturation aux valeurs entrepreneuriales et sociétales du pays d'accueil (la France) et doivent à nouveau mettre en place un processus d'acculturation aux valeurs de leur pays d'origine. Sur des entrepreneurs rentrés au Sénégal, C. CHARDON (1999, p. 16) a montré que l'acculturation portait notamment sur la gestion du temps en rapportant un cas problématique.

« Le cas N°4 a voulu instaurer dans son exploitation un rythme quotidien de travail 'à la française'. Il s'est très rapidement retrouvé seul sur son exploitation, incompris par le reste du village. »

Comme l'assure E. DONGALA (1999, p. 26), *« bien souvent, des conflits révélateurs se sont produits entre les Africains occidentalisés, acculturés (qui ont connu une autre conception du temps) et les autres »*.

Ces remarques permettent d'affirmer pour *« les entrepreneurs au pays »* que *« le séjour en France a été l'occasion, de par la confrontation avec un autre mode de fonctionnement, d'autres valeurs, d'interroger le système de valeurs et les pratiques qui sous-tendent l'organisation de la société d'origine. La vision que portent désormais sur elle les migrants est significative d'un processus d'acculturation (...). Ajoutons qu'il semble leur être parfois difficile d'outrepasser certaines pratiques et d'en introduire de nouvelles »* (GALLIOT, 2000, p. 97).

Pour les spécialistes de ces questions, ce processus d'acculturation au retour débouche sur **trois figures de l'immigré** (rentrant) qui correspondent parfaitement aux trois principales stratégies d'acculturation dépeintes par BERRY.

C. QUIMINAL (1991, p. 45) souligne que tout se joue dans le rapport à l'argent du rentrant.

-« Pour les uns, en accord avec les patriarches, l'argent doit servir à la maintenance du système villageois. Ils aspirent à retrouver leur place de retour au village »¹²⁰, optant pour une stratégie de ré-assimilation.

-« Pour les autres, minoritaires, il s'agit de leur argent gagné à la sueur de leur front, leur donnant droit à une place dans le monde capitaliste (...) »¹²¹. Portant haut les valeurs entrepreneuriales occidentales, ces derniers adoptent vis-à-vis de leur pays d'origine et de leurs valeurs traditionnelles, une attitude de séparation.

-Enfin, tentant d'adopter une stratégie d'intégration de leurs deux univers culturels, « les troisièmes cherchent des solutions de transition, une alternative entre la simple répétition de ce qui existe au village et qui pour eux n'est plus supportable, et la rupture, l'insertion brutale et sans grande chance de succès dans un monde où la compétition ne joue pas en leur faveur, monde qui de leur point de vue, n'est pas non plus très supportable »¹²².

Ce sont eux notamment qui sont initiateurs des associations de développement.

Ces remarques soulignent la relative universalité de l'axiomatique de John BERRY qui peut ainsi être appliquée à l'ensemble des entrepreneurs migrants quels qu'ils soient et quels que soient leurs projets.

Outre l'intérêt tenant également à sa simplicité, cette axiomatique présente pour nous celui d'être aisément rapprochable d'un modèle de la spécificité/différence des projets portés par les immigrants, proposé par PIGUET (2000).

En combinant les deux modèles, nous entendons proposer un modèle empiriquement testable de l'acculturation entrepreneuriale des porteurs de projet issus de l'immigration en France.

¹²⁰ QUIMINAL, op. cit..

¹²¹ QUIMINAL, op. cit.

¹²² QUIMINAL, op. cit.

3.4. Une modélisation testable sur la base de l'homologie Porteur-Projet

Les théories du Chapitre 2 expliquent le commerce ethnique (ou ethnic business) mais elles ne justifient pas les situations entrepreneuriales, pourtant observables, caractérisées par des profils d'activité et des comportements entrepreneuriaux de l'immigré semblables à ceux des nationaux d'origine. En d'autres termes, elles sont **des théories de la spécificité** (PIGUET (1999, 2000)). S'intéressant à l'Entrepreneuriat des étrangers en Suisse, cet auteur a proposé de juxtaposer à ces approches de la spécificité **une approche de la convergence**.

3.4.1. Un modèle intégrateur de la spécificité et de la convergence des projets

Alors que dans les modèles de la spécificité, les variables « ethniques » sont déterminantes¹²³ et constituent même un avantage compétitif dans la création d'entreprises, le modèle de la convergence décrit une situation où le comportement entrepreneurial et le choix de l'activité ne sont pas fonction des variables ethniques (PIGUET, 2000, p. 17). Ce modèle est à rapprocher du modèle d'acculturation de John BERRY. Les projets « spécifiques » correspondent aux stratégies de séparation et les projets « convergents » aux stratégies d'assimilation.

Entre le modèle pur de la spécificité et celui de la convergence, il existerait des situations intermédiaires caractérisant **la posture identitaire de l'intégration**.

Cela permet une instrumentalisation des modèles de John BERRY appliquée à l'entrepreneuriat immigré. Sur la base du travail de PIGUET et des travaux répertoriés au chapitre 2, on considère que les projets des entrepreneurs immigrés se positionnent le long d'un continuum que l'on appréhende **selon plusieurs échelles parallèles** (Voir Figure 3.4 p. 192).

¹²³ Dans ce cas, la création d'entreprise est « le produit de ressources spécifiques liées à l'appartenance ethnique. » (PIGUET, 2000, p. 17).

Plus le projet sera situé à gauche sur le graphique, plus il sera un projet spécifique, plus il sera situé à droite sur le graphique, plus il sera assimilationniste, l'entrepreneur immigré ne se distinguant plus des autres entrepreneurs français.

On peut rapprocher cette échelle du travail de HOFSTEDE. Plus le porteur et son projet ont une attitude de convergence vers les projets des entrepreneurs français, plus ils s'écartent du modèle entrepreneurial caractéristique de leur pays d'origine et inversement.

L'une des caractéristiques envisagées pour décrire le modèle entrepreneurial des pays d'origine des migrants est l'altruisme. L'attitude entrepreneurial de ce sentiment devrait être associée à une importance forte donnée à l'effectivité (PATUREL, 2000) dans la définition des objectifs de l'entreprise. Au contraire, lorsque le porteur est de sensibilité plus individualiste, les logiques d'efficacité et d'efficience primeraient.

Nos observations ont, en effet, permis de rapprocher les logiques entrepreneuriales de ces trois objectifs de gestion.

A la logique entrepreneuriale classique, serait associée la primauté accordée à l'efficience. Dans une logique d'entrepreneuriat d'insertion, l'efficience serait secondaire, la primauté étant donnée à la recherche de l'efficacité. Cette dernière est mesurée par le potentiel d'insertion et de subsistance qu'elle génère. Enfin, comme nous l'avons mentionné, la mise au premier rang de l'effectivité donne naissance à des logiques entrepreneuriales inhabituelles qu'à la suite d'observations dont nous rendrons compte dans le prochain chapitre, nous avons qualifié d'entrepreneuriat occupationnel.

Une telle perspective de classement des projets qui est schématisée sur la figure 3.4, rejoint les travaux de CHAGANTI et GREENE (1999) qui proposaient de définir l'entrepreneuriat ethnique non plus à partir de l'origine ethnique de l'individu, mais en fonction de son degré d'engagement dans les groupes ethniques et de son degré de différenciation par rapport au groupe dominant.

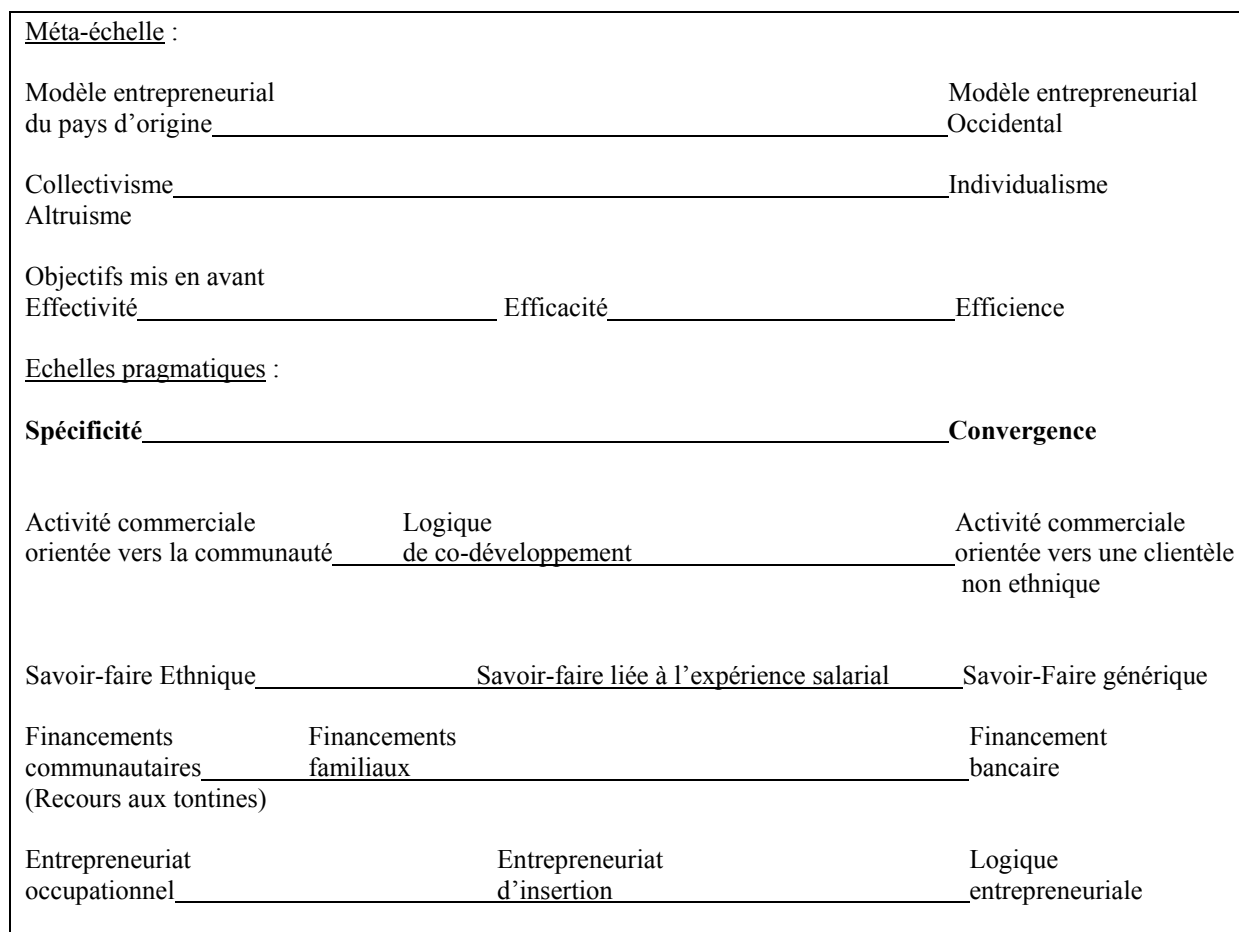


Figure 3.4 : Un modèle intégrateur de la Spécificité/ Convergence des projets

Source : Auteur

Une spécification limitée mais facilement instrumentale du modèle, suggère de mesurer l'activité entrepreneuriale immigrée à partir de deux axes traduisant l'orientation commerciale du projet et le savoir-faire sur lequel il repose. Il s'agit en fait d'évaluer si la clientèle est ethnique ou non et si le savoir-faire fait appel aux spécificités culturelles du porteur ou non.

Nous avons proposé de construire statistiquement le modèle réduit, proposé dans la figure 3.5 avec les deux variables structurantes évoquées.

Ce modèle distingue cinq types de savoir-faire et quatre orientations commerciales possibles. Il permet de qualifier les projets suivant leur nature « assimilationniste », « séparatiste » ou « intégrationniste ». La stratégie d'intégration incarnant « *un métissage* » des références culturelles, on identifie deux types de projets, le premier exploite un savoir-faire spécifique pour en faire profiter la société d'accueil (Intégration de type I) et le second emploie un

savoir-faire générique ou résultant de la formation de l'immigré pour en faire profiter sa communauté (Intégration de type II).

Le premier modèle (Intégration de type I) correspond aux activités dites « exotiques » (ouverture d'un restaurant de spécialités libanaises et syriennes ; commerce d'objets de décoration marocains ; etc.) tandis que le second s'appuie sur des activités « endotiques » (ouverture d'une Call-Box ; création d'un cabinet d'expertise comptable dont la clientèle est ethnique ;...). De ce fait, le modèle II est plus proche de la séparation que de l'assimilation.

↑ Orientation commerciale de l'activité ↓	Convergence	Activité tournée vers la société d'accueil	Activités correspondant à une stratégie « d'intégration » selon John BERRY (Type I)	Activités correspondant à une stratégie assimilationniste selon le modèle de John BERRY		
		Activité à clientèle mixte		Activités correspondant à une stratégie « d'intégration » selon John BERRY (Type II)		
		Activité tournée vers la communauté	Activités correspondant à une stratégie « de séparation » selon John BERRY			
	Spécificité		Savoi-Faire communautaire ou culturel	Savoir-faire hérité de l'inscription salariale des migrants	Savoir-faire lié au diplôme	Savoir-faire générique
		← Spécificité	Savoir-Faire	→	Convergence	

Figure 3.5: Une première instrumentalisation du modèle de la Spécificité/Convergence

Source : Auteur.

3.4.2. La mesure statistique de l'acculturation par l'entrepreneuriat

Même si frapper à la porte d'une Boutique de Gestion, dispositif d'accompagnement générique, est déjà un choix de la part du porteur issu de l'immigration, l'application du modèle réduit précédent révèle le degré d'acculturation des projets entrepreneuriaux des publics issus de l'immigration. Pour ce faire, nous l'avons appliqué aux 113 dossiers de porteurs de projet issus de l'immigration accueillis à A.L.E.X.I.S. entre Avril et Octobre 2003. Le classement des dossiers en fonction de leur orientation commerciale et du type de savoir-faire mobilisé a été effectué par nos soins sur la base des livrets d'accueil renseignés par les Chargés de Mission. Lorsqu'il y avait un doute, nous interrogeons ces derniers pour obtenir des précisions.

Les résultats de ce travail sont présentés dans le tableau 3.4. Ils soulignent que **la majorité des projets (53,6%) sont très "assimilationnistes"** et que les activités purement "séparationnistes" ne pèsent que 3,6% des projets accompagnés par A.L.E.X.I.S..

Même s'il est tributaire du statut générique d'A.L.E.X.I.S., ce résultat est d'autant plus pertinent et net que, selon TODD (1994, p. 194 sq), la Lorraine apparaîtrait comme une région plutôt différentialiste¹²⁴.

	Activité orientée vers la communauté	Import-Export et logique de co-développement	Activité à clientèle mixte	Activité totalement tournée vers la société d'accueil	Total
Import-Export	0,9%	0,9%			1,8%
Savoir-Faire communautaire ou culturel	3,6%		7,1%	9,8%	20,5%
Savoir-Faire hérité de l'inscription salariale du migrant dans l'emploi			1,8%	7,1%	8,9%
Savoir-faire lié au diplôme /Savoir-Faire Générique	0,9%		14,3%	53,6%	68,8%
Total	5,4%	0,9%	23,2%	70,5%	100,0%

Tableau 3.4. : Modèle de la spécificité/convergence des projets et Tri Croisé entre Savoir-faire et Orientation commerciale de l'activité

Ce tri croisé permet de tester statistiquement la réalité du modèle de John BERRY.

En grisé, nous avons souligné la zone qui correspondrait aux projets valorisant l'interculturel au sein de l'économie d'accueil et au profil d'intégration de John BERRY (Modèle I). Ceux-ci ne représentent que 16,9% des projets portés par les porteurs immigrés. Ce sont ces projets dans lesquels l'origine culturelle est considérée comme un avantage compétitif, conformément aux théories anglo-saxonnes. Ces dernières sortent discréditées par l'ampleur des projets assimilationnistes. Plus pragmatiquement, il faut surtout retenir que la diversité des stratégies identitaires qui se fait jour à travers cette grille de lecture, amorce de **valider notre proposition P 2.1 ainsi que la perspective dialectique préconisée par GREENE et al. (2003).**

Pour compléter ce premier diagnostic, nous avons essayé de situer les dialogiques Porteurs-Projets des populations immigrées et de l'ensemble de la population des porteurs

¹²⁴ L'auteur identifie, en effet, statistiquement un système anthropologique central universaliste où la pratique religieuse des français de souche est faible « *dont le cœur est le Bassin parisien mais à laquelle il faut rattacher la façade méditerranéenne* » (p. 194) et « *un système anthropologique périphérique souche, catholique et différentialiste de tempérament* » auquel appartiendrait notamment « *l'ancienne Occitanie non maritime et la plus grande partie de Rhône-Alpes mais qui inclut aussi des bastions à l'Ouest, à l'Extrême Nord et à l'Est* ». Du fait d'une identité religieuse plus marquée chez les français, les immigrants seraient en retour incités à afficher un ancrage religieux et communautaire plus fort dans ces régions comme l'illustre pour Rhône-Alpes, les signes les plus manifestes d'une « réislamisation » selon KEPEL (1991). Dans notre problématique, l'analyse de TODD conduirait à une prédisposition plus élevée des activités séparatistes et intégrationnistes dans les régions périphériques évoquées et au contraire à une prédisposition encore plus marquée des activités assimilationnistes dans les régions centrales. Cette analyse renforce encore nos résultats.

accompagnés par A.L.E.X.I.S. sur une cartographie statistique inspirée du modèle de C. BRUYAT. Cette cartographie a été construite en effectuant un tri croisé entre deux variables que nous avons renseignées subjectivement à partir de notre base de données. Conformément à la modélisation de C. BRUYAT, ces variables estimaient le degré de changement pour l'individu lorsqu'il se lançait en affaires et le degré de création de valeur nouvelle du projet.

Comme l'illustrent les tableaux 3.5 et 3.6, on constate que l'intensité entrepreneuriale des projets portés par les publics issus de l'immigration est très légèrement supérieure à celle des projets portés par les autres porteurs. Ce résultat suggère que ce sont davantage des variables de niveau de qualification et de situation sociale qui influencent la dynamique des projets plutôt que la variable de l'appartenance ethnique, ce qui **validerait notre proposition a priori N° P1.7**. La sur-représentation même non significative de projets à création de valeur élevée chez les immigrés amorce également une validation de la proposition P 1.3. En effet, l'observation le confirme, on rencontre à A.L.E.X.I.S. davantage de porteurs de projet dans le domaine de l'ingénierie chez les immigrés (12 sur la période d'étude, pour l'essentiel, portés par des diplômés de l'Université de Nancy originaires d'Afrique Noire) que chez les non immigrés (2 seulement). Ce résultat traduirait la plus grande difficulté d'insertion des premiers (proposition P 1.3) et le fait que les autres s'adresseraient davantage à des organismes d'appui spécialisés dans leur domaine (PROMOTECH ; incubateurs...).

En %		Création de Valeur			Total
		Faible	Moyenne	Forte /Très Forte	
Degré de changement pour l'individu lorsqu'il entreprend.	Faible	16%	10%	1%	27%
	Moyen	24%	24%	7%	55%
	Fort /Très Fort	8%	6%	4%	18%
	Total	48%	41%	12%	100% 135 projets

Tableau 3.5 : Tri Croisé entre Intensité du Changement pour l'individu et Création de Valeur (selon le modèle de C. Bruyat) calculé sur la population des porteurs de projets non immigrés

Degré de changement pour l'individu lorsqu'il entreprend		Création de Valeur			Total
		Faible	Moyenne	Forte /Très Forte	
Degré de changement pour l'individu lorsqu'il entreprend	Faible	8%	4%	0%	12%
	Moyen	31%	22%	11%	64%
	Fort /Très Fort	9%	13%	2%	24%
	Total	48%	39%	13%	100% 106 projets

Tableau 3.6 : Tri Croisé entre Intensité du Changement pour l'individu et Création de Valeur (selon le modèle de C. Bruyat) calculé sur la sous-population des porteurs issus de l'immigration

Ce résultat atteste **d'une convergence dynamique** des projets portés par les immigrants, les dialogiques de ces derniers ne différant pas fondamentalement des dialogiques des non-immigrés.

La mesure statistique de l'acculturation globalement assimilationniste des projets d'affaire des porteurs issus de l'immigration ne doit pas masquer une autre réalité : l'acculturation et le processus entrepreneurial sont deux processus dynamiques qui interfèrent. Un individu peut évoluer dans son positionnement au cours de sa vie et a fortiori au cours du processus entrepreneurial. Plutôt que de se limiter à identifier le degré d'acculturation d'un projet au moment de sa réalisation ou de son démarrage, il faudrait **raisonner en termes de trajectoires**. Pour y parvenir, l'approche quantitative n'est plus suffisante. Nous avons donc eu recours à une analyse qualitative exploratoire et confirmatoire dont les résultats seront présentés et théorisés au Chapitre 4.

Conclusion du Chapitre 3

Ce chapitre était consacré à la présentation de notre positionnement épistémologique et méthodologique et de notre première modélisation du phénomène entrepreneurial immigré.

Nous avons revendiqué un positionnement individualiste et positiviste pragmatique et un pluralisme méthodologique.

La modélisation « intersubjectiviste », basée sur la théorie des conventions et sur le modèle du psycho-sociologue John BERRY, que nous avons proposée a pu être testée statistiquement. Les résultats plaident une fois encore pour une différenciation limitée des projets portés par les immigrés par rapport à ceux initiés par les non immigrés sur le plan de leur intensité entrepreneuriale. Par contre, nous avons illustré la diversité des positionnements entrepreneuriaux de l'immigré.

Ces premiers résultats et les premières validations de nos propositions qui en résultent appellent au développement d'analyses qualitatives complémentaires dont nous rendrons compte au chapitre 4.

Chapitre 4: La diversité des trajectoires entrepreneuriales

Nous avons conclu le chapitre précédent en invitant à compléter l'analyse statistique du degré d'acculturation entrepreneuriale par une étude qualitative des trajectoires individuelles d'acculturation des porteurs de projet. Une telle approche met en évidence l'étonnante diversité de l'entrepreneuriat immigré dans la pratique.

Cette diversité est appréhendée de manière statique, par l'observation des différences de parcours à un moment donné, ou dynamique, en envisageant les trajectoires elles-mêmes et en identifiant les plus typiques. Fondées principalement sur des analyses qualitatives et sur une analyse factorielle, les deux premières sections de ce chapitre seront consacrées à l'approche statique tandis que la troisième section abordera la diversité sous l'angle dynamique.

Dans la première section, après avoir discuté notre dispositif d'observations qualitatives, nous mettrons en avant les déterminants individuels de la diversité de l'entrepreneuriat immigré (4.1). Notre approche dialectique centrée sur les dynamiques individuelles n'excluant pas la possibilité de déterminismes de groupe, nous nous interrogerons dans la deuxième section sur les réalités de la différenciation inter-ethnique des profils (4.2).

Que les déterminismes des actions entrepreneuriales soient individuels ou ethniques, la diversité de l'entrepreneuriat immigré apparaît de manière encore plus nette en comparant les parcours d'acculturation et de réalisation entrepreneuriale dans le temps comme le montrera la section 4.3.

Enfin, nos observations participantes ont généré une autre théorie de la diversité fondée sur le diplôme et sur le rapport à l'immigration et caractérisant des processus d'engagement entrepreneurial différenciés. Il en sera question dans l'ultime section de ce chapitre (4.4).

4.1. Les déterminants individuels de la diversité statique de l'entrepreneuriat immigré

4.1.1. Une analyse qualitative du phénomène entrepreneurial immigré

En complément des premières approches statistiques présentées, une série de 18 entretiens **semi-directifs qualitatifs** à vocation exploratoire et confirmatoire a été réalisée auprès de porteurs de projet issus de l'immigration en fin d'accompagnement ou venant de créer. A ceux-ci doivent être ajoutés quatre entretiens réalisés par Fabien Savelli, chargé d'études à A.L.E.X.I.S. auprès du même public, trois entretiens effectués par Raphaël Nkakleu auprès du même public dans un contexte différent, mais sur la base du même questionnaire¹²⁵.

Nous avons également complété ces entretiens en alimentant notre base de données à partir des 14 observations participantes que nous avons réalisées et de trois « cas référents ». Les observations participantes rapportées ont trait aux séances d'accompagnement auxquelles nous avons pris part sur A.L.E.X.I.S.¹²⁶ et aux accompagnements que nous avons assurés sur St-Etienne dans le cadre du dispositif CREAGIR (quatre cas). Les trois « cas référents » renvoient à des porteurs de projet que nous n'avons pas directement interviewés mais dont nous avons suivi les évolutions ou les projets entrepreneuriaux et qui parfois nous ont interpellé pour nous demander conseil.

Cela porte nos observations sur des porteurs de projet et entrepreneurs issus de l'immigration à 42 cas, ce qui semble très satisfaisant si l'on en croit BLANCHET et GOTMAN (1992) pour qui « *l'échantillon nécessaire à la réalisation d'une enquête par entretien est, de manière générale, de taille plus réduite que celui d'une enquête par questionnaire, dans la mesure où les informations issues des entretiens sont validées par le contexte, et n'ont pas besoin de l'être par leur probabilité d'occurrence* ».

¹²⁵ A ceux là, s'ajoutent aussi trois entretiens réalisés par Fabien Savelli auprès de porteurs non immigrés sur les mêmes bases, à fin de validation.

¹²⁶ Nous avons participé à une trentaine de séances d'accompagnement. 10 cas en ont été retenus en vertu de leur potentiel d'apprentissage et parce qu'ils correspondaient au public étudié.

Le but de la démarche d'observation qualitative était de mieux percevoir la diversité des profils de porteurs immigrés et, dans le même temps, d'apprécier comment l'entrepreneuriat et le processus d'accompagnement étaient perçus comme facteurs d'intégration. Notre travail ayant une vocation d'exploration et d'affinement des résultats obtenus par l'approche quantitative, nous avons privilégié la méthode des cas recueillis par le biais d'entretiens semi-directifs (Yin, 1989 ; Plane, 1998). La méthode des cas permet, selon ces auteurs, de mener une étude en profondeur et de recueillir de manière exhaustive des informations permettant de proposer une modélisation de l'objet et, en ce qui nous concerne, de l'entrepreneuriat immigré en France.

4.1.1.1. Le protocole méthodologique de réalisation des entretiens

Les entretiens ont été réalisés en face à face de manière semi-directive avec systématiquement à l'issue de l'interview, lorsqu'il s'agissait de porteurs de projet accompagnés par A.L.E.X.I.S., un échange informel avec le chargé de mission qui avait accompagné le porteur de projet et lorsque cela était possible, un rapprochement avec le plan d'affaires. Cette double confrontation avait pour but de valider le discours du porteur de projet et ainsi d'effectuer une "triangulation" des données.

Dans la mesure du possible, cette pluralité des sources de données « *qui peut provenir soit de personnes différentes, soit de supports différents (entretiens, documents, etc) ou bien évidemment des deux* » (VERSTRAETE, 1997, p. 197) est un impératif pour la recherche qualitative (EISENHARDT, 1989 ; YIN, 1989). Toutefois, en entrepreneuriat, lorsque l'on travaille sur l'émergence d'organisations et que l'on s'intéresse à des porteurs qui n'ont pas été accompagnés et/ou qui n'ont pas établi de plan d'affaires formalisé, cela n'est pas toujours possible. Comme le note B. SAPORTA (2003, p. XV), le risque de biais cognitif est grand avec la méthode des cas et la pratique des entretiens en entrepreneuriat puisqu'il est en général difficile de confronter les propos de l'entrepreneur avec d'autres répondants du fait de la solitude de ce dernier. La plupart des interviewés ayant été accompagnés par A.L.E.X.I.S., nous avons la chance de pouvoir pratiquer une triangulation systématique.

La durée moyenne des entretiens avec les porteurs de projet a été de 2h00.

Dans l'ensemble, l'accueil fut très bon. Mais certains entretiens se déroulant sur le lieu de l'entreprise (dans un bar, sur le comptoir d'un commerce de textile, etc.) furent parfois perturbés et interrompus par le service à la clientèle.

Suivant les prescriptions de J.M. PLANE (2000, p.126-128), le déroulement de l'entretien comportait trois phases : la phase de mise en condition mentale de l'interviewé, la phase d'hygiène mentale, et la phase de l'entretien proprement dite.¹²⁷

La première phase, très rapide mais cruciale, « *vise à informer de vive voix l'acteur interviewé sur le dessein de la recherche* », sur les objectifs et le déroulement de l'entretien et sur le statut du chercheur et à lui communiquer les règles du jeu de l'entretien (respect de l'anonymat ; enregistrement).

La phase d'hygiène mentale, « *d'une durée d'environ cinq minutes, consiste à demander à l'acteur-interviewé d'exposer brièvement les grandes lignes de sa carrière* ». D'après PLANE, « *l'objectif d'une telle phase vise à accélérer le nécessaire apprentissage dans le dialogue qui s'instaure entre deux personnes* ». Pour nous, c'est aussi un moyen de continuer à asseoir la confiance entre le chercheur et l'interviewé. Lorsqu'il s'agissait de porteurs de projet accompagnés par A.L.E.X.I.S., nous nous efforcions d'établir le lien en évoquant les chargés de mission qu'ils avaient pu rencontrer. Cette phase post-introductive permet de vraiment démarrer l'entretien et de passer à la phase de l'entretien proprement dite dans laquelle le chercheur « *laisse les acteurs s'exprimer librement, à partir des thèmes et des sous-thèmes qui composent le guide d'entretien* » (PLANE, op. cit., p. 127).

L'entretien suivait une grille d'entretien (présentée en Annexe A5) qui était calée, pour partie, sur le questionnaire SINE de l'INSEE, notre ambition au sein d'A.L.E.X.I.S. étant à terme de systématiser ce type d'entretiens en fin d'accompagnement et à six mois. Lorsque le volume d'entretiens sera significatif, le but est de pouvoir établir des comparaisons directement avec le fichier SINE¹²⁸. Une codification particulière a été retenue dans la grille d'entretien pour

¹²⁷ J.M. PLANE distingue en fait deux phases dans la phase d'entretien : « *la phase d'écoute active de l'acteur interviewé* » qui correspond à notre phase d'entretien proprement dite et « *la phase stratégique finale* ». Pour l'auteur, cette dernière prend tout son sens lorsque l'entretien s'inscrit dans une recherche-intervention en organisation et que les résultats de l'intervention ont une incidence sur la fonction qu'occupe l'interviewé dans l'organisation. L'auteur s'est, en effet, souvent rendu compte que ce n'est qu'après une heure d'entretien que l'interviewé émet des informations importantes et souvent sensibles sur sa fonction. « *Cette fin d'entretien se caractérise donc par une émission d'idées-forces à forte concentration de signification qui souvent synthétisent l'entretien* » (p. 128). Dans notre cas, l'entretien n'ayant pas de répercussions perçues pour l'entrepreneur lui-même, nous n'avons pas observé ce phénomène.

¹²⁸ Dans le cadre du prolongement de l'étude conventionnée par le F.A.S.I.L.D., des négociations avec l'INSEE sont en cours. Leur aboutissement offrirait une suite au travail exploratoire de cette thèse.

repérer rapidement les questions identiques ou proches de celles de l'enquête SINE. Ainsi, les questions numérotées 1 à 43 correspondent à des questions INSEE-SINE (même numérotation pour comparaison). Les questions numérotées 50¹²⁹ et suivantes sont des questions spécifiques n'ayant pas d'équivalent dans SINE.

L'entretien était bâti autour de trois axes: -le profil de l'entrepreneur, -le processus entrepreneurial et l'accompagnement, -la réalisation de l'aventure et son financement. Nous avons fait le choix initialement de traiter l'intégration de manière transversale sans aborder directement la question. Notre questionnement sur l'intégration devait prendre place implicitement dans la catégorie « profil de l'entrepreneur », afin de ne pas biaiser les réponses. En effet, l'idée initiale était de ne pas parler d'intégration mais plutôt d'évaluer d'éventuels changements dans le rapport à certains « indicateurs ». On s'efforçait ainsi de prêter attention à la temporalité (avant/après création/accompagnement) et de tenter de mesurer l'impact du processus d'accompagnement sur les thèmes abordés.

Plutôt que d'insister trop lourdement sur ces aspects, nous essayions d'y revenir par le biais de relances tout au long de l'entretien ou de manière officieuse en fin d'interrogation sans nécessairement que tous les indicateurs ne soient explorés. Ceux permettant de caractériser le positionnement de l'entrepreneur par rapport à l'intégration et aux travaux de John BERRY pouvaient porter sur:

- le logement, -nature et localisation- (y a-t-il eu des changements) ;
- le rapport aux activités culturelles (consommation de biens ou de services culturels en lien avec la culture d'origine ou sans lien, destination pour les vacances, programme TV, sports...);
- les projections et hypothèses sur l'avenir des enfants ;
- l'appréhension de l'environnement institutionnel (registre de langue, utilisation d'un vocabulaire spécifique au fonctionnement des institutions françaises, phénomènes de rejet) ;
- le rapport à la santé, au fait médical ;
- le rapport au travail, à l'emploi (projections/aspirations, changements avérés...) ;

En outre, nous étions attentifs aux éléments observables sur le porteur (comme son apparence vestimentaire) et dans son environnement, ces éléments pouvant traduire l'image que

¹²⁹ Le questionnaire SINE 2002, sur lequel nous nous sommes basés, comportait 43 questions. Toutes n'ont pas été reprises dans notre grille d'entretien. Et du fait du codage, il n'y a pas de questions 44 à 50. Ce choix permettrait de faire face à une légère augmentation du nombre de questions SINE dans la suite de nos investigations sur A.L.E.X.I.S..

l'immigré souhaite véhiculer aussi bien dans la vie courante que sur son lieu de travail. Nous nous demandions en particulier si la présentation de soi était ou non instrumentalisée.

Toutefois, lors des derniers entretiens réalisés, nous avons pris le parti d'interroger explicitement le porteur de manière ouverte sur son rapport à l'intégration et sur ce que le concept évoquait pour lui, mais uniquement en fin d'interview.

Comme il est d'usage, des avis d'experts ont été sollicités sur la forme et le contenu du questionnaire, en particulier Florence PARENT de l'INSEE Lorraine, Isabelle PELLE et Céline LEBLANC du F.A.S.I.L.D. et Isabelle AUCOUTURIER du Service Economique du Conseil Général de Meurthe et Moselle, dans le cadre du Comité de Pilotage de l'étude qu'A.L.E.X.I.S. réalisait pour le compte du F.A.S.I.L.D.

Une fois la grille d'entretien validée, le chercheur qui l'exploite doit se doter d'outils pour le traitement de l'information recueillie. Ceux-ci vont être présentés ci-dessous

4.1.1.2. Les techniques de traitement des données recueillies

L'information recueillie par cette forme d'enquête est en effet considérable et WACHEUX (1996, p. 227) estime que « *l'analyse consiste (justement) à réduire les informations pour les catégoriser et les mettre en relation avant d'aboutir à une description, une explication ou une configuration.* ». Le but est de dépasser la cohérence interne de chaque entretien pour obtenir une cohérence globale inter-cas (YIN, 1994).

Le traitement qualitatif résultant d'entretiens semi-directifs s'apparente à une analyse des contenus discursifs. Or, l'analyse de contenu recouvre : l'analyse syntaxique, l'analyse lexicale et l'analyse thématique.

En général, les travaux en Sciences de Gestion développent surtout des analyses thématiques, seules ces dernières se prêtant à la construction d'une cohérence inter-entretiens. Pour notre part, nous avons également pratiqué, à la marge, des analyses lexicales et logico-syntaxiques. Elles seront présentées dans le chapitre 5.

Pour permettre la construction de la cohérence d'ensemble et **l'analyse thématique inter-entretiens**, MILES et HUBERMAN (1988 ; 1991) ont proposé six outils d'analyse inter-

sites qui s'appuient sur les techniques d'analyse intra-sites, préalablement renseignés à l'issue de chaque interview.

Pour l'analyse des entretiens, MILES et HUBERMAN (1988 ; 1991) précisent que les données brutes recueillies lors des entretiens et observations doivent faire l'objet d'une retranscription qui n'est pas neutre puisque en pratiquant la « *condensation des données* », le chercheur sélectionne celles qui lui paraissent pertinentes pour sa recherche et amorce leur interprétation.

La « *présentation des données* » qui en résulte associe fiche de synthèse des entretiens, observations au vol, codage, rédaction de mémos théorisants, et outil d'analyse.

La fiche de synthèse résume les thèmes et questions abordés au cours de l'entretien ou de l'observation intra-site. Elle inclut ce que LARIVET¹³⁰ qualifie d'*observations au vol* pour désigner les réflexions et commentaires du chercheur qui émergent pendant le recueil des données et leur codage. Selon l'auteur, ces observations notées à la marge correspondent à des doutes sur la qualité des données ou à des pistes pour un approfondissement ultérieur.

La quantité d'informations émanant d'un entretien est tellement importante qu'il est en général indispensable de les coder. Le code est une abréviation ou un symbole attribué à un segment de texte en vue d'une classification. Il est attribué en cours de recueil de données et renvoie généralement aux modèles théoriques du chercheur. La grille de BERRY et de PIGUET que nous utilisons, tout comme la typologie PIC/ CAP de MARCHESNAY, ont constitué des clés de codage puissantes pour notre travail. Le codage qui en a résulté a même permis un traitement quantitatif des entretiens.

Enfin, en cours de recueil des données, le chercheur est souvent amené à élaborer des ébauches de théories en reliant et en croisant certaines informations entre elles. C'est l'objet du « *mémo théorisant* ».

Ces « mémos théorisants » ont parfois autant d'importance que les matrices d'analyse intra-site en vertu du potentiel d'apprentissage du cas. Nous suivons en cela les préconisations de YIN (1989) sur l'analyse mono-cas. L'élaboration de ces mémos en cours d'observations participantes nous a ainsi conduit à retenir certains cas (comme le cas 14.1 par exemple) pour leur caractère extrême ou unique (l'absence de recours à la formalisation dans le cas cité).

¹³⁰ S'appropriant les travaux de MILES et HUBERMAN pour ses recherches, Sophie LARIVET a en effet proposé ces réflexions dans le cadre de travaux communs aux membres de l'atelier « Stratégie et Entrepreneuriat » du CERAG sous la direction de Robert PATUREL. Ses réflexions sont reprises par GOY (2000, p 168 et suivantes).

Certains de ces cas sont plus utiles au chercheur par leur unicité que par leur potentiel de comparaison avec les autres illustrations.

Ce travail intra-site que l'on peut également synthétiser à l'aide de matrices et de diagrammes (MILES et HUBERMAN, 1988 ; 1991) et dont nous présentons la synthèse pour chaque observation en Annexe, n'est qu'une étape en vue de l'analyse inter-sites. Pour traiter de manière globale les données des entretiens auxquelles s'ajoutaient des données issues de cas étudiés lors d'accompagnement au sein d'A.L.E.X.I.S. (Série de Cas 13.1 à 13.10) et de sources diverses (Série de Cas 12.1 à 12.3 et 14.1 à 14.4), nous avons privilégié deux des techniques proposées par MILES et HUBERMAN (1988 ; 1991) à cette fin : **la méta-matrice non ordonnée et le circomplexe.**

Le circomplexe est une figuration des données qui représente sur deux variables, la distance entre deux sites. Le modèle réduit de la spécificité-convergence présenté au chapitre 3 (Figure 3.5) et la matrice des dialogiques de BRUYAT ont été utilisés comme circomplexes¹³¹.

La Méta-Matrice non ordonnée est particulièrement recommandée lorsque, comme ce fut notre cas, on dispose de nombreux sites d'observation. Elle présuppose un codage des variables observées par site. Une fois ce codage établi, on réalise une Méta-Matrice qui synthétise les données observées. Cette matrice s'apparente à un tableau de tri-croisé. Si, en général, les effectifs d'une analyse qualitative rendent illusoire le recours à des tests du Khi-Deux pour valider l'indépendance des variables croisées, il est possible de recourir à des **indices de liaison locale**. Dans cette perspective, nous avons employé le **Pourcentage de l'Ecart Maximum (PEM)**.

Défini par P. CIBOIS de l'Université Paris-V, le PEM est un indice de liaison entre modalités d'un tableau de contingence. Alors que le Khi-Deux est un indice global de la dépendance entre deux variables, le PEM est en quelque sorte, un indice local qui repère les attractions les plus fortes entre des modalités de variables différentes. Il a l'avantage d'être plus robuste que le test du Khi-Deux puisqu'il s'applique même sur de faibles effectifs de modalités. Dérivé des travaux de CRAMER (1946, p. 282), le PEM, à la différence du test du Khi-Deux, ne

¹³¹ L'utilisation de cette matrice comme circomplexe n'est pas nouvelle dans la recherche en Entrepreneuriat. Bérangère DESCHAMPS (2002) a ouvert la voie. Ses travaux lui permettaient ensuite d'énoncer des dialogiques archétypiques pour caractériser le processus de reprise d'entreprise par des personnes physiques.

compare pas l'effectif observé d'une case d'un tableau de contingence à l'effectif théorique, mais à « *l'effectif le plus fort possible qui soit compatible avec les marges du tableau* ». A partir de cette valeur maximale, on calcule l'écart maximum à l'indépendance alors que, traditionnellement, on calcule l'écart à l'indépendance théorique. La force de liaison entre deux modalités est ensuite calculée en examinant le rapport entre l'écart à l'indépendance observé et l'écart maximum à l'indépendance maximum. Un PEM élevé traduit donc une attraction entre modalités très forte.

4.1 1.3.. La validité de l'étude qualitative.

De la même manière que les tests statistiques apprécient la portée et la représentativité des résultats d'une étude quantitative, on retient en général cinq critères d'évaluation de la qualité et de la portée d'une étude qualitative. Ces critères sont le degré de saturation théorique, la fidélité, la validité de construit, la validité interne et la validité externe.

A notre sens et dans le contexte méthodologique de notre travail, la saturation théorique, la fidélité et la validité externe sont étroitement liées.

« Le concept de saturation théorique suppose que la relation observée au sein d'un groupe soumis à certaines conditions sera le même pour un autre groupe soumis à des conditions similaires » (HLADY-RISPAL, 2002, p. 87). L'observation est alors répliquable (YIN, 1990, p. 54-59). *« La saturation théorique est donc le moment à partir duquel l'apprentissage incrémentiel est minime, « les chercheurs observant des phénomènes déjà constatés » (GLASER & STRAUSS 1967, p. 62)»* (HLADY-RISPAL, 2002, p. 87).

Le fait de savoir si **le seuil de saturation théorique** est atteint ou non est, en règle générale, laissé à l'appréciation et à l'honnêteté du chercheur. Dans notre cas, un **contrôle externe** était offert par le fait que d'autres chercheurs ont effectué des observations concordantes avec le même questionnaire que nous. Cette réalité, partagée et rare, garantit la « fidélité » de notre étude. Selon GRAWITZ (1990, p. 382), la fidélité réside « *dans la concordance d'observations faites avec les mêmes instruments par des opérateurs différents sur les mêmes sujets* ». Pour HLADY-RISPAL (2002, p. 100), la fidélité peut être appréhendée à partir du questionnement simple suivant :

-« *Un autre chercheur pourrait-il parvenir à une représentation similaire de la réalité observée ?* ».

Le dispositif de travail mis en place au sein d'A.L.E.X.I.S., puis étendu à l'extérieur, nous a permis de répondre positivement à cette question. En effet, nos observations correspondaient à celles émanant de l'autre chargé d'études de la structure avec le même questionnaire. Enfin, dans le cadre de travaux collectifs sur l'entrepreneuriat expatrié et sur l'entrepreneuriat africain en France (LANOUX, LEVY, NKAKLEU, 2004 ; LEVY, NKAKLEU, LANOUX 2004) qui utilisaient le même questionnaire et exploitaient nos résultats, nous avons pu vérifier qu'un autre chercheur formulait sur Strasbourg des observations concordantes. Ce constat atteste de la « *généralisabilité* » de nos résultats, c'est-à-dire de leur **validité externe**. Ce « *recueil multi-angulé des données* » est aussi pour HLADY-RISPAL (2002, p. 100) l'un des moyens requis pour garantir **la validité de construit**, c'est-à-dire pour garantir que les termes et concepts utilisés par le chercheur correspondent à ceux partagés par la communauté scientifique.

La validité interne porte sur l'authenticité de l'observation et vise à garantir que le chercheur a bien saisi les perceptions et les actions de ceux qu'il observait ou interviewait. HLADY-RISPAL (2002) recommande l'émission de synthèses lors de chaque entretien, l'élaboration pour chaque cas d'une explication, et la remise d'un compte-rendu final. Ayant opté pour des entretiens semi-directifs généralement enregistrés¹³², nous faisons effectivement un compte-rendu à l'issue de chaque entretien et nous confrontons nos explications avec les accompagnants lorsque cela était possible. Par contre, nous n'avons jamais remis de compte-rendu final aux interviewés puisque, dans une perspective de prolongement de ce travail, nous convenions avec eux de les re-contacter ultérieurement, notamment afin de constater l'évolution de leur discours.

¹³² Dans tous les cas, que l'enregistrement ait pu être réalisé ou non, nous optons au final pour une prise sélective de notes en fonction de l'importance du contexte. Dans ce travail réalisé en cours d'entretien lorsqu'il n'était pas enregistré et complété à son issue, nous consignons également nos impressions de chercheur et les éléments observables dans l'environnement de l'interviewé, ce qu'il n'exprimait pas nécessairement dans son discours mais que le terrain pouvait révéler.

Conformément aux prescriptions de MILES et HUBERMAN, cette prise de note sélective partait du postulat que le texte narratif est de manipulation difficile et visait à l'élaboration de matrices de synthèse qui présentent l'information sous une forme compacte et immédiatement accessible.

4.1.2. Les résultats statiques des analyses qualitatives

Tout comme pour une étude statistique, les résultats des analyses qualitatives recodées peuvent faire l'objet de tris à plat et de tris croisés. Les uns comme les autres découlent de la méta-matrice non ordonnée inter-sites qui est présentée en Annexe.¹³³

Les tris à plat permettent, en premier lieu, de circonscrire l'échantillon d'observation. Comme le montrent le tableau 4.1, celui-ci est pour l'essentiel constitué d'hommes originaires du Maghreb.

Genre			
	Homme	28	87,5%
	Femme	4	12,5%
	Total	32	
Nationalité			
	Française	17	53,1%
	Etrangère	15	46,9%
	Total	32	
Rapport à l'immigration			
	Immigré	23	71,9%
	2 è génération	9	28,1%
	Total	32	
Motif de l'immigration			
	Etudes en France	7	30,4%
	Economique	14	70%
	Politique	1	4,3%
	Famille	1	4,3%
	Total	23	
Pays d'origine			
	Maroc	14	43,8%
	Algérie	7	21,8%
	Tunisie	2	6,3%
	Syrie	1	3,1%
	Italie	1	3,1%
	Asie	1	3,1%
	Cameroun	3	9,4%
	Guinée	2	6,3%
	Nigéria	1	3,1%
	Total	32	
			Maghreb : 23 (71,9%)
			Afrique sub-saharienne : 6 (18,8%)
Age			
	Moins 30	6	18,7%
	30-40	6	18,7%
	40-50	18	56,3%
	plus 50	2	6,3%
	Total	32	

Tableau 4.1. La composition de l'échantillon de l'analyse qualitative.

Même si la constitution « par convenance » de notre échantillon nous invite à la prudence, car il n'offre pas une inférence de nature statistique fiable, il fournit quelques renseignements sur

¹³³ Comme on l'a évoqué au préalable, cet outil est une synthèse des observations intra-sites. Conformément au déroulement de nos entretiens, nous l'avons découpée en deux parties. La première partie concerne l'entrepreneur, la seconde, le processus entrepreneurial. Toutes les observations intra-sites y ont été retranscrites à l'exception de celles effectuées lors de séances d'observations participantes d'accompagnement à A.L.E.X.I.S. (cas 13.1 à 13.10) et de quatre entretiens réalisées par F. SAVELLI (cas 23 à 26). Cela porte nos observations pour cette matrice à 32 cas.

le profil type des entrepreneurs issus de l'immigration rencontrés lors des entretiens en face à face.

La majeure partie de ces entrepreneurs se lancent dans **une activité qui n'a pas de rapport avec leur formation** (19 cas sur 32, soit 59.4%) **ni avec leur expérience professionnelle** antérieure (18 cas sur 32, soit 56.3% de l'effectif).

Il est à noter par contre que **l'on retrouve à peu près la même proportion d'entrepreneurs PIC (72.7 %) et d'entrepreneurs CAP (27.3%)** que JULIEN et MARCHESNAY ont pu établir de manière intuitive au niveau général¹³⁴.

Contrairement aux présupposés, l'examen des motifs de création révèle davantage d'entrepreneurs enthousiastes (Motif PULL : 20 cas, soit 62.5%) que d'entrepreneurs contraints (Motif PUSH : 37.5%), même si l'énoncé des motivations à entreprendre révèle qu'une majorité entreprend dans un but d'insertion économique comme le montre le tableau 4.2.

Etre indépendant	12	37,5%
notoriété	5	15,6%
argent	10	31,3%
défi	1	3,1%
insertion-emploi	15	46,9%
altruisme	9	28,1%
opportunité	3	9,4%
passion	1	3,1%

Sur 32 répondants ave possibilités de réponses multiples.

Tableau 4.2 : Les motivations à entreprendre des entrepreneurs issus de l'immigration.

Dans 25% des cas, la sensibilisation entrepreneuriale exercée par l'entourage de parents ou d'amis entrepreneurs semble avoir été déterminante.

Dans 75% des cas (22 cas sur 29 renseignés à ce sujet), les entrepreneurs interrogés n'étaient pas engagés dans des réseaux ethniques de type associatif ou religieux.

Notre échantillon concerne presque exclusivement des créations puisque nous n'avons interrogé qu'un repreneur (le cas 2, repreneur d'un garage). Les réalisations entrepreneuriales ont majoritairement pris la forme juridique de l'entrepreneur individuel (65.5% de l'échantillon).

¹³⁴ Pierre-André JULIEN (2000, p. 53) estimait la proportion PIC-CAP à 80-20%.

La viabilité économique des affaires est très variable comme on peut le lire sur le tableau 4.3. D'un côté, nous avons rencontré des affaires très viables et rentables (extensions récentes ou projets de revente.....), de l'autre, des affaires à l'avenir très incertain (en attente de chantiers pour l'une ; deux années de pertes consécutives pour une autre, l'entrepreneur subvenant à ses besoins grâce à son épouse, salariée). Dans plusieurs de ces cas, l'entrepreneuriat semble parfois pouvoir s'apparenter à de « **l'entrepreneuriat occupationnel** ». Il permet une intégration symbolique de l'individu et une reconnaissance sociale (qu'il ne pouvait obtenir dans un emploi salarié), mais ne suffit pas à l'entrepreneur pour subvenir à ses besoins économiques, et ne correspond pas à proprement parler à un entrepreneuriat d'insertion.

++	7	25,0%
+	12	42,9%
0	5	17,9%
-	2	7,1%
--	2	7,1%
Total	28	

Tableau 4.3 : La viabilité variable des projets.

Légende : L'échelle retenue classait les projets en fonction de leur viabilité. Les projets classés (--) et (-) correspondent respectivement à des projets n'atteignant pas le seuil de rentabilité et l'égalant. La note 0 décrivait ceux qui permettaient à peine à l'entrepreneur de subvenir à ces besoins. Dans tous ces cas, l'affaire avait dépassé le point mort mais le créateur ne pouvait subvenir aux besoins de sa famille sans le complément de revenu de sa famille. Au contraire, les projets (+) permettent au moins à l'entrepreneur de dégager un revenu décent (supérieur ou égal au SMIC) sans mettre en péril l'équilibre financier de l'entreprise. Les projets (++) correspondent aux affaires plus rentables et en développement.

Dans la conduite du projet, seuls 10,7% des interviewés font état de discriminations à leur encontre. Celles-ci transparaissent dans les difficultés qu'ils ont perçues pour décrocher leurs premiers contrats ou vis-à-vis de l'administration comme l'illustre le tableau 4.4.

trésorerie	3	21,4%	Interrogés: 32 / Répondants: 14 / Réponses: 16 Pourcentages calculés sur la base des répondants
financement	3	21,4%	
clientèle	5	35,7%	
administratif	5	35,7%	
Total/ répondants	14		

Tableau 4.4 : Les principales difficultés rencontrées.

33.3% des entrepreneurs interviewés ont bénéficié d'aides ou de subventions et 39.3% seulement ont été bancarisés au démarrage pour leur projet.

Enfin, 41.4% de l'ensemble ont bénéficié d'accompagnement-amont (A.L.E.X.I.S. ou CREAGIR) et 37.9% d'accompagnement aval soit en adhérant au Réseau des Hommes d'Affaires Africains (Cas 27 à 29), soit en bénéficiant d'un suivi post-crédation au sein d'A.L.E.X.I.S..

Nous avons ensuite utilisé notre modèle réduit de la spécificité/convergence comme circomplexe pour y situer les différents projets et effectuer de premiers croisements. En effet, il ressortait de nos entretiens que 64.3% des projets étaient orientés vers une clientèle non ethnique, 21.4% vers une clientèle mixte et seulement 14.3% vers la communauté, tandis que 78.6% des projets mobilisaient un savoir-faire générique. Le tableau 4.5 illustre la nature globalement « intégrationniste » des projets.

<p style="text-align: center;">Convergence</p> <p style="text-align: center;">↑</p> <p style="text-align: center;">Orientation commerciale de l'activité</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p style="text-align: center;">Spécificité</p>	<p>Activité tournée vers la société d'accueil</p> <p>(32)</p>	<p>Stratégie « d'intégration » pure</p> <p>(32)</p>	<p>Stratégie assimilationniste pure</p> <p>(1), (2), (3), (8), (9), (12.1), (12.3), (14.1), (15), (17), (20), (22), (27), (29)</p>
	<p>Activité à clientèle mixte</p> <p>(21)</p>	<p>Stratégie mixte.</p> <p>(21)</p>	<p>Stratégie mixte.</p> <p>(5), (7), (10), (11), (30)</p>
	<p>Activité tournée vers la communauté</p> <p>(6), (16), (31)</p>	<p>Stratégie « de séparation » pure.</p> <p>(6), (16), (31)</p>	<p>Intégration par le savoir-faire.</p> <p>(4), (18), (19), (28), (29)</p>
		<p>Savoir-Faire communautaire ou culturel</p>	<p>Savoir-faire générique et/ ou hérité de l'inscription salariale antérieure des migrants et/ou lié au diplôme.</p>
	Spécificité ←	Savoir-Faire	→ Convergence

Tableau 4.5 : Utilisation du modèle réduit de la spécificité/convergence comme circomplexe

Les N° renvoient aux cas répertoriés en annexe.

En croisant les stratégies d'acculturation et les recours à l'accompagnement, on observe que **la plupart des entrepreneurs n'ayant fait appel à aucun dispositif d'accompagnement institutionnel ont adopté des "stratégies assimilationnistes" pures.**

L'un d'eux (Cas 1.) justifiait son absence de recours à un dispositif d'aide et d'accompagnement par la nature de ses études supérieures en France (Maîtrise en Sciences Economiques). Un autre (Cas 12.1) a, par contre, fait preuve d'inventivité en s'entourant de

lui-même de cadres et d'entrepreneurs français qu'il avait rencontrés au cours de ses études en IUT et à qui il a confié la tâche de l'accompagner dans ses premiers contacts, afin de le conseiller et de le crédibiliser. Ces derniers sont finalement devenus des co-portants de son projet. De même, les entrepreneurs africains qui font partie d'une structure d'accompagnement aval n'ont pas eu recours à un accompagnement institutionnel lors du montage du dossier et de la création de leur entreprise. Pour ces membres du Réseau des Hommes d'Affaires Africains, soit le niveau d'études supérieures a été un « facilitateur » dans la réalisation de leur projet (Joseph N¹³⁵ a un DESS et prépare un doctorat en sciences de gestion ; Johnny I¹³⁶ est ingénieur en génie civil ; Jean-Marie S¹³⁷ possède un doctorat en biochimie), soit l'entourage du porteur lui a apporté des compétences supplémentaires. Pour ces 5 cas, **les études supérieures françaises apparaissent comme une ouverture vers un entrepreneuriat assimilationniste**. L'accommodation entre les deux univers culturels est la plus réduite.

A contrario, dans notre échantillon, les stratégies pures d'intégration qui supposent davantage d'accommodation ne sont le fait que d'entrepreneurs d'origine maghrébine et, surtout, ayant bénéficié d'un accompagnement amont (Cas 16, Cas 18). **Il semble que ce dernier soit un « facilitateur » de la stratégie entrepreneuriale d'intégration.**

Ces résultats intuitifs débouchent sur une série de 3 propositions que l'extension de nos enquêtes devrait tester¹³⁸ :

GP1: Les entrepreneurs immigrés en France ne bénéficiant pas d'accompagnement amont s'orientent soit vers des activités assimilationnistes (surtout si leur niveau d'études est élevé), soit vers des stratégies séparationnistes (en mobilisant alors les réseaux de leur communauté)

GP2: Plus le projet requiert de l'accommodation, plus il est opportun pour l'entrepreneur immigré de recourir à un accompagnement amont.

GP3: Les stratégies mixtes de nature intégrative en France semblent davantage le fait des entrepreneurs d'Afrique du Nord et d'Italie que de ceux d'Afrique sub-saharienne ou d'autres pays.

¹³⁵ Cas 29.

¹³⁶ Cas 27.

¹³⁷ Cas 28.

¹³⁸ Pour les distinguer de nos propositions a priori, nous utilisons le sigle « GP » en référence à la Grounded Theory. Ces propositions émergées du terrain correspondent en effet à des « *Grounded Propositions* ». Cette convention sera utilisée dans la suite du travail.

Pour compléter ces premières analyses, nous avons soumis l'ensemble des variables de la Méta-Matrice non ordonnée inter-sites à des tests du PEM. Ce travail est résumé par le mapping de l'ACP réalisée sur les PEM des variables étudiées. Le graphique, reproduit page suivante, identifie les variables de notre analyse qui sont fortement liées entre elles.

Ce travail souligne l'indépendance des performances de l'entreprise et du profil de l'entrepreneur par rapport à son pays d'origine et à sa stratégie d'acculturation.

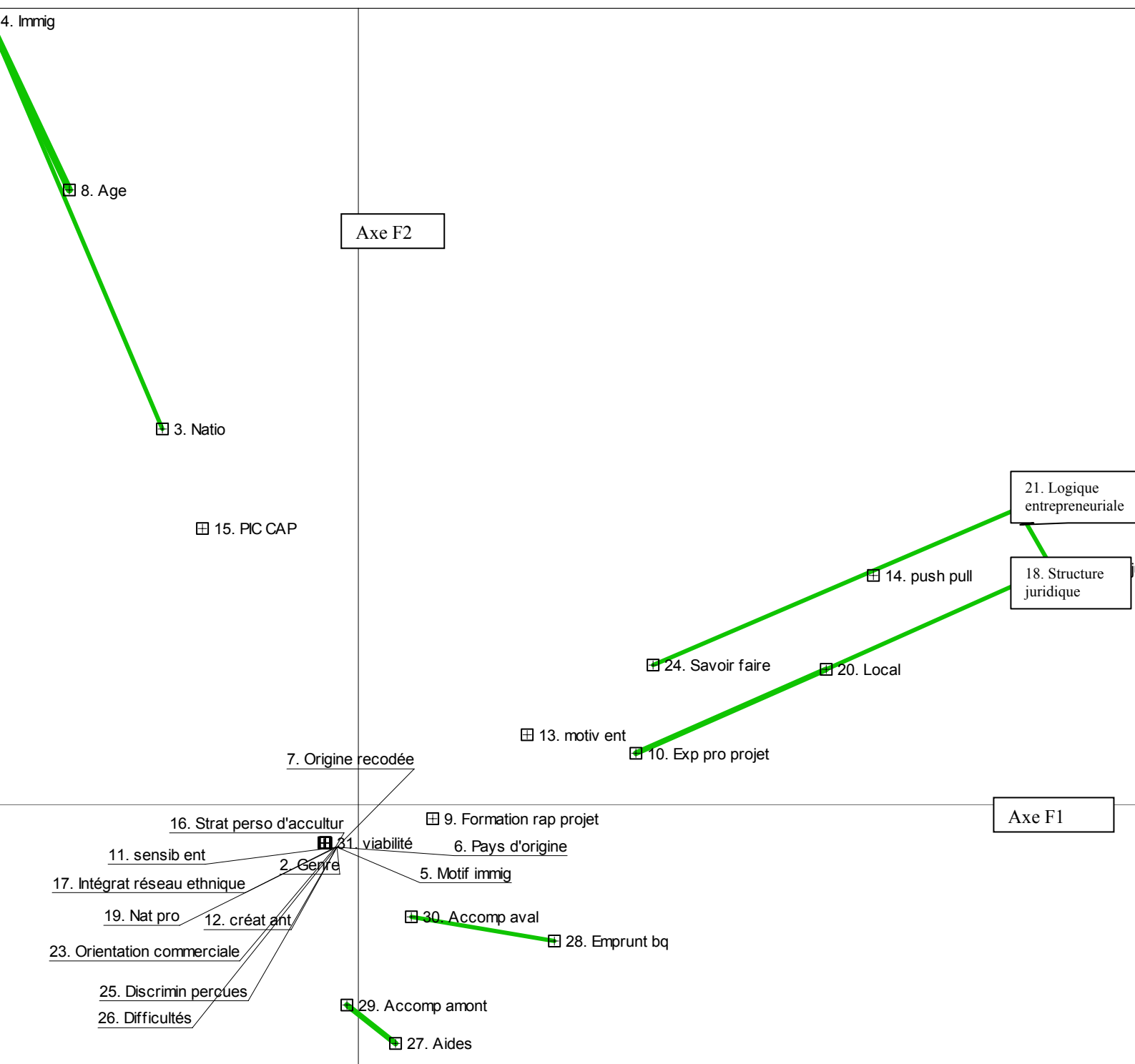


Figure 4.1. Mapping ACP des liens PEM entre variables de l'analyse qualitative.

En nous basant sur les liens identifiés, nous avons pu mettre en évidence des relations entre la nature du savoir-faire mobilisé et la logique entrepreneuriale révélant **une forte dépendance locale entre savoir-faire ethnique et logique entrepreneuriale altruiste** comme on le constate à la lecture du tableau 4.6.

Logique entrepreneuriale	Forte	d'insertion	altruiste	occupationnelle	Total
Savoir-faire ethnique	1	2	4 PEM positif	1	8
Savoir-faire générique	12	12	1 PEM négatif	0	25
Total	13	14	5	1	33

Tableau 4.6 : Le lien entre savoir-faire et logique entrepreneuriale.

L'analyse souligne également un lien très fort entre le fait de suivre un accompagnement amont et de bénéficier d'aides (Tableau 4.7) et entre l'accompagnement aval et la bancarisation (Tableau 4.8). Par contre, sur notre échantillon, il n'y avait pas de liaison significative entre l'accompagnement amont et la bancarisation.

	Accompagnement amont	Pas d'accompagnement	Total
L'entrepreneur a bénéficié d'aides	8 PEM positif	1 PEM négatif	9
L'entrepreneur n'a pas bénéficié d'aides	2 PEM négatif	16 PEM positif	18
Total	10	17	27

Tableau 4.7 : Le lien entre accompagnement amont et aides.

	Accompagnement aval	Pas d'accompagnement	Total
Bancarisation	8 PEM positif	3 PEM négatif	11
Non bancarisation	2 PEM négatif	16 PEM positif	18
Total	10	19	29

Tableau 4.8 : Le lien entre accompagnement aval et bancarisation.

Enfin, la viabilité de l'affaire est fort logiquement liée au profil et aux motivations de l'entrepreneur. On a ainsi identifié une liaison positive significative entre les discours mettant en avant l'argent dans l'aventure entrepreneuriale et la viabilité élevée des projets et, inversement, une liaison négative significative entre les discours mettant en avant la création d'emploi et la viabilité élevée des projets. De même, les profils CAP étaient fortement liés à la viabilité élevée de l'affaire et, inversement, on a constaté une liaison négative avec les profils PIC.

Ces évocations nous ont incité à réaliser une étude complémentaire sur la dimension économique et financière des projets.

4.1.3. Les ambitions et la structuration financière des projets

Afin d'évaluer si l'économie des projets portés par les publics issus de l'immigration différerait de celle des autres entrepreneurs potentiels, nous avons constitué une base statistique à partir de données recueillies à A.L.E.X.I.S. Notre échantillon de travail portait sur 76 porteurs de projet pour lesquels nous disposions de prévisionnels fiables et exploitables. 33 d'entre eux étaient des porteurs issus de l'immigration.

Nous avons soumis cet échantillon à des Analyses de Variance (4.1.3.1) et à des régressions linéaires par les Moindres Carrés Ordinaires (4.1.3.2) afin de confirmer les résultats des analyses de variance et d'offrir une modélisation des prédispositions des porteurs de projet issus de l'immigration à l'emprunt bancaire et de leurs ambitions. Enfin, pour compléter ce travail, nous avons recentré nos travaux sur le sous-échantillon des porteurs de projet issus de l'immigration ayant créé et sur lesquels nous disposions des informations financières relatives à leur bilan de départ (soit 24 projets). Ce travail exploratoire visait à envisager l'existence de différenciation inter-ethnique. Il sera présenté au terme de ces développements (4.1.3.3)

4.1.3.1. L'économie des projets des porteurs issus de l'immigration et des autres.

L'analyse de la variance est une méthode statistique comparant plusieurs moyennes entre elles (plus de 2). Suivant les cas, l'analyse de la variance porte sur des échantillons appariés lorsqu'il s'agit de comparer les moyennes observées de plusieurs variables numériques représentant une série de mesures réalisées à des dates différentes ou sur des échantillons indépendants. Notre problématique se rapporte à ce dernier cas de figure. L'analyse de la variance sur échantillons indépendants détecte l'existence ou non de différences entre les moyennes de chaque modalité d'une question fermée composée de plus de deux choix.

A partir de nos données, cette méthode nous permet donc de détecter l'existence de différences dans le montant des emprunts bancaires sollicités et dans les ambitions de rentabilité associées au projet selon que l'individu est issu de l'immigration ou non.

Toutefois, pour le statisticien, la technique de l'Analyse de Variance ne peut être rigoureusement utilisée qu'à condition que les distributions des moyennes comparées soient normales (décrivent une courbe de Gauss) et que leurs variances soient de même taille. Cette

exigence est cependant peu contraignante. Comme le précise GOY (2000, p. 156), "*que ces conditions soient réalisées ou non, l'analyse discriminante est reconnue comme une méthode robuste, c'est-à-dire que ses résultats sont peu sensibles aux variations par rapport aux postulats statistiques*". A. BAR-HEN (2000) démontre que ces contraintes affectent surtout le niveau du test de FISHER qui est associé à l'Analyse de la Variance. Ce test n'est, en effet, valide que pour des distributions normales. En revanche, elles touchent peu les résultats de l'analyse de la variance elle-même.

Avant de procéder aux calculs de variance, nous avons tout de même eu recours au **test de Kolmogorov** pour apprécier la quasi-normalité des distributions dont les moyennes devaient être comparées et, donc, la plus ou moins grande fiabilité de nos analyses de variance. Une distribution parfaitement normale étant pratiquement introuvable dans la réalité, **le test de Kolmogorov** permet d'estimer la probabilité pour laquelle une distribution est quasi normale ou non. En tant qu'épreuves statistiques non paramétriques, ce test sert également à contrôler la normalité de distributions de variables ordinales.

On teste ainsi l'Hypothèse nulle : la distribution de la variable suit une Loi Normale. Le test de Kolmogorov calcule la probabilité pour laquelle la distribution a la chance d'être normale. Il est couramment admis qu'en dessous du seuil de 1% de probabilité, l'hypothèse nulle est rejetée. En dessous de ce seuil, la distribution de cette variable ne peut pas être considérée comme quasi normale.

Les résultats de l'application préalable de ce test sur chacune de nos variables sont présentés dans le tableau 4.9.

Variable	Probabilité (Test KOLMOGOROV)	Interprétation concernant l'hypothèse de normalité de la distribution
Origine ethnique codifiée	0.309	Acceptable
Niveau d'études codifié	0.003	Distribution non normale
Année de naissance	0.904	Distribution quasi normale
Durée d'expérience professionnelle en rapport avec le projet	0.059	Acceptable
Formation en rapport avec le projet	0.949	Distribution quasi normale

Situation sociale codifiée	0.001	Distribution non normale ¹³⁹
Effectif	0.001	Distribution non normale ¹⁴⁰
Statut juridique codifié	0.821	Distribution quasi normale
Apport ou Capital	0.001	Distribution non normale
Investissements hors Fonds de Roulement	0.001	Distribution non normale
Emprunts bancaires hors Prêt à la Création d'Entreprise ¹⁴¹	0.001	Distribution non normale
Emprunts bancaires incluant le Prêt à la Création d'Entreprise	0.001	Distribution non normale
Ratio K/Invest	0.001	Distribution non normale
Ratio d'endettement	0.176	Acceptable
Chiffre d'Aff. prévisionnel	0.002	Distribution non normale
Résultat prévisionnel	0.001	Distribution non normale
Aides et subventions hors PCE	0.223	Acceptable
Résultat/CA	0.21	Acceptable
Résultat/apport	0.001	Distribution non normale

Tableau 4.9 : Résultats du test de KOLMOGOROV sur la normalité des variables.

Si l'analyse de la variance n'était pas une analyse robuste, nous ne pourrions donc pas l'employer. Nous l'appliquerons donc avec prudence en veillant à ce que nos résultats soient validés par les régressions que nous effectuerons ensuite. Celles-ci ne requièrent pas, en effet, une distribution normale des variables.

¹³⁹ Ce résultat n'est guère surprenant. Il illustre la spécificité du public accueilli et accompagné à A.L.E.X.I.S. A partir de notre codification, 39.4% de l'effectif appartient à la classe "0" (Demandeurs d'emploi de plus de 12 mois et bénéficiaires de minima sociaux), 49.2% à la classe "1" (Demandeurs d'emploi de moins de 12 mois), le reste (11.4%) se répartissant sur trois classes (Etudiants/ Salariés/ Indépendants).

¹⁴⁰ Ce résultat n'est pas non plus surprenant et confirme que 50% des individus de l'échantillon créent leur affaire dans un objectif d'auto-emploi.

¹⁴¹ Mis en place avec le concours de la BDPME (Banque de Développement des PME), le Prêt à la Création d'Entreprise (PCE) est un dispositif qui vise à favoriser l'accompagnement et l'accès au crédit bancaire des créateurs de petites entreprises. D'un montant compris entre 2.000 et 7.000 euros, il est, en effet, obligatoirement accompagné d'un concours bancaire à moyen ou long terme dont le montant est compris entre 2 et 3 fois le montant du PCE et dont les caractéristiques (taux, montant, durée, garanties...) sont libres et dépendent de la banque. La durée du PCE est fixée à 5 ans, avec un différé de remboursement de 6 mois. L'avantage de souscrire un PCE pour le porteur tient à ce que le prêt est accordé sans garantie, ni caution personnelle et que son obtention offre un signal rassurant au banquier traditionnel. En contrepartie, le candidat doit être accompagné par un organisme agréé par la BDPME comme c'est le cas des Boutiques de Gestion. Ces dernières instruisent le dossier de demande de PCE avec le porteur.

En toute rigueur, le test d'identité des moyennes par Analyse de Variance s'effectue en deux temps. Le test de Fisher doit d'abord être appliqué afin d'évaluer si, globalement, l'hypothèse d'égalité des moyennes peut être retenue. On retient en général cette hypothèse si la valeur du F de Fisher présente un seuil de probabilité supérieur à 5% ($p > 0,05$). Il est ensuite théoriquement possible de réaliser les comparaisons spécifiques modalité par modalité. Dans nos tableaux, les modalités pour lesquelles les moyennes sont significativement différentes de la moyenne globale, sont signalées par un signe - (si la moyenne est inférieure à la moyenne globale) ou par un signe + (si la moyenne est supérieure). Un signe o traduit une différence non significative.

Avant d'appliquer l'analyse de la variance aux variables financières pour lesquelles les résultats du test de Fischer sont à prendre avec précaution, compte-tenu de la non normalité de leur distribution, nous l'avons appliquée au statut juridique (tableau 4.10).

Sources de variations	Somme des carrés	degrés de liberté	carrés moyens	F-Test
Inter	2.476	10	0.248	1.14
Intra	11.073	51	0.217	p = 0.352

Tableau 4.10 : Analyse de Variance sur le statut juridique pour chaque modalité de l'origine ethnique.

Le résultat du test de Fischer, robuste dans ce cas, suggère qu'il n'est pas possible de différencier le choix du statut juridique selon l'origine ethnique.

Les résultats concernant les variables financières furent très différents soulignant à la fois **l'absence de différence significative dans les niveaux de rentabilité moyens escomptés**¹⁴² et, au contraire, **l'existence de différences fortes dans le montant moyen des emprunts sollicités**. Le tableau 4.11 illustre ce dernier résultat.

¹⁴² L'absence de différenciation des ambitions des porteurs de projet issus de l'immigration entre eux et vis-à-vis des français fut observée sur le résultat prévisionnel comme sur le taux de rentabilité.

Sources de variations	Somme des carrés	degrés de liberté	carrés moyens	F-Test
Inter	2.898 ^e +10	10	2898938095.03	0.222
Intra	7.836 ^e +11	60	1.306 ^e +10	p = 0.007

	Nombre	Moyenne	Ecart 95%
France	42	46588.714	0
Italie	3	9666.67	0
Turquie	5	10418.8	-
Maroc	6	6566.67	----
Algérie	3	1000	----
Tunisie	1	1418	0
Moyen Orient	6	5077.333	----
Afrique Sub-saharienne	6	8114.167	--

Tableau 4.11 : Analyse de Variance sur le montant des emprunts bancaires sollicités hors Prêt à la Création d'Entreprise pour chaque modalité de l'origine ethnique

Enfin, comme l'illustre le tableau 4.12, la réalisation d'une ANOVA liant l'origine et le montant des investissements souligna l'existence d'une différence de moyennes apparemment presque uniquement imputable aux porteurs de projets d'Afrique Sub-saharienne qui seraient ainsi porteurs de plus petits projets.

Sources de variations	Somme des carrés	degrés de liberté	carrés moyens	F-Test
Inter	22991846531.05	10	2299184653.105	0.173
Intra	7.853 ^e +11	59	13310409959.09	p = 0.003

	Nombre	Moyenne	Ecart 95%
France	42	50311.343	0
Italie	3	15305.33	0
Turquie	5	27595	0
Maroc	5	11974.2	--
Algérie	3	24553.667	0
Moyen Orient	6	18475.33	-
Afrique Sub-saharienne	6	3500.667	----

Tableau 4.12: Analyse de Variance sur le montant des investissements réalisés hors Fonds de Roulement pour chaque modalité de l'origine ethnique

Afin de conforter ces premiers résultats tout en les confrontant à la littérature, nous avons réalisé une modélisation statistique par régression linéaire dont les résultats vont être présentés.

4.1.3.2. Une modélisation statistique de l'influence de l'origine immigrée sur les décisions et les ambitions financières

En nous inspirant des travaux de YINGER (1986) sur les discriminations, nous avons cherché à voir si le fait d'être issu de l'immigration influençait statistiquement le montant des emprunts bancaires sollicités et la rentabilité attendue à l'aide d'un modèle du type :

$$Y_i = \alpha + \beta R_i + \delta S_i + \chi X_i + \varepsilon_i$$

Dans ce modèle de base, Y_i désigne la variable expliquée (montant d'emprunts bancaires ; rentabilité attendue), X_i les variables explicatives classiques (capitalisation, montant des investissements) qui servent de variables de contrôle, ε_i , la perturbation de la régression. Les variables dichotomiques R_i et S_i situent l'individu et distinguent s'il est issu de l'immigration ($R = 1$) ou non ($R = 0$) ainsi que son genre ($S=1$ s'il s'agit d'une femme, $S = 0$ s'il s'agit d'un homme).

En estimant le modèle par les Moindres Carrés Ordinaires, on s'attendait à ce que des coefficients β et δ négatifs traduisent le fait que les entrepreneurs issus de l'immigration et les femmes soient moins enclins à s'endetter et moins ambitieux dans leurs attentes de rentabilité (hypothèse de *frugal attitude*) comme Nancy M. CARTER (2002) l'a déjà constaté en comparant un échantillon de femmes créatrices à un échantillon d'hommes aux Etats-Unis¹⁴³.

La plus faible propension à l'endettement bancaire chez les migrants proviendrait autant d'une aversion culturelle à l'emprunt bancaire, notamment chez les porteurs de tradition musulmane (TRIBOU, 1995), d'une abondance plus élevée de financements familiaux, que d'une anticipation par le porteur des discriminations potentielles à l'emprunt dont il pourrait faire l'objet de la part des banques.

Pour valider nos hypothèses, nous avons, dans un premier temps, réalisé des régressions économétriques standard par les Moindres Carrés Ordinaires à l'aide des logiciels MODALISA et MICRO-TSP.

¹⁴³ L'auteur a, en effet, souligné que les femmes avaient plus d'aversion au risque que les hommes et surtout que dans leurs plans d'affaires, sans attendre le verdict du banquier sur leurs dossiers, elles recouraient sensiblement moins à l'endettement bancaire pour financer leur projet.

Conformément au modèle de base, nous avons d'abord régressé l'origine ethnique, le genre et le montant de l'apport initial du porteur sur le montant des emprunts bancaires sollicités hors Prêt à la Création d'Entreprise. Les résultats de la régression sont assez probants, même si le test de Durbin Watson à 5% révèle une auto-corrélation positive des résidus¹⁴⁴. Surtout, les signes des coefficients sont conformes à nos attentes. Toutefois, l'influence du genre sur le montant des emprunts sollicités n'est pas considérée comme significative. En revanche, **l'influence négative de l'origine ethnique sur le montant des crédits sollicités est statistiquement significative** ce qui confirme notre proposition.

Régression Simple sur Y = Emprunts bancaires sollicités hors PCE	R2 = 0.837 F = 118.268 Durbin Watson = 1.87		
	Coefficients	Ecart Type (t de Student)	Seuil de significativité selon le test de Student
R _i = Origine ethnique (R _i = 0 si français ; R _i = 1 si immigré)	-17868.2	10576.796 (1.661) **	p = 0.049
S _i = Genre (S _i = 0 si homme ; S _i = 1 si femme)	-6047.17	14264.443 (0.424)	p = 0.338
X = Apport initial du porteur	+5.157	0.281 (18.363)***	p = 0.01
Constante	-3664.793	--	--

Les résultats sont analogues en intégrant les Prêts à la Création d'Entreprises sollicités.

Régression Simple sur Y = Emprunts bancaires sollicités incluant PCE	R2 = 0.840 F = 120.619 Durbin Watson = 1.78		
	Coefficients	Ecart Type (t de Student)	Seuil de significativité selon le test de Student
R _i = Origine ethnique (R _i = 0 si français ; R _i = 1 si immigré)	-15961.55	10669.54 (1.496) **	p = 0.068
S _i = Genre (S _i = 0 si homme ; S _i = 1 si femme)	-1029.99	13699.54 (0.075)	p = 0.469
X = Apport initial du porteur	+ 5.14	0.277 (18.565)***	p = 0.01
Constante	-3661.95	--	--

L'influence négative de l'origine étrangère et du genre sur le taux de rentabilité attendu est également confirmée à l'aide de la régression très simple suivante pour laquelle les variables explicatives retenues, toutes individuellement significatives selon le test de Student, n'expliquent qu'une faible part de la variance de Y (mauvais score de Fischer-Snedecor). Un résultat aussi décevant est obtenu quelle que soit la variable de contrôle (emprunt bancaire ; capitalisation) à côté des variables d'origine et de genre.

¹⁴⁴ Pour k=3 (variables explicatives) et n= 75, l'hypothèse d'auto-corrélation des résidus ne pourrait être rejetée que si $1.54 < d < 1.71$, or $d = 1.87$.

Régression Simple sur Y = Taux de rentabilité attendu (Rés/CA)	R2 = 0.036 F = 0.669 Durbin Watson = 2.31		
	Coefficients	Ecart Type (t de Student)	Seuil de significativité selon le test de Student
R _i = Origine ethnique (R _i = 0 si français ; R _i = 1 si immigré)	-9.19	4.037 (2.278) **	p = 0.012
S _i = Genre (S _i = 0 si homme ; S _i = 1 si femme)	-12.82	5.248 (2.442)***	p = 0.008
X = Investissements hors Fond de Roulement	-0.00002	0.000 (1.36)*	p = 0.087
Constante	+30.44	--	--

L'application d'une méthode de régression économétrique ascendante pour expliquer le montant des emprunts permet d'asseoir les résultats précédents.

La régression ascendante offre le choix des régresseurs dont la valeur absolue des coefficients de corrélation avec la valeur explicative est la plus élevée pour un seuil fixé par le chercheur.

En cherchant à régresser l'ensemble de nos variables potentiellement explicatives¹⁴⁵ sur le montant des Emprunts bancaires hors PCE, par cette méthode, nous avons obtenu la régression suivante ne conduisant à ne retenir que quatre variables explicatives.

Les variables les plus significatives ont ainsi pu être sélectionnées. L'origine ethnique apparaît bien comme un **régresseur significatif sur le montant des emprunts**. Ce résultat est d'autant plus intéressant que c'est la seule variable non financière qui est reconnue comme significative par ce genre de méthodes. Le montant des emprunts sollicités est positivement influencé par le total des Investissements Hors Fond de Roulement et négativement par le montant des apports de l'entrepreneur et par le montant des aides et subventions dont il bénéficie ce qui n'est pas surprenant. En revanche, il est intéressant de relever que la nature de la clientèle (ethnique ou non) et du savoir-faire semble ne pas avoir d'influence sur le montant des emprunts sollicités. Ceci tend à suggérer que **la plus faible propension des publics issus de l'immigration à emprunter est générale et qu'elle n'est pas liée à la nature de leurs activités et de leur savoir-faire**, comme on aurait pu le penser.

¹⁴⁵ Nous avons soumis à la régression l'ensemble des variables suivantes : origine ; genre ; niveau d'études ; année de naissance ; durée d'expérience professionnelle ; formation professionnelle ; situation sociale ; savoir faire ; clientèle ; effectif ; statut juridique ; apport ou capital ; investissement ; Ratio Capital/Investissement ; Aides et subventions.

Régression Simple sur Y = Emprunts bancaires sollicités hors PCE	R2 = 0.964 F = 249.978 Durbin Watson = 2.06		
	Coefficients	Ecart Type (t de Student)	Seuil de significativité selon le test de Student
R _i = Origine ethnique (R _i = 0 si français ; R _i = 1 si immigré)	-10804.06	9729.68 (1.110)	p = 0.137
X1 = Apport initial du porteur	-0.51	0.600 (0.852)	p = 0.202
X2 = Investissements hors FR	+1.066	0.105 (10.131)***	p = 0.001
X3 = Aides et subventions hors PCE	-0.765	1.136 (0.674)	p = 0.256
Constante	+ 5442.520	--	--

L'application de la même méthode sur les Emprunts bancaires sollicités en y incluant le Prêt à la Création d'entreprises donne un résultat encore meilleur comme en témoigne la régression suivante.

Régression Simple sur Y = Emprunts bancaires sollicités incluant PCE	R2 = 0.987 F = 1248.48 Durbin Watson = 1.91		
	Coefficients	Ecart Type (t de Student)	Seuil de significativité selon le test de Student
R _i = Origine ethnique (R _i = 0 si français ; R _i = 1 si immigré)	- 6721,42	4033.092 (1.667) **	p = 0.049
X1 = Apport initial du porteur	-0.9545	0.285 (3.350) ***	p = 0.001
X2 = Investissements hors FR	+ 1.145	0.050 (22.963)***	p = 0.001
Constante	+ 5442.520	--	--

Par contre, lorsque nous avons cherché à régresser par méthode ascendante, l'origine ethnique, le genre, l'effectif, la clientèle, le savoir-faire, le montant des investissements et des apports et le montant emprunté sur le taux de rentabilité, **seul le genre est apparu comme un élément significativement explicatif des variations du taux de rentabilité**¹⁴⁶. Ce résultat confirme les travaux de Nancy M. CARTER¹⁴⁷ précédemment citée, mais nous conduit à relativiser la portée de l'hypothèse de « *frugal attitude* » couramment avancée pour expliquer l'entrepreneuriat immigré comme on l'a montré dans le chapitre 2. Ce résultat n'est au demeurant pas si surprenant. L'influence non significative de l'orientation commerciale, ethnique ou non, sur le montant des emprunts sollicités comme sur le taux de rentabilité

¹⁴⁶ La régression obtenue était la suivante :

Taux de rentabilité = 25.945 – 9.769 * Sexe num.. La significativité de la variable retenue (Ecart Type = -9.77 ; t de Student = 1.505, significatif au seuil de 0.068) altérerait la qualité globale de la régression [R2 = 0.050, F = 2.265, significatif au seuil de 0.136 ; DW = 2.2].

¹⁴⁷ Ce résultat inciterait sur un échantillon plus large que le nôtre à étudier s'il y a des différences suivant que les femmes sont d'origine immigrée ou non.

espérée remet en cause les modèles anglo-saxons qui faisaient de la « frugal attitude » une des caractéristiques de l'économie ethnique.

La différence du contexte français par rapport au contexte anglo-saxon semble ici attestée. La proximité implicite des taux de rentabilité des publics issus de l'immigration et des autres publics sur l'échantillon d'A.L.E.X.I.S. est une illustration supplémentaire de **l'intégration**, voire de **l'assimilation**, des porteurs de projet issus de l'immigration accompagnés par cette structure.

Pour finir, le discours commun, y compris parmi les chargés de mission d'A.L.E.X.I.S., évoquant fréquemment une taille des projets plus réduite chez les porteurs de projet issus de l'immigration, nous avons cherché à régresser un ensemble de variables dont l'origine ethnique sur le montant des investissements en appliquant à nouveau la méthode ascendante. La non significativité de l'origine ethnique, variable absente de l'équation obtenue, vient tordre le cou à cette idée fausse.

Il n'est statistiquement pas possible d'affirmer que les porteurs de projet issus de l'immigration sont porteurs de plus petits projets que les autres.

Régression Simple sur Y = Investissements hors FR	R2 = 0.224 F = 4.613 p = 0.007 Durbin Watson = 2.23		
	Coefficients	Ecart Type (t de Student)	Seuil de significativité selon le test de Student
X1 = Statut juridique	+65463.34	33347.28 (1.29)**	p = 0.026
X2 = Situation sociale	+47333.67	16538.94 (2.86)***	p = 0.003
X3 = Durée d'expérience professionnelle en rapport avec le projet.	-2617.05	2029.17 (1.290)	p = 0.1
Constante	+ 5442.520	--	--

Ce résultat renforce encore notre résultat sur les emprunts bancaires sollicités.

Ayant des besoins d'investissement globalement comparables à ceux des autres porteurs de projet, les porteurs issus de l'immigration sollicitent moins l'emprunt bancaire.

Les résultats obtenus portaient sur l'ensemble de la population des porteurs issus de l'immigration accompagnés par A.L.E.X.I.S.. Celle-ci était comparée à la population constituée des publics non issus de l'immigration au sens où nous les repérons dans le cadre de nos travaux à A.L.E.X.I.S..

Afin d'envisager si l'importance économique des projets différait selon les groupes ethniques comme le suggérait l'analyse de la variance portant sur le montant moyen des investissements prévus, l'économie de 24 projets aboutis de porteurs issus de l'immigration a été soumise à une étude exploratoire d'indépendance statistique.

4.1.3.3. L'absence de différenciation inter-ethnique dans la taille des projets.

Parmi les 33 projets initiaux de porteurs issus de l'immigration, nous en avons retenu 24 qui avaient abouti et pour lesquels nous disposions d'informations fiables sur leurs bilans de départ. Nous avons ensuite effectué des tris croisés avec tests d'indépendance du Khi-Deux et du PEM (Pourcentage de l'Ecart Maximum).

Malgré la faiblesse des effectifs, les travaux soulignent **l'indépendance statistique entre l'origine ethnique et la taille des projets**, cette dernière étant appréciée par le montant des investissements.

	Turquie	Maghreb	Syrie	Afrique Noire	Europe du Sud	Total
Investissement inférieur à 24.000 Euros	2	6	2	2	1	13
Investissement supérieur à 24.000 Euros	2	5	2	1	1	11
Total	4	11	4	3	2	24

Khi-Deux = 0.001 ; ddl = 4 ; p = 0.999 ; Aucune liaison locale (PEM) n'est significative.

On observe la même indépendance lorsqu'on mesure la taille des projets par le montant des apports ou du capital social, ce qui confirme le résultat préalablement énoncé.

Cette confirmation est d'autant plus grande qu'un test explicite de **la liaison entre l'orientation de l'activité¹⁴⁸ et le montant d'investissement** n'a également révélé **aucune liaison globale** (par le Khi-Deux) ou **locale** (par le PEM)

De même, aucune liaison significative n'a pu être identifiée entre l'origine et le niveau de chiffres d'affaires.

Il en résulte qu'aucune typologie économique n'est crédible, en l'état de nos recherches et compte tenu de l'effectif de cette étude. S'il n'est pas possible d'identifier une différenciation

inter-ethnique dans les décisions et ambitions financières des porteurs de projet, on peut se demander si elle existe au moins sur les choix d'activité et sur les modes de conduite des projets. La réponse à cette question est l'objet de la section suivante.

4.2. La différenciation inter-ethnique

En travaillant sur la base de données que nous avons présentée au chapitre 1 et en appliquant le test du PEM, nous avons pu identifier quelques éléments attestant d'une différenciation inter-ethnique. Nous commencerons par les exposer (4.3.1) avant d'évoquer les résultats complémentaires et confirmatoires que nous avons pu obtenir en effectuant des Analyses Factorielles (4.3.2).

4.2.1. Les liaisons significatives locales affectant l'origine des porteurs de projet.

En premier lieu, le croisement entre l'origine ou la nationalité et les secteurs d'activité a permis d'identifier un lien statistique fort ($PEM > 0$) entre, d'une part, les individus de nationalité turque, les individus de nationalité française et d'origine turque (deuxième génération) et le secteur de la construction, et, d'autre part, entre les individus d'origine marocaine et le secteur du commerce, et enfin, entre les ressortissants des pays d'Afrique subsaharienne et le secteur du service aux entreprises.

Ce dernier résultat confirmait quelques observations préliminaires des Chargés de Mission, le profil de ressortissants d'Afrique Noire étant souvent atypique par rapport au reste de la population. A.L.E.X.I.S. a, en effet, fréquemment accompagné des individus de ce groupe fortement diplômés et sans emploi qui, de ce fait, mettaient en valeur leur formation et leurs compétences dans les métiers du service informatique, du conseil ou de l'ingénierie.

¹⁴⁸ Rappelons que nous distinguons quatre type d'activités : 1. « exotique » ; 2. sans lien commercial ou de savoir-faire avec la communauté et la culture d'origine ; 3. générique mais tournée vers la communauté ; 4.« endotique » c'est-à-dire tournée vers la communauté et faisant appel à un savoir faire ethnique.

Le groupe des individus de nationalité ou d'origine turque est le seul pour lequel il y a une attraction commune et non différenciée selon que l'individu possède la nationalité turque ou la nationalité française. L'acquisition de cette dernière jouerait donc moins dans le sens de la "convergence assimilationniste" pour cette communauté que pour les autres.

Lorsqu'on croise l'origine ethnique et le type de savoir-faire mobilisé dans le projet, on constate une indépendance forte entre les variables au niveau global (Khi-Deux=23,2, ddl=40, $p=0,985$)¹⁴⁹, mais aussi un lien statistique positif entre individus d'origine turque et savoir-faire hérité de l'inscription salariale du migrant, ce qui va de pair avec l'attraction préalablement relevée par rapport au secteur de la construction¹⁵⁰.

On trouve aussi une liaison locale positive entre les individus d'origine italienne et le savoir-faire lié au diplôme, et entre ceux d'origine asiatique et savoir-faire communautaire ou culturel.

Ces deux résultats sous-tendent **des stratégies d'acculturation ethniquement différenciées**, plutôt assimilationnistes chez les individus d'origine italienne et plutôt intégrationnistes ou séparatistes pour les asiatiques. L'observation révèle que ces derniers, lorsqu'ils font l'objet d'un accompagnement par A.L.E.X.I.S., créent, en effet, des affaires avec une orientation communautaire (boutiques ou entreprises de service spécialisées) ou exotique (restaurant asiatique, bar-karaoké, etc.) et revendiquent fortement leur héritage culturel. Le cas 21 semble particulièrement symptomatique. Bien que diplômé d'un DEA d'Economie, M. Venkataramon a fait le choix de créer un restaurant-karaoké « typique » avec un double souci : faire vivre sa famille sans emploi et entretenir un lien persistant avec sa culture d'origine. Son diplôme n'était d'ailleurs qu'un prétexte à cette fin et non, comme cela semble être le cas pour les italiens, la voie royale vers l'assimilation. Il avait opté pour une spécialisation sur l'Economie Chinoise.

¹⁴⁹ Les indications de probabilité sont celles qu'affiche le logiciel MODALISA. Par rapport un test du Khi-Deux classique, elles donnent le seuil de signification du test en appliquant la formule $(1-p)*100$.

$p<0.1$ signifie que le test du Khi-Deux est significatif au seuil de 90%

$p<0.05$ signifie que le test du Khi-Deux est significatif au seuil de 95%

$p<0.01$ signifie que le test du Khi-Deux est significatif au seuil de 99%

¹⁵⁰ Sur-représentés en tant que salariés dans le secteur de la construction, les individus d'origine turque y entreprendraient plus naturellement. D'après les résultats du recensement 1999, 27.2% de la population active de nationalité turque en France est employée dans le secteur de la construction (contre 5.3% pour les français de naissance).

Au contraire, il apparaît un lien fortement négatif entre les individus d'origine turque et un savoir-faire de type générique. Ce résultat statistique recoupe les observations intuitives des chargés de mission d'A.L.E.X.I.S. S'il n'entreprend pas dans le secteur où il a exercé comme salarié, l'immigré turc cherche à exploiter son savoir-faire ethnique ce qui ne semble pas être le cas des migrants d'origine italienne.

Pour compléter ces premières observations, nous avons réalisé des analyses factorielles dans le but d'identifier au sein de la population issue de l'immigration des types différents de porteurs de projet et de parcours de création.

4.2.2. Les résultats des analyses factorielles

L'AFC (Analyse Factorielle des Correspondances) est un instrument privilégié pour le traitement des enquêtes par questionnaires comportant des questions fermées et dont les variables sont qualitatives. Elle représente graphiquement, à partir d'axes communs, les nuages des variables et des individus. Elle établit des relations de proximité entre variables, entre individus ainsi qu'entre variables et individus (CASIN, 1999). Pour y parvenir, elle transforme les variables initiales en n variables composites, les « *facteurs* ». Chaque facteur contribue pour une part à expliquer la variance totale de la distribution de données. Une valeur propre est associée à chaque facteur pour rendre compte de sa contribution à la variance totale. Evidemment, la somme des n valeurs propres associées aux n facteurs est égale à la variance totale.

La représentation graphique est en fait un plan à deux facteurs. En fonction des n facteurs identifiés, le chercheur identifie les plans les plus significatifs théoriquement. En pratique, on limite en général l'étude du nombre d'axes à retenir, c'est-à-dire l'étude du nombre de facteurs. Pour notre part, la méthode que nous avons utilisée à cette fin est le **scree-test de CATTEL** qui préconise de sélectionner l'ensemble des facteurs précédant le point d'inflexion d'une courbe liant les valeurs propres aux numéros des axes factoriels classés par ordre d'explication décroissante de la variance totale. Ce test revient donc à identifier le moment où la perte marginale d'information devient très élevée et à ne retenir que les facteurs précédant ce seuil.

Cherchant, par l'AFC, à compléter les analyses préalables et à identifier au sein de la population issue de l'immigration des types différents de porteurs de projet et de parcours de création, nous avons effectué sept plans d'AFC en nous laissant guider par le bon sens et par la théorie pour le choix des variables à croiser. Nous présenterons d'abord ces sept plans et les variables croisées, puis nous discuterons les résultats qu'ils nous ont livrés.

Compte tenu de nos ambitions scientifiques, tous nos plans ont été réalisés sur la sous-population des porteurs issus de l'immigration, soit 113 individus. Ce groupe est issu de la base de données constituée au sein d'A.L.E.X.I.S. présentée au chapitre 1.

Plan 1 : Origine/ Type de Savoir-faire/ Orientation commerciale de l'activité.

Ce plan vise à situer les différents groupes ethniques par rapport à notre modèle de la spécificité/convergence des projets et ainsi, à valider le constat formulée plus haut d'une acculturation ethniquement différenciée.

Plan 2 : Origine/ secteur d'activité/ Savoir-Faire/ Expérience professionnelle en rapport avec le projet.

Comme dans le plan précédent, il s'agissait de voir si certaines ethnies étaient plus disposées à entreprendre dans certains secteurs d'activité, les variables [savoir-faire] et [expérience professionnelle] jouant le rôle de variables de contrôle. En distinguant si le projet porte sur une création ou sur une reprise, le plan 3 visait à affiner ces premiers constats.

Plan 3 : Origine/ secteur d'activité/ Nature du projet (création ou reprise).

Le quatrième le cinquième plans visaient à positionner les différents groupes par rapport à la dialogique de C. BRUYAT afin d'identifier si certains groupes étaient plus « entreprenants » que d'autres.

Plan 4 : Origine/ Degré de création de valeur/ Degré de changement pour l'individu.

Plan 5 : Origine/ Degré de création de valeur/ Degré de changement pour l'individu/ savoir-faire mobilisé/ orientation commerciale du projet.

Le plan suivant visait à identifier des liaisons entre l'origine et le choix du statut juridique d'une part et l'absence ou la présence de local d'autre part.

Plan 6 : Origine/ Statut juridique/ Présence ou absence de local/ Nature du projet.

Le septième plan était dédié à l'étude du processus d'accompagnement.

Plan 7 : Origine/ Objet du premier accueil/ Prescripteur/ Issue de l'accompagnement.

Simultanément aux plans d'AFC, un test du PEM était réalisé automatiquement, permettant le cas échéant de faire apparaître sur le graphique, les liaisons significatives entre modalités.

Aucune liaison significative n'émergea de nos plans factoriels. Ceux-ci vinrent confirmer nos premières constatations et **la faiblesse de la différenciation inter-ethnique au sein du public accueilli à A.L.E.X.I.S.**

Comme nous l'avons mentionné, **le premier plan d'AFC recrée la grille théorique que nous avons adaptée de BERRY et de PIGUET.** Le Scree-Test de CATTEL démontrant que l'inflexion dans l'information marginale apportée par chaque facteur apparaissait au sixième, nous avons retenu les cinq premiers facteurs qui expliquent 62.6% de la Variance.

Conformément à notre modèle théorique et à l'examen des contributions des modalités dont le listing est reproduit en annexe A7, nous avons retenu le plan factoriel F1-F4 représenté sur la figure 4.2 page 237.

Ce plan discrimine, en effet, l'axe factoriel principal F1 (horizontal) selon l'orientation commerciale de l'activité et l'axe vertical selon le type de savoir-faire mobilisé.

Mis à part le côté Nord-Est qui est expliqué par les modalités d'import-export pour l'activité comme pour le savoir-faire et dont les occurrences sont réduites dans notre échantillon¹⁵¹, les 113 observations prises en compte par l'analyse sont bien représentées et couvrent l'ensemble du plan factoriel. Aussi, la qualité de représentation des modalités est jugée satisfaisante.

Le croisement proposé suggère que la partie Sud-Est représente **les activités plutôt séparationnistes**, le cadran Nord-Ouest, **les activités assimilationnistes**, et le Sud-Ouest, **les activités intégrationnistes**.

Nos tentatives de construction d'une typologie centrée mobile et ascendante hiérarchique n'ont autorisés que l'identification de deux groupes significatifs¹⁵² repérés sur le graphique par les lettres A et B.

Aussi, même si les tests du PEM ne révèlent aucune liaison significative entre les modalités des variables représentées, on peut **isoler le groupe des porteurs de projet originaires d'Afrique sub-saharienne et d'Asie** du reste des porteurs de projet. Ceux-ci sont en effet plus enclins à entreprendre des activités orientées vers leur communauté. On retrouve également la position atypique des ressortissants turcs plus portés vers des affaires prolongeant leur engagement salarial antérieur.

La réalisation du deuxième plan d'AFC et la pratique d'une analyse typologique ont permis d'asseoir les résultats du premier plan en soulignant que **les porteurs de projet originaires de Turquie (et dans une moindre mesure les italiens) sont ceux qui ont la plus grande propension à se lancer dans des activités pour lesquelles ils ont une grande expérience professionnelle**. Le graphe (Figure 4.3 page 238) représente le plan F1-F3, le plan F1 étant particulièrement discriminant pour cette variable. On distingue, en effet, sans ambiguïté, à gauche, les projets associés à une expérience professionnelle en rapport avec le projet (individus du groupe B) et, à droite, ceux qui n'y ont pas de rapport (individus du groupe A).

Par rapport à l'axe F1, les immigrés d'origine turque et italienne (coordonnées négatives) se distinguent nettement des autres par des activités en lien avec leur expérience professionnelle et par le type de savoir-faire mobilisé (lié au diplôme ou hérité de l'activité salariale antérieure). C'est la principale différenciation inter-ethnique identifiable statistiquement.

L'axe F3 oppose les activités de service (coordonnées positives) aux autres et le savoir-faire lié à la formation du porteur de projet (coordonnées positives) aux autres types de savoir-

¹⁵¹ Ce côté était également vide dans les tableaux appliquant cette grille théorique à la distribution globale des porteurs de projet issus de l'immigration (Tableau 3.4) et aux résultats de notre analyse qualitative (Tableau 4.5).

¹⁵² Comme le note GOY (2000, p. 153), « aucune procédure purement objective n'existe pour déterminer le nombre de groupes idéal ». Nous nous étions fixé comme seuil que chaque groupe, pour être significatif, devait représenter au moins 10% de l'effectif total, ce qui nous conduisait à rejeter tous les résultats dans lesquels un des groupes identifiés par l'algorithme comportait moins de 11 individus.

faire. Il permet alors d'affiner la différenciation inter-ethnique établie par l'axe F1 en opposant le positionnement des immigrants d'origine italienne et des immigrants d'origine turque. De manière caricaturale, on peut ainsi dresser trois profils type en fonction des activités sur-représentées pour chez les entrepreneurs de ces groupes, du savoir-faire qu'ils mobilisent et de leur expérience professionnelle.

Porteur d'origine italienne	-Projet en liaison forte avec l'expérience professionnelle antérieure du porteur de projet -Mobilisation de savoir-faire lié au diplôme -Service aux entreprises
Porteur d'origine turque	-Projet en liaison forte avec l'expérience professionnelle antérieure du porteur de projet -Mobilisation de savoir-faire acquis et développé dans l'emploi salarié -Construction
Porteur issu de l'immigration d'autre origine	-Projet sans liaison significative avec l'expérience professionnelle antérieure du porteur de projet

Les autres plans d'AFC, difficilement interprétables ou non significatifs ne firent pas apparaître de différenciation inter-ethnique probante. Leurs résultats limités nous encouragent à rechercher une lecture dynamique de la diversité du phénomène entrepreneurial immigré. Cette lecture est l'objet de la troisième section de ce chapitre.

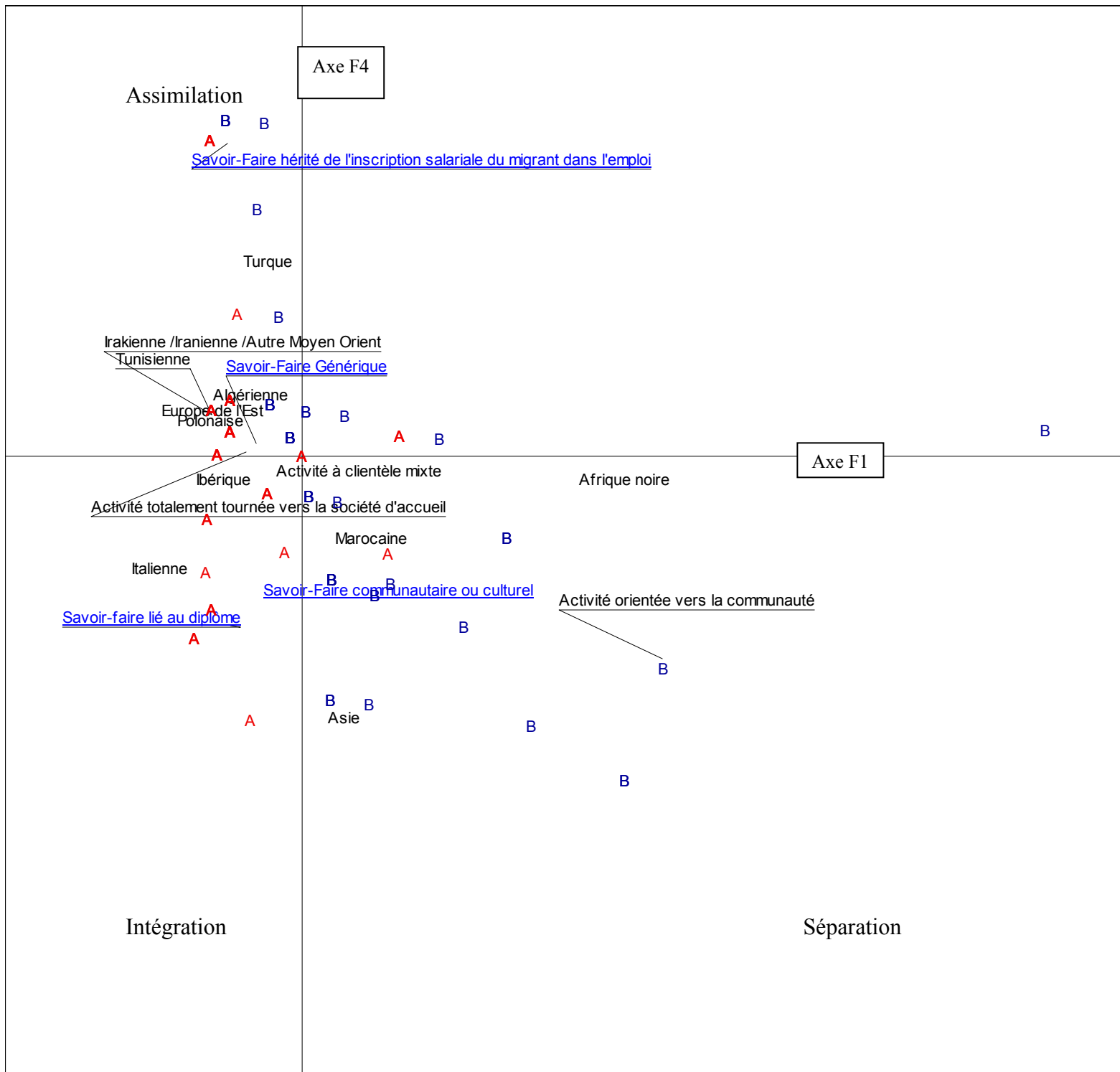


Figure 4.2 : Les axes F1-F4 du plan d'AFC liant Origine, Type de Savoir-faire et Orientation commerciale de l'activité.

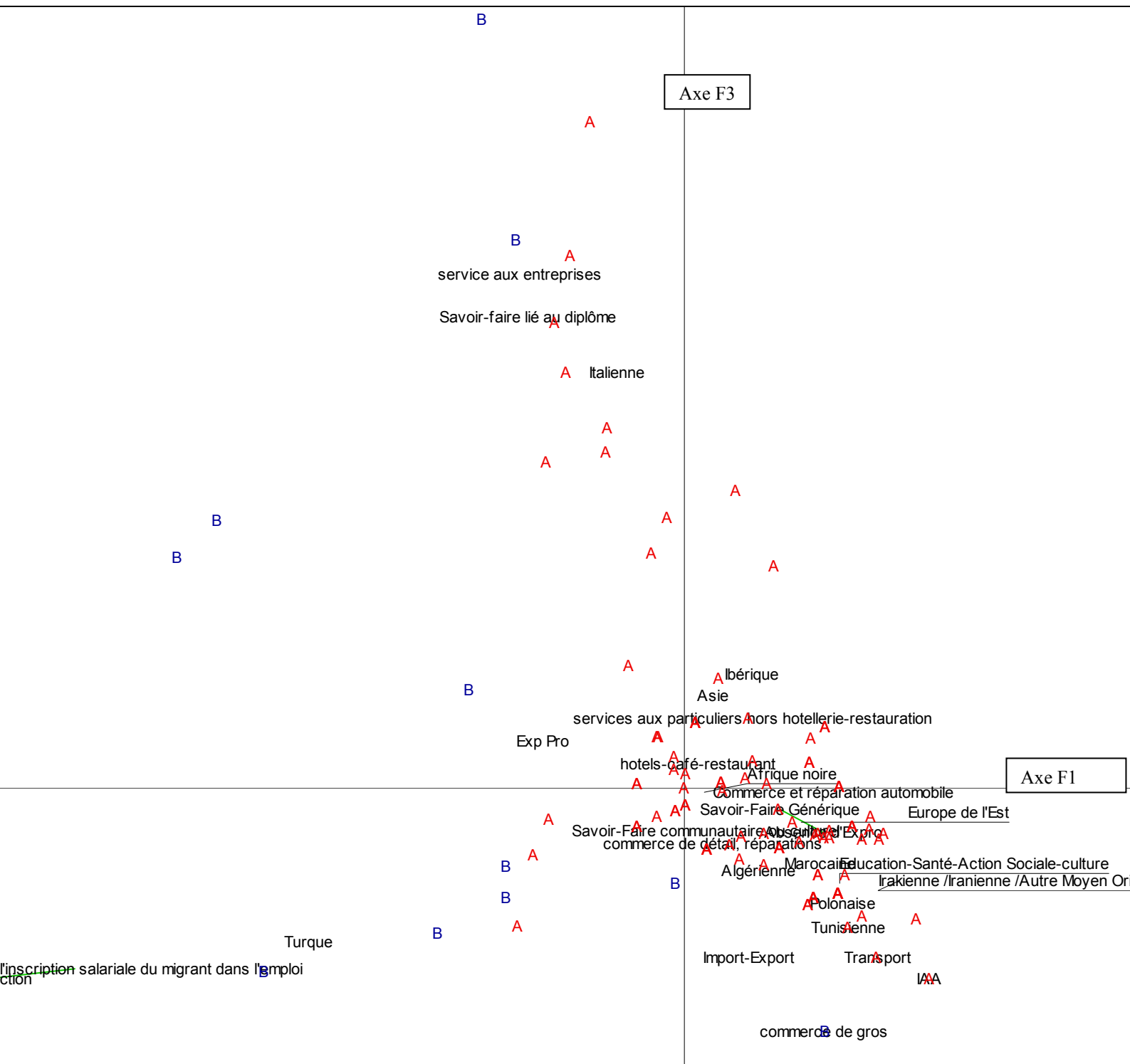


Figure 4.3 : Les axes F1-F3 du plan d'AFC liant : Origine/ secteur d'activité/ Savoir-Faire/ Expérience professionnelle en rapport avec le projet.

4.3. Une approche dynamique de l'entrepreneuriat immigré

L'étude dynamique du phénomène entrepreneurial immigré que nous allons développer , prendra appui sur l'évolution différenciée des stratégies d'acculturation de porteurs de projet au cours de l'aventure entrepreneuriale (4.3.1). Nous serons conduit à souligner la propension à l'altruisme de certains entrepreneurs (4.3.2) qui leur impose un travail d'arbitrage dynamique avec les critères de gestion usuels. En positionnant cet arbitrage, différencié selon les individus, au cœur de la représentation dialogique du phénomène entrepreneurial proposé par C. BRUYAT, nous pourrons enfin esquisser quelques dynamiques dialogiques archétypiques de l'entrepreneuriat des publics issus de l'immigration (4.3.3).

4.3.1. Les dynamiques des stratégies d'acculturation au cœur du processus entrepreneurial

Plusieurs des entretiens réalisés nous ont conduit à concevoir l'intégration (tout comme l'entrepreneuriat) comme un processus dynamique et la grille de John BERRY, présentée au chapitre précédent, a pu être utilisée pour décrire les trajectoires variées des porteurs de projet dans leurs stratégies d'acculturation. Nous faisons toujours l'hypothèse que le porteur de projet issu de l'immigration définit son projet entrepreneurial en référence à sa stratégie d'ouverture à la société d'accueil. Le projet entrepreneurial est même parfois l'occasion de ré-affirmer une volonté particulière.

Ainsi. M. BA (Cas N°15), français, d'origine guinéenne, diplômé de l'enseignement supérieur français, parfaitement assimilé, décida un jour de tenter l'aventure entrepreneuriale pour « *jeter des ponts entre la France et l'Afrique, renouer avec sa culture d'origine.* ». Cette volonté intégrationniste (BA1) dicta la définition de son projet : faire de l'export de poids lourds vers la Guinée même si par la suite, face à l'absence de marché local, il changea son projet. Aujourd'hui il commercialise des véhicules légers et réalise 90% de son chiffre d'Affaires sur la Lorraine avec des clients non africains et seulement 10% avec l'Afrique (BA2).

		Distance vis-à-vis de la culture du pays d'origine	
		Faible	Forte
Distance vis-à-vis de la culture du pays d'accueil	Faible	INTEGRATION BA1	ASSIMILATION BA2
	Forte	SEPARATION	

Dans d'autres cas, c'est l'évolution entrepreneuriale qui permet ou encourage l'affirmation d'une nouvelle stratégie identitaire. La dynamique est alors inverse.

Ainsi, M. ZAM (Cas N°18), syrien, et sa femme, française d'origine marocaine décident de créer en 2002 une boutique de ventes de chaussures à bas prix au cœur d'un centre commercial. Dans une volonté symboliquement « assimilationniste », ils baptisent leur échoppe « Interlude » (ZAM 1).. L'affaire est prospère mais 60% de la clientèle est composée de personnes issues de l'immigration des environs. En 2003, les entrepreneurs profitent d'un local vide contigu à leur boutique pour en acheter le bail et ouvrir une boutique de vêtements correspondant aux aspirations de Mme ZAM. Ils remportent le concours régional « *Talent des cités* » et à l'occasion de cette ouverture qui paradoxalement, attire cette fois une clientèle plus mixte que leur affaire initiale, ils rebaptisent symboliquement leur entreprise, « Arabesque » marquant –comme ils l'affirment dans le discours- leur ré-attachement à leur culture d'origine (ZAM 2).

		Distance vis-à-vis de la culture du pays d'origine	
		Faible	Forte
Distance vis-à-vis de la culture du pays d'accueil	Faible	INTEGRATION ZAM2 ←	ASSIMILATION ZAM1
	Forte	SEPARATION	

L'observateur relève immédiatement que ces dynamiques d'acculturation sont étroitement liées au processus entrepreneurial. Ce sont notamment les opportunités de l'environnement qui ré-orientent les attitudes d'acculturation des entrepreneurs étudiés. Tout se passe comme si l'entrepreneur issu de l'immigration était conduit à pratiquer une accommodation dynamique de ses ambitions et de ses objectifs. Dans nos observations initiales, au début de ce chapitre, nous avons relevé que, quelle que soit la trajectoire entrepreneuriale suivie, intégrationniste, assimilationniste ou hybride, la plupart des entrepreneurs interviewés se révélaient assez altruistes, mais à des degrés divers. Le cas de M. BAH en offrait une illustration même s'il a dû réviser ses ambitions. Il en découle une proposition de décryptage qui sera discutée et illustrée dans le paragraphe suivant.

Proposition GP 4 : L'une des formes de l'accommodation serait la résilience d'un entrepreneuriat « paternaliste » ou « altruiste » que confirment les entretiens. Mais l'arbitrage résultant de cette résilience serait soumis à la dynamique entrepreneuriale et aux stratégies individuelles des entrepreneurs.

4.3.2. Un travail d'accommodation dynamique et différencié entre l'altruisme et les critères de gestion à l'occidentale

Le cas de Joseph N., d'origine camerounaise (Cas 29) qui a créé une SARL en 1996 dans la distribution de produits cosmétiques, illustre ce travail dynamique. Il a recruté un personnel mixte (camerounais/ français) et reconnaît que son entourage familial et sa communauté lui recommandent des personnes à embaucher. Pour l'heure, il se limite dans la mesure du possible à prendre des étudiants africains en stage... Mais, si son affaire se développait, il recruterait volontiers en priorité des membres de sa communauté "*car ceux-ci ont du mal à s'insérer dans la vie professionnelle en France*". La volonté de servir son pays d'origine et la communauté africaine semble tellement forte chez lui qu'il a été à l'initiative de la création du RESAHF (Réseau Africain des Hommes d'Affaires).

Pour autant, s'il se limite à ne pas embaucher ceux qu'on lui recommande, c'est parce que « *la rentabilité de son affaire ne [lui] permet pas* ». Il se soumet aux règles de l'efficience et de l'efficacité économique.

Le souci altruiste est également présent très explicitement chez Jean-Marie S., d'origine camerounaise (Cas 28) et chez Mustapha M. et son épouse, originaires du Maroc (Cas 19) qui sont très explicites dans leurs propos : «*Pour les recrutements, on a réfléchi un petit peu. On s'est dit qu'on allait essayer de mettre en avant les personnes qui sont un petit peu plus en difficulté. Parce que ben on sait comment ça se passe. Certaines personnes, on va essayer de leur donner une petite chance. On va pas prendre quelqu'un de sur-diplômé. Vaut mieux donner la chance à quelqu'un qui n'a rien et qui veut s'en sortir, soit en ré-insertion professionnelle soit en difficulté de trouver du travail parce qu'il est au chômage longtemps. Ce ne sera pas un poste où on aura besoin de grosses connaissances. En informatique, mon mari il s'y connaît bien. Donc s'il y a un problème..... Bon, à moins que tout soit bloqué mais il y a le service technique qui s'occupe de ça. Il faut juste une personne pour la caisse, pour l'accueil. Faut que la personne soit commerciale. Bonne Présentation. C'est vrai qu'on va essayer de cibler une personne qui n'est pas forcément Bac + 8.... On n'a pas besoin de ça. Quelqu'un qui a un minimum de connaissances et qui est présentable....*».

Dans le même ordre d'idées, M. Johnny I., d'origine nigériane (Cas 27), trouve que son pays d'accueil "*ne donne pas les mêmes chances aux minorités ethniques en matière d'insertion professionnelle*". Il confie qu'il accorderait "*par exemple, si 3 postes étaient à pouvoir, 1/3 à*

un natif du pays accueil » traduisant l'idée d'un **dosage savant ou d'un équilibre à réaliser**. Dans la mesure du possible, ces entrepreneurs ambitionnent d'associer un sentiment altruiste et un recrutement basé sur la compétence. On le voit également chez Dikaki T. (Cas 1) qui dit ne se baser que sur la compétence pour ses recrutements, puis évoque en fin d'entretien un de ses salariés qu'il a recruté parce que son cousin le lui avait recommandé et parce qu'il n'avait pas d'emploi. Il essaie de "*le remettre sur les rails*". Cette recherche d'équilibre rejoint l'analyse des comportements entrepreneuriaux et managériaux dans le contexte camerounais où NKAKLEU (2002) a pu mettre en évidence, chez des entrepreneurs camerounais, **une combinaison de deux logiques, communautaire** (domestique selon BOLTANSKI et THEVENOT, 1987) **et entrepreneuriale (marchande)**, justifiant la stratégie de recrutements de personnels intra et inter-ethniques dans leurs entreprises.

Il en découle une proposition de recherche pragmatique traduisant une distanciation partielle par rapport aux modèles de recrutement traditionnel mais constamment remis en question par la dynamique économique.

Proposition GP 4.1 : Les entrepreneurs immigrés font un arbitrage entre Altruisme (du fait de leur appartenance aux minorités ethniques) et Compétence, afin de recruter les personnels

Dans certains cas, **l'altruisme familial semble même constituer une des motivations entrepreneuriales**. Ainsi Merriem F. (Cas 5), d'origine marocaine, handicapée, vivant d'emplois en CDD ou en Intérim et de ses pensions, a-t-elle, un jour, décidé de lancer son affaire, à la fois pour se "*réaliser socialement*" et pour "*employer sa sœur*" qui était au chômage, en fin de droits, et ainsi lui permettre de renouveler ses droits selon l'analyse du Chargé de Mission qui l'a accompagnée au sein d'une Boutique de Gestion. De fait, Merriem F. nous a confié qu'elle se contentait de la gestion et de la recherche de fournisseurs, laissant à sa sœur qu'elle salariait, le soin de tenir la boutique.

Son souci altruiste bien particulier semble même la seule explication de l'empressement fatidique au démarrage de l'affaire, contre l'avis du Chargé de Mission.

Cet exemple qui révèle une motivation initiale au lancement entrepreneurial très originale n'est, sur ce dernier point, pas généralisable comme on va tenter de le montrer¹⁵³ dans le

¹⁵³ En suivant les conclusions de J. ZOUITEN (2004), on pourrait même considérer que cette motivation très abnégationiste de Merriem F. mettant en avant l'épanouissement familial est une transposition féminine de l'altruisme entrepreneurial décrit dans les autres cas. En effet, ZOUITEN, en passant en revue les motivations

paragraphe suivant, en revenant sur les logiques entrepreneuriales qui sont au cœur des dynamiques entrepreneuriales et des dynamiques d'acculturation des porteurs rencontrés.

4.3.3. La diversité des logiques d'action entrepreneuriales et l'identification de dynamiques archétypiques.

Si certains ont une réelle motivation entrepreneuriale, d'autres, comme le laissaient penser la théorie, créent "par dépit" (pour fuir le chômage ou la précarité administrative), et d'autres encore, pour servir leur projet personnel d'intégration.

M. Johnny I. (Cas 27) illustre très nettement la "**motivation entrepreneuriale standard**".

Cas 27

Après des études supérieures en France, il trouve facilement un emploi, puis après quelques années, décide de démissionner pour créer en 1999 son entreprise, un Bureau d'études techniques. Cette création n'a pas été le fruit d'une opportunité particulière ou encore moins d'un désir d'intégration dans le pays d'accueil, mais le résultat d'un fort désir de créer son propre emploi, de gagner beaucoup d'argent afin d'être indépendant.

De même, pour M. Mustapha M. (Cas 19), le fait de se retrouver au chômage après 6 années dans une entreprise où « *il était bien et gagnait bien sa vie* », a été vécu comme une « *opportunité, presque comme une chance* » pour envisager d'entreprendre. N'ayant aucune inquiétude quant à ses possibilités de retrouver un emploi salarié, il décide d'imiter ses cousins et de saisir l'opportunité de créer une Call-Box sur Nancy.

Pour ces entrepreneurs, le chômage n'est qu'un avatar déclencheur qui les pousse à entreprendre un projet qu'ils auraient entrepris quoi qu'il serait arrivé.

Pour d'autres, plus classiquement, **l'aventure entrepreneuriale est la conséquence logique de leurs expériences et de leur identification d'opportunités** (Cas 30, BEYOUND) mais n'exclut pas l'affirmation de valeurs altruistes, une fois les opportunités saisies.

entrepreneuriales des femmes dans différents pays, en concluait que ces dernières avançaient comme argument spécifique, la recherche de l'épanouissement personnel. Dans sa version altruiste, cette motivation évoluerait ici vers une recherche de l'épanouissement familial.

Après un Doctorat et des travaux de recherche sur les concentrations de matières premières minérales et énergétiques en France et en Algérie, BEYOUND crée avec deux associés, une SARL en nouvelles technologies de l'information et de la communication appelée « ETIC » en travaillant « *sur deux axes principaux : l'application des technologies de communication à l'environnement et aux sciences de l'environnement d'un côté, et, de l'autre, au secteur santé-social* ». Il développe entre autres, « *des modules géo-techniques. Il s'agit d'un ensemble de logiciels permettant de visualiser les résultats de mesures sur le terrain pour la construction des routes, le mélange des matériaux comme le bitume par exemple, et les mesures pressiométriques dans l'étude des sols pour différents travaux publics par exemple* » et est fier d'énoncer qu'il a des clients au Maghreb et qu'il contribue au développement de son pays d'origine.

Le cas de Jean-Marie S. (Cas 28) est singulier : il a créé sa société alors qu'il était en situation de fin de séjour sur le plan administratif, après l'obtention de son doctorat. Son objectif premier était « *d'éviter les tracasseries administratives* ». Jean-Marie S. a su monter un projet suffisamment attractif (distribution de cartes téléphoniques aux particuliers) pour lui valoir l'obtention de la carte de "commerçant étranger". En quelque sorte, son entreprise est devenue son visa.

L'entrepreneuriat n'apparaît au démarrage que comme **une stratégie de contournement des difficultés socio-administratives** rencontrées, **répondant davantage à un critère de recherche de l'effectivité personnelle** qu'à des objectifs d'efficacité ou d'efficience.

Pourtant, une fois l'entreprise créée, il se fixe comme objectifs premiers « *de gagner beaucoup d'argent et d'être indépendant* » et avoue qu'il se doit d'être efficace.

La maturation du projet de M. Teng-Long (Cas 21) a été beaucoup plus lente et erratique, mais si son désir d'intégration par l'entrepreneuriat est manifeste, il trouve aussi dans la création d'entreprises **une motivation altruiste** qui consiste à faire vivre sa famille.

Cas 21

Issu d'une famille de réfugiés politiques d'origine chinoise arrivés en France en 1983 alors qu'il avait 8 ans, Teng Long, aujourd'hui âgé de 29 ans, a pu mener à bien un cursus universitaire en Economie (Bac B ; Maîtrise de Sciences Economiques ; DESS d'Economie Asiatique). Au cours de sa formation de Troisième Cycle qu'il a choisi « afin de pouvoir travailler avec son continent d'origine », il effectue un stage en Asie mais les opportunités d'emploi qu'il a pu trouver sur place ne se réalisent pas. Son DESS fini, il enchaîne les petits boulots. C'est finalement l'idée conjointe de faire travailler sa famille tout en renouant avec sa culture d'origine qui le pousse à créer un restaurant-karaoké comme il en a vu en Asie lors de son stage. Il est très explicite :

« Je vais faire ça avec ma famille justement, je vais les impliquer dans quelque chose, on a du savoir-faire. Ma mère est très forte pour la nourriture asiatique donc je vais voir ça avec elle et puis je voudrais faire participer toute la famille qui pourrait aider, les frères et sœurs..... Je veux qu'on travaille ensemble, qu'on profite ensemble des bénéfices ».

De même, Nadia O. (Cas 23) affirme en début d'entretien au chercheur qu'elle se lance en affaires pour retrouver une activité professionnelle. Puis, en fin d'entretien, la confiance aidant, elle avoue être entrée dans la démarche entrepreneuriale pour que son mari puisse quitter un emploi qui lui déplait.

Comme nous l'avons rappelé en introduction, il est d'usage en Entrepreneuriat de distinguer deux logiques d'action principales : la logique entrepreneuriale pure ou d'entrepreneuriat persistant et la logique de l'entrepreneuriat d'insertion. Les exemples précédents suggèrent que l'entrepreneuriat immigré introduit à côté de celles-ci deux autres logiques : **une logique d'entrepreneuriat fortement altruiste** et une **logique d'un entrepreneuriat du projet personnel d'intégration** qui, toutes deux, conduisent à un statut ni créateur d'emplois, ni créateur d'auto-emploi à proprement parler mais qui, par analogie avec certains emplois préservés, pourrait s'apparenter à de **l'entrepreneuriat occupationnel**.

Proposition G P5 : Du fait de leur logique altruiste et intentionnellement paternaliste ou du fort statut social attribué à la fonction, certains entrepreneurs issus de l'immigration seraient incités à persister dans un entrepreneuriat peu rentable à vocation occupationnelle (par exemple, Cas N°15 et N°16).
--

La logique d'entrepreneuriat occupationnel est une logique entrepreneuriale dans le sens où la situation paradoxale d'entrepreneuriat occupationnel n'était pas désirée ; dans chacun des cas observés, le porteur avait des ambitions plus marquées qu'il n'a pu atteindre.

Cependant, cette logique lorsqu'elle perdure, limite l'évaluation du processus entrepreneurial au critère d'effectivité (satisfaction de l'individu et de ses proches), le processus se révélant inefficace puisque les objectifs de rentabilité économique n'ont pas été atteints. Malgré cela, l'entrepreneur s'inscrit dans une perspective durable (M. Bah était en-deçà de son seuil de rentabilité depuis trois ans lorsque nous l'avons rencontré).

La logique d'insertion, lorsqu'elle aboutit, associe efficacité et effectivité

Les exemples rencontrés de logique entrepreneuriale pure associent de plus une évaluation de l'efficacité. Nous en adoptons la version suggérée par GOY (2000, p. 305), l'efficacité mesurant selon lui « *le fait que l'entrepreneur pense être plus compétitif que ses concurrents* » .

Ces constats nous conduisent à proposer une ré-écriture de la grille de BRUYAT (Figure 4.4) puis, les cas précédents suggérant qu'une analyse figée et statique de la nature entrepreneuriale des projets immigrés est inappropriée, à y positionner des **dynamiques dialectiques** archétypiques en la prenant comme circomplexe.

+ <i>Processus de changement pour l'individu</i>			
-			
	- <i>Processus de création de valeur nouvelle</i>		+
<i>Nature de l'entrepreneuriat</i>	<i>Entrepreneuriat occupationnel</i>	<i>Entrepreneuriat d'insertion</i>	<i>Logique entrepreneuriale</i>
<i>Logique d'évaluation</i>	<i>Effectivité</i>	<i>Effectivité +Efficacité</i>	<i>Effectivité +Efficacité + Efficience</i>

Figure 4.4 : L'enrichissement de la grille dialogique de C. BRUYAT.

Source : Auteur.

Cette grille peut être utilisée pour identifier deux dynamiques opposées.

Lorsqu'ils créent dans une logique fortement altruiste, l'obéissance au réel et la prise en compte des réalités économiques, une fois le projet lancé, **conduisent bien souvent les entrepreneurs à intégrer efficacité et efficacité à leurs motivations initiales focalisées sur l'effectivité.** Cela apparaît très nettement dans le cas 31.

C'est très clairement une logique d'effectivité qui fut le moteur de l'action entrepreneuriale de M. GHEBBA.

Né à El-Hadjar en Algérie en 1951, il arrive en France en 1972. Il exerce comme employé de voirie et s'engage bénévolement dans diverses associations au service de ses compatriotes. Il les aide notamment sur tout dossier administratif et fait office d'écrivain public. Un jour, il se dit qu'il pourrait se consacrer à plein temps à cette activité en se mettant à son compte et en proposant ses services aux structures d'accueil existantes (services sociaux des collectivités locales, associations d'insertions, consulats, hôpitaux, écoles...), démunies et impuissantes face des situations extrêmes. Se définissant comme « émigrologue », il se renseigne, prend le temps de se faire accompagner et se lance. Il transforme ainsi trente années d'engagement associatif en projet économique et passe d'une logique d'effectivité pure à une logique entrepreneuriale.

Son cas contraste fortement avec ceux de M. BAH (Cas 15) ou de Melle FAK (Cas 16), également mus par une logique altruiste d'effectivité mais dont l'issue économique correspond à une dynamique dégradée.

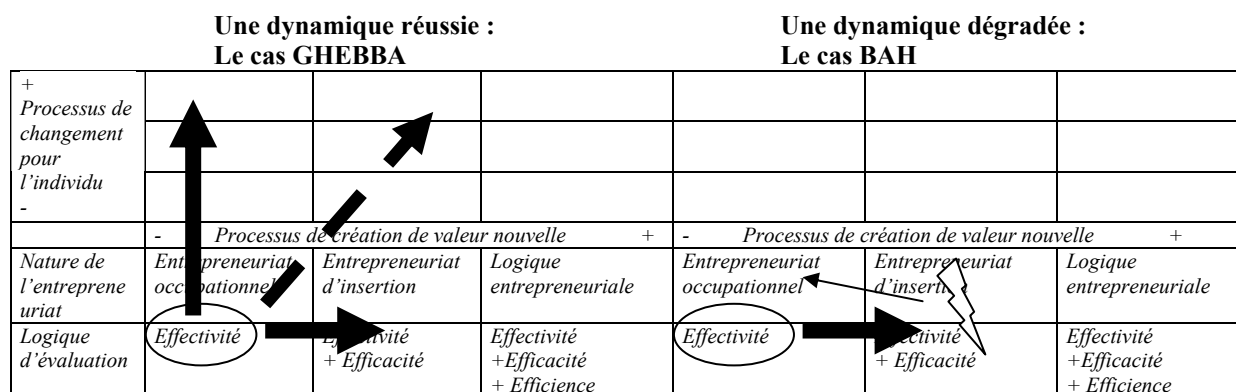


Figure 4.5: Deux dynamiques entrepreneuriales basées initialement sur la recherche de l'effectivité.

Source : Auteur.

Basés au départ sur une logique de l'effectivité, ces cas visent systématiquement, par l'entrepreneuriat, à servir des objectifs d'intégration. Les dynamiques dégradées auxquelles ils conduisent, débouchent sur des ré-orientations subies vers des logiques d'assimilation (Cas BAH) ou de séparation (Cas FAK).

A l'inverse, certains entrepreneurs profitent de leur réussite entrepreneuriale pour revenir à des critères d'effectivité pour les leurs ou pour eux-mêmes, soit en envisageant des embauches à vocation sociale comme nous l'avons fréquemment rencontrés (Cas 1, Cas 29 par exemple), soit en redéfinissant leur projet dans une optique qui leur permet de ré-affirmer leurs origines comme dans le cas de M. et Mme ZAM (Cas 18), soit en établissant un nouveau projet comme dans l'exemple de Asdine DAHHA (Cas 12.1). Ayant créé une belle affaire de travaux d'étanchéité, il se dit à 45 ans qu'il est temps pour lui de « *se faire plaisir et de s'épanouir* » et envisage aujourd'hui de revendre son affaire pour se lancer dans un nouveau projet, l'organisation de séminaires innovants pour cadres dans lesquels, il n'aura plus « *à renier ce qui le fait vivre* ». Ce type de dynamique correspond aussi aux dynamiques de co-développement que l'individu inscrit sur une affaire établie.

Avant leur redéfinition, ces aventures entrepreneuriales ont toutes en commun d'être assimilationnistes. L'effectivité ne passait qu'au second plan. La redéfinition du projet consiste à lui donner une place de premier plan et, en général, à rendre le projet plus « *intégrationniste* ».

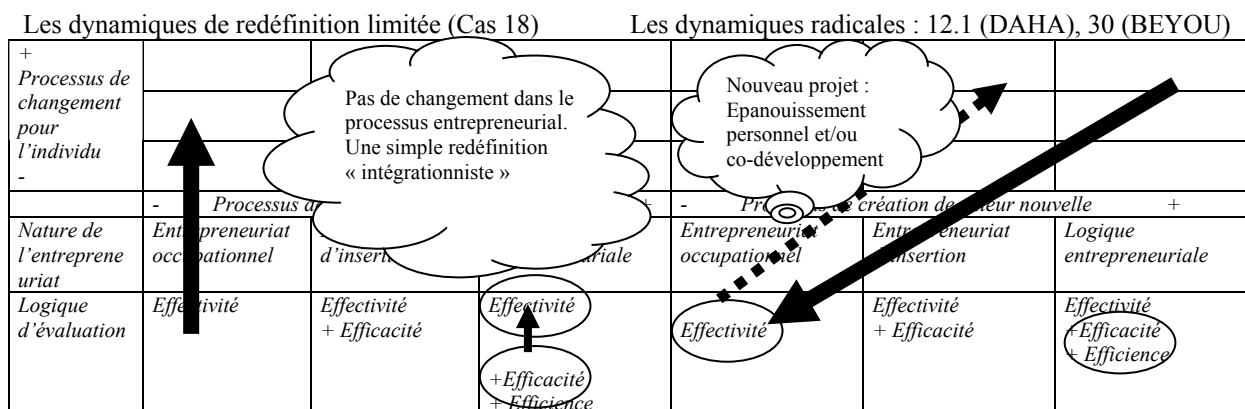


Figure 4.6: Deux dynamiques entrepreneuriales de redéfinition vers l'effectivité.
Source : Auteur.

L'identification de ces deux dynamiques extrêmes à l'aide d'une grille dialogique enrichie nous a permis de souligner de manière synthétique **le lien très étroit qui semble exister entre dynamique entrepreneuriale et stratégie d'acculturation.**

Parallèlement, sur un plan épistémologique, le travail d'adaptation de la grille de BRUYAT (1993) qu'il nous a été nécessaire d'opérer, est une illustration supplémentaire des questionnements nouveaux que pose l'Entrepreneuriat Immigré aux modèles traditionnels de l'Entrepreneuriat. La possibilité d'un Entrepreneuriat occupationnel persistant comme la possibilité d'une motivation entrepreneuriale centrée sur l'effectivité plaident pour une complexification de la dialogique Individu-Organisation chez certains immigrés. Si ce résultat n'est certes pas généralisable, certains porteurs de projet issus de l'immigration s'inscrivant dans une logique purement assimilationniste¹⁵⁴, il n'est pas pour autant surprenant. Travaillant sur l'entrepreneuriat africain, OBRECHT (2001a, 2001b) l'avait envisagé. Selon lui, « *le modèle dialectique (...) est adapté au cas des pays anglo-saxons ou des pays assimilables (culture basée sur la primauté de l'individu). Il ne peut pas convenir à des cultures différentes (culture fondée sur la priorité au groupe)* » (OBRECHT, 2001b). Il préconisait alternativement une trialectique *Individu-Organisation-Culture* afin d'évoquer la « *responsabilité sociale* » dont l'entrepreneur pouvait avoir conscience dans certaines cultures. Cette responsabilité sociale altruiste et la dialectique Individu-Culture qui en résulte,

¹⁵⁴ Pour certains porteurs de projet comme c'est le cas de Fatiha LENO (Cas 12.3), la stratégie d'assimilation est tellement poussée que la dimension ethno-culturelle est même atrophiée. Rien ne les distingue d'un entrepreneur quelconque et leur dynamique entrepreneuriale s'inscrit parfaitement dans le schéma classique Individu-Création de Valeur.

sont, dans certains cas, **susceptibles d'atrophier la logique de l'Organisation ou de la création de valeur**. La dynamique dégradée que nous avons dépeinte et les cas s'y rapportant en sont une illustration. Ce n'est toutefois qu'une des dynamiques envisagées. La diversité des dynamiques de l'entrepreneuriat immigré que nous avons rencontrée invite donc au pragmatisme dans ce débat épistémologique. Si, comme le note OBRECHT, son modèle trialectique est caractéristique de l'environnement entrepreneurial des pays du Sud tandis que le modèle dialogique de BRUYAT caractériserait celui des économies occidentales, la diversité des positionnements des entrepreneurs issus de l'immigration par rapport à ces deux modèles atteste bien de leur travail d'accommodation entre les deux espaces culturels de référence.

Si l'étude de l'entrepreneuriat immigré questionne les modèles de l'émergence organisationnelle, sans que notre échantillon statistique ne nous permette de le repérer statistiquement, notre accès **ethnométhodologique** complémentaire au terrain (GLASER et STRAUSS, 1967 et supra. Chap. 3) nous a également conduit à spécifier un trait spécifique de l'engagement des jeunes diplômés issus de l'immigration dans le processus entrepreneurial. La dernière section de ce chapitre en rendra compte, amorçant le questionnement des théories de l'engagement entrepreneurial.

4.4. Le cas particulier des immigrés diplômés et des porteurs de projet de seconde génération

Ayant été associé à l'accompagnement d'enfants de migrants, nous avons, en effet, observé chez eux, une dynamique très particulière de l'engagement entrepreneurial. Nous décrirons d'abord le cadre de nos analyses (4.4.1) avant d'en évoquer les conclusions (4.4.2) et de souligner ainsi l'existence d'une diversité inter-générationnelle.

4.4.1. Le contexte et l'origine d'un constat

Occupant des responsabilités d'encadrement au sein d'un dispositif de formation-accompagnement de porteurs de projet à l'Université de St-Etienne, le dispositif CREAGIR, nous avons, au cours de ce travail, été interpellés par des observations occurrentes et récurrentes que nous ne pouvions constater au sein d'A.L.E.X.I.S..

Le dispositif CREAGIR est un stage long de formation-accompagnement alternant des temps de formation aux techniques de gestion, de tutorat et de travail en autonomie pour que les porteurs finalisent leur projet. Il se conclut par une présentation des projets par les porteurs devant un jury composé de banquiers, de conseillers économiques des chambres consulaires et d'enseignants. D'une durée de six mois, il représente donc pour le porteur un investissement significatif pour son projet. Le stage est conventionné par le Conseil Régional et par l'ANPE et les ASSEDIC. De ce fait, 90% des stagiaires sont demandeurs d'emploi, leur formation étant prise en charge par la Région et leurs droits au chômage prolongés. 10% des stagiaires sont des salariés dans le cadre de Congés Individuels de Formation. Le dispositif est sélectif à l'entrée. Les candidats sont en effet auditionnés par un jury composé d'enseignants de l'université et de représentants des institutions partenaires (ANPE, Chambres Consulaires) qui cherchent à vérifier que le candidat a les capacités pour suivre les enseignements et s'intégrer au groupe. En pratique, ce jury jette un premier regard sur la faisabilité et le potentiel du projet ce qui rend le dispositif critiquable. Seuls les projets que la structure pense pouvoir conduire à terme avec une forte vraisemblance sont retenus. C'est par contre un très bon terrain d'investigation pour les observations que nous y avons réalisées.

Sur deux sessions (2003, 2004) représentant un volume de 30 porteurs de projet sélectionnés et retenus pour être formés et accompagnés pendant les six mois que dure le stage, un phénomène récurrent s'est produit à trois reprises et qui ne concerne que des porteurs de projet issus de l'immigration de seconde génération. Le fait est d'autant plus troublant qu'il ne concerne que ce public et nous paraît symptomatique d'**un frein à l'engagement entrepreneurial**.

Ainsi en 2003, M. Bouchlou (Cas 14.3), et en 2004, M. Mohamed (cas 14.2) ont été sélectionnés. Ils ont démarré la formation avec un projet solide que nous avons auditionné et après quelques jours y ont renoncé, retrouvant un emploi salarié.

Le cas de M. Berkache (Cas 14.2) en 2003 est différent. Il a suivi l'intégralité de la formation et mené à bien son projet à tel point qu'il était recommandé pour postuler au label « *Entreprendre en France* ». L'un des intervenants de la formation, expert-comptable, était même disposé à prendre une participation significative dans son affaire pour l'aider à démarrer. Malgré ce projet unanimement reconnu comme une « belle affaire », il ne s'engagea pas dans l'aventure, dénichant un emploi salarié aux Etats-Unis dans le même domaine.

Nous avons par la suite confronté ces trois cas au cas de M. Cheikrouhou (Cas 12.2) qui, connaissant nos compétences en Gestion, nous avait interpellé sur ses projets de création alors que nous étions tous les deux en poste dans une école d'ingénieurs. Et nous les avons également soumis au point de vue d'un accompagnant, M. Coloretti.

M. Cheikrouhou (Cas 12.2), de nationalité tunisienne, ingénieur en Mécanique, était ATER dans une école de mécanique en achevant une thèse sur les applications des réseaux de neurones à la Mécanique et au Génie Industriel. N'entrevoquant pas de possibilités d'occuper un poste dans l'enseignement et la recherche en France, il nous sollicita car il envisageait sérieusement de créer une affaire d'import-export entre la France et la Tunisie. Son frère étant entrepreneur, il appréhendait assez bien les réalités du démarrage en affaires. Ses projets se sont brutalement évanouis lorsqu'il a reçu une offre de l'Ecole Polytechnique de Lausanne pour y diriger une équipe sur ses thématiques de recherche.

De son côté, M. Coloretti, enseignant dans un établissement de formation à la gestion y organise et anime chaque année, depuis plus de vingt ans, des séminaires de trois jours qu'il a baptisé « Initiatives et Projets ». Dans ce cadre et à leur issue, il a ainsi accompagné plus d'une trentaine de porteurs de projet. Lorsque nous l'avons rencontré en entretien semi-directif, son constat fut immédiat. Pour lui, les jeunes générations d'immigrés sont plus hésitants au démarrage que les primo-migrants. Il étaya son propos de cas concernant les publics maghrebins et italiens qu'il appréhendait tout particulièrement du fait de ses origines personnelles. « *Les premières et deuxièmes générations ont un rêve de maison, qu'il s'agisse*

d'habitat ou d'entreprise. Les troisièmes générations naissent moulés et ils risquent une perte de confort » (D. Coloretti).

Ces éléments triangulés, certes modestes, nous ont conduit à élaborer **une théorie émergée du terrain** (Grounded Theory) **concernant l'engagement entrepreneurial des publics diplômés de seconde génération ou ayant migré pour leurs études**. Cette théorie est en fait conforme aux prescriptions de l'engagement entrepreneurial et de l'entrepreneuriat des publics issus de l'immigration dont certaines ont déjà été rappelées. Elle souligne que l'engagement entrepreneurial est plus critique ou, pour reprendre la terminologie de BRUYAT (1993), plus chaotique à mesure que le porteur est de seconde génération et qu'il est diplômé.

4.4.2. Un engagement entrepreneurial critique

Avant de présenter les propositions découlant de nos observations (4.4.2.2), nous les situerons dans le cadre des théories de l'engagement entrepreneurial (4.4.2.1) qu'elles éclairent de façon originale.

4.4.2.1. L'engagement entrepreneurial

Si, comme le notent EMIN (2003, p. 77) et FAYOLLE et alii (2004), le processus d'engagement entrepreneurial est difficile à circonscrire, on peut au moins à la suite de KATZ (1989) et BRUYAT (1993) distinguer quatre étapes.

BRUYAT distingue ainsi l'intention de création, le déclenchement du processus de création, le lancement de la création et l'achèvement.

Dans la phase d'intention, *« la création est envisagée »*.

Dans la phase de déclenchement, *« la création est envisagée et recherchée »*, l'individu consacrant du temps et des moyens à son projet entrepreneurial. Si, à la différence de la Boutique de Gestion, le dispositif CREAGIR est un dispositif sélectif, il est alors un point d'observation pertinent pour appréhender « l'engagement entrepreneurial ». Le candidat entrepreneur s'y présente de lui-même sans prescriptions fortes. L'ensemble des cas étudiés

correspondent au moins à des entrepreneurs de cette phase (*nascent entrepreneurs* selon CARTER et al., 1995).

Pour chacun de ces cas, en effet, le projet semblait « désirable » au porteur et même « faisable » : il pensait pouvoir le réaliser et s'en donner les moyens.

Le passage à la phase de lancement ou d'engagement proprement dit a, dans tous ces cas, été bloqué.

Pour les psychologues de l'engagement (BRIECKMAN, 1987 ; KIESLER, 1971), celui-ci est défini comme « *une force qui donne à un individu la puissance de continuer ce qu'il a entrepris, malgré les obstacles rencontrés, en dépit de l'attractivité d'options alternatives qui pourraient s'avérer fort intéressantes* » (FAYOLLE, DEGEORGE, ALOULOU, 2004, p. 8, souligné par nous).

Dans les quatre cas étudiés, les options des emplois salariés qui étaient proposés aux porteurs se sont avérées plus intéressantes soulignant ainsi que, pour eux, la carrière entrepreneuriale n'était qu'une carrière possible parmi d'autres (DYER, 1994 ; TUCKER, 1990). En l'état, elle ne constituait pas la plus satisfaisante, ni celle qui leur apportait la plus grande utilité (DOUGLAS, 2000).

L'examen des discours de ces porteurs souligne que, dans chacun de ces cas, l'abandon temporaire du projet entrepreneurial répondait à un écart d'ambition tout en soulignant aussi que la création avait été envisagée par dépit¹⁵⁵.

4.4.2.2. Des porteurs plus ambitieux, plus exigeants et plus hésitants.

L'écart d'ambition qui aboutit à la non-crétion et à l'abandon temporaire du projet est assimilable à l'écart d'ambition entrepreneuriale constaté par d'autres auteurs entre les porteurs primo-migrants et leurs enfants. Dans le chapitre 2, nous avons déjà mentionné les observations de Samia SENAD (1997) qui avait constaté les ambitions plus grandes des

¹⁵⁵ L'issue par la non-crétion à l'engagement dans un dispositif comme CREAGIR n'est de ce fait pas originale en soi. On constate en effet que 30 à 40% des projets accompagnés n'aboutissent pas, les stagiaires retrouvant un emploi salarié qui les satisfait à l'issue du stage. Dans bien des cas, ce sont même leurs démarches autour de leur projet qui leur permettent de dénicher cet emploi. Ce qui était frappant dans les trois cas des porteurs issus de l'immigration observés et susceptibles d'alerter le chercheur, c'est que cette issue soit brutale et réalisée au cours

enfants de créateurs « *de petites boucheries traditionnelles, comme « la boucherie de la rue Lucia », au local étriqué* ». Ces derniers semblaient rejeter la « *frugal attitude* » résignée de leur père et cherchaient à créer des affaires plus ambitieuses et plus rentables.

Ce constat se trouvait également étayé par les observations de CROSS et WALDINGER (1997) aux Etats-Unis, soulignant les ambitions plus marquées des créateurs de « seconde génération ». Selon MADOUÏ (2004), même s'ils entreprennent « *pour échapper au chômage et à la discrimination* », les enfants d'immigrés « *ne veulent plus être perçus comme des agents sociaux –mus par la seule logique d'assistanat –reproduisant à l'identique les positions sociales de leurs parents, mais comme des figures d'innovation et des artisans d'une mobilité sociale ascendante (...)*» (MADOUÏ, 2004, p. 96)¹⁵⁶.

Pour notre part, cet écart d'ambition est très marqué auprès des entrepreneurs que nous avons interviewés dans le cadre de l'étude qualitative présentée dans la première section de ce chapitre. En effet, sur nos observations, en croisant le rapport de l'individu à l'immigration et son profil PIC/CAP, on relève une liaison significative entre l'appartenance à la seconde génération et le profil CAP comme le résume le tableau 4.13.

	Immigré de première génération	Deuxième génération	Total
PIC	14	2 PEM négatif	16
CAP	2 PEM négatif	4 PEM positif	6
Total	16	6	22

Tableau 4.13: Liaison entre le rapport à l'immigration et le profil PIC/CAP.

En suivant James P. SMITH (2003), on peut même considérer que cette ambition plus forte chez les jeunes générations que chez leurs aînés est une marque de l'assimilation des populations immigrées concernées. L'auteur notait que l'assimilation des latinos aux Etats-Unis prenait autant appui sur une augmentation des niveaux de revenus de générations en

de la phase de déclenchement. Sur CREAGIR, cette manifestation semble tout à fait spécifique de ce type de public.

¹⁵⁶ Un très impressionnant travail anthropologique de D. GALLIOT (2000) sur les migrants Soninké et Haalpulaar qui choisissent ou sont contraints de rentrer au pays avec un projet économique suggère l'existence d'une forte analogie entre les ambitions entreprenantes et innovantes de ces derniers et des jeunes générations prenant le relais de leurs aînés en France. Les porteurs de projet qu'elle interviewait lui expliquaient qu'ils avaient suivi les formations du GRDR « *pour entreprendre quelque chose de différent de ce que faisaient les parents* » en ajoutant : « *L'agriculture des parents, c'est avec les mains, je ne peux pas continuer comme ça. (...)*» (in GALLIOT, 2000, p. 44).

générations que sur une convergence sociale entre les dernières générations et les populations blanches de même génération.

Ces résultats associés à nos constatations nous conduisent à formuler une proposition émergée du terrain.

GP 6 : Lorsqu'ils ont des modèles entrepreneuriaux dans leur entourage ou lorsqu'ils peuvent prétendre à des emplois salariés à fort niveau de rémunération et de satisfaction, les publics issus de l'immigration diplômés et/ou de seconde génération sont beaucoup plus entreprenants et beaucoup plus ambitieux que leurs aînés.

En contre-partie et nos observations l'attestent, cela les rendrait beaucoup **plus hésitants à se lancer**. Cette hésitation qui peut ruiner l'engagement entrepreneurial comme les trois cas observés sur CREAGIR l'illustrent, les rend beaucoup plus sensibles à l'attractivité de carrières alternatives à la carrière entrepreneuriale. Lorsque l'hésitation ne freine pas leur engagement entrepreneurial, la phase de déclenchement et d'engagement est beaucoup plus longue. En découle la proposition GP 6 Bis.

GP 6 Bis : Ambitieux dans leur projet entrepreneurial, les publics issus de l'immigration diplômés et/ou de seconde génération seraient beaucoup plus sensibles à l'attractivité de carrières alternatives à la carrière entrepreneuriale ou plus hésitants à se lancer et de ce fait mettraient beaucoup plus de temps à démarrer.

Les explications de ces hésitations échappent pour une large part au travail du chercheur en Sciences de Gestion et sont à rechercher dans les déterminants psycho-sociologiques de l'individu. D. Coloretti que nous interrogeons à ce sujet, évoquait deux hypothèses : un héritage difficile à assumer, et la peur de l'échec.

Ayant suivi plusieurs familles italiennes d'entrepreneurs potentiels sur trois générations, il constatait, parmi les « troisièmes générations » porteurs de projet et désireux de suivre l'exemple de leurs aînés, les « visionnaires » et les « courageux », qu'aucun n'avait au final créé son affaire. « *Ils sont des héritiers, des hésitants. Ils pensent à entreprendre, non par projet mais par héritage. Mais ils hésitent. Ils sont effrayés par la réussite des premières générations* »¹⁵⁷.

¹⁵⁷ En poursuivant l'analogie avec les porteurs de projet rentrant au pays et en suivant les analyses de GALLIOT (2000) et de MASSIAS (1998, p. 64), on pourrait considérer l'affirmation très nette des ambitions entrepreneuriales du public de seconde ou de troisième génération comme un moyen, par le discours, de construire une représentation positive d'un acte entrepreneurial qui n'est pensé que par dépit, pour échapper au chômage ou aux discriminations. Les auteurs avançaient, en effet, que l'insistance des migrants rentrant au pays sur leur parcours de formation préalable au Groupe de Recherche et de Développement Rural était un moyen

Pour les uns comme pour les autres, il semble à l'encontre des propositions de BARON (1997, 1998) que **la pensée contrefactuelle joue un rôle négatif sur l'engagement entrepreneurial.**

Transposé de la psychologie (MANDEL et alii, 1996 ; MILLER et alii, 1990), le concept de pensée contrefactuelle désigne la capacité et la tendance à imaginer ce qui se serait passé dans une situation donnée, si l'on avait agi autrement.

Comme le suggère ROESE (1997), seule l'intervention d'éléments altérants (*disappointing outcomes*) dans le processus de décision conduit le porteur à mobiliser positivement sa pensée contrefactuelle. Le cas de Fatima L. (Cas 12.3) en est une illustration. Française d'origine maghrébine, âgée de 50 ans, ambitieuse, parfaitement assimilée, elle a créé son cabinet de consultant, après avoir exercé des fonctions de DRH au sein d'entités de grands groupes (Bio-Meyrieu, Philips) en réduisant ses ambitions, suite à son divorce, afin de se ménager du temps et d'être indépendante pour s'occuper de son fils.

Ces remarques interpellent les accompagnants. Peuvent-ils influencer sur les représentations du porteur dans le cadre de la relation d'accompagnement ? Jusqu'à quel point ?

Ces questions justifient que l'on étudie l'entrepreneuriat des publics issus de l'immigration dans sa diversité en regard des relations d'accompagnement dans lesquelles il peut s'imbriquer. Tel est l'objet de la troisième partie de ce travail.

Ces interrogations, nées de constats ethnométhodologiques, confirment cependant la pertinence d'une approche qui intègre la diversité des trajectoires individuelles et qui puisse différencier les problématiques entrepreneuriales d'un primo-migrant et celles d'un porteur de seconde génération. Elles contribuent, ainsi que nos développements précédents, à valider les propositions de GREENE, et alii (2003) et notre modélisation en proposant une instrumentalisation de leur approche dialectique et téléologique. A ce stade, nous n'avons démontré que la moitié de notre thèse.

visant « à construire une représentation positive de soi et de son parcours en France » et servant « une stratégie individuelle qui vise à présenter le retour non comme un échec ou comme la répétition du modèle antérieur de la migration tournante, mais comme l'affirmation de son attachement au collectif villageois et à sa famille ».

La thèse d'une acculturation entrepreneuriale semble, en effet, vérifiée de manière dialectique, l'accommodation entre le système socio-culturel d'origine de l'immigré et le système socio-culturel français variant selon les individus et selon les projets.

Il reste à en évaluer les effets et les conséquences dans une perspective d'accompagnement du processus entrepreneurial.

Conclusion du Chapitre 4

Utilisant différentes méthodologies, ce chapitre a mis en avant les éléments différenciateurs du phénomène entrepreneurial immigré. Si la différenciation inter-ethnique n'a pu être rejetée catégoriquement, elle a été peu attestée par nos observations.

En revanche, la différenciation individuelle et la différenciation inter-générationnelle ont été validées.

Ces deux différenciations ont été situées dans la perspective dynamique conjointe des processus entrepreneuriaux et des processus d'acculturation de l'individu.

La thèse d'une acculturation entrepreneuriale semble ainsi vérifiée de manière dialectique, l'accommodation entre le système socio-culturel d'origine de l'immigré et le système socio-culturel français variant selon les individus et selon les projets.

La mise en évidence du caractère non homogène de l'entrepreneuriat immigré qui en résulte, interroge de manière paradoxale les dispositifs d'accompagnement en semblant rendre vain tout effort de spécialisation et en justifiant la mise en place de dispositions spécifiques et adaptées. Ce questionnement constitue le programme de la prochaine partie de cette thèse.

CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE

Après avoir admis la spécificité du phénomène entrepreneurial immigré (première partie de la thèse), l'objectif de la seconde partie était d'en expliquer et d'en souligner la diversité. Pour y parvenir, nous avons d'abord proposé un modèle théorique d'inspiration conventionnaliste.

Notre formalisation nous a permis de stigmatiser pour l'immigré, la multiplicité des accommodations réalisables entre les conventions de son univers culturel d'origine et celles de son pays d'accueil.

Puis, en nous appuyant sur la psycho-sociologie de l'interculturel, nous avons proposé une formalisation réductionniste de l'axiomatique initiale. L'arbitrage entre conventions trouve une expression dans la stratégie d'acculturation retenue par l'immigré.

Sur la base d'une hypothèse axiomatique Porteur-Projet, cette perspective a débouché sur l'élaboration d'un modèle de la « spécificité/convergence » des projets, chaque affaire étant analysée à partir de son degré de proximité par rapport aux projets portés par des non immigrés.

L'identification statistique et les observations qualitatives que nous avons conduites ont confirmé la **multiplicité des trajectoires entrepreneuriales des immigrés dans l'espace vectoriel de la spécificité/convergence**. La stratégie d'acculturation du créateur apparaît ainsi comme un élément clé de la différenciation des stratégies entrepreneuriales, mais ce n'est pas le seul. La différenciation inter-ethnique n'a, en effet, pu être rejetée. Enfin, en analysant l'engagement entrepreneurial, nous avons mis au jour des éléments significatifs de différenciation inter-générationnelle.

La variété du phénomène étudié est encore plus importante que nous l'attendions. Celle-ci affectant le processus entrepreneurial, il importe qu'elle soit bien comprise et intégrée par les chargés d'accompagnement. Dans cette optique, la troisième partie de cette thèse visera à représenter l'entrepreneur immigré dans sa diversité, au cœur de la relation d'accompagnement, et à en tirer quelques prescriptions pour ses acteurs.

Partie 3 : La modélisation du
phénomène entrepreneurial immigré
dans une perspective
d'accompagnement

Comme le notait le Professeur C. EBOUE (2000, p. 71) lors du colloque organisé par A.L.E.X.I.S., c'est la spécificité même du public issu de l'immigration qui « *rend les politiques d'accompagnement indispensables* » à son égard. L'auteur évoquait comme déterminants de la spécificité de l'entrepreneuriat immigré « *le contexte généralement hostile à l'immigration économique* » et, en particulier, les discriminations sur le marché du travail et le rationnement bancaire. Ces éléments ont été discutés dans la première partie de cette thèse. La deuxième partie brouille toutefois le diagnostic précédent en soulignant la multiplicité et la diversité des trajectoires entrepreneuriales de l'immigré. Si l'accompagnement est recommandé, est-il univoque ?

C. EBOUE distinguait deux niveaux d'accompagnement de l'entrepreneuriat immigré : le niveau macro-institutionnel et le niveau micro-infrastructurel.

L'auteur reconnaissait que la mise en place au niveau macro-institutionnel de dispositifs spécifiques visant à encourager l'entrepreneuriat immigré était un sujet sensible à l'origine d'un paradoxe paralysant l'action politique¹⁵⁸. « *Trop volontariste, elle devient la cible de populations locales qui se sentent moins privilégiés que des allogènes. Moins affirmative, elle devient la cible de la critique* » (op. cit., p. 76)¹⁵⁹. Afin de lever ce paradoxe immobiliste, l'auteur renvoyait implicitement au niveau micro-infrastructurel.

« *Les associations d'aide aux immigrés et les Boutiques de Gestion ont sans doute besoin de beaucoup plus de moyens qu'auparavant* » (op. cit., p. 76).

En partant de ce constat et en laissant au politique et au socio-économiste, le soin de discuter de l'opportunité de la mise en place de dispositifs macro-institutionnels, nous nous limiterons à l'étude de l'accompagnement au niveau micro-infrastructurel. Si la spécificité de l'Entrepreneuriat Immigré rend son accompagnement légitime, la diversité du phénomène semble plaider pour la co-existence de formes d'accompagnement variées, spécialisées et

¹⁵⁸ Ce paradoxe pourrait expliquer que les différents gouvernements français aient pu choisir de ne pas mettre en place de dispositifs d'*affirmative action*, favorables aux entrepreneurs issus de l'immigration, comme il en existe dans les pays anglo-saxons, alors que dans le même temps était mis en place un dispositif spécifiquement dédié à l'entrepreneuriat féminin, le Fonds de Garantie Initiative pour les Femmes.

¹⁵⁹ L'auteur renvoie à un article intitulé « La sensibilité politique des questions de l'immigration » dans le Numéro 86 de *Migrations-Etudes* (1999 ; pp. 5-6) consacré aux « Politiques municipales d'intégration des populations immigrées ».

génériques, mais n'interdit pas que ces dernières adaptent leurs modes d'accueil et d'accompagnement selon des modalités qu'il convient de discuter. Cette analyse passe nécessairement par une confrontation de l'offre et de la demande d'accompagnement qui est l'objet du chapitre 5. Partant d'une apparente et relative adéquation globale entre l'offre et la demande, nous nous arrêtons sur quelques relations d'accompagnement singulières pour proposer, dans le chapitre 6, un modèle de la relation d'accompagnement. Ce modèle est épistémologiquement cohérent avec les modélisations de la partie 2 et peut servir de guide pour l'action.

Sommaire de la Partie 3 :

Chapitre 5: L'accompagnement des entrepreneurs immigrés liés à la Boutique de Gestion A.L.E.X.I.S.

- 5.1. L'accompagnement, théorie et doctrine
- 5.2. Une analyse comparée et critique de trois offres d'accompagnement
- 5.3. L'analyse du rôle de l'accompagnement selon les porteurs de projet
- 5.4. Une enquête quantitative sur l'adhésion des porteurs de projet à la démarche d'accompagnement

Chapitre 6 : Un modèle explicatif et prescriptif de la relation d'accompagnement des entrepreneurs immigrés

- 6.1. L'analyse du discours et des pratiques des chargés de mission d'A.L.E.X.I.S.
- 6.2. La relation d'accompagnement et l'accommodation

Chapitre 5 : L'accompagnement des entrepreneurs immigrés liés à la Boutique de Gestion A.L.E.X.I.S.

Si l'on admet que l'accompagnement des entrepreneurs issus de l'immigration est utile voire nécessaire, il reste à démontrer que des dispositifs génériques d'accompagnement y contribuent.

L'existence d'une demande quantitative¹⁶⁰ de porteurs de projet issus de l'immigration adressée à ces dispositifs ne suffit pas à répondre positivement, en particulier parce que cette demande est souvent prescrite par des organismes sociaux. La confrontation des demandes qualitatives des porteurs de projet qui s'adressent à ces dispositifs avec les différentes offres qui leur seraient proposées s'impose. En d'autres termes, il convient, pour valider notre proposition, d'évaluer quels sont les avantages concurrentiels des dispositifs génériques pour l'accompagnement des publics issus de l'immigration.

Cette recherche conduit à circonscrire la cible des publics issus de l'immigration à une certaine catégorie d'entre eux ou à une certaine catégorie de projets. Pour y parvenir, nous commencerons par définir ce que l'on entend par « accompagnement » dans la littérature comme dans la pratique, en soulignant les différentes positions possibles (5.1). Puis, nous envisagerons l'offre d'accompagnement spécifiquement dédiée aux publics issus de l'immigration en comparant trois dispositifs sur lesquels des chercheurs et des praticiens ont porté un regard critique (5.2). Enfin, nous soumettrons les discours de porteurs de projet à une analyse critique pour évaluer ce qu'ils retirent de l'accompagnement dont ils ont bénéficié et, par contraste, en comparant les discours de porteurs de projets non accompagnés avec les discours de porteurs accompagnés (5.3). Il s'agira de faire ressortir si, pour le porteur de projet, il existe une valeur ajoutée à l'accompagnement. Ces données, mêmes croisées, demeurent subjectives. Nous essaierons, pour finir, d'objectiver l'interaction entre l'offre générique et la demande, à partir d'une étude quantitative réalisée sur les porteurs de projets

accompagnés par la Boutique de Gestion de Forbach (5.4). Cette étude visera à mesurer statistiquement l'existence de différenciations selon les groupes ethniques dans la demande d'accompagnement adressée à A.L.E.X.I.S. et dans l'issue de l'accompagnement.

5.1. L'accompagnement, théorie et doctrine

Selon le Larousse, l'accompagnement désigne « *le fait d'aller quelque part avec quelqu'un, escorter, mettre en place des mesures visant à atténuer les effets négatifs sur quelqu'un* ».

Cette définition préliminaire suggère simultanément la dimension interactive et même intersubjective¹⁶¹ de l'accompagnement et son rôle social. Pourtant cette définition n'est pas unanimement partagée.

Si le rôle social et la fonction technique de l'accompagnement sont admis, la dimension intersubjective de la relation d'accompagnement n'est pas systématiquement mise en valeur.

5.1.1. La fonction technique et le rôle social de l'accompagnement

Il est communément admis que l'accompagnement des créateurs d'entreprises est généralement entendu comme un processus d'aide au porteur de projet comprenant trois étapes : l'accueil, l'accompagnement, le suivi post-crédation. Idéalement, il vise à aider une personne ayant une idée de création d'activité afin qu'elle puisse concrétiser son projet et devenir un chef d'entreprise autonome dans l'hypothèse où son projet de création s'avère viable, et, dans le cas contraire, mettre en évidence des qualités personnelles ou professionnelles sur lesquelles cette personne pourra « rebondir » si son projet s'avère irréalisable.

¹⁶⁰ Nous avons déjà souligné que 25% du public accueilli et accompagné par A.L.E.X.I.S. était issu de l'immigration.

¹⁶¹ La définition rapportée de l'accompagnement est d'ailleurs rapprochée de la définition étymologique de « la convention » qui vient du latin « conventio » signifiant littéralement « venir avec, convenir ».

Pour parvenir à cet objectif, la démarche d'accompagnement à la création d'entreprise notamment assurée par A.L.E.X.I.S. recouvre les trois phases déjà reprises ci-dessus.

-L'accueil est un temps d'information, de sensibilisation et d'orientation ou de réorientation des porteurs d'idée. Il marque le début du traitement de l'idée et laisse une grande place à l'expression du porteur, ce dernier se présentant et exposant son projet (historique de l'idée, raisons de ce choix...), puis détaillant plus ou moins la formalisation écrite du projet et les informations déjà réunies. A partir de ces données, le chargé de mission peut aider à la définition du produit et/ou du service et, surtout, conseiller le porteur sur d'autres éléments d'information à collecter, puis détecter des besoins de formation technique ou à la gestion. Enfin, en proposant une démarche d'accompagnement au porteur, le chargé de mission est amené à donner des informations détaillées au Porteur sur la méthodologie de la création d'entreprise, les dispositifs d'aide et de soutien existants et, éventuellement, oriente le porteur vers des organismes complémentaires. Enfin, il réalise un pré-diagnostic du projet.

-L'accompagnement proprement dit est généralement constitué de deux parties interdépendantes : l'accompagnement au montage du projet et un accompagnement financier. Suivant la personnalité et les besoins du porteur, l'accompagnement au montage inclut des phases d'aide au mûrissement du projet, des temps de formation technique ou à la gestion, et la réalisation de l'étude de faisabilité jusqu'à la concrétisation éventuelle du projet. Précisément, il recouvre notamment: l'appui à l'étude de marché, l'étude de faisabilité, la détection des besoins de formation encore à compléter, l'aide au chiffrage, l'aide au montage juridique, et l'appropriation par le porteur des différents éléments de son projet.

L'accompagnement financier permet d'effectuer un accompagnement bancaire du porteur de projet (mise en relation bancaire ; finalisation de l'appropriation des termes de la négociation bancaire par le porteur) et de finaliser l'appropriation du chiffrage du projet par le porteur, voire de réaliser une expertise et une instruction du dossier pour d'autres institutions, le rapport du chargé d'accompagnement servant de pré-décision financière pour certains organismes dans leur décision d'attribution de subventions au porteur. Il en va ainsi avec l'AGEFIPH (Association de Gestion du Fonds pour l'Insertion des Personnes Handicapées) et même avec la BDPME pour l'attribution du Prêt à la Création d'Entreprises.

-le suivi post-création comprend toutes les formes d'appui au chef d'entreprise visant à l'aider à mettre en place des outils de gestion adaptés, lui apporter des conseils pour la prise de décision, l'aider à définir et à réaliser sa stratégie commerciale, insérer son entreprise au mieux dans l'environnement.

La réalisation de ces missions présuppose une expertise technique de l'accompagnant pour valider la viabilité d'un projet. Elle souligne également son **rôle social** même si certains le minimisent. Ainsi, dans son travail sur « *l'accompagnement de la petite entreprise en création* », SAMMUT (2003b) se focalise uniquement sur ses dimensions techniques et économiques. Plus explicitement, en s'appuyant sur la grammaire de BOLTANSKI et THEVENOT et en montrant la diversité des principes de légitimité à l'œuvre, GIANFALDONI et alii (2001) suggèrent que les cabinets de conseil privés, lorsqu'ils font de l'accompagnement, obéissent principalement à une logique « marchande » tandis qu'en mettant en place des chartes de qualité, d'autres structures privilégient momentanément la convention industrielle et entrent en tension avec les conventions civiques et domestiques, plus proches de la dimension sociale de l'accompagnement.

Constatant que malgré la multiplicité et la diversité des réseaux publics ou associatifs d'accompagnement que le rapport BESSON (1998) estime à 3000 pour la France, rares sont les créateurs accompagnés, D.UZUNIDIS (2001)¹⁶² en concluait, sans doute trop vite, à leur inefficacité en oubliant de mentionner le rôle que jouent ces organismes vis-à-vis des publics créateurs à faible capital socio-culturel¹⁶³. Il n'est ainsi pas anodin de relever que selon SINE (1994), 12% des chômeurs créateurs font appel à au moins cinq heures de conseil alors que seuls 5% des non chômeurs créateurs le font. Le taux de survie à trois ans des entreprises cr ees par des porteurs ayant fait l'objet d'un accompagnement est nettement supérieur à celui de ceux n'en n'ayant pas b n fici ¹⁶⁴. Ainsi, selon l'INSEE, en Lorraine¹⁶⁵, le taux de survie à trois ans des entreprises cr ees par des chômeurs aidés et donc accompagnés est de 61,4% alors que ce taux tombe à 41,8% pour les non aidés. On retrouve le même phénomène pour

¹⁶² Selon l'auteur, moins de 2% des entreprises cr ees tous les ans bénéficient d'un accompagnement à la création et au démarrage. Le rapport BESSON, plus optimiste, estimait quant à lui que seulement 1 entrepreneur sur 10 déclarait avoir bénéficié de l'appui de réseaux d'aide   la création d'entreprises.

¹⁶³ D. VALLAT (2001) le montre concernant les chômeurs créateurs.

¹⁶⁴ Cette statistique est toutefois à relativiser dans la mesure où certains des organismes d'accompagnement comme les incubateurs ou des dispositifs tels que CREAGIR sélectionnent les projets et, de ce fait, optimisent dès l'entrée les chances de pérennité des projets qu'ils accompagnent. Cette critique ne vaut pas pour les Boutiques de Gestion.

les créateurs non chômeurs. Pour ces derniers, le taux de survie à trois ans est de 75,4% pour les aidés et accompagnés et de seulement 64,9% pour les non-aidés. Ceci justifie la mise en place par les pouvoirs publics de dispositifs encourageant directement (par le biais des Chèques-Conseil ou de mesures comme l'Aide aux Chômeurs Créateurs Repreneurs d'Entreprise et l'avance remboursable EDEN visant à l'Encouragement et au Développement d'Entreprises Nouvelles) ou indirectement (par le biais du Prêt à la Création d'Entreprise) le recours à l'accompagnement.

L'accompagnement imbrique, en effet, une mission sociale et un encadrement technique. Eric FORCE, chargé d'accompagnement au Groupe de Recherche et de Réalisations pour le Développement Rural (Paris) et responsable du *Programme d'Appui aux migrants Porteurs de Projet Economiques* (PAPPE), nous énonçait cette imbrication dans les termes d'une dialectique évidente :

«C'est vrai qu'on fait du social mais si le porteur de projet migrant vient au GRDR pour être accompagné, c'est parce qu'on y fait du technique. Si on se comportait en Assistante-Sociale, il ne viendrait pas.... ».

Ces définitions et missions partagées par l'ensemble des accompagnants sont ensuite interprétées sur le terrain de manière fortement contrastée selon les dispositifs et les structures. Nous pensons que ces différences de philosophie et d'approche concrète trouvent leur origine dans un rapport lié à la relation inter-individuelle qui est en jeu au cours de l'accompagnement.

5.1.2. L'accompagnement, une relation inter-individuelle complexe

5.1.2.1. Des arbitrages différents selon les structures

La différence dans les conceptions de l'accompagnement se joue au niveau de la structure et au niveau de l'accompagnant.

Au niveau macrosocial, deux conceptions de l'accompagnement s'opposent tout en se complétant selon que l'organisme d'accompagnement prône une spécialisation de ses Chargés de mission sur un type de public ou non.

¹⁶⁵ INSEE- Lorraine Résultats (1999) : « Le créateur d'entreprise lorrain, trois ans après».

On rencontre, d'un côté, les conceptions de **la spécialisation** qu'incarnent les réseaux d'accompagnement spécialisés sur un type de public comme l'Institut de Recherche-Formation-Education et Développement à Paris ou le Collectif des Femmes de Louvain, spécialisés dans l'accueil de femmes immigrées, ou encore le GRDR à Paris, focalisé sur l'accueil de migrants d'Afrique Centrale avec un projet de retour au pays, ou encore comme la fondation 3CI, experte dans l'accompagnement de porteurs en difficulté sociale. Cette conception est à l'extrême à rapprocher de la philosophie culturaliste de Toby NATHAN évoquée au Chapitre 2.

A l'opposé, les conceptions de **la polyvalence** s'incarnent dans des réseaux d'accompagnement généralistes, se voulant aptes à accueillir et à accompagner tout porteur de projet sans distinction. C'est le choix du Réseau des Boutiques de Gestion et d'A.L.E.X.I.S. en particulier.

Au niveau microsocial, dans la relation interindividuelle d'accompagnement, comme le note RAMBOATIANA (2001), **l'accompagnant doit fréquemment jouer l'équilibriste entre deux écueils**: se comporter en coach, et en quelque sorte, désapproprier le porteur de son projet par exemple en réalisant l'essentiel du travail d'élaboration du plan d'affaires à sa place, et à l'opposé, jouer l'expert, par trop distant.

L'enjeu consiste à éviter ces deux écueils pour favoriser l'autonomie du porteur de projet. Cet équilibre est d'autant plus difficile à tenir pour le Chargé de mission que certains porteurs de projet se présentent avec des demandes très pointues et immédiates, par exemple après avoir vu un expert comptable, et qu'ils placent le Chargé de mission dans une position d'expert, lui demandant une prestation ponctuelle, tandis que d'autres sont, au contraire, très demandeurs d'un projet conduit clef en main.

5.1.2.2. Le tryptique de la relation d'accompagnement.

Comme l'ont suggéré DECHAMP, GOY et alii (2004) et BARES, CHELLY, LEVY (2004), nous proposons de caractériser l'accompagnement par l'existence d'un triptyque Porteur-Portant-Porté (Figure 5.1).

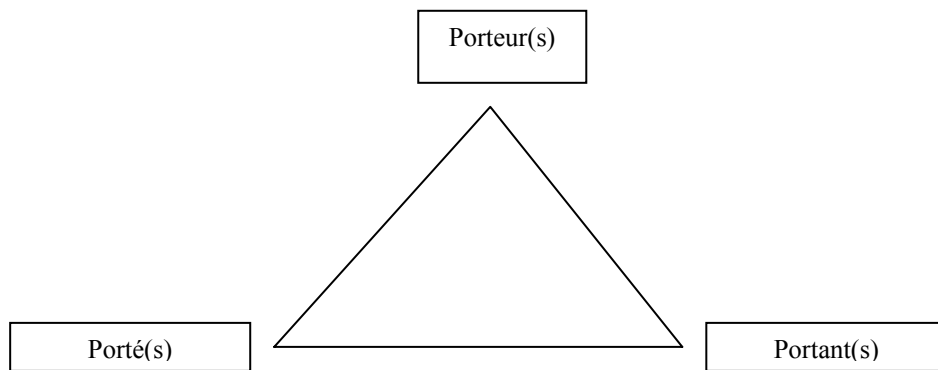


Figure 5.1 : Le Triptyque Porteur-Portant-Porté.

Source : Auteur, dans le cadre de PRACTIS (2004).

Dans la phase de création, le porteur de projet soumet son projet à divers experts ou partenaires qui le valideront ou non et qui l'infléchiront. Sans eux, le projet ne pourra aboutir. Ce sont les portants. Les portés désignent tout à la fois le projet lui-même et les partenaires qui en sont tributaires sans avoir la possibilité d'en influencer la réalisation immédiate. On pense ainsi à de futurs collaborateurs du porteur de projet que celui-ci a pré-recruté. Ils adhèrent ou non au projet et n'attendent que sa réalisation.

Dans la plupart des cas, le porteur de projet est orienté vers le dispositif d'accompagnement par un acteur social (assistantes sociales ; agents locaux de l'ANPE ; Mairies...). Pour certains, cette phase constitue le pré-accueil ou « accueil-insertion » (Travaux d'EFICEA, 2000), en amont de la démarche de création. Cette qualification souligne que le discours du prescripteur va ensuite influencer l'attitude du porteur en accompagnement et au moins ses attentes. Si les acteurs sociaux ont une méconnaissance du métier et de la philosophie de l'accompagnement, ils risquent d'induire chez l'entrepreneur potentiel des représentations erronées qui pourront altérer la relation.

Pour l'accompagnant, aux attentes initiales du porteur, s'ajoutent donc la prescription plus ou moins qualifiée envers la structure d'accompagnement.

Enfin, si la littérature considère généralement l'accompagnement comme une relation symbiotique entre le Chargé de mission et le Porteur (SAMMUT, 2003a), nous considérons qu'elle est susceptible d'être altérée par la nature de la prescription qui, dans certains cas attend de la structure d'accompagnement, du remplissage de dossier à la place du porteur et, dans d'autres, donne à cette entité un rôle décisionnaire dans la conclusion sur la viabilité du projet et donc dans l'attribution ou non d'aides ou de subventions. La relation « Porteur-Portant-Porté » qui constitue le cœur de la relation d'accompagnement doit donc intégrer une influence déformante extérieure (Figure 5.2).

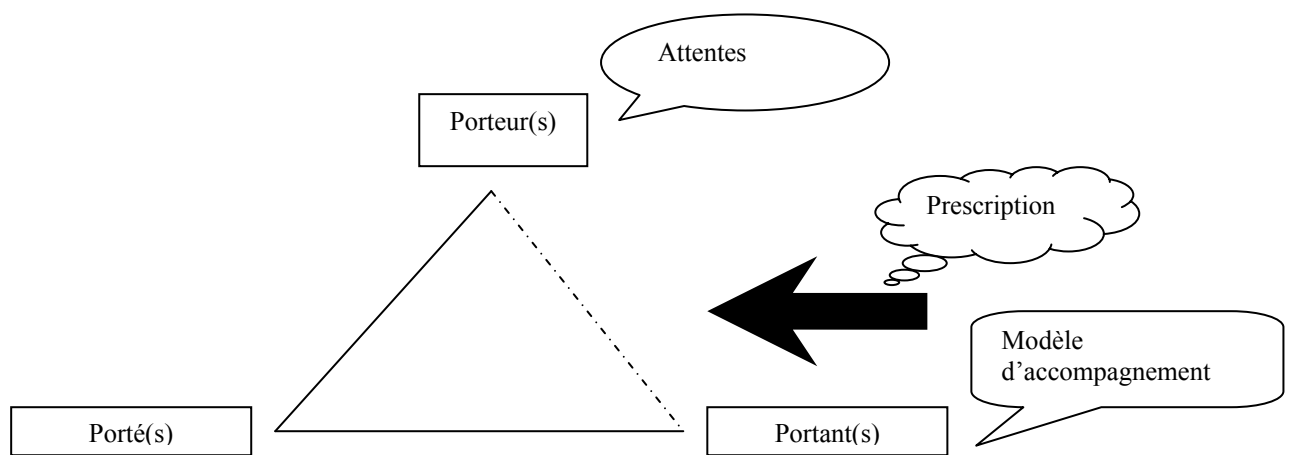


Figure 5.2: L'altération du triptyque Porteur-Portant-Porté.

Source : Auteur.

En diffusant auprès du porteur une image parfois fautive de l'accompagnement, les prescripteurs renforcent certaines attentes parfois inadéquates du porteur vis-à-vis de l'accompagnement et bloquent ainsi la relation dans l'un de ses deux écueils.

Toutefois, en lien avec cette étude, il est important de noter que dans le discours collectif des Chargés de Mission d'A.L.E.X.I.S. (Travail en Réunion d'équipe du 4 Novembre 2003) comme dans les discours individuels recueillis par P. TISSERANT lors de son intervention dans la structure, ni l'un ni l'autre de ces écueils ne paraît fondamentalement exister. Les chargés de mission n'associent, en effet, pas le public des porteurs issus de l'immigration à l'écueil de la consultation d'expert ou à l'écueil de l'assistanat social et évoquent tous, au contraire, la diversité des trajectoires et des attitudes de ces porteurs. Tout au plus, notent-ils que ce seraient davantage le type de prescription et le statut socio-économique du porteur qui dicteraient une attitude ou une autre. La seule nuance observée à valider dans le cadre de cette

étude concerne, sans que cela soit systématique, le public originaire de Turquie qui, dans le discours des chargés de mission, aurait plus fréquemment des demandes ponctuelles d'expertise (financement ; dossier ACCRE ; etc.), les porteurs s'appuyant pour le montage de l'ensemble du projet sur des ressources familiales ou « communautaires ».

Quoi qu'il en soit, face à des demandes qui ne cadrent pas toujours avec la philosophie de l'accompagnement, le rôle du chargé de mission consiste à faire preuve de pédagogie pour démontrer l'intérêt de l'accompagnement sans provoquer la rupture. Par définition, cette pédagogie suppose la prise en compte de la relation inter-individuelle par le chargé de mission. Celle-ci est au cœur de la doctrine de l'accompagnement d'A.L.E.X.I.S., comme nous allons le montrer en rendant compte d'un entretien réalisé avec l'une des directrices adjointes de la structure qui assure la formation des jeunes chargés de mission.

5.1.2.3. La prise en compte de la relation inter-individuelle au sein de la doctrine d'A.L.E.X.I.S. en matière d'accompagnement et d'accueil

Selon M.C., directrice adjointe d'A.L.E.X.I.S. que nous avons interviewée, il convient de distinguer la doctrine de l'accueil et –à doctrine du suivi/accompagnement qui, toutes les deux, tiennent dans l'expression d'idées simples.

La doctrine de l'accueil affirme le positionnement générique d'A.L.E.X.I.S. en prônant « ***Le droit d'entreprendre pour tous, quels que soient les profils des porteurs, quels que soient les projets*** ».

Ceci implique de la part du chargé de mission, une capacité d'écoute, d'analyse et d'adaptation pour proposer au porteur un parcours lui convenant.

L'accueil est ainsi un temps (« *pour certains chargé de mission, peut-être presque le seul* ») où on s'intéresse au moins autant à **la personne** qu'au **projet**. « *Il faut en effet voir où elle en est pour lui proposer un plan de travail* ».

« Le processus d'Accompagnement est a priori moins formalisé. Et son déroulement peut varier en fonction de la personnalité du Chargé de mission et du Porteur. Mais inévitablement, l'aspect technique va régulièrement et progressivement prendre le dessus. Pour autant le rapport à la personne doit se faire jour dans le fait que le Chargé de mission

doit vérifier que le Porteur réussit à faire ce qu'on lui demande de faire (l'étude de concurrence, l'étude de clientèle....) ».

La doctrine de l'accompagnement serait résumable en deux objectifs : **autonomisation du porteur et transfert de compétences.**

« A la différence d'autres organismes qui ont moins de scrupules, il n'est pas question de "faire à la place du porteur" même si dans la réalité, avec des porteurs en difficulté ou du fait de contraintes de délai, le chargé de mission est parfois amené à faire de la production de dossier. Il peut en effet arriver que le porteur n'ait qu'une autonomie limitée même si l'accueil doit servir en quelque sorte de filtrage. A la fin de l'accueil, le porteur doit savoir qu'en s'engageant avec A.L.E.X.I.S., il aura des choses à faire. S'il refuse et veut du remplissage, il peut aller voir d'autres organismes.

Parfois, c'est en cours d'accompagnement que le Porteur découvre son manque d'autonomie et vit mal l'accompagnement. Si on lui demande de faire une étude de concurrence, on sera parfois amené à lui préparer la grille d'observation, lui dire ce qu'il doit observer (les prix....) et lorsqu'on lui demande ensuite l'étude clientèle, certains vont bloquer; ils ne vont pas transposer ce qu'ils ont fait pour l'étude de concurrence; ils ne vont pas réussir à faire le lien. »

Cette doctrine a des répercussions opératoires qui permettent d'évaluer l'accompagnement notamment sur sa durée.

« Dans la doctrine implicite, on peut considérer qu'un accompagnement normal (pour permettre l'autonomisation du Porteur et le transfert de compétences) dure entre 2-3 mois et 6 mois. Si c'est plus rapide, c'est qu'on a fait que du technique.... Si c'est plus long, c'est souvent qu'il y a un problème au niveau du créateur, au niveau de l'adéquation homme-projet sauf cas particuliers comme les reprises (où c'est souvent plus long, le temps de trouver et de signer la bonne affaire). Et le rôle de l'accueil initial est justement de travailler dans la relation interindividuelle sur cette adéquation homme-projet ».

En croisant ces éléments de doctrine avec les propositions de P. TISSERANT (2003) sur la relation d'aide, on peut donc arguer que l'accompagnement à A.L.E.X.I.S. est conçu comme un mix des méthodes centrées sur le projet et des méthodes centrées sur l'identité du porteur (GUICHARD et HUTEAU, 2001) en prenant en compte le contexte social et culturel des porteurs de projet, mais sans pour autant faire de l'accompagnement social. A.L.E.X.I.S. propose un accompagnement économique et technique au service du développement social et culturel de l'individu. Ce positionnement est parfois aussi mal perçu par le Porteur de Projet que par l'environnement de la prescription qui ont d'autres attentes (d'accompagnement social dans certains cas ou, au contraire, d'accompagnement purement technique dans d'autres cas).

La doctrine présentée appelle, en effet, plusieurs niveaux de questionnement auxquels les développements qui suivent devront répondre. Ces questionnements concernent à la fois son

degré d'appropriation par les chargés de mission et par les porteurs de projet et les modalités de transposition concrète de cette doctrine que les chargés de mission mettent en place pour accompagner des porteurs de projet issus de l'immigration.

Initialement, nous avons prévu de mesurer le degré d'appropriation de cette doctrine par les chargés de mission d'A.L.E.X.I.S. en réalisant auprès d'eux des entretiens sur leur perception de l'entrepreneuriat immigré et de ses spécificités. Pour finir, du fait de notre absence d'extériorité à l'équipe, nous avons décidé, en accord avec les responsables de la structure, de faire appel à un intervenant extérieur à qui nous avons confié un cahier des charges précis. Ce premier niveau de questionnement visait à qualifier l'offre d'accompagnement offerte par A.L.E.X.I.S. en direction des publics issus de l'immigration. Par la suite, cette offre peut être comparée à des solutions alternatives. Tel est l'objet de la section 5.2.

L'étude complète de la relation inter-individuelle d'accompagnement suppose également d'appréhender la demande émanant des porteurs de projet issus de l'immigration et leur perception de l'adéquation de l'offre à leurs besoins. Ce sera l'objet des sections 5.3 et 5.4.

5.2. Une analyse comparée et critique de trois offres d'accompagnement en direction des porteurs de projet issus de l'immigration

Les dispositions des chargés de mission d'A.L.E.X.I.S. et la démarche mise en œuvre pour les identifier (5.2.1) seront présentées dans un premier temps. Elles seront ensuite confrontées aux attitudes d'accompagnement émergeant des discours d'autres organismes (5.2.2).

5.2.1. La mise en place d'un protocole d'observation de l'offre d'accompagnement à A.L.E.X.I.S.

Souhaitant connaître les représentations des chargés de mission d'A.L.E.X.I.S. sur l'entrepreneuriat immigré en formulant la proposition qu'elles influençaient par la suite leurs pratiques, nous avons, dans un premier temps, élaboré un protocole de questionnaire qui avait été validé au cours du Comité de Pilotage de l'étude réalisée pour le F.A.S.I.L.D., le 21 Février 2003.

5.2.1.1. Le protocole de questionnaire.

Ce protocole comportait quatre axes de questionnements que l'on va présenter.

En premier lieu (sur trois premiers niveaux), il s'agissait de confronter :

- 1.-le cursus du chargé de mission (formation d'origine ; expériences professionnelles antérieures),
- 2.-les motivations de son engagement dans l'accompagnement à la création d'activités et de son action,
- 3- la façon dont il caractérisait les spécificités de l'entrepreneuriat immigré et des entrepreneurs immigrés, en envisageant la possibilité qu'il identifie différents profils d'entrepreneurs immigrés (3bis).

Le repérage des motivations envisagées (Question 2) s’inspirait de la grille suivante adaptée des travaux de GIANFALDONI et alii (2002) et identifiant quatre logiques d’action et d’engagement pour l’accompagnant qui peuvent être rapprochées des logiques d’action décrites par BOLTANSKI et THEVENOT (1987, 1991).

Motifs	Normes d’action à repérer dans le discours (non exhaustives)
La recherche de l’intérêt collectif ou de l’intérêt général	Dévouement ; solidarité ; équité sociale ; mutualisation ; redistribution économique.
La recherche de liens sociaux et interpersonnels	Confiance ; honneur ; adhésion à des valeurs morales communes ; subordination ; devoir.
La recherche d’une professionnalité, de compétences, d’un partage d’expériences et de connaissances	Apprentissage individuel/ collectif ; acquisition d’une expérience professionnelle ; (ou au contraire exploitation d’une compétence déjà acquise dans d’autres institutions) ; amour du métier et sacralisation de la fonction exercée.
La recherche de l’entrepreneuriat, de la performance économique	Goût pour l’entrepreneuriat (même par procuration) ; opportunisme ; compétition ; concurrence ; profitabilité ; rapports de force économique ; transactions.

Tableau 5.1 : Les motivations et logiques d’action des accompagnants.

Il convenait explicitement de pouvoir croiser ensuite cette question avec les autres afin de vérifier si le type de valeurs revendiquées par le chargé de mission dans la pratique de l’économie solidaire influence ou non les comportements d’accompagnement des porteurs issus de l’immigration.

Les questionnements 3¹⁶⁶ et 3-Bis¹⁶⁷ étaient des questionnements ouverts, visant à permettre par la suite de confronter la perception initiale du chargé de mission avec la réalité « statistique » que nous comptons observer, même si celle-ci était déjà pour partie « savoir-commun » du fait des travaux exploratoires d’A.L.E.X.I.S. sur le sujet, depuis le colloque organisé en 2000 et de leur communication.

Cette question devait aussi permettre de repérer si le chargé de mission évoquait (spontanément) des prédispositions entrepreneuriales particulières du porteur de projet d’origine immigrée, des attitudes positives pour la démarche entrepreneuriale et/ou, au contraire, des difficultés spécifiques.

De manière non exhaustive, à partir de la littérature, nous avons listé des difficultés potentielles à repérer dans le discours. Il pouvait s’agir de difficultés relatives à la langue, -de la méconnaissance des normes socio-économiques françaises par le porteur ou encore, d’un

¹⁶⁶ 3-Comment caractérises-tu les spécificités de l’entrepreneuriat immigré et des entrepreneurs immigrés ?

¹⁶⁷ 3 bis--Identifies-tu différents profils d’entrepreneurs immigrés ?

certain refus de recourir aux normes socio-économiques ou aux formalismes du pays d'accueil.

La fin du questionnement du chargé de mission¹⁶⁸ devait évoquer ses pratiques afin d'identifier des procédures spécifiques mises en place et d'identifier un éventuel « racisme positif implicite ».

De manière non exhaustive, les dispositions et attitudes à repérer dans le discours des chargés de mission sur leurs pratiques étaient :

- l'absence de dispositions particulières ;
- un effort de didactique (parler simple ; davantage prendre le temps d'expliquer tel ou tel aspect de la démarche ou du plan d'affaires.....) ;
- une implication plus marquée dans le processus (le conseiller se sentant parfois amené à effectuer des démarches téléphoniques à la place du porteur, etc.) ;
- une certaine méfiance/ prudence (vis-à-vis de pratiques informelles ; vis-à-vis d'attentes exclusivement formalistes ; etc.).

Ce questionnement sous-tendait nos propositions a priori. Celles-ci sont énoncées sous la forme d'une hypothèse centrale (GP 7), affinée ensuite par deux sous-hypothèses qui introduisent comme variables de contrôle, l'expérience du chargé de mission et ses motivations à exercer son métier. On peut à présent énoncer ces propositions qu'un premier protocole d'enquête réalisé par un intervenant extérieur visait à valider.

GP 7 : Chaque chargé de mission accompagnant un porteur de projet issu de l'immigration est à son tour engagé dans un processus d'accommodation et il met en place des dispositifs spécifiques d'accompagnement et/ou développe des attitudes ou des comportements différents de ceux qu'il adopte lorsqu'il est face à d'autres publics.

GP 7.1. Ces ajustements des chargés de missions vis-à-vis du public issu de l'immigration sont influencés par les motivations qui les ont poussés à s'engager dans l'accompagnement de la création d'activités.

¹⁶⁸ Questionnement final : Quelles sont les dispositions spécifiques que tu prends lorsque tu accompagnes ou suis un porteur de projet issu de l'immigration ?

La formulation de cette proposition partait du constat que l'histoire professionnelle des différents Chargés de mission d'A.L.E.X.I.S. était fort différente. Certains sont d'anciens cadres de banque, d'autres ont apparemment davantage « une fibre sociale ». Nous pensions également que la représentation que le chargé de mission avait du phénomène entrepreneurial immigré n'était pas neutre pour son action. Cette idée constituait notre dernière proposition.

GP 7.2. Ces ajustements des Chargés de missions vis-à-vis du public issu de l'immigration sont également influencés par les représentations qu'ils ont du phénomène entrepreneurial immigré.

5.2.1.2. Réalisation de l'enquête par un intervenant extérieur

Pour ne pas biaiser l'analyse, la démarche d'étude rapportée au chapitre 1 ayant déjà été engagée avec signature d'un document par le porteur de projet attestant qu'il accepte l'étude et du fait que nous étions considéré comme interne à la structure, nous avons choisi de faire appel à un intervenant extérieur.

L'intervenant retenu pour interviewer les chargés de mission fut Pascal TISSERANT, Maître de Conférences à l'Université de Metz, chercheur en Psycho-Sociologie du Travail et en Psycho-Sociologie Inter-Culturelle (ETIC : Equipe Transdisciplinaire de l'Interaction et de la Cognition). Il fut rétribué sur la base d'une demi-journée consultant par entretien et par la possibilité qui lui était ainsi donnée d'explorer un nouveau champ de recherche connexe avec ses travaux antérieurs et de publier sur le sujet.

En raison de son extériorité, il pouvait interroger les chargés de mission sur leurs pratiques professionnelles sans que spontanément son questionnement ne soit assimilé à l'étude sur l'entrepreneuriat immigré. Comme expliqué précédemment à partir du protocole initial qui a été transmis à l'intervenant comme cahier des charges, **l'idée était de repérer si des spécificités dans l'accompagnement des populations immigrées se faisaient jour dans le discours des Chargés de mission.** Contre toute attente, sur les onze salariés de la Boutique de Gestion interviewés par l'intervenant, **il n'en fut rien.**

La recherche de validation de nos propositions a priori nous a conduit à élaborer une grille de questionnement qui servait de cahier des charges à l'intervenant et à laquelle son travail n'a

que partiellement répondu. Le tableau 5.2 présente en vis-à-vis, nos questionnements et les résultats directement exploitables de l'intervention de P. TISSERANT à partir de phrases-témoin des chargés de mission.

Questionnements	Résultats
1. Quelles raisons ont poussé les chargés de mission à s'engager dans l'accompagnement à la création d'activité ?	L'étude a confirmé la grande diversité des motivations et des approches de l'accompagnement chez les chargés de mission permettant d'identifier deux figures extrêmes : une figure « technicienne et économiste » et une figure plus « sociale », plus ouverte à l'inter-culturel. <i>-« Moi j'adore apprendre ce qu'ils ont fait, le pays d'où ils viennent, comment ça fonctionne, je m'intéresse à tout. Quand je montre de l'intérêt à leur projet, ça les ouvre à mieux m'exposer leur projet, à mieux m'en parler».</i>
2. Quelles raisons motivent encore aujourd'hui leur action ?	L'étude soulignait la satisfaction personnelle que les accompagnants tiraient de leur métier : <i>-« C'est vraiment du conseil sans une logique de placier (...), faut quand même savoir faire la part des choses mais ça peut être gratifiant humainement. »</i> <i>-« L'intérêt du métier, c'est quand même pouvoir apporter un appui à un créateur en autonomie complète de A à Z ayant à disposition des ressources humaines et techniques pour bien monter le projet.».</i>
<i>L'enjeu de ces deux premières questions était d'identifier si les valeurs revendiquées par le Chargé de mission influençaient ses comportements d'accompagnement de porteurs de projet.</i>	
3. Quelles sont les principales difficultés rencontrées dans l'accompagnement des porteurs de projet issus de l'immigration ?	La recension des difficultés spécifiques liées à l'accompagnement des porteurs issus de l'immigration fait écho aux deux écueils généraux de l'accompagnement et aussi à l'existence d'un écart culturel . Evoquant un accompagnement difficile, un conseiller notait : <i>« il arrive dans une position ou nous on est un peu perçu comme une assistante sociale.».</i> L'écart culturel se fait jour dans le rapport au temps et dans le rapport à l'écrit et à l'administratif : <i>- « Le gars, il veut commencer le lendemain et il arrive avec son dossier d'exonération de charges sociales et on a aucun élément pour le remplir décemment ». Ou encore : « le lendemain, il m'appelle, il me dit, vous pourriez pas me recevoir pendant 10 minutes. Je suis pas sûr à 100%. Il est passé en fin d'après-midi et on a tout révéifié, chaque point ».</i> <i>-« Je ne peux pas savoir comment ça fonctionne chez eux, si ce n'est que c'est beaucoup plus compliqué chez nous, chez eux, il n'y a pas toute cette paperasse ».</i> <i>-« Le but de l'accompagnement, c'est de faire passer toutes ces contraintes et c'est d'autant plus difficile quand la personne vous dit : il n'y a pas besoin de tout cela dans mon pays d'origine. C'est vrai Monsieur mais il va quand même falloir le faire».</i> Enfin, l'existence de discriminations raciales est une source de difficultés ou au moins d'exigence supplémentaire pour le chargé de mission. <i>« Il y a de la</i>

	<p><i>discrimination, que ce soit pour les populations d'origine maghrébine ou pour les populations d'origine turque. Il faut être bons, mais les banques, même si elles n'ont pas le droit, elles ont des pratiques discriminatoires et là-dessus, la relation avec le porteur doit être encore plus de confiance ».</i></p>
<p>4. Quelles précautions et dispositions spécifiques sont prises par les chargés de mission dans l'accompagnement des porteurs de projet issus de l'immigration ?</p>	<p>L'idée même de dispositions spécifiques était délicate à envisager pour certains chargés de mission car elle heurtait leur philosophie : -« <i>Moi, ça me gêne de dire qu'on va faire des différences, pour les Maghrébins, les blancs, les autres (...), ça me gêne de dire qu'on va apporter quelque chose de plus à ce public là.</i> ».</p> <p>D'autres reconnaissent s'adapter. « <i>Avec lui, je note tout ce qu'il faut faire. Même si je note toujours quelque chose pour moi pour me souvenir la fois d'après, avec le public immigré, j'ai tendance à tout noter</i> ». Un autre : « <i>Je parle moins vite, j'adapte mon vocabulaire, je fais attention.</i> ». Un autre encore : « <i>il faut être hyper-concentré, une heure avec lui, je suis épuisé ; c'est beaucoup plus lourd en termes de suivi administratif, c'est faire des lettres aux caisses pour l'exonération de charges, quand les publics ne comprennent pas toujours les tenants et les aboutissants de l'administration.</i> ».</p>
<p><i>Par ces questions, il s'agissait autant d'identifier les procédures spécifiques mises en place par chaque chargé de mission et d'éventuelles « bonnes pratiques » que d'identifier une éventuelle « discrimination positive implicite ».</i></p>	
<p>5. Comment les chargés de mission caractérisent-ils les spécificités de l'entrepreneuriat immigré ? 6. Identifient-ils différents profils d'entrepreneurs immigrés ?</p>	<p>Les spécificités génériques répertoriées porteraient essentiellement sur « <i>la langue et les prêts familiaux, et peut être au niveau des dossiers, le fait de demander à être rassuré.</i> »</p> <p>La diversité des publics d'origine étrangère perçue mobilise le plus souvent les critères de catégorisation liés à l'appartenance d'origine et les critères générationnels :</p> <p>-« <i>Sur le public qu'on voit le plus souvent, surtout des maghrébins et des turcs, c'est souvent des petits projets, souvent orientés vers le bâtiment ou la restauration. Un russe ou un asiatique, c'est plus exotique, c'est plus original</i> ».</p> <p>Un chargé de mission évoquait par ailleurs un accompagnement difficile avec un porteur de projet d'Afrique noire en exil, « <i>de bon niveau de qualification, possédant de nombreuses ressources mais en total décalage avec la société française. Dans ce dernier cas de figure, l'accompagnement ne permet pas de réduire l'écart</i> ».</p> <p>-« <i>Les jeunes sont plutôt axés sur le côté commercial alors que chez les moins jeunes, il y a plus une volonté de se mettre à son compte, après une expérience dans le métier</i> ».</p>
<p><i>L'enjeu de ces deux questions était de pouvoir confronter le sens commun des chargés de mission aux constructions que nous avons pu élaborer et à nos résultats. Par la suite, cela pouvait influencer une action de communication interne de nos résultats.</i></p>	

Tableau 5.2 : Cahier des charges et résultats de l'étude réalisée par l'intervenant extérieur.

A la suite des treize entretiens qu'il a réalisés entre le 30 Mars et le 25 Mai 2003, il nous a restitué ses résultats lors d'un Comité de Pilotage restreint le 11 juillet 2003.

Malgré la richesse des verbatims, la structure et nous-mêmes fûmes déçus par le résultat qui révélait au passage des différences épistémologiques radicales entre son approche de psychosociologue et l'approche plus opérationnelle des Sciences de Gestion et de la structure.

L'intervenant ne nous restitua pas d'autres verbatims que ceux que nous avons repris dans le tableau 5.2 et, surtout, il ne nous permit pas d'effectuer le croisement entre l'attitude et les dispositions du Chargé de mission en situation d'accompagnement de porteurs de projet immigrés et ses motivations et représentations du phénomène.

Au motif de son éthique et du fait que la taille de la structure risquait de permettre l'identification des répondants, il refusa de croiser la dizaine de verbatims extraits de ses entretiens avec l'ancienneté et l'expérience du chargé de mission. Il ne nous est donc pas possible de relativiser ces propos qui tendent toutefois à **valider notre proposition principale (GP 7). La diversité des attitudes philosophiques et pratiques des Chargés de mission face aux porteurs de projets issus de l'immigration atteste bien que ceux-là sont également engagés dans un travail d'accommodation.** Certains refusent d'adopter un comportement et une attitude spécifiques et différentielles. D'autres, au contraire, reconnaissent adapter leur attitude.

La validation des propositions sous-jacentes (GP 7.1 et GP 7.2) est, par contre, impossible.

De l'étude confiée à P. TISSERANT, nous avons cependant retenu:

1. que les Chargés de mission ont conscience de la **diversité des profils** des porteurs de Projet immigrés. La plupart assimile, en effet, ceux-ci à des porteurs de petits projet souvent orientés vers le bâtiment ou la restauration mais se souviennent aussitôt comme en contrepoint dans le discours d'avoir accompagné des projets plus originaux ou plus ambitieux pour ce public. Ils ont le sentiment que l'essentiel des porteurs immigrés accueillis sont d'origine turque ou maghrébine.

2. que le statut social, l'âge du porteur, son niveau de qualification ou son degré d'expérience sont des facteurs de spécification de l'accompagnement au moins aussi importants (si ce n'est plus) que l'origine culturelle et le temps passé en France.

Un Chargé de mission évoquait ainsi un trait commun à tous les porteurs de projet en difficulté sociale, qu'il soit immigré ou non. *« Ils arrivent dans une position où nous, on est un peu perçu comme une assistante sociale ».*

3. que pour certains Chargés de mission qui ont parfaitement intériorisés la philosophie généraliste d'A.L.E.X.I.S., l'identification du public immigré au moyen de la procédure F.A.S.I.L.D. mise en place pose problème.

« Moi, ça me gêne de dire qu'on va faire des différences, pour les Maghrebins, les blancs, les autres (...), ça me gêne de dire qu'on va apporter quelque chose de plus à ce public là ».

Même si les mêmes Chargés de Mission semblent moins gênés lorsqu'en instituant un « cercle de créatrices » sur Forbach, il s'agit également de mettre en place un dispositif spécifique pour un public considéré comme spécifique : les femmes, la remarque est révélatrice d'une inquiétude sur l'utilisation des données. On peut rapprocher cette inquiétude qui justifie pleinement le recours à une autorisation de la CNIL sur cette étude, des réflexions plus générales de la sociologue Sabah CHAÏB (2001 ; p.28) qui évoquait l'écueil consistant à figer les critères d'analyse en critères de classement :

« Qu'est-ce que l'on compte lorsque l'on compte ? Pour compter, il faut nommer, et nommer, c'est classer. ». Et dans le cas des populations immigrées en France, il y a souvent une confusion entre ce qui sert à analyser et ce qui sert à classer, il y a une confusion entre les outils d'analyse et les outils d'action et d'intervention ».

4. que lorsqu'on force le Chargé de mission à rechercher des traits spécifiques de l'accompagnement de l'entrepreneur immigré, il cite quelques cas problématiques et évoque les difficultés répertoriées par la littérature: des difficultés d'ordre linguistique, des difficultés d'adaptation aux normes administratives, un certain manque de confiance, une pratique des affaires parfois différente voire inadaptée au contexte français, pour certaines communautés, l'existence de ressources ethniques, un rapport au temps différent, et parfois le fait de devoir faire face à la discrimination bancaire.

Les limites de l'étude rapportée nous ont incité à prolonger son travail par une interrogation croisée des pratiques génériques et spécifiques des chargés de mission lors d'une réunion d'équipe en Septembre 2003 qui fut aussi le moyen de rappeler la procédure de collecte des données mise en place et de continuer à faire adhérer les membres de l'équipe à notre étude. Cependant, dans la mesure où la restitution de P. TISSERANT s'appuyait sur son analyse critique de l'ensemble des représentations et des pratiques d'accompagnement à A.L.E.X.I.S., elle offrait l'avantage de pouvoir être comparée à d'autres réflexions universitaires sur des pratiques d'accompagnement différentes. En vertu de leur disponibilité et de leur comparabilité, nous avons donc choisi de la confronter à deux réflexions de ce type réalisées sur la base d'autres organismes d'accompagnement et de les soumettre à des analyses textuelles. Il s'agit du travail de MUAMBA-MULUMBA et POTAKY (2003) sur le Collectif des Femmes de Louvain-la-Neuve et de celui de Luce MEILLERAND et Eric FORCE (2003) sur le Groupe de Recherche et de Réalisations pour le Développement Rural. Chacun de ses travaux présentait des ambitions différentes, aussi nous sommes-nous limité à l'étude des descriptions et des analyses des dispositifs d'accompagnement. L'intérêt de la comparaison tient à ce que ces deux structures (le GRDR et le Collectif des Femmes de Louvain-la-Neuve), tout comme l'Institut de Recherche-Formation-Education-Développement (IRFED), sont, à la différence d'A.L.E.X.I.S., des structures spécialisées dans l'accompagnement de migrants.

Le GRDR a, en effet, été **créé** en 1969 par des ingénieurs agronomes **à la demande d'immigrés originaires de l'Afrique de l'Ouest** qui souhaitaient à l'époque être formés et outillés pour monter de petits projets dans leurs villages d'origines. Ces immigrants venaient pour l'essentiel du bassin du fleuve Sénégal (Ouest du Mali, Sud de la Mauritanie, Est du Sénégal). Par la suite, le GRDR a étendu ses activités et accompagne aujourd'hui des porteurs de projet souhaitant créer une activité en Afrique ou en France. Cette action d'accompagnement donne lieu à la mise en place d'un « Programme d'Appui aux migrants Porteurs de Projets Economiques » (PAPPE) dans le cadre duquel deux ingénieurs agronomes assurent des temps d'accompagnement personnalisé des porteurs de projet, des sessions de formation collectives (notamment sur des aspects techniques liés à des projets agricoles pour l'Afrique) et contribuent à la mise en réseau des porteurs de projet avec des partenaires techniques en France et en Afrique et avec les partenaires sociaux en France. 150 porteurs de projet d'origine africaine sont ainsi accompagnés chaque année par ce dispositif.

Le Collectif des Femmes de Louvain-la-Neuve s'est, comme l'IRFED Paris, spécialisé sur l'accompagnement des femmes issues de l'immigration en Belgique. Récemment, dans le cadre du programme EQUAL et en s'appuyant sur son réseau d'organismes partenaires en Afrique, il a élargi son accompagnement aux hommes. Comme l'IRFED et le GRDR, il prétend à l'accompagnement de projets d'entreprendre des migrants « au pays » ou dans leur société d'accueil.

L'idée de confronter le discours sur A.L.E.X.I.S. au discours sur ces structures historiquement ouvertes sur l'Afrique et sur les pays d'origine des porteurs consistait à évaluer si les conclusions de chercheurs impliqués dans les différentes structures traduisaient ou non des différences d'approche de la relation d'accompagnement et éclairaient ainsi les spécificités de l'accompagnement des migrants.

Pour compléter ce travail, nous avons également soumis au test un texte de présentation de l'IRFED extrait d'un rapport sur les femmes créatrices d'entreprise¹⁶⁹ réalisé dans le cadre du programme européen d'initiative communautaire EQUAL et, plus spécialement, du projet ACTE-GENESIS¹⁷⁰ auquel nous avons participé pour le compte d'A.L.E.X.I.S..

L'intérêt supplémentaire de ces travaux tient au positionnement des chercheurs qui les ont rédigés. Etant tous impliqués dans les structures qu'ils décrivent, on peut considérer que leur discours sert de miroir aux représentations de leurs chargés d'accompagnement. Placide MUAMBA-MULUMBA, Maître de Conférences à l'Université de Louvain, travaille comme intervenant au sein du Collectif des Femmes de Louvain. Le texte que nous avons soumis à l'analyse est d'ailleurs co-écrit avec Aurélie POTAKEY, praticienne, qui dirige cet organisme. De même, le travail de recherche de Luce MEILLERAND, réalisé dans le cadre d'un DESS, a été validé par Eric FORCE qui est l'un des deux chargés d'accompagnement du GRDR.

¹⁶⁹ MASFETY-KLEIN, PADRUN (2003).

¹⁷⁰ L'objectif du projet ACTE-GENESIS est de favoriser la création d'entreprises par des publics issus de l'immigration ou de quartiers urbains sensibles et de proposer des méthodes innovantes d'accompagnement à la création.

Cette confrontation s'apparente aux travaux comparant des cartes cognitives dans la mesure où comme l'énoncent COSSETTE et AUDET (1994, p. 15), la carte cognitive est en fait la représentation qu'a le chercheur du schéma cognitif d'un individu ou d'un groupe.

« *Une carte cognitive est une représentation graphique de la représentation mentale que le chercheur se fait d'un ensemble de représentations discursives énoncées par un sujet à partir de ses propres représentations cognitives, à propos d'un objet particulier.* » (COSSETTE et AUDET, op. cit.)

Dans notre cas, avec un risque évident de biais, nous avons travaillé sur les représentations qu'ont les chercheurs concernés sur les trois dispositifs d'accompagnement qu'ils observaient et analysaient.

A la différence des entretiens que nous avons réalisés auprès de porteurs de projet (chapitre 4) ou de chargés d'accompagnement et pour lesquels l'analyse thématique eut été biaisée du fait de l'existence d'une grille de conduite de l'entretien qui générerait les thèmes abordés, celle-là se révèle appropriée pour l'étude des trois discours soumis à l'examen.

Nous avons donc soumis ces trois discours à une analyse structurale, à une analyse lexicologique et à une analyse logico-syntaxique à l'aide du logiciel TROPES développé dans les années 90 par des chercheurs en Psychologie Sociale de l'Université Paris VIII (GHIGLIONE, LANDRE, BROMBERG, MOLETTE, 1998).

5.2.1.3. Analyses thématiques, structurales et lexicologiques de trois discours sur des dispositifs d'accompagnement de porteurs de projet issus de l'immigration

L'analyse des contenus discursifs recouvre en fait plusieurs formes d'analyse complémentaires : l'analyse thématique, l'analyse structurale, l'analyse lexicologique et l'analyse logico-syntaxique que nous utiliserons.

L'**Analyse thématique** consiste selon BARDIN (1980) en « *un ensemble de techniques d'analyse des communications visant, par des procédures systématiques et objectives de description des messages, à obtenir des indicateurs permettant l'inférence des connaissances relatives aux conditions de production/ réception de ces messages* ». Elle suppose le

découpage du discours en thèmes afin de repérer les thèmes les plus marqués, leur fréquence et leur occurrence. Comme le reconnaissent GHIGLIONE et al. (1991), la définition du thème qui « *encapsule le sens* » du discours « *relève de l'art du géomètre. Où commence et où finit un thème?... ça vous prend un mot, une phrase, un paragraphe.... Un thème, c'est imprévisible* ».

De plus, selon ces auteurs, l'identification des thèmes est inévitablement liée à la subjectivité des codeurs. Ces difficultés portant à la fois sur la définition de l'unité d'analyse du discours (le thème) et sur sa validité (l'organisation du contenu est, par nature, subjective et arbitraire), conduisent nombre d'auteurs à préférer à l'analyse de contenu classique (analyse thématique), l'analyse propositionnelle du discours.

L'Analyse propositionnelle (ou Analyse structurale) du discours est une méthode importée de la psychologie sociale qui a surtout été appliquée à l'examen des discours politique et qui commence d'être appliquée à la gestion pour l'étude du discours des dirigeants (BONET, 2000). Elle se veut plus objective que l'analyse thématique en adoptant « *une approche mécaniste, en découplant le texte par ses propositions, au sens grammatical du terme* » (BONET, p. 7). Elle est, de ce fait, généralement réalisée à l'aide de logiciels comme TROPES.

Toutefois, plutôt que de considérer ces deux approches comme alternatives, GHIGLIONE et BLANCHET (1991) invitent à les utiliser en synergie.

L'analyse thématique et l'analyse propositionnelle n'ont en effet pas les mêmes visées. La première « *cherche à étudier une parole, une personne, ce qu'elle dit. Cette visée déplace l'accent sur la part de l'individuel, sur ce qui se joue dans le cadre d'une interlocution spécifique et qui n'est pas entièrement réductible à des mécanismes systémiques* » alors que « *ce que nous donne à entendre le parleur, c'est un discours, et ce que nous donne à voir l'analyse propositionnelle du discours, c'est un monde invisible : celui de la représentation du monde pour un individu, c'est-à-dire de la réalité pour soi* » (GHIGLIONE et BLANCHET (1991)).

L'analyse propositionnelle peut ensuite être complétée par des analyses ayant les mêmes ambitions d'objectivité qu'elle et portant sur le vocabulaire utilisé et sur ses modalisations. Il s'agit des **analyses lexicologiques du discours** qui consistent à étudier le vocabulaire

employé par les interviewés et des **analyses logico-syntaxiques** qui font également appel aux logiciels d'analyse de discours comme ALCESTE, LEXICO, TROPES.

On peut, en particulier, s'attacher à identifier la nature des verbes employés (verbes d'action ou non), la nature des pronoms personnels utilisés, la nature et la récurrence des modalisations (temps ; lieu ; manière ; affirmation ; doute ; négation ; intensité ; etc).

Ce genre d'étude est particulièrement utile à notre sujet pour apprécier la perception des discriminations, qu'elles soient positives ou négatives, dans le discours et leur implication sur les pratiques d'accompagnement. Les spécialistes en socio-cognition considèrent, en effet, que les mécanismes visant à la constitution de discriminations ethniques ou à leur perception s'appuient sur des mécanismes psycho-sociaux qui introduisent **des distorsions cognitives dans l'appréhension d'autrui**.

Ces distorsions prendraient trois formes : le biais de contraste, le biais d'assimilation, le biais de discrimination.

Le biais de contraste traduirait une accentuation des différences inter-catégorielles dans le discours (BIERNAT et VESCIO ; 1993).

Le biais d'assimilation (TAJFEL, SHEIKH et GARDNER (1964)) revient pour l'individu « *à maximiser les ressemblances entre les membres d'une même catégorie* » (LACASSAGNE et alii, 2001).

Enfin, **le biais de discriminations**, mis en évidence par TAJFEL, BILLIG, BUNDY et FLAMENT (1971), souligne que « *les sujets impliqués dans une partition sociale ont tendance à favoriser les membres de leur catégorie au détriment de ceux de l'autre catégorie (biais d'auto-favoritisme ou biais pro-endogroupe)* » (LACASSAGNE et alii, 2001).

Prenant ces travaux comme des clefs de lecture, nous avons cherché à repérer ces distorsions cognitives dans le discours des analystes des structures d'accompagnement (5.2.2), dans celui des porteurs de projet interviewés (5.3) ainsi que dans celui des chargés de mission eux-mêmes, comme nous le verrons plus loin (Chapitre 6).

5.2.2. Un accent variable sur la relation inter-individuelle de l'accompagnement.

Si le style des quatre discours diffère sensiblement¹⁷¹, l'analyse propositionnelle et l'analyse lexicologique révèlent des différences fondamentales dans l'approche de la relation d'accompagnement. La comparaison des discours révèle que l'angle d'attaque diffère suggérant la dimension relationnelle de l'accompagnement. On constate ainsi que dans la présentation des activités de l'IRFED, le mot « accompagnement » n'est pas présent. Les verbes sont majoritairement factifs, mais appliqués au porteur de projet alors que dans le discours sur A.L.E.X.I.S., les verbes factifs sont surtout appliqués au chargé de mission.¹⁷²

L'étude des *propositions remarquables* et des *épisodes* que synthétisent les tableau 5.3.1 et 5.3.2., renforce encore la perception d'approches différenciées selon les organismes.

Les *propositions remarquables* sont des résumés des parties les plus significatives d'un texte. Le découpage du texte en *épisodes* rend compte de la chronologie du discours et de sa structuration. A chaque épisode sont associés des mots représentatifs d'une étape du discours.

GRDR ; Discours de L. Meillerand et E. Force	Collectif des Femmes. Discours de P. Muamba et A. Potakey	IRFED	A.L.E.X.I.S. ; Discours de P. Tisserant
Propositions remarquables			
On a identifié six propositions remarquables sur l'histoire du GRDR et de l'immigration sénégalaise et plus largement africaine en France, -une proposition remarquable sur l'insertion , et -les trois propositions suivantes sur le rôle du GRDR comme outil d'insertion par l'aide à la création : -« <i>En France, le GRDR intervient en tant qu'acteur d'insertion dans l'objectif d'aider les</i>	On a identifié 11 propositions remarquables qui correspondent aux cinq épisodes identifiés et mettent l'accent sur les difficultés économiques entourant l'acte de création d'entreprise par les migrants en Belgique.	L'IRFED comme dispositif de formation à la création d'activités pour les femmes.	On a identifié 10 propositions remarquables soulignant toutes que le « demandeur » et le « conseiller » sont inscrits dans une relation d'aide qui requiert un certain savoir-faire de la part du conseiller pour faire face à d'éventuelles difficultés dans la relation.

¹⁷¹ Le rapport sur le GRDR et la présentation de l'IRFED adoptent, selon le logiciel TROPES, un style plutôt narratif tandis que les travaux sur le Collectif des Femmes seraient plus argumentatifs et ceux sur A.L.E.X.I.S. plus descriptifs.

¹⁷² Par contre, le recours aux verbes factifs est majoritaire et sensiblement identique dans les quatre discours. Ainsi, la part des verbes factifs représente respectivement 62%, 61.9%, 60.2% et 60.8% des verbes utilisés dans les discours sur le GRDR, sur l'IRFED, sur le Collectif des Femmes et sur A.L.E.X.I.S.

immigrés à développer des actions leur permettant de promouvoir leur expression citoyenne ». -« la finalité du programme PAPPE est plus précisément d'apporter un appui aux migrants » -« Migrants souhaitant soutenir leurs familles ou l'un de leurs membres par la création d'une activité économique ».			
---	--	--	--

Tableau 5.3.1 : Etude des propositions remarquables dans quatre discours sur des organismes d'accompagnement de porteurs de projet issus de l'immigration.

GRDR ; Discours de L. Meillerand et E. Force	Collectif des Femmes. Discours de P. Muamba et A. Potakey	IRFED	A.L.E.X.I.S. ; Discours de P. Tisserant
Episodes identifiés dans le discours et mots clefs associés			
Trois épisodes : 1. : Sénégal, Immigration 2. Famille, Migrant, Relation, Projet 3. : GRDR, Africain, Insertion, Afrique, Migration, Activité, Création, Développement.	Cinq épisodes : 1 : Belgique, Programme EQUAL 2. Création, entreprise, marché, projet, accompagnement (aspect technique) 3. origine, africain. Cet épisode souligne les « <i>difficultés de financement pour les entrepreneurs d'origine étrangère (peu de recours au financement d'origine institutionnelle)</i> ». 4. Entrepreneur, réseau, formation, crédit, porteur, développement. 5. Entrepreneur ¹⁷³	Un épisode Mots clefs : IRFED, Formation, Création, Entreprise, Femmes.	Trois épisodes : 1. Conseiller, entreprise, création, aide, conseil, méthode, demande. 2. Empathie, gentillesse, incompréhension, respect, connaissance. 3. Origine, Etranger, choc, entreprise. Les deux premiers épisodes mettent l'accent sur la dimension relationnelle de l'accompagnement et n'ont pas d'équivalent dans les trois autres discours.

Tableau 5.3.2 : Etude des épisodes dans quatre discours sur des organismes d'accompagnement de porteurs de projet issus de l'immigration.

Les discours semblent fortement contextualisés. Du fait de l'histoire du GRDR, le discours des chercheurs sur cette structure insiste sur l'histoire de l'immigration africaine et fait du

¹⁷³ Le style argumentatif du discours se fait tout particulièrement jour dans ce cinquième épisode qui tient lieu de discours de légitimation de l'action du Collectif et du programme EQUAL. On peut ainsi relever les trois propositions remarquables suivantes caractérisant cet épisode :

-« Nous pensons que les entrepreneurs qui ont réussi à créer des emplois et de la richesse doivent être valorisés par la société ».

-« Les chômeurs et les exclus représentent un gisement d'entrepreneurs potentiels (...) ».

-« De plus, les entrepreneurs prospères qui se sentiront appréciés par leurs concitoyens redoubleront d'ardeur pour créer davantage de richesse pour leurs communautés » .

processus d'accompagnement à la création d'activité un des leviers de l'insertion des migrants et de leurs familles. Le discours du Collectif des Femmes développe une analyse économique de l'entrepreneuriat immigré en posant l'accompagnement comme un moyen de remédier aux difficultés de financement que les immigrés rencontrent. **Le discours relatif à A.L.E.X.I.S. met davantage l'accent sur la relation inter-individuelle d'accompagnement.** Si cela est en partie imputable au profil du rédacteur du discours, chercheur en psycho-sociologie, c'est également le reflet du discours des chargés de mission d'A.L.E.X.I.S. que le rédacteur avait préalablement interviewés. Il est particulièrement frappant de noter que les dimensions liées aux réseaux communautaires, à l'influence de la famille du migrant ou à l'importance du groupe sont totalement absentes des discours sur A.L.E.X.I.S. alors qu'elles sont fortement ancrées sous des formes variées dans les trois autres discours.

Le discours et les pratiques de l'IRFED internalisent ces dimensions en mettant l'accent sur la formation en groupe comme processus d'accompagnement. L'analyse lexicologique révèle ainsi que le « groupe » est une des références utilisées¹⁷⁴.

En situant son action dans l'histoire de la migration africaine et en ayant pour ambition de contribuer à l'insertion des porteurs de projet et aussi de leurs familles, le GRDR intègre implicitement ces dimensions. Enfin, **le terme « réseau » est l'une des références explicites les plus utilisées dans le discours sur le Collectif des Femmes de Louvain.** C'est la troisième référence la plus utilisée après « entreprise » et « entrepreneur ». A l'appui de cette référence, le logiciel renvoie aux deux propositions remarquables suivantes :

-« valoriser leurs ressources et réseaux communautaires » ;
-« leur donner accès à des réseaux d'affaires ».

Propositions remarquables émanant du discours de P. Muamba et alii.

L'examen détaillé des références utilisées dans les quatre discours et des relations entre celles-ci est donc particulièrement significatif (Tableau 5.4).

¹⁷⁴ Dans l'axiomatique de l'analyse de discours, l'identification des « références utilisées » permet de définir sur quoi porte le texte. Les « références utilisées » sont en fait des regroupements de mots employés par classes significatives. Nous avons parfois été conduit à corriger à la marge les qualifications proposées par TROPES pour les adapter à notre problématique de recherche. Ainsi, la référence « œuvre » créée par TROPES correspondait, après examen des mots répertoriés dans les discours, à la « création ».

GRDR	Collectif des Femmes	IRFED	A.L.E.X.I.S., Discours de P. Tisserant
Les références les plus utilisées (réponse à la question : sur quoi porte le texte ?) et leur fréquence			
GRDR (19) Migrant (19) Projet (16) France (14) Sénégal (11) But (10) Immigration (10) Afrique (9) Action (9) Création (9) Immigré (9) Association (7) Origine (7) Bassin (6) Activité (6) Famille (6) Africain (6) (...)	Entreprise (21) Entrepreneur (16) Réseau (15) Projet (15) Belgique (12) Origine (10) Travail (10) Création (8) Affaire (6)	Formation (12) IRFED (10) Femme (10) Entreprise (8) Créateur (7) Création (6) Durée (4) Activité (3) Groupe (3)	Demande (13), la demande spécifiant le demandeur dans la relation de demande d'accompagnement i.e. le porteur de projet Conseiller (11) Relation (11) Problème (10) Entreprise (10) Aide (8) Conversation ¹⁷⁵ (7) Méthode (6) Choc (5) Conseil (5) Professionnel (5) Création (5) Projet (4) (...)
Les relations entre les références utilisées et leur fréquence			
Dossier→Sénégal (5) Création→Activité (5) Sénégal→Immigration(4) Immigration→Africain(3) Mali→Mauritanie (3) Cours d'eau→Sénégal (3) Migrant→Projet (3) Bassin→Cours d'eau (3) Migrant→Collectivité (2)	Création→Entreprise (7) Origine→Africain (4) Nation→Sud (4) Programme→EQUAL (3) Capital→Début (3) Nation→Origine (3) Belgique→Nation (3) Porteur→Projet (3) Projet→Création (3)	Création→Entreprise (4) Femme→Entreprise (3) Formation→Durée (2) IRFED→Création (2)	Relation→Aide (5) Méthode→Conversation (5) Origine→Etranger (4) Conversation→Conseil(4) Création→Entreprise (4) Méthode→Conseil (2) Aide→Sens (2)

Tableau 5.4 : les références utilisées dans les quatre discours.

Ces constats nous conduisent à formuler les deux propositions émergées du terrain suivantes (GP 8 et GP9).

GP 8: N'étant pas spécialisés sur le public issu de l'immigration, les acteurs d'A.L.E.X.I.S. seraient plus sensibles aux difficultés et aux enjeux de la relation d'accompagnement dans une perspective interculturelle.

La dimension liée à l'accommodation interculturelle est, en effet, moindre dans les dispositifs spécialisés (GRDR, Collectif, IRFED) puisque le public accueilli est assez homogène et les chargés de mission sont familiarisés avec son univers culturel.

En contrepartie, la dimension éminemment individuelle du porteur et de son projet qui est manifeste dans le discours par le recours à la notion de « demande » ou de « demandeur » et

par l'absence de référence aux groupes et aux réseaux communautaires, serait hypertrophiée au sein d'un organisme tel qu'A.L.E.X.I.S.

GP 9: Les Chargés de mission d'A.L.E.X.I.S. seraient plus attentifs aux spécificités individuelles qu'aux déterminismes historiques et collectifs des porteurs issus de l'immigration.

Ces propositions et les analyses qui les fondent attestent d'une différenciation très nette dans le discours selon que les structures d'accompagnement sont spécialisées ou génériques. En revanche, les quatre discours examinés suggèrent implicitement que la création d'activité par le public issu de l'immigration et son accompagnement sont associés à des difficultés spécifiques. Ces quatre discours ont en commun de produire un **biais de contraste**, c'est-à-dire une accentuation des différences inter-catégorielles dans le discours.

L'accent mis sur « l'insertion » dans le discours du GRDR ou sur les difficultés d'emploi puis de financement dans celui du Collectif des femmes rapproche la création des publics accompagnés par ces organismes de la création par dépit.

Le discours sur A.L.E.X.I.S. n'assimile pas aussi systématiquement la création des publics issus de l'immigration à de la création par dépit, mais il fait état de difficultés spécifiques émergeant dans le cadre de la relation d'accompagnement. Le biais de contraste est focalisé sur l'accompagnement lui-même. Le discours souligne que l'accompagnement requiert du conseiller qu'il exerce des compétences particulières. Ce discours est d'ailleurs cohérent avec les propos de C. EBOUE (2000, p. 77) qui précisait, lors du colloque organisé par A.L.E.X.I.S., que dans l'accompagnement, « *l'entrepreneur immigré fait l'objet d'une écoute nécessairement longue. Ce d'autant qu'il est analphabète mais non dénué de sens des affaires...* ».

Cette « *écoute longue* » ne se traduit toutefois pas dans la durée puisque les calculs d'analyse de variance que nous avons effectués révèlent qu'il n'y a pas de différences dans les temps d'accompagnement et sur le nombre de séances d'accompagnement selon que l'entrepreneur est issu de l'immigration ou non¹⁷⁶. Les deux tableaux suivants illustrent ces résultats qui soulignent implicitement que l'écoute spécifique du chargé de mission à l'égard du public

¹⁷⁵ Le terme « Conversation » renvoie en fait à l'entretien d'accompagnement.

¹⁷⁶ Il est vrai que ces temps sont, en grande partie, normés par les financements, notamment les chèques conseil.

issu de l'immigration que préconise C. EBOUE, si elle existe, prend davantage la forme d'une disponibilité et d'une attention cognitive particulière que celle d'un surcroît de temps alloué au porteur de projet.

Sources de variations	Somme des carrés	degrés de liberté	carrés moyens	F-Test
Inter	0.025	1	0.025	0.006
Intra	446.752	110	4.061	p = 0.064

	Nombre	Moyenne	Ecart 95%
Issu de l'immigration	57	1.684	0
Non issu de l'immigration	55	1.655	0

Tableau 5.5: Analyse de variance sur la durée d'accompagnement exprimée en mois pour chaque modalité de la variable « Issue de l'Immigration »

Sources de variations	Somme des carrés	degrés de liberté	carrés moyens	F-Test
Inter	4.703	1	4.703	0.774
Intra	668.217	110	6.075	p = 0.615

	Nombre	Moyenne	Ecart 95%
Issu de l'immigration	57	3.228	0
Non issu de l'immigration	55	2.818	0

Tableau 5.6 : Analyse de variance sur le nombre de séances d'accompagnement pour chaque modalité de la variable « Issue de l'Immigration »

Simultanément, le **biais d'assimilation** consistant pour l'individu « à maximiser les ressemblances entre les membres d'une même catégorie » est très marqué dans les discours du GRDR et du Collectif des Femmes, l'immigré étant d'abord situé dans le cadre de l'histoire migratoire à laquelle ces organismes sont associés, et dans le discours de l'IRFED sur les spécificités de l'accompagnement féminin. Il est moins net dans le discours sur A.L.E.X.I.S. du fait de la primauté accordée aux demandes individuelles.

Cette dernière nous conduit naturellement à interroger les demandeurs sur leur perception de l'offre d'accompagnement d'A.L.E.X.I.S. C'est l'objet de la troisième partie de ce chapitre.

5.3. L'analyse du rôle de l'accompagnement selon les porteurs de projet

Afin d'évaluer le besoin d'accompagnement des immigrants, nous analysons d'abord le discours de ceux qui en bénéficient à A.L.E.X.I.S. (5.3.1) avant de le confronter aux propos d'entrepreneurs n'ayant pas été accompagnés (5.3.2). Cette comparaison doit mettre en relief l'influence éventuelle d'un dispositif générique sur le processus entrepreneurial.

5.3.1. La perception de l'accompagnement par les porteurs de projet accompagnés par A.L.E.X.I.S.

Avant d'étudier les propos explicites des porteurs de projet interrogés sur l'accompagnement dont ils ont bénéficié (5.3.1.2), nous envisagerons si leurs opinions sont porteuses de distorsions cognitives (5.3.1.1). Cette étape préalable offre une caractérisation supplémentaire du public accueilli à A.L.E.X.I.S. et situe les jugements que les interviewés portent sur le service de la structure.

5.3.1.1. Les Biais cognitifs repérables dans le discours des Porteurs de Projet

Qu'ils soient accompagnés ou non, on doit noter une **absence systématique de biais de contraste et de biais d'assimilation ethnique** dans le discours des porteurs de projet enquêtés. Il y a, **au contraire, un biais d'assimilation entrepreneuriale** (« *j'ai les mêmes difficultés que tous les entrepreneurs* » ; « *mon origine étrangère a été neutre dans mon aventure entrepreneuriale* »).

La seule difficulté spécifique assez communément reconnue (Cas 1 ; 3 ; 5 ; 11 ; 12.1, etc.) concerne les premiers contacts avec les clients. Mais elle est aussitôt contrebalancée par la réputation acquise ultérieurement comme l'illustrent les propos suivants.

-« *Certes, au début, on m'a un peu sous estimé. Mais une fois les premiers clients décrochés, ce qui compte, c'est le travail qu'on fait et les origines ne jouent plus* » (Cas 1).

-« L'origine étrangère peut créer des difficultés vis-à-vis des clients. La solution, un nom d'enseigne neutre : « Batiment Sud Ouest ». Une fois qu'ils ont contacté l'entreprise, mon nom n'est plus un problème si je fais du bon travail. Le plus délicat, c'est de passer le 1^{er} contact» (Cas 3).

L'absence ou la minimisation du biais cognitif d'assimilation ethnique est même encore plus évidente et paradoxale dans le discours de Mamadou BAH (Cas 15).

Cherchant pourtant à créer une affaire qui lui permette de « *jeter des ponts entre la France et l'Afrique, renouer avec sa culture d'origine* », ce guinéen, lorsqu'il évoque ses difficultés à entreprendre, compare davantage le contexte entrepreneurial français au contexte belge qu'au contexte guinéen ou africain :

« C'est pas toujours rose ! On a pas toujours toutes les informations avant de se lancer. Croyez-moi, c'est pas facile. Parce qu'on n'a pas toutes les informations. Avec les charges qu'on doit payer. Et les charges sont fixes ! Que tu travailles ou pas, tu as quand même des charges. Si un mois, tu ne vends pas de voiture, tu dois quand même payer des charges. Moi, je vois que en Belgique par exemple, le système est pas le même. Ils ont beaucoup plus de facilités. C'est pas la même chose. Régime fiscal.... C'est pour cela qu'ils arrivent à vendre mieux que nous ici...Il y a plus de souplesse. On comprend pourquoi les français ne sont pas toujours –excusez-moi le terme – entreprenants. Ils préfèrent être employés qu'employeurs ».

Si le biais d'assimilation ethnique n'est pas repérable dans le discours, **seul un biais de discrimination est identifiable** chez certains porteurs de projet, notamment dans les discours sur la politique d'embauche envisagée. La politique de recrutement de M. et Mme Mario (Cas 19) que nous avons déjà présentée en est une illustration. « *On a réfléchi un petit peu. On s'est dit qu'on allait essayer de mettre en avant les personnes qui sont un petit peu plus en difficulté. Parce que ben on sait comment ça se passe. Certaines personnes, on va essayer de leur donner une petite chance. (...)* ».

Mais tout comme dans la pratique d'Amid (Cas 8) qui avait recruté « *une fille de [son] quartier* » et de Malik (Cas 7) qui emploie à mi-temps, « *pour lui rendre service* » une jeune de son quartier qui était au chômage¹⁷⁷, ces discours, confirmant l'absence de biais

¹⁷⁷ « *Je ne pouvais faire autrement. Hors saison, on ne gagne pas assez. Mais tant pis, on partage la recette* ».

d'assimilation ethnique et l'absence de biais de contraste, révèlent que **la partition sociale à laquelle les porteurs font référence est davantage d'ordre socio-économique** (Mr et Mme Mario) **ou territoriale** (Amid) **qu'ethnique**. Lorsque les porteurs admettent une partition ethnique, celle-ci est justifiée par des critères socio-économiques comme pour M. N, d'origine camerounaise (cas 29), ou par des mésaventures policières et judiciaires (cas 8). Elle n'est alors pas définitive.

Si ses mésaventures extra-entrepreneuriales l'ont rendu méfiant vis-à-vis des français, Amid (Cas 8) n'exclut pas pour autant d'en employer à nouveau. *« Je n'employais que des français. Maintenant je suis un peu méfiant face aux français. Il me faut les connaître en profondeur avant.... »*.

Sur l'ensemble des cas observés, **seul un**, Johny I. (Cas 27) **affirme ouvertement un biais de discrimination fondé sur une partition ethnique**. Il trouve que son pays d'accueil ne donne pas les mêmes chances aux minorités ethniques en matière d'insertion professionnelle. Aussi est-il fier aujourd'hui de travailler avec un membre de sa famille et serait disposé à recruter des personnes issues de sa communauté si son affaire se développait, et accorderait, par exemple, si 3 postes étaient à pouvoir, un sur trois à un natif du pays d'accueil.

Malgré les limites de notre échantillon, **l'absence de biais cognitif de discrimination ethnique** que nous observons est **un résultat d'autant plus robuste qu'il n'est pas affecté par la nature communautaire de l'activité**. Il n'a ainsi pas été possible d'en détecter la moindre trace dans le discours de Salah (Cas 6), créateur et gérant d'une boucherie Halal en plein cœur de la ZUP de Bayonne et pourtant fortement impliqué dans la vie de sa communauté. Il était, au contraire, très fier de faire état de ce qu'il employait un salarié français de 55 ans, ancien boucher dans la grande distribution.

Ces absences quasi générales de biais cognitifs de contraste, d'assimilation et de discrimination ethniques et leur corrolaire, **la présence quasi généralisée d'un biais cognitif d'assimilation entrepreneuriale** plaident a priori pour la pertinence d'un accompagnement non spécialisé des projets. L'étude des discours des porteurs de projet interrogés sur l'accompagnement ou sur les difficultés qu'ils ont perçus permettra d'en discuter plus avant la pertinence.

5.3.1.2. Le contenu du discours des porteurs de projet sur l'accompagnement

Tous les porteurs de projet de notre étude ayant fait l'objet d'un accompagnement par A.L.E.X.I.S. ou dans le cadre du dispositif CREAGIR semblent satisfaits. Toutefois, il semble que **la perception de l'utilité et de l'efficacité de l'accompagnement change selon le niveau d'études**, traduisant des attentes différenciées.

Pour les publics ayant un faible capital culturel, l'accompagnement est décrit ex-post comme la condition sine qua non de leur aventure entrepreneuriale. M. Merdji (Cas 22) reconnaissant que seul, il aurait été incapable de monter les dossiers et qu'il ne se serait pas lancé. « *Moi A.L.E.X.I.S., ça m'a vraiment aidé, ça a été utile pour remplir les dossiers, parce que c'est pas n'importe qui qui va le faire, qu'on a fait des études ou pas...* ».

Au contraire, les diplômés, soulignent en général l'apport méthodologique et la validation de leur projet que l'accompagnant leur a fournis en soulignant que même sans accompagnement, ils auraient pu se lancer. C'est le cas de M. Kami (Cas 20) qui reconnaissait que sinon, il lui aurait « *fallu plus de temps. L'apport du conseiller, c'est qu'il donne une méthode.* » et qu'il veille au montage du plan d'affaires.

M. et Mme Mario (Cas 19) abondent dans le même sens. « *On était surtout demandeur pour l'étude de marché. On n'aurait pas pu faire autant de choses car ça nous aurait pris beaucoup de temps. Et c'est sûr qu'on n'aurait pas fait ça si bien car c'est une activité nouvelle*».

Cette distinction dans les discours des porteurs de projet selon leur capital culturel est aussi le reflet de l'interventionnisme gradué des accompagnants en fonction de la capacité d'autonomie de leur vis-à-vis. Il importe de mentionner, comme l'interview des Chargés de mission par P. Tisserant et comme nos observations participantes le soulignent, que l'interventionnisme gradué n'est pas propre au public immigré. Le cas 13.5 en donne la mesure. Il s'agit d'un porteur de projet Rmiste non immigré. Ses demandes d'implication du Chargé de mission étaient bien supérieures à celles émanant de porteurs issus de l'immigration et diplômés.

Par contraste, le cas de M. Serk (Cas 14.1) illustre les blocages possibles d'un accompagnement non adapté au potentiel et à la culture de l'individu.

Ancien entrepreneur du bâtiment en Algérie et ayant fui son pays pour des raisons politiques, il décide de créer son affaire dans le secteur qu'il connaît bien en France. Conscient que le contexte juridique et sociétal diffère de celui de son pays d'origine, après avoir fait valider ses qualifications professionnelles algériennes par un stage à l'AFPA, il s'engage dans un dispositif de Formation-Accompagnement à la création d'entreprises à l'Université de St-Etienne, le dispositif CREAGIR. Fait inédit dans l'histoire du dispositif et malgré les exhortations préalables de ses tuteurs, il se présente lors des évaluations et des simulations d'entretiens avec un banquier sans document écrit présentant son plan d'affaires et argumente qu'il n'en a pas besoin du fait de ses bons contacts avec des clients potentiels, avec son banquier qui est prêt à lui faire crédit sur la base de son patrimoine personnel et sur la base de sa maîtrise technique dans le bâtiment et de son savoir-faire en négociation.

Au final, on s'aperçoit que son seul énoncé stratégique consistait à « reproduire » l'affaire qu'il avait montée avec succès en Algérie en se bornant à l'adapter au contexte et au marché français.

Contrairement à ses dires lors de l'entretien, alors que, sûr de ses compétences et de son expérience antérieure, l'entrepreneur pensait pouvoir démarrer dans l'action après une rapide mise au point sur les spécificités juridiques françaises, il lui aura fallu prendre le temps de penser son projet pour le structurer. Il ne démarrera finalement son affaire qu'un an et demi plus tard après une réflexion plus approfondie sur la cible commerciale et « un travail sur soi et le projet » qui est, pour SAMMUT (2003b, p.31) à la suite de JOHANNISSON (1991), bien souvent permis par l'élaboration du plan d'affaires.

En l'état, on peut penser que l'absence de flexibilité d'un dispositif d'accompagnement collectif tel que CREAGIR ne convenait pas au potentiel culturel de Mr Serk.

Tous les accompagnés d'A.L.E.X.I.S. louent la disponibilité de leur conseiller pour répondre à leurs interrogations et à leurs inquiétudes. « Chaque fois que j'ai eu besoin de lui, on a toujours réussi à trouver un créneau horaire pour discuter notre projet » (Mario, Cas 19). M. Merdji confirme explicitement. « Moi personnellement je n'ai rien vu qui n'allait pas chez A.L.E.X.I.S., chaque fois que j'y allais j'avais un rendez-vous, bien reçu, à chaque fois ils me montraient quelque chose de nouveau... j'avais confiance. Ils faisaient des recherches pour moi..... mais s'il manque quelque chose, c'est des gens qui font la comptabilité » (Cas 22).

Ces constatations suggèrent que **l'accompagnement est perçu comme un facilitateur**. Ce rôle qui n'est pas spécifique aux publics issus de l'immigration, est certainement renforcé dans leur cas, notamment du fait des discriminations qu'ils pourraient percevoir. Il est, en effet, notable de relever que tous les porteurs de projet accompagnés que nous avons interviewés avaient obtenu le crédit bancaire qu'ils ont sollicité. Selon eux, A.L.E.X.I.S. les a

rassurés et leur a donné crédibilité. Nous avons rencontré les Mario (Cas 19) à la veille de leur rendez vous avec leur banquier à l'issue d'un entretien avec leur Chargé de mission au cours duquel ils avaient peaufiné le dossier à présenter. Leur inquiétude était perceptible, mais soulignait également le rôle qu'ils attribuaient à l'accompagnant.

« Demain, on va voir le banquier. On a une appréhension. C'est pour ça qu'on est venu voir Mr O. aujourd'hui. Il a vérifié avec nous notre dossier et nos chiffres. Selon lui, il n'y aura pas de problèmes. On verra bien. On lui fait confiance ».

Parfois, cette crédibilité que l'accompagnement génère va même très loin, au point d'étonner les chargés de mission eux-mêmes.

L'un d'eux qui avait accompagné un projet d'export de poulets élevés en France vers le Sénégal par containers était lui-même stupéfait du rendez-vous de son porteur de projet avec le banquier. Il nous confiait être très hésitant sur le projet car il n'avait aucune appréhension du marché et n'avait aucun moyen de vérifier l'étude de marché du porteur. Il s'était fié à ses chiffres et avait bati un plan de financement et un compte d'exploitation prévisionnel en fonction d'eux, validant implicitement l'étude de marché. Cette **validation implicite** et les perspectives financières ont tellement rassuré le banquier que, malgré les appréhensions du porteur de projet, il a accepté de financer le projet à hauteur du crédit sollicité et était même prêt à s'engager davantage en prenant une part dans le capital.

Ces remarques génèrent la proposition GP 10.

Proposition GP 10: le dispositif d'accompagnement générique crédibilise le projet et son porteur, notamment vis-à-vis des financeurs sollicités.
--

Ce rôle de facilitateur est d'autant plus net qu'aucun des accompagnés ne s'est plaint de discriminations au cours de l'accompagnement. Ce résultat est attesté par une enquête (3CI, 2004) auprès de porteurs de projets issus de l'immigration sur l'Ile-de-France. L'enquête soulignait *« l'absence de discrimination ressentie de la part des services publics et des organismes d'accompagnement »*.

« Par contre, le sentiment de discrimination est particulièrement ressenti au contact des banquiers et des propriétaires/gestionnaires de locaux professionnels et parfois même des clients » (3 CI, 2004).

Les rapporteurs relevaient ainsi ces trois phrases témoin entendues lors des interviews :

- « *Mon origine fait peur et je ne sais pas comment rassurer* » ;
- « *Ca coince au niveau des banques. Ils n'ont pas confiance* » ;
- « *J'ai choisi une clientèle communautaire pour éviter ce phénomène* ».

Comme dans nos entretiens, d'autres porteurs préféreraient nier le biais de contraste et d'assimilation et positiver :

- « *Il suffit d'être volontaire* » ;
- « *Tout est affaire de volonté propre* ».

Il semble que l'accompagnement soit un moyen pour le porteur de projet de faire face aux discriminations qu'il perçoit, aussi bien auprès des financeurs, des fournisseurs que de ses clients.

Le cas de A. Dahak (N° 12.1) qui n'a pas bénéficié d'accompagnement, en est une illustration paradoxale. Créateur d'une entreprise de Gros-Œuvre et de travaux d'étanchéité pour l'Industrie, il a très vite ressenti le besoin de s'entourer de cadres en retraite et même de son ancien employeur afin qu'ils l'accompagnent lors de ses premiers contacts en clientèle et lui servent ainsi de caution de crédibilité. Il percevait un risque de discriminations en clientèle et s'est donc doté d'un dispositif original de contournement de celles-ci¹⁷⁸. Dans un contexte beaucoup plus communautariste que le contexte français, le contexte australien, Dennis FOLEY (2000, p. 9) soutient que le recours délibéré des entrepreneurs aborigènes à des expert-comptables non indigènes obéit à la même logique.

Cet exemple et les témoignages précédents tendent à suggérer que **les discriminations perçues affectent le projet** et corollairement que l'accompagnant doit y être attentif pour aider le porteur à conduire son projet¹⁷⁹.

En d'autres termes, l'existence de discriminations perçues est susceptible d'altérer la *Configuration Stratégique Instantanée Perçue*¹⁸⁰ de l'entrepreneur. Cette perception de discriminations, peut en effet, le conduire à réduire ses aspirations (cibler son activité sur une

¹⁷⁸ Il convient de mentionner que la crainte de jugements négatifs de la part des premiers clients et la nécessité pour l'entrepreneur de recourir à des dispositifs artificiels pour gagner sa crédibilité, n'est pas forcément propre aux immigrés. Comme le rapporte Régis MOREAU (2004, p. 17), pour les entrepreneurs innovants, l'entrepreneuriat collectif est parfois une solution pour gagner en crédibilité et convaincre les clients. L'auteur rapporte le cas d'un créateur qui lui avouait « *avoir menti à ses premiers clients. Quand ces derniers l'interrogeaient sur la « solidité » de son entreprise, le créateur s'inventait un associé fictif. En effet, échaudé par des refus de clients qui n'étaient pas rassurés par un créateur solitaire, c'est la parade qu'il a trouvée. Lui et son double imaginaire ont permis à l'entreprise de remporter ses premiers contrats* ».

¹⁷⁹ Il importe de souligner que la réalité ou non des discriminations importe peu. La seule perception de leur existence par le porteur suffit à altérer le projet. Nous suivons en cela BRUYAT (1993, p. 240) pour qui « *la notion de perception signifie que l'acteur agit à l'aide de ses représentations, que l'information n'est pas donnée et évidente mais partielle, construite et coûteuse* ». L'auteur précise ensuite que « *seules les représentations sont accessibles dans une relation d'accompagnement* ».

clientèle communautaire, etc.), à douter de ses compétences ou à réduire ses demandes de financement comme nous l'avons découvert statistiquement dans le chapitre précédent. Cela peut encore lui donner une perception de l'environnement plus morose qu'elle n'est dans la réalité.

En atrophiant les différents éléments constitutifs du projet entrepreneurial, la perception de discriminations altère les buts et objectifs du projet.

Le modèle de la CSIP se trouve donc altéré et pourrait prendre la forme d'un modèle de la CSI-D-P (Configuration Instantanée Stratégique et Discriminations Perçues) comme l'illustre la figure 5.3 sur laquelle les éléments constitutifs du projet et les buts et objectifs de celui-ci se trouvent altérés par les discriminations perçues.

¹⁸⁰ BRUYAT, 1993, p. 248.

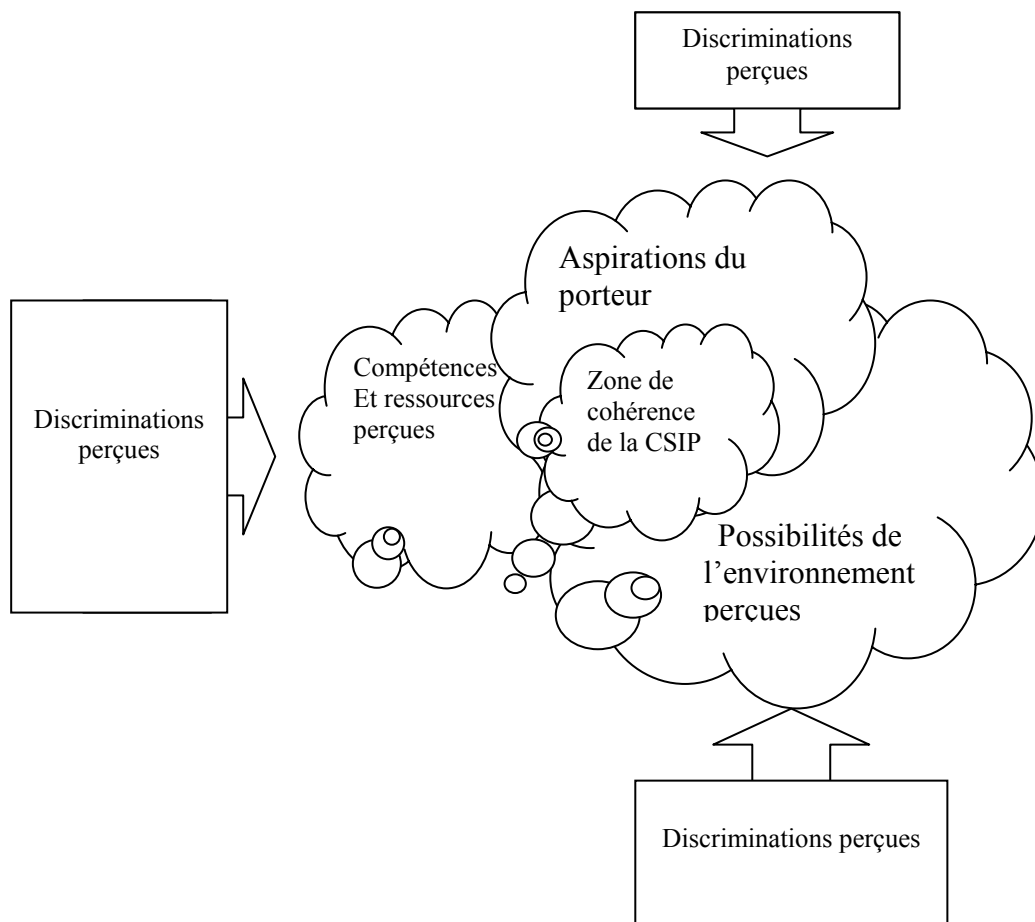


Figure 5.3: Un modèle de la CSI-D-P (Configuration Instantanée Stratégique et Discriminations Perçues)¹⁸¹.

Source : Auteur, adapté de BRUYAT (1993).

Le cas de A. Dahha (12.1) étant très particulier, si nos conclusions sont vraies, les porteurs non accompagnés et n'ayant pas son initiative, devraient avoir une perception beaucoup plus marquée des discriminations et devraient connaître des altérations de leur projet beaucoup plus marquées. C'est ce que nous allons tenter de vérifier en procédant à une analyse comparative et critique des discours de porteurs accompagnés et de porteurs non accompagnés.

¹⁸¹ Dans ce chapitre, nous privilégions le vocable de BRUYAT (1993) à celui de PATUREL (1997) sans ignorer que le modèle de la CSIP et celui des « 3 E » expriment la même réalité, le second étant plus parlant auprès des entrepreneurs. A cette fin, c'est lui que nous l'utiliserons dans le chapitre 6. Nous retenons pour le moment la référence à la CSIP car elle souligne verbalement l'influence de la perception.

5.3.2. Une analyse critique des discours de porteurs de projet non accompagnés

Le discours des porteurs de projet et entrepreneurs issus de l'immigration n'ayant pas fait l'objet d'un accompagnement est sensiblement **plus marqué par la perception de difficultés pour approcher les premiers clients et par la perception de discriminations** (Cas 3, Cas 5, Cas 8 et Cas 11 par exemple) même si par la suite, il y a dans leur discours un biais d'assimilation entrepreneuriale comme nous l'avons déjà évoqué.

Les cas 5 et 8 sont les plus significatifs car ils font état de discriminations généralisées aux causes variées.

Le cas 5 : Des difficultés administratives et discriminatoires.

Français par naturalisation, tunisien d'origine, âgé de 45 ans, M. Assaoui a créé en 1985 une agence Auto-Ecole « *Conduite Automobile Brive* » qu'il dirige.

Il précise : « *J'ai été l'un des premiers immigrés à créer une affaire dans cette rue. Et surtout une auto-école, c'est pas fréquent. Ensuite, un boucher oriental a ouvert à côté.... Puis d'autres sont venus...* ».

Selon lui, son origine étrangère ne l'handicape pas dans ses contacts avec la clientèle même s'il reconnaît, au contraire, que cela lui ouvre accès à une clientèle d'origine maghrébine maîtrisant mal le français.

« *Mon origine étrangère n'a pas d'influence évidente sur mes clients. Ils viennent parce que je fais du bon travail. C'est vrai que les vieux viennent parfois parce que je suis tunisien quand eux ils ne parlent pas le français* ». Il nous cite l'exemple d'un client venant de Pezennac-la-Rouge (30 Km) pour sa femme qui parle mal le français.

« *Mais les jeunes, les beurs, ceux qui sont en France depuis quinze ans ou qui ont la nationalité française, ça ne joue pas. Ils viennent autant parce que je suis tunisien que parce que leur père a eu son permis avec moi* ».

La principale discrimination, selon lui, émanait de l'administration pour l'attribution de son agrément.

« *Ma principale difficulté au début, ça a été les papiers. J'étais tunisien. On m'a refusé l'agrément pour ouvrir l'auto-école au prétexte que pour faire de la formation, il faut être français. Ça n'a rien à voir. En fait, c'étaient les concurrents qui m'ont mis des bâtons dans les roues en faisant pression à la préfecture. Ça a duré un an et demi, c'était dur, le temps que je dépose une demande d'acquisition de la nationalité française. Ensuite, dès que j'ai été naturalisé, j'ai pu ouvrir. Et aujourd'hui, je ne suis pas rancunier, je m'entends bien avec mes concurrents et avec le Préfet....*».

Ces complications du démarrage contrastent avec les propos de M. Merdji (Cas 22).

« *Concernant A.L.E.X.I.S., franchement c'était très bien... sympathiques, ils t'aident tout ce que tu veux, mais comme j'étais travailleur handicapé, l'AGEFIPH ils m'ont aidé avec 20000 francs sur l'achat de matériel. Et franchement le dossier qui a été fait chez vous, il était très*

bien. Moi j'ai discuté avec une personne de la préfecture, elle m'a dit qu'il était vraiment très bien».

Le cas 8 : une expérience entrepreneuriale malheureuse suite à suspicion policière

Français, né à Roubaix d'origine algérienne, il quitte le Nord pour créer son affaire sur Biarritz. *« A Roubaix, 80% des jeunes sont sans emploi.... Pour développer mon concept, il me fallait une population aisée. J'ai choisi Biarritz. J'ai ouvert début 1993 un magasin de 140m2 avec un parking, bien situé et même un service « drive ». J'étais le 1^{er} Libre-Service de fleurs sur la région»*

La fierté de l'affaire qu'il a dû abandonner contraste avec la suite de son récit.

«Il y a 6 mois, tout a basculé. J'emmerdais personne, je faisais mes affaires. Mais Bayonne-Biarritz, c'est trop petit. Au regard des gens, on est comme un grain».

« J'ai dû fermer. On m'a suspecté de blanchiment d'argent. C'est un mauvais concours de circonstance . Le mari d'une de mes employées (française de quartier dit sensible) avait été inculpé et incarcéré pour détention et trafic de cannabis. Il a été libéré mais était resté sous surveillance. Un jour, il m'a rendu visite à la boutique. Et par la suite », selon lui, la police aurait fait un recoupement entre cette visite et les voyages réguliers qu'il effectuait aux Pays Bas pour s'approvisionner en fleurs. En plus, « il y a eu un dépôt de plainte anonyme. Et pour finir, on m'a mis en examen et j'ai fait 4 mois d'incarcération préventive. Et tous ceux qui étaient en relation avec moi, notamment les commerçants, ont été ennuyés ». Il évoque Abdel, un de ses amis qui comme lui, était venu de Roubaix pour créer une boutique de téléphonie sur Bayonne : « Juste avant de mourir de son accident de voiture, il a écrit une lettre aux administrations, aux impôts..... « Arrêtez de nous harceler ! » ».

Ces deux cas extrêmes suggèreraient que les entrepreneurs immigrés non accompagnés pourraient être plus facilement soumis à des pressions discriminatoires.

Lorsque la discrimination n'est pas explicitement évoquée (Cas 1), le pessimisme de l'entrepreneur face aux systèmes d'aide et d'appui ou au système bancaire souligne **la prégnance de la perception de discriminations et, en donnant naissance à un sentiment pessimiste, contraste alors avec l'optimisme dont font généralement preuve les entrepreneurs** comme le soulignent la plupart des études (COOPER et al., 1988¹⁸²; PALICH et BAGBY, 1995; BUSENITZ et BARNEY, 1997¹⁸³; FONROUGE, 1999, pp. 285-288).

¹⁸² Sur un échantillon d'entrepreneurs dans des firmes âgées d'un an, les auteurs montraient qu'ils estimaient leurs chances de survie à 81% alors que selon les statistiques américaines, celles-ci s'élevaient à 50% à trois ans.

¹⁸³ L'étude de BUSENITZ et BARNEY (1997) est sans doute la plus percutante car les auteurs y soulignaient que les 124 entrepreneurs de firmes de 1,7 an constituant leur échantillon étaient significativement plus confiants

Ces résultats nous conduisent à formuler la proposition de recherche suivante :

Proposition GP 11 : En servant de facilitateur et de médiateur avec le droit commun, un organisme d'accompagnement tel qu'A.L.E.X.I.S. contribuerait à réduire les pressions discriminatoires de l'environnement parfois hostile à l'entrepreneur issu de l'immigration.

Cependant, la littérature recensée au chapitre 2 suggère que l'inscription dans des réseaux communautaires est également une issue pour surmonter les pressions hostiles de la société d'accueil. A la suite de WALDINGER (1990), Sylvie PARE (2002) a souligné l'importance des réseaux d'affaires ethniques que ceux-ci soient formels (participation à des associations ethniques) ou non (rencontres à l'occasion des mariages, funérailles, fêtes traditionnelles ou événement culturels de la communauté). Il convient de souligner qu'aucun des entrepreneurs des cas précédents¹⁸⁴ n'était impliqué dans un réseau d'affaires de type ethnique. Au contraire, aucun des trois interviewés membres du Réseau des Hommes d'Affaires Africains (Cas 27, 28, 29) ne s'est plaint de discriminations.

Parallèlement, aucun des interviewés sur A.L.E.X.I.S. ne semblait être membre d'association ethnique et aucun ne percevait les événements de la communauté comme une opportunité de créer des réseaux d'affaires. Ces constats débouchent sur une spécification nouvelle de la proposition précédente.

Proposition GP 11 Bis: Un dispositif d'accompagnement tel qu' A.L.E.X.I.S. pourrait se substituer aux réseaux et aux ressources ethniques pour les individus isolés.

Une des manifestations concrètes de cette substitution serait une normalisation des plans de financement. On rencontre, en effet, des modes de financement plus classiques chez les porteurs accompagnés par A.L.E.X.I.S. que nous avons interviewés. Cette observation contraste avec le financement atypique et économiquement aberrant de Malik (Cas7) par crédit revolving ou avec la nécessité qui, en l'absence d'octroi de crédit bancaire, avait conduit Amid (Cas 8) à « s'arranger ».

« Je me suis arrangé avec mon bailleur de local pour prendre le local début Décembre, m'engager à faire les travaux et bénéficier d'un mois gratuit, le bail ne démarrant qu'en Janvier. Avec des amis, on a fait les travaux pour la boutique et j'ai pu ouvrir pour les fêtes de fin d'année, comme je l'avais calculé, dégager du C.A. et de la Trésorerie d'autant que

dans leur estimation des maladies mortelles et autres causes de mortalité que les 95 managers d'entreprises de plus de 10.000 salariés utilisés comme population test. Ce résultat traduisait bien un optimisme global des entrepreneurs.

¹⁸⁴ Cas 1, 3, 5, 8, 11.

j'avais réussi à obtenir des crédits de mes fournisseurs. J'ai ensuite pu faire face et payer le loyer de Janvier».

Nous sommes alors conduits à formaliser la proposition suivante :

Proposition GP 12: En aidant le porteur à travailler son projet et en le crédibilisant vis-à-vis des financeurs, le dispositif générique contribuerait à « normaliser » les plans de financement des projets.

La seule exception dans l'ensemble des porteurs de projet accompagnés par A.L.E.X.I.S. que nous avons rencontrés est fournie par M. Bah (cas 15) qui a démarré avec un crédit personnel et qui du fait de son activité de négoce automobile doit arbitrer entre des difficultés de trésorerie récurrentes et un fonds de roulement limité. Ce cas est particulièrement intéressant car il s'agissait à l'origine d'un projet d'export de poids lourds vers la Guinée qui, comme le cas de l'exportateur de poulets vers le Sénégal évoqué plus haut, a semble-t-il désarçonné le conseiller. Ce dernier s'est, en effet, fié au porteur de projet pour le chiffrage du marché. Et lorsque nous avons rencontré l'entrepreneur deux ans plus tard, il avait découvert par lui-même qu'il n'y avait pas de réel marché dans l'exportation de poids lourds et s'était reconverti dans le négoce de véhicules de tourisme sur la France et sur la Guinée. Nous avons alors dû refaire les calculs de seuil de rentabilité avec lui.

Ces remarques portent la limite d'applicabilité des propositions précédentes.

Proposition GP 12 Bis: L'accompagnement générique proposé par A.L.E.X.I.S. serait moins efficace (au sens des propositions précédentes) pour des projets (initialement) tournés vers le Sud.

Ces conclusions et propositions qui esquissent **les contours et les limites à l'efficacité qualitative d'un accompagnement générique des porteurs de projet issus de l'immigration** ne tiennent pas compte des attentes initiales de l'entrepreneur potentiel lorsqu'il s'engage en accompagnement. Elles étaient, en effet, fondées sur une observation ex-post de porteurs de projet. Seule une enquête quantitative sur l'issue de l'accompagnement peut permettre d'objectiver la confrontation entre l'offre d'accompagnement proposée par un organisme tel qu'A.L.E.X.I.S. et la demande des porteurs de projet. C'est l'objet de la dernière partie de ce chapitre.

5.4. Une enquête quantitative sur l'adhésion à la démarche d'accompagnement

Après avoir présenté notre cadre méthodologique (5.4.1) et nos propositions a priori (5.4.2), l'adhésion des porteurs de projet à la démarche d'accompagnement proposée par A.L.E.X.I.S. sera étudiée à partir d'analyses bi-variées (5.4.3) puis à partir d'un modèle LOGIT (5.4.4).

5.4.1. L'objectif de l'enquête, la méthodologie retenue et le choix du terrain

Cherchant à valider les conclusions précédentes par une confrontation objectivée de l'offre et de la demande d'accompagnement sur A.L.E.X.I.S., nous avons cherché à obtenir des statistiques sur l'accompagnement des porteurs de projet, leurs motivations à entrer en accompagnement et leur origine.

En interrogeant les Chargés de mission et en consultant le livret d'accueil qu'ils remplissent pour chaque porteur de projet, on peut, en effet, identifier très clairement la demande initiale du porteur de projet lorsqu'il vient frapper à la porte d'A.L.E.X.I.S.

Trois types d'attentes sont identifiés selon que le porteur de projet vient avec des demandes immédiates et précises ou non et selon que le premier accueil n'est consacré qu'à y répondre ou qu'il peut également donner lieu à un exposé de la méthodologie de la démarche entrepreneuriale et de la démarche d'accompagnement. Ce dernier point dépend évidemment des attentes propres et de la réceptivité du porteur de projet.

Parallèlement, on dispose de renseignements sur les caractéristiques et l'origine du porteur.

A partir des archives des dossiers d'accompagnement ayant débouché sur une création et des dossiers clos en cours d'accompagnement, on vérifie donc si l'origine étrangère affecte ou non la probabilité de créer et d'abandonner en cours d'accompagnement. Cela permet d'évoquer **l'efficacité de l'accompagnement pour les porteurs de projet d'origine immigré.**

La construction d'une base de données permettant d'aboutir à ces analyses se heurte toutefois au risque de biais induit par le chargé de mission dans la relation. La relation d'accompagnement étant par essence inter-individuelle, il nous fallait réduire ce biais lié aux personnalités et au profils différents des chargés de mission ainsi qu'au contexte local de l'accompagnement, A.L.E.X.I.S. étant localisé sur des sites au contexte social varié. Nous avons donc choisi de restreindre notre collecte de données au site de Forbach sur la période 2000-2002.

Ce choix s'est justifié en raison de l'accessibilité aux archives et par le fait que seule une Chargée de mission y a exercé sur cette période.

Nous avons ainsi pu disposer **de 254 dossiers clos** sur la Boutique de Gestion de Forbach.¹⁸⁵

Pour réaliser notre enquête, nous avons utilisé deux techniques de traitement statistique. Nous avons d'abord effectué des tris croisés avec tests d'indépendance du Khi-Deux à l'aide du logiciel MODALISA 4.3 puis nous avons réalisé des régressions linéaires à l'aide d'un modèle LOGIT sous Micro-TSP. Les résultats de ces deux travaux seront présentés successivement, l'objectif du second étant plus prescriptif que le premier. La méthodologie PROBIT/LOGIT consistant à opérer une régression linéaire entre une variable dépendante qualitative à réponses dichotomiques¹⁸⁶ et des variables indépendantes aussi bien qualitatives que quantitatives, ce travail déboucherait à terme sur une modélisation permettant d'expliquer la performance entrepreneuriale des immigrés engagés en accompagnement comme le prescrivait B. SAPORTA (2003, p. XIV). On cherche, en effet, à mesurer les facteurs influençant la probabilité de création ou d'abandon en cours d'accompagnement. Le modèle estimé peut ensuite servir de prédicteur et d'outil pour alerter les chargés de mission.

Toutefois, la plupart des variables relatives aux caractéristiques du porteur étant qualitatives, nous avons fait le choix de les coder de manière à les quantifier pour effectuer notre régression statistique. **Le codage n'est pas neutre et traduit nos propositions de départ.**

¹⁸⁵ L'étude porte sur 254 observations (dossiers clos) parmi lesquelles 84 sont de nationalité ou d'origine étrangère et plus précisément: 38 tures, 20 maghrebins, 18 italiens et 8 originaires d'Afrique Centrale. Nous avons conscience de l'étroitesse de cet échantillon qui en limite la portée à un niveau exploratoire pouvant être élargi par la mise en place d'une procédure systématique de recueil des données dès la clôture d'un dossier.

¹⁸⁶ Dans notre cas, successivement, le fait pour le porteur de créer ou de ne pas créer et le fait d'abandonner à l'issue du premier accueil ou non.

Le codage consistait à classer les modalités des variables potentiellement explicatives sur une échelle respectant les règles d'influence des variables sur la variable expliquée (Création et Abandon à l'issue du premier accueil) dans une méthodologie de type PROBIT ou LOGIT.

En effet, le modèle théorique estimé à partir de régressions linéaires par les Moindres Carrés Ordinaires sur des LOGIT et sur des PROBIT est de la forme suivante:

$$\text{Prob}(y = 0) = F(X).$$

Le modèle LOGIT estime la probabilité que y soit égal à 0 en spécifiant la fonction F comme suit:

$\text{Prob}(y = 0) = 1 / (1 + \exp(b_0 + b_1 x_1 + b_2 x_2 + \dots))$,
 b_0, b_1, b_2, \dots étant les coefficients estimés par la régression économétrique,
 x_1, x_2, \dots les variables explicatives.

L'interprétation des coefficients est assez aisée et justifie **le codage numérique des variables explicatives qualitatives** que nous avons réalisé. Un coefficient positif signifie que plus la variable concernée est importante, plus est faible la probabilité que $y = 0$.

Il y a donc lieu d'expliquer le codage retenu et les propositions qu'il supporte.

5.4.2. Le codage des variables explicatives et les hypothèses sous-jacentes

Les variables dépendantes (y) que nous nous proposons d'étudier successivement étaient:

-la création (0;1),

-l'abandon du projet en fin d'accompagnement ou à un stade avancé d'accompagnement pour non faisabilité (0;1).

Les variables explicatives (X) que nous avons retenues étaient au nombre de 12.

On peut en établir la liste avec des indications sur les recodages effectués et, pour chacune, indiquer nos attentes théoriques préalables quant à son influence sur les variables expliquées retenues.

1-La première variable explicative retenue était le type de Prescripteur (classé sur une échelle allant de 1 à 4 en fonction de la crédibilité entrepreneuriale du prescripteur):

1 – Prescription par un concurrent d'A.L.E.X.I.S. suggérant qu'il refuse d'accompagner le porteur ;
2 – Acteurs sociaux, ANPE, AGEFIPH ;
3 – Initiative du Porteur (Internet, Notoriété) ou repérage de ce dernier à partir du listing des organismes référencés (chèques conseils....) ;
4 – PFIL, Réseau bancaire.

Nous supposons que la nature de la prescription n'avait aucune issue sur la probabilité de création mais qu'en revanche, elle influençait négativement la probabilité d'abandon en accompagnement, c'est-à-dire que plus la crédibilité entrepreneuriale du prescripteur était élevée, plus était faible la probabilité que le porteur n'adhère pas à la démarche.

2-La nationalité ou l'origine du porteur de projet constituait notre seconde variable explicative. Nous l'avons codifiée comme suit:

1-Nationalité ou origine turque ;
2-Nationalité ou origine italienne ;
3-Nationalité ou origine afro-maghrébine ;
4-Nationalité française.
Le classement a été établi selon l'intensité décroissante des réseaux communautaires pouvant être mobilisés. Il nous conduit à penser que cette variable aura une influence négative sur la probabilité de création. Plus X est faible, plus la probabilité de création devrait être élevée et, de même, plus X est faible, plus la probabilité d'abandon en cours d'accompagnement devrait être élevée, le porteur pouvant s'appuyer sur des réseaux communautaires ou familiaux alternatifs au réseau d'accompagnement constitué par A.L.E.X.I.S..

3-La troisième variable retenue, l'âge du porteur de projet, «étant une variable quantitative, aucun recodage n'était nécessaire.

Si nous n'attendions aucune incidence de cette variable sur la probabilité d'abandon en accompagnement, en revanche, en suivant CONSTANT et alii (2003) qui ont montré que la probabilité d'auto-emploi augmente avec l'âge, nous pensons que plus le porteur était âgé, plus était grande sa probabilité de création.

4-Nous pensons que le genre n'avait pas d'incidence précise sur nos variables expliquées. Pour nous en assurer, nous l'avons tout de même intégré à nos analyses.

5-Par contre, plus un individu possède un niveau de formation élevé ou plus il a une situation professionnelle élevée, plus il devrait adhérer facilement à la démarche d'accompagnement et inversement, ce qui nous a conduit à recoder nos cinquième et sixième variables comme suit.

Le niveau de formation était codé en inversant l'échelle des niveaux.

Ainsi, on retenait le codage suivant :

1= Niveau VI; 2=Niveau VBis;.....; 6= Niveau 1 et 2 (pour qu'une valeur élevée de la variable corresponde à un niveau de qualification élevée)

6-La catégorie socio-professionnelle était classée par catégorie "socialement ascendante".

1 = Etudiant; 2 = retraité; 3 = ouvrier/employé; 4 = indépendant; 5 =Cadre et professions intellectuelles supérieures.

Nous pensions que les variables décrivant l'environnement familial du créateur (le nombre d'enfant à charge et la situation sociale du conjoint) étaient susceptibles d'influencer la probabilité de création mais non l'adhésion à la démarche d'accompagnement.

7-En nous inspirant des travaux sur l'entrepreneuriat féminin, nous pensions que le nombre d'enfants à charge pouvait avoir une influence dissuasive sur la prise de risque entrepreneurial.

8- Parallèlement, plus le conjoint du porteur de projet a une situation stable, plus devrait être forte la probabilité de prise de risque. Cette hypothèse a conduit au codage suivant pour la situation du conjoint :

1 =Précaire, Demandeur d'Emploi; 3 =Salarié.

9-Nous n'attendions pas d'impact évident de notre neuvième variable, la durée d'expérience professionnelle du porteur en rapport avec son projet, sur la probabilité d'adhérer à la démarche. En revanche, nous pensions que cette variable influençait très positivement les chances de création.

10- Nous n'avions pas d'attentes théoriques concernant l'influence de la situation sociale du porteur sur ses probabilités de création et d'adhésion à la démarche d'accompagnement.

11- Nous pensions que la nature du projet (création =1; reprise =2) influençait nos deux variables explicatives en offrant une probabilité de concrétisation plus élevée en cas de reprise et également au contraire une probabilité d'abandon d'accompagnement plus élevée, Le besoin d'accompagnement étant souvent (à tort) jugé moins pertinent en cas de reprise

12- Enfin si l'objet du 1^{er} accueil ne devait pas avoir d'effet immédiat sur la probabilité de création, nous pensions qu'il influençait fortement la probabilité d'abandon en cours d'accompagnement. Plus l'objet du 1^{er} accueil portait sur le traitement de demandes

immédiates, plus on pouvait penser que l'issue de l'accompagnement soit défavorable. Ceci nous a conduit à coder cette variable comme suit :

1= Demandes immédiates; 2 = Demandes immédiates avec méthodologie; 3 =Méthodologie.

Nous comptons aussi sur les analyses de Khi-deux pour croiser la nature du premier accueil avec l'origine des porteurs et ainsi valider une de nos propositions sur la différenciation inter-ethnique des demandes d'accompagnement.

5.4.3. La différenciation inter-ethnique dans l'adhésion à la démarche d'accompagnement et dans l'issue du processus entrepreneurial.

L'échantillon de porteurs de projets de Forbach ayant été accompagnés sur lequel nous avons travaillé a permis de distinguer les comportements entrepreneuriaux et l'adhésion à la démarche d'accompagnement pour quatre ethnies, les turcs, les italiens, les afro-maghrébins et les français.

Si l'ensemble des caractéristiques de l'échantillon est figuré dans l'Annexe A6, le tableau 5.7 présente la composition ethnique de celui-ci.

1: Nat. ou Origine Turque	38	15,0%
2: Nat. ou origine italienne	36	14,2%
3: Nat. Ou Origine afro-maghrébine	30	11,8%
4: Nat. fr.	150	59%
Total	254	100%

Tableau 5.7. Composition ethnique de l'échantillon des porteurs de projet accompagnés sur Forbach

Les tris croisés se révèlent particulièrement intéressants et suggèrent **l'influence de l'intensité des réseaux communautaires ou familiaux sur l'adhésion à la démarche d'accompagnement d'A.L.E.X.I.S. et sur la création.**

Lorsqu'on croise l'origine ethnique et l'issue du processus entrepreneurial (Création/ Non Création), non réponses exclues, on constate que les deux variables semblent dépendantes statistiquement et, surtout, qu'il y a une sur-représentation observée de créations pour les italiens par rapport à l'effectif théorique et, inversement, une sous-représentation des non-créations pour cette population:

	Turque	Italie	Afro-Maghreb	France	Total
Création-Oui	12	18 PEM > 0	4	30	64
Création-Non	10	4 PEM négatif	8	54	76
Total	22	22	12	84	140

Khi-Deux =7,86 , ddl =3 , p = 0,046

Le croisement entre l'origine ethnique et l'issue du 1^{er} accueil (abandon ou poursuite de l'accompagnement) est statistiquement difficile à interpréter sans risque (Khi-Deux =10,3 , ddl =12 , p = 0,594). Par contre, il met en évidence un PEM positif liant les italiens et l'abandon au 1^{er} accueil ou le fait de ne pas vouloir être accompagné.

Inversement, il y a une sous-représentation observée par rapport à l'effectif théorique des - "français" refusant d'être accompagnés.

On retrouve un des résultats de BRENNER, CIMPER et alii (2004, p. 5) au Canada : « *les entrepreneurs italiens auraient une plus grande facilité à tirer profit des liens au sein de leur famille et de leur groupe ethnique* »¹⁸⁷.

Plus généralement, ce résultat suggère que **l'accompagnement compense l'absence de ressources d'appui familiales pour les groupes et pour les individus n'en disposant pas (et en particulier pour les populations maghrébines et françaises en comparaison des publics italiens)**¹⁸⁸.

En revanche, notre proposition de trouver une manifestation des réseaux d'appui ethniques chez les ressortissants turcs semble non vérifiée statistiquement.

Elle n'apparaît qu'implicitement lorsqu'on croise l'origine avec l'objet du 1^{er} accueil. Il en ressort une sous-représentation statistique des porteurs turcs venant pour une demande

¹⁸⁷ Comparant le démarrage d'entrepreneurs de quatre groupes ethniques (les sikhs, les chinois, les juifs, les italiens), les auteurs montraient que « *les entrepreneurs italiens (57.8%) et chinois (64.2%) ont plus fréquemment créé leur entreprise là où leur communauté est dominante que les entrepreneurs sikhs (4.9%) et juifs (22.5%)* » (p. 7).

¹⁸⁸ Notre proposition GP 11 Bis se trouve corroborée.

d'accompagnement global par rapport à l'effectif théorique. Ce résultat, associé à leur faible taux d'abandon à l'issue du 1^{er} accueil, laisse supposer qu'ils s'engagent dans le processus d'accompagnement sans nécessairement adhérer à l'ensemble de la démarche, mais qu'ils s'y tiennent pour être aidés dans la formalisation, notamment écrite, de leur dossier. Nous en générons les deux propositions suivantes.

GP 13: Bien que n'adhérant pas à la démarche globale de l'accompagnement générique proposé par A.L.E.X.I.S., les porteurs de projet d'origine turque suivraient la totalité du processus d'accompagnement afin de mobiliser les chargés de mission pour qu'ils les aident à surmonter leurs difficultés face à l'écrit et à l'administratif. Mais ils s'appuieraient sur leurs réseaux ethniques pour l'expertise technique et pour l'accompagnement proprement dit.

GP 13 Bis : A l'inverse, les porteurs d'origine italienne, rencontrant moins de difficultés d'ordre linguistique que les turcophones, s'appuieraient plus nettement sur leurs ressources familiales et ethniques et seraient moins enclins à suivre l'accompagnement proposé par A.L.E.X.I.S.

Ces deux propositions émergées du terrain, si elles ont partiellement invalidées nos propositions a priori, attestent en revanche de l'hypothèse fondamentale dialectique qui sous-tend nos travaux et que BRENNER, CIMPER et alii (2004) partagent :

« *Les modalités de création des entreprises ethniques* » (et donc leur accompagnement) « différent d'un groupe à l'autre en ce qui a trait à la démarche de création, les modalités d'acquisition, la localisation et les sources de financement » (BRENNER, CIMPER et alii, 2004, p. 2).

Par contre, on constate fort logiquement, quelle que soit l'origine du porteur, que plus la demande lors du 1^{er} accueil est spécifique, plus la probabilité que le porteur ne donne plus de nouvelles ensuite est forte (PEM >0).

Si ces conclusions sont tout à fait satisfaisantes du point de vue de nos attentes théoriques, elles sont d'un intérêt managérial limité pour les Chargés de mission. Le porteur de projet qui se présente face à eux est doté de caractéristiques multiples et on pourrait être tenté de

construire un outil permettant d'estimer la probabilité qu'un individu ayant telle ou telle caractéristique adhère à la démarche. C'est l'objet des modélisations LOGIT que nous allons développer en conclusion de ce chapitre.

5.4.4. L'étude des probabilités de création et d'abandon d'accompagnement sur FORBACH à l'aide d'un modèle LOGIT

Les modèles de type économétriques PROBIT ou LOGIT sont particulièrement adaptés pour l'analyse de variables qualitatives binaires. Ils sont notamment utilisés en Marketing lorsqu'il s'agit d'expliquer les décisions d'achat. La variable expliquée (l'achat) prend la valeur 1, si l'achat a eu lieu, ou 0, dans le cas contraire.

Chercher à expliquer la probabilité de création à l'issue de l'accompagnement ou la probabilité d'abandon après le premier accueil suivant l'origine et les caractéristiques du porteur, s'apparente à une problématique analogue.

Comme le note JOHNSTON (1988, p. 505), « *en faisant une régression linéaire entre y et $x'\beta$, il est peu vraisemblable que l'on approche les vraies probabilités pour les valeurs centrales tout en obtenant, de plus, des résultats dépourvus de sens pour les valeurs extrêmes* » comme l'illustre la figure 5.4 qui représente la distribution des variables et l'ajustement linéaire que permettrait une régression par les Moindres Carrés Ordinaires.

Le caractère aberrant des valeurs extrêmes est illustré sur la figure pour les individus A et B qui auraient respectivement une probabilité de réaliser Y (achat ou dans notre cas, création à l'issue de l'accompagnement ou abandon après le premier accueil) inférieure à 0 et supérieure à 1.

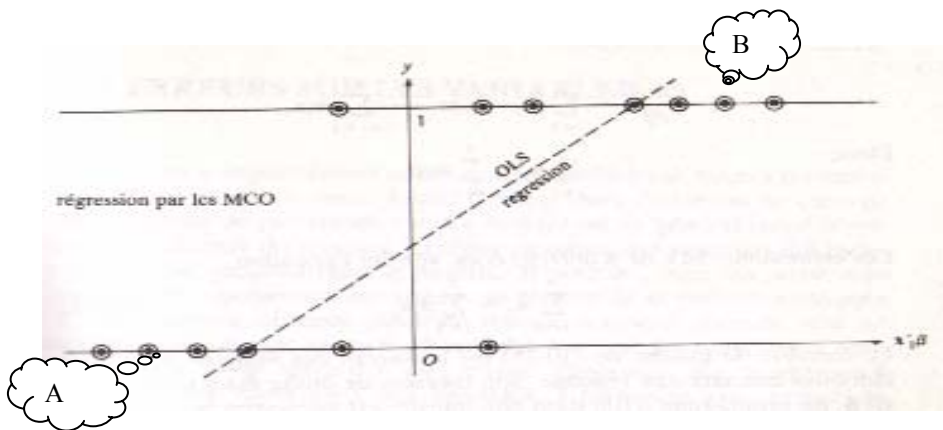


Figure 5.4 : Impact d'une régression linéaire sur une variable Y dichotomique.

Source : D'après JOHNSTON (1988).

Le problème vient de ce qu'une mesure de probabilité est, par définition, bornée à gauche (à 0) et à droite (à 1). La solution préconisée par COX (1970) et FINNEY (1971) consiste à régresser les variables explicatives X sur une variable transformée et non bornée. Ils ont proposé deux types de modèles résolvant ce problème, les modèles PROBIT et les modèles LOGIT que nous utiliserons.

En désignant par p, la probabilité que Y =1 c'est-à-dire la probabilité d'achat ou de création, on construit une nouvelle variable à expliquer, le LOGIT.

$$\text{LOGIT} = \ln(p / (1-p)).$$

Comme le démontre Christophe BENAVENT dans une note pédagogique¹⁸⁹, cette nouvelle variable n'est plus bornée. En effet, en divisant p par (1-p), la borne à droite est annulée car lorsque p tend vers 1, p/(1-p) tend vers l'infini (+). On introduit la transformation logarithmique pour supprimer la borne à gauche. En effet, lorsque p tend vers 0, p/(1-p) tend toujours vers 0, mais $\ln(p / (1-p))$ tend vers l'infini (-).

On va donc régresser X sur cette nouvelle variable à expliquer, c'est-à-dire qu'on va chercher à spécifier le modèle :

$$\ln(p / (1-p)) = b.X + \varepsilon$$

¹⁸⁹ Christophe BENAVENT, « Modèle Logit », note pédagogique de l'IAE de Lille-EREM.
<http://christophe.benavent.free.fr>

où b désigne le vecteur des coefficients à estimer par la régression linéaire et X , le vecteur des variables explicatives, ε désignant le résidu de la régression.

Afin d'identifier directement les variables explicatives les plus influentes sur le LOGIT de Création, sur le LOGIT d'Abandon au 1^{er} accueil et sur le LOGIT d'abandon en cours d'accompagnement, nous avons procédé par **régression ascendante**. Nous avons ainsi obtenu des régressions très robustes.

Quelle que soit la variable à expliquer, seule l'origine ethnique, le type du prescripteur, l'âge et le niveau de formation étaient retenues comme significatives par cette méthode exigeante¹⁹⁰.

Ce premier résultat confirme donc de manière statistiquement robuste **l'influence de l'appartenance ethnique¹⁹¹ sur l'issue du processus d'accompagnement et du processus entrepreneurial** et plus précisément, le signe de la variable étant systématiquement négatif¹⁹², les ressortissants turcs et italiens ont une probabilité d'abandon au premier accueil ou en cours d'accompagnement et de création plus forte, ceteris paribus, que les publics non immigrés ou originaires du maghreb¹⁹³.

Par contre, comme nous nous y attendions, le genre du porteur n'a pas d'effet significatif sur l'issue de l'accompagnement.

Nous avons donc obtenu les régressions suivantes.

¹⁹⁰ Nous avons, en effet, imposé que les variables retenues soient significatives selon un test de Student au seuil de 5%.

¹⁹¹ D'autant que, dans les trois régressions, l'origine ethnique est systématiquement la variable la plus significative.

¹⁹² Rappelons ici pour le lecteur comme nous l'évoquions précédemment que l'interprétation des coefficients est très simple. Un coefficient positif indique qu'une valeur élevée de la variable qu'il affecte correspond à une probabilité élevée que $Y = 1$. Inversement, un coefficient négatif indique que plus la valeur de la variable qu'il affecte est faible, plus la probabilité que $Y = 1$ sera forte.

¹⁹³ Si le modèle LOGIT que nous avons élaboré a la vertu d'offrir une base de prévision, il occulte, par contre, par construction, l'un des résultats nuancés que nos analyses précédentes avaient souligné, à savoir la différence de comportement entre italiens et turcs. Nos analyses nous permettent, en effet, d'affirmer que l'influence positive de l'origine immigrée sur la probabilité de création est imputable à la population italienne de notre échantillon.

Régression Simple sur Y = LOGIT de création	R2 = 0.998 F = 592.350 p = 0.01 Durbin Watson = 2.02		
	Coefficients	Ecart Type (t de Student)	Seuil de significativité selon le test de Student
Origine	-1,262	0.028 (44,77) ***	0.001
Prescripteur	+0.247	0.017 (4,693) ***	0.001
Age	-0.333	0.004 (7.792) ***	0.001
Formation	+0.209	0.07 (2.967) **	0.029
Constante	+4,164	--	--

Si l'influence de l'origine ethnique sur la probabilité de création est conforme à nos attentes, il en va de même de la nature du prescripteur. Une prescription bancaire générera ainsi une probabilité plus élevée de création qu'une prescription par un concurrent d'A.L.E.X.I.S.. En revanche, l'influence négative de l'âge qui traduit que les jeunes ont une probabilité de création plus élevée que les plus âgés infirme les travaux de CONSTANT et alii (2003) sur lesquels nous nous fondions pour attendre l'inverse. Enfin, plus l'individu possède un niveau de formation élevé, plus ses chances de création à l'issue du processus d'accompagnement s'élèvent.

Par contre, la régression suivante sur l'adhésion à la démarche d'accompagnement souligne que plus l'individu est diplômé, plus il a de chances d'abandonner à l'issue du premier accueil. Inversement, moins il est diplômé, plus il a de chances d'adhérer à la démarche. Ce résultat que nous n'attendions pas est à rapprocher de notre proposition GP 13. Nous posions que même s'ils n'adhéraient pas à la démarche globale de l'accompagnement générique proposé par A.L.E.X.I.S., les porteurs de projet d'origine turque suivaient la totalité du processus d'accompagnement afin de mobiliser A.L.E.X.I.S. pour faire face à leurs difficultés liés à l'écrit et aux exigences administratives. Cette motivation semble caractéristique des publics faiblement diplômés d'autant que lorsqu'on étudie les résultats de la troisième régression, on constate, par contre, que le niveau de diplôme a une influence négative sur la probabilité d'abandon en cours d'accompagnement. Ce résultat traduirait le fait que les diplômés qui s'engagent dans le processus d'accompagnement et qui n'abandonneraient pas à l'issue du premier accueil seraient ensuite particulièrement assidus.

Régression Simple sur Y = LOGIT d'abandon à l'issue du 1 ^{er} accueil	R2 = 0.999 F = 1076.763 p = 0.01 Durbin Watson = 2.02		
	Coefficients	Ecart Type (t de Student)	Seuil de significativité selon le test de Student
Origine	-1.671	0.027 (62.983) ***	0.001
Prescripteur	+0.233	0.016 (14.693) ***	0.001
Age	-0.031	0.004 (7.792) ***	0.001
Formation	+0.196	0.066 (2.967) **	0.029
Constante	4.969	--	--

La probabilité d'abandon à l'issue du premier accueil est d'autant plus forte que le porteur de projet dispose de réseaux ethniques ou familiaux à sa disposition, qu'il est jeune et qu'il est diplômé. Enfin, plus la prescription traduit une motivation entrepreneuriale forte du porteur de projet, plus il a de chances d'abandonner à l'issue du premier accueil. En effet, un niveau élevé pour cette variable traduit, d'après notre codage, que le porteur de projet a été orienté vers A.L.E.X.I.S. par un organisme bancaire ou de sa propre initiative. Dans tous les cas, qu'il ait contacté un banquier ou qu'il vienne de sa propre initiative, sa volonté entrepreneuriale est plus marquée que lorsqu'il est orienté par un organisme social et qu'il crée par dépit ou lorsqu'il est adressé par un concurrent d'A.L.E.X.I.S. se considérant comme incompetent pour l'accompagner.

Le fait qu'excepté l'origine ethnique, l'incidence de ces résultats soit inverse sur la probabilité d'abandon en cours d'accompagnement (troisième régression) rend compte du travail de l'accompagnement. Une fois qu'il a adhéré à la démarche d'A.L.E.X.I.S., un porteur de projet, même plus âgé et même moins motivé pour entreprendre, persévéra dans le processus d'accompagnement.

Ces remarques statistiquement paradoxales soulignent l'enjeu du premier accueil qui joue véritablement le rôle de cap dans l'adhésion ou non à la démarche d'accompagnement.

Régression Simple sur Y = LOGIT d'abandon en cours d'accompagnement	R2 = 0.999 F = 909.908 p = 0.001 Durbin Watson = 2.02		
	Coefficients	Ecart Type (t de Student)	Seuil de significativité selon le test de Student
Origine	-0.541	0.011 (51.368) ***	0.001
Prescripteur	-0.092	0.006 (14.693) ***	0.001
Age	+0.012	0.002 (7.792) **	0.001
Formation	-0.078	0.026 (2.967) **	0.029
Constante	2.655	--	--

L'intérêt de ces modélisations est double. Elles offrent une nouvelle confirmation de la diversité des profils de l'entrepreneuriat immigré dans une perspective d'accompagnement. En soulignant l'influence statistique de l'origine ethnique sur les chances de création et sur les probabilités d'abandon en cours d'accompagnement, elles attestent de la différenciation inter-ethnique des parcours¹⁹⁴ et justifient, une fois de plus, l'approche dialectique adoptée dans ce travail.

En second lieu, elles servent à élaborer des prévisions et constituer **un indicateur de vigilance à l'usage du chargé de mission**. En effet, à partir des équations obtenues qu'il conviendrait d'actualiser à mesure que s'enrichit la base de données, on pourrait estimer la probabilité de création ou la probabilité d'abandon à l'issue du 1^{er} accueil d'un porteur quelconque en fonction de ses caractéristiques.

En effet, le LOGIT étant défini comme : $\ln(p/(1-p))$ et régressé sur $b.X = Z$, il suffit de ré-écrire l'équation, une fois la valeur de Z connue à l'aide des coefficients estimés économétriquement et des valeurs de X propres au porteur (son origine, son prescripteur, son âge, sa formation, ...) pour obtenir une estimation de p :

$$p = e^Z / (1 + e^Z)$$

Ces calculs serviraient ainsi d'indicateurs d'alerte pour rendre le Chargé de mission vigilant et créatif face à certains publics susceptibles de ne pas adhérer à la démarche qu'il leur propose.

¹⁹⁴ En raison des biais statistiques liées à la taille de notre échantillon, nous avons limité notre différenciation en distinguant quatre groupes ethniques, les turcs, les italiens, les français et un groupe très agrégé comprenant des

Illustration et Guide d'utilisation à destination (hypothétique) des Chargés de mission:

Considérons qu'un Chargé de mission d'A.L.E.X.I.S.-UTOPIA, très fêru en calcul, reçoive trois porteurs de projet dont il renseigne les caractéristiques suivantes

Le premier, âgé de 25 ans, est d'origine turque. Il possède un diplôme de niveau 3 et a été orienté vers A.L.E.X.I.S.-UTOPIA par l'ANPE.

Le deuxième, âgé de 54 ans, est d'origine maghrébine. Il possède un diplôme de niveau 6 et a été orienté vers A.L.E.X.I.S.-UTOPIA par son banquier à qui il venait présenter un projet.

Enfin, le troisième, âgé de 41 ans, est de nationalité italienne. Il vient parce qu'A.L.E.X.I.S.-UTOPIA a déjà accompagné son cousin. Il a une formation de niveau V.

En codant ces renseignements, on peut pour chacun, calculer sa probabilité d'abandon à l'issue du premier accueil et sa probabilité d'abandon en cours d'accompagnement.

Le codage conduit au tableau suivant :

Individu	1	2	3
Origine	1	3	2
Prescripteur	2	4	3
Age	25	54	41
Formation	5	1	3

A partir de là, en utilisant les résultats de la régression, il est possible de calculer les valeurs des LOGIT recherchés. Illustrons-le avec le calcul de la probabilité d'abandon à l'issue du premier accueil pour le premier individu.

LOGIT d'Abandon au 1^{er} accueil du premier individu = -3.531

On calcule en effet : $4.969 - 1.671 * 1 + 0.233 * 2 - 0.331 * 25 + 0.196 * 5 = -3.531$

En appliquant alors la formule $p = e^z / (1 + e^z)$, on obtient enfin les probabilités recherchées :

Probabilité d'Abandon au 1^{er} accueil du premier individu = 0.28

Ce résultat n'a de signification que si on le compare aux probabilités d'abandon moyennes. Sur l'échantillon dans son ensemble, la probabilité d'abandon à l'issue du premier accueil était de 22.8%. Mais la probabilité d'abandon au premier accueil des seuls hommes turcs, était quant à elle, de 33.33%. Le profil individuel du porteur en question fait contrepoint avec ses déterminismes ethniques.

Ces calculs peuvent évidemment être généralisés à loisir. Appliquons-les aux probabilités d'abandon en cours d'accompagnement pour les trois individus de cet exercice. On obtient :

LOGIT d'Abandon en cours d'accompagnement des trois individus :

1.84	1.234	0.955
------	-------	-------

Probabilité d'Abandon en cours d'accompagnement des trois individus :

0.86	0.77	0.71
-------------	-------------	-------------

Pour comparaison, on reproduit les probabilités d'abandon pour les hommes d'origine turque, maghrébine, italienne :

0.555	0.83	0.375
--------------	-------------	--------------

Cette comparaison souligne l'influence des déterminismes individuels par rapport aux déterminismes ethniques. Ceci nous conduit à parler de propension relative à l'abandon. Cette dernière mesure l'écart entre la probabilité d'abandon de l'individu et celle de son groupe ethnique. Dans ces exemples, l'individu originaire de Turquie et l'italien ont chacun une propension relative à l'abandon très élevée.

Si le Chargé de mission faisait ces calculs, il **serait alerté** sur la propension relative élevée du premier et du troisième individu à abandonner en cours d'accompagnement en raison de leur profils individuels et serait placé en situation de vigilance... Evidemment, il n'y a qu'à A.L.E.X.I.S.-UTOPIA que l'on rencontre des Chargés de mission aussi fêrus en calcul.....

publics originaires du Maghreb et marginalement d'Afrique Noire. Un élargissement de cet échantillon permettant d'affiner ce travail serait certainement fructueux.

Même si, évidemment, dans la pratique, il n'est pas raisonnable de penser que les Chargés de mission feront ce genre de calcul pour chaque porteur qu'ils auront face à eux¹⁹⁵, cet outil permet au pôle d'expertise d'effectuer un calcul préalable pour différentes populations typées et de l'actualiser afin de mettre en alerte les conseillers sur les populations statistiquement les plus rétives à l'accompagnement.

A titre exploratoire et dans un objectif scientifique, nous n'avons mis en place cet outil que sur des données se rapportant à des dossiers clos de la Boutique de Gestion de Forbach. Dans une perspective à la fois managériale et scientifique, on pourrait songer à élaborer et à estimer statistiquement de tels modèles pour chaque site et pour chaque Chargé de mission. Ceci permettrait de rendre compte des spécificités contextuelles et des spécificités personnelles des chargés de mission, les difficultés d'adhésion des porteurs de projet pouvant être liées au contexte socio-géographique comme à ce qui se joue dans l'inter-relation avec le Chargé de mission.

Cette dernière remarque nous porte à souligner une des limites de ce chapitre.

En ayant confronté la demande explicite ou implicite¹⁹⁶ d'accompagnement des porteurs de projet issus de l'immigration et l'offre qui leur est adressée par des organismes comme A.L.E.X.I.S., ce chapitre conclut à la relative pertinence de l'accompagnement de type générique. Cette pertinence a été évaluée qualitativement (en termes de réponse aux attentes) et quantitativement à l'aune de **l'adéquation entre l'offre proposée et la demande**. Pourtant, **une telle approche biaise la description du processus d'accompagnement**. Chemin faisant, nous avons vu que les Chargés de mission, à leur niveau, procédaient à des aménagements graduels de la méthodologie d'accompagnement. **Ces aménagements semblaient fortement dépendre de l'interaction qui s'établissait au cours de la relation** entre le Chargé de mission et le porteur de projet. Ces constats finaux appellent de nouveaux questionnements. Quelle est la part liée à la personnalité du Chargé de mission dans la mise en place de ces aménagements ? Dans une perspective managériale, sur la base de ces observations, pourrait-

¹⁹⁵ En toute rigueur, un tel calcul serait d'ailleurs discutable puisque notre modèle n'est fondé que sur les données observées sur le site de Forbach. Cette remarque nous conduit à envisager plus bas une généralisation du dispositif en estimant des modèles LOGIT par site et par chargé de mission.

¹⁹⁶ Nos analyses critiques de discours de porteurs non accompagnés nous ont en effet permis d'identifier chez eux, un besoin implicite d'accompagnement ou au moins d'inscription dans un réseau afin de limiter l'ampleur des discriminations qu'ils avaient perçues (Cas 5 et Cas 8).

on généraliser une procédure d'adaptation de l'accompagnement aux porteurs de projet issus de l'immigration ? Cette généralisation n'existe-t-elle pas déjà sur le terrain ? Si c'est le cas, elle présuppose que les chargés de mission partagent des représentations communes du phénomène entrepreneurial immigré. Qu'en est-il réellement ? Plus fondamentalement, **le processus interactif de l'accompagnement peut-il être modélisé ?** C'est à ces questionnements que le chapitre suivant tentera d'apporter des réponses.

Conclusion du Chapitre 5

L'accompagnement de l'entrepreneur issu de l'immigration doit-il être spécifique ?
Peut-il être modélisé ?

C'est à ces questions que la partie 3 a l'ambition de répondre.

Dans ce chapitre, le passage des théories et doctrines de l'accompagnement au filtre du réel a permis de conclure à l'apparente pertinence d'un accompagnement non spécialisé des entrepreneurs issus de l'immigration hors mis sur des cas limites (projets très orientés vers un entrepreneuriat dans les pays d'origine du migrant).

La non spécialisation du dispositif d'accompagnement ne signifie pas que les Chargés de mission, à leur niveau, n'adoptent pas des attitudes spécifiques et ne l'aménagent pas. Après avoir confronté qualitativement et quantitativement l'offre et la demande d'accompagnement, le chapitre suggère que c'est sur l'interface entre le porteur et l'accompagnement qu'il convient d'agir prioritairement.

Si la modélisation de cette interface sera l'objet du chapitre suivant, ce chapitre s'est conclu sur la proposition d'un modèle étayé statistiquement qui peut servir d'indicateur d'alerte au chargé de mission pour identifier les situations pour lesquelles il devra être particulièrement vigilant et créatif pour que l'accompagnement aille à son terme.

Chapitre 6 : Un modèle explicatif et prescriptif de la relation d'accompagnement des entrepreneurs immigrés

Le chapitre précédent a attesté de la possibilité d'un accompagnement générique des porteurs de projet issus de l'immigration en suggérant que celui-ci s'appuyait sur des aménagements spécifiques réalisés par le chargé de mission à son niveau. Ces aménagements et le travail d'accommodation du chargé de mission que nous avons été conduit à évoquer, n'excluent pas des situations de blocages ou d'inefficacité de l'accompagnement. C'est pour mieux en identifier les causes que nous prolongeons l'analyse en cherchant à modéliser la relation d'accompagnement. Alors que le chapitre précédent visait à analyser l'offre et la demande d'accompagnement, puis leur adéquation quantitative, nous ambitionnons dans ce chapitre de décrire le cœur de la relation où se joue cette adéquation. Pour y parvenir, nous ferons d'abord un retour sur la perception qu'ont les Chargés de mission de leurs pratiques en matière d'accompagnement de porteurs de projets issus de l'immigration (6.1). Nous nous appuierons sur un exercice mis en place au sein d'A.L.E.X.I.S. pour prolonger l'étude de l'intervenant extérieur sur les représentations des chargés de mission.

C'est à partir de ce travail sur les discours, en le croisant avec nos analyses précédentes sur les stratégies d'acculturation des porteurs de projet que nous élaborerons nos modélisations du processus d'accompagnement (6.2).

6.1. L'Analyse du discours et des pratiques des Chargés de mission d'A.L.E.X.I.S.

Pour prolonger le travail de P. TISSERANT auprès des salariés d'A.L.E.X.I.S., nous avons profité d'une réunion d'équipe, rassemblant tous les Chargés de mission le 4 Novembre 2003, pour proposer un exercice en deux temps visant à confirmer les résultats précédents.

6.1.1. Un exercice en deux temps

Cet exercice qui visait à cerner les représentations des chargés de mission sur l'entrepreneuriat immigré et les difficultés qu'ils rencontraient lors de son accompagnement, appliquait les méthodes « intersubjectivistes » préconisées par EDENS et alii (1981). Nous avons, en effet, mis en place un « *processus permettant la communication et la compréhension collective des représentations de chaque membre du groupe afin de faciliter la résolution d'éventuels problèmes* ».

Dans un premier temps, il était proposé aux chargés de mission répartis en deux sous-groupes d'évoquer les difficultés rencontrées en accompagnement. Outre un travail réel sur les pratiques, il s'agissait de voir si des difficultés spécifiquement attribuées aux porteurs de projet issus de l'immigration émergeaient **spontanément**. Il n'en fut encore rien malgré quelques relances des animateurs. Le travail n'était pas biaisé comme il l'aurait été si nous avions animé le groupe, puisque les animateurs des deux sous-groupes étaient les responsables d'A.L.E.X.I.S. et le travail pouvait être interprété comme une réflexion collective et globale sur les pratiques comme il est d'usage lors des réunions d'équipe. Nous jouions le rôle d'observateur non participant dans un groupe, l'autre chargé d'études de la structure faisant de même dans l'autre.

Dans le discours, la seule évocation explicite d'un porteur de projet issu de l'immigration fut d'ordre anecdotique. Le chargé de mission s'y référa à titre illustratif des demandes de réponses immédiates qui cadrent mal avec la dynamique et la pédagogie de l'accompagnement proposée par A.L.E.X.I.S., mettant ainsi le chargé de mission en tension. Ce chargé de mission n'évoqua le cas de ce porteur d'origine turque que parce que c'était un des cas qu'il suivait à ce moment et qu'il illustrait la thématique plus large de la difficulté à convaincre les

porteurs (et les prescripteurs) de l'intérêt de s'engager dans une démarche lourde d'accompagnement alors que, bien souvent, ils viennent avec des demandes immédiates. L'ensemble des chargés de mission présent admettait que, sans qu'une caractérisation explicite de tel ou tel public ne soit possible, nombre de porteurs (immigrés ou non) venaient en demandant de l'immédiateté ou en demandant juste un avis d'expert, chassant le chargé de mission de son rôle traditionnel.

L'absence d'évocation spontanée de spécificités de l'entrepreneuriat immigré et de difficultés spécifiques liées à son accompagnement dans le discours collectif des chargés de mission, semble indiquer que **la philosophie des Boutiques de Gestion** (« *le droit d'entreprendre pour tous quels que soient son profil et son projet* ») **est bien intégrée collectivement par l'équipe**. Le deuxième temps de l'exercice devait permettre d'affiner ces constats.

Dans un second temps, il fut proposé à chaque chargé de mission de répondre individuellement aux deux questions provocatrices suivantes :

1. Comment faire pour que l'accompagnement d'une personne issue de l'immigration réussisse ?
2. Comment faire pour que l'accompagnement d'une personne issue de l'immigration rate ?

L'unicité de lieu, de temps et de situations sociales des répondants, tous salariés d'A.L.E.X.I.S. présents à une réunion d'équipe dans le cadre de leur travail, respectait de manière optimale le postulat de base de l'analyse de discours. L'influence du contexte social était ainsi neutralisée.

L'analyse de discours postule, en effet, que les éléments langagiers (comme d'ailleurs les éléments non verbaux¹⁹⁷ que nous n'observons pas dans cet exercice) mis en scène par un énonciateur reflètent ses intentions et ses stratégies¹⁹⁸ **au regard du contexte social dans lequel il émet son énoncé** (Théorie du contrat de communication).

¹⁹⁷ Dans le chapitre 4, en cherchant à identifier les stratégies d'acculturation des porteurs de projet, nous avons, par contre, été attentifs aux discours comme au non-verbal. L'image que le porteur de projet souhaitait véhiculer était, en effet, un des éléments que nous avons intégré à notre grille d'observation.

¹⁹⁸ Comme l'ont suggéré CASTEL (1999) et CASTEL et LACASSAGNE (1993) dans leurs travaux sur le discours raciste, on peut penser qu'une attitude du chargé de mission plutôt « technicienne », plutôt « économiste » ou plutôt « sociale », plutôt ouverte à l'interculturel génèrera un certain type de discours. Ainsi, pour ces auteurs, un pré-supposé raciste se manifestait par un discours où les choses vont de soi et ne peuvent être remises en cause (un discours de naturalisation) tandis qu'à l'inverse, un discours non raciste se révélait davantage un discours de relativisation. Dans le premier type de discours, on doit alors retrouver une forte utilisation de verbes renvoyant au faire (les factifs) et une forte utilisation de modalisations de la nécessité (il

L'enjeu d'un tel travail sera de confronter les stratégies d'acculturation des porteurs de projet préalablement identifiées et les stratégies d'accompagnement que nous espérons repérer chez les chargés de mission. Comme nous l'évoquions en concluant le chapitre précédent, **nous postulons que le processus d'accompagnement peut être décrit par le jeu d'interaction entre les stratégies des deux parties.**

Ce postulat et la justification de la méthodologie d'analyse textuelle prennent appui sur la philosophie de l'agir communicationnel de Jürgen HABERMAS en parfaite cohérence avec le socle théorique conventionnaliste retenu dans le cadre de cette thèse. Pour HABERMAS, le rapport de l'individu au langage offre, en effet, la même ambivalence que le rapport de l'individu à la convention qu'il crée et à laquelle il adhère. L'auteur souligne que le langage « *s'impose en effet aux sujets parlants comme une réalité préalable et objective en tant que structure formatrice de possibilités* » tout comme la convention s'impose à l'individu et le transcende tandis que « *d'un autre côté, le monde vécu, ouvert et structuré par le langage n'a pas d'autre support que la pratique de l'entente mise en œuvre par une communauté linguistique* ». **Le langage permettrait ainsi d'exprimer la convention à laquelle se rattache l'acteur et aurait pour finalité « l'intercompréhension »** (CUSSOT, 2001)¹⁹⁹.

Le même questionnement fut ensuite administré à Marcel NIATI, Président d'*Africum-Vitae*, une association spécialisée dans l'accompagnement de porteurs de projet originaires d'Afrique ainsi qu'à deux autres accompagnants dans le cadre d'entretiens semi-directifs :

faut que....) et peu de prise en charge de la part de l'énonciateur (peu de « je », beaucoup de mots tels que « on », « les gens », « les porteurs issus de l'immigration », « tout le monde »). Dans le second, au contraire, on devrait trouver une forte utilisation des verbes ne renvoyant pas au faire (les non-factifs) et de modalisations de possibilité (il est possible que...) avec également une forte implication de l'énonciateur (beaucoup de « je » et peu de « On »).

¹⁹⁹ Nous avons d'ailleurs montré, à la suite d'ORLEAN (1989), que la Théorie des conventions s'inscrivait dans le paradigme de la « rationalité communicationnelle » d'HABERMAS en rupture avec le paradigme de la simple rationalité instrumentale, et en léger décalage avec celui de la rationalité stratégique caractérisant l'approche par la théorie des jeux (LEVY, 2002, pp. 262-263). Selon HABERMAS, la rationalité communicationnelle est, en effet, à l'œuvre lorsque plusieurs individus s'accordent sur des faits ou sur des normes de jugement et que cet accord les conduit à une action commune et engagée (shared commitment). HABERMAS parle alors d'*agir communicationnel*. Or, c'est bien ce qui est à l'œuvre dans les conventions. Cette thèse est également défendue par GOMEZ (1994) lorsqu'il rapproche la dynamique des conventions d'une dynamique de la conviction proche de la dynamique de la discussion dépeinte par HABERMAS (CUSSOT, 2001).

Frédéric MAËS, consultant et chargé d'accompagnement sur St-Etienne, et David COLORETTI, enseignant à l'IUT de Troyes où il anime chaque année depuis plus de vingt ans, un séminaire « *Initiatives et Projets* » et à la suite desquels il a accompagné plus d'une trentaine de projets portés par ses anciens étudiants. Leurs réponses pouvaient ainsi servir de clé de comparaison.

6.1.2. Le dispositif d'analyse des discours mis en place

Une fois les discours des répondants collectés, nous avons développé deux angles d'analyse, horizontal et vertical.

Sous l'**angle horizontal**, il s'agissait de prendre l'ensemble des discours des chargés de mission comme constitutif, au moment de l'étude, du discours d'A.L.E.X.I.S. sur ses pratiques. Pour ce faire, nous avons agrégé les discours pour les soumettre à des analyses textuelles à l'aide du logiciel TROPES. Cet agrégat textuel ne peut donc être directement interprété comme la représentation partagée d'A.L.E.X.I.S.. Ce n'est qu'à l'aide du traitement lexicologique, en identifiant les références et les relations fréquentes qu'on espère esquisser ce qui constitue au moins le cœur de la représentation collective d'A.L.E.X.I.S. sur l'accompagnement des porteurs de projet issus de l'immigration.

Cette représentation est ensuite confrontée à celle d'autres intervenants, en particulier celle d'*Africum-Vitae*²⁰⁰.

Africum-Vitae a été créée en septembre 1998 par des ressortissants africains et des français sensibles aux problèmes du développement et de l'intégration socio-économique et culturelle. Elle oeuvre « *pour le mélange des cultures, la valorisation des compétences de chacun et l'échange des savoirs entre continents* » et accompagne des porteurs de projet majoritairement africains ayant un projet de création d'entreprise sur leur continent d'origine.

Nous avons également utilisé le discours d'*Africum-Vitae* pour y étalonner les discours individuels des chargés de mission d'A.L.E.X.I.S. C'était là l'un des objets de l'analyse verticale.

²⁰⁰ En confrontant la représentation discursive d'A.L.E.X.I.S. à celle d'*Africum-Vitae* identifiée par les réponses de son président à nos questionnements, il s'agissait de mettre en opposition le discours d'un organisme d'accompagnement de type générique (A.L.E.X.I.S.) et celui d'un organisme d'accompagnement ultra-spécialisé (*Africum-Vitae*).

Sous l'**angle vertical**, il s'agissait, en effet, d'identifier l'existence de différences de stratégies et de représentations selon les chargés de mission au sein de la structure.

Par la suite, ces stratégies individuelles étaient positionnées par rapport au discours d'*Africum-Vitae* et par rapport au discours collectif résultant de l'analyse horizontale. Ce positionnement cartographique tient lieu d'**analyse transversale ou diagonale**.

Pour les analyses horizontales et verticales, **différentes méthodes d'analyse** de discours ont été utilisées avec des visées différentes, comme le résume le tableau 6.1. Il s'agit des méthodes lexicologiques et logico-syntaxiques classiques qui ont été employées dans les deux perspectives, d'une méthode d'analyse discursive par recodage qui a été appliquée aux discours individuels et enfin, d'une analyse des distorsions cognitives. Ces deux dernières méthodes s'apparentent à l'analyse thématique à la nuance près que nous avons défini les thèmes préalablement au travail d'analyse²⁰¹.

	Angle d'Analyse	
	Analyse horizontale	Analyse verticale
Méthodes	L'identification du discours d'A.L.E.X.I.S. dans sa globalité	L'identification de la pluralité des discours des chargés de mission
Analyse lexicologique par codage et regroupement des réponses		** (ce travail permet l'identification de quatre profils types d'accompagnement des porteurs de projet issus de l'immigration)
Analyse lexicologique classique	**	** (à vocation confirmatoire)
Analyse logico-syntaxique	**	** (à vocation confirmatoire)
Analyse des distorsions cognitives véhiculées dans les discours		**
Analyse transversale (ou diagonale)	Positionner les stratégies et représentations individuelles issues de l'analyse verticale par rapport –au discours « moyen » d'A.L.E.X.I.S. étudié dans l'analyse horizontale et –au discours d'Africum-Vitae.	

Tableau 6.1 : Le dispositif multi-niveaux d'analyse des discours.

Lecture du tableau : les indicateurs (**) identifient les méthodes utilisées en regard des deux angles d'analyse.

²⁰¹ L'analyse thématique classique prétend identifier les thèmes d'un discours sans a priori, en se basant sur les propositions qu'il énonce et sur sa construction syntaxique. Notre positionnement différent n'est pas sans rappeler notre positionnement épistémologique positiviste. En effet, nous avons pu pré-définir les thèmes recherchés, qu'il s'agisse des attitudes des chargés de mission qui nous permettraient de coder les discours ou des distorsions cognitives, à partir de nos lectures et de nos observations préalables.

6.1.3. Les résultats de l'analyse horizontale

Dans un premier temps, l'analyse horizontale vise, à l'aide du logiciel TROPES, à identifier quels traits se dégagent du discours agrégé des chargés de mission d'A.L.E.X.I.S. (6.1.3.1.). Puis, ces résultats seront comparés au discours du Président d'*Africum-Vitae* (6.3.1.2), la comparaison permettant d'esquisser une carte des stratégies d'accompagnement sur laquelle seront ensuite positionnées les stratégies individuelles issues de l'analyse verticale.

6.1.3.1. Une conscience pro-active forte et un prisme sur les difficultés linguistiques.

Du fait de notre double questionnement adressé aux conseillers d'A.L.E.X.I.S., nous disposons finalement de deux discours agrégés, l'un, positif (comment faire pour qu'un accompagnement de porteurs issus de l'immigration réussisse ?) et l'autre qui traitait la même problématique par la négative. Cela devait nous permettre d'apprécier la robustesse de nos observations.

Nous avons, en effet, appliqué une analyse lexicologique et une analyse logico-syntaxique sommaire sur les deux discours.

Sur le premier discours, il fût avéré que la prise en charge par le locuteur était très forte. Celle-ci se matérialisait par des formulations très actives comme [*« Considérer que les chances de voir aboutir un projet sont pas liées à son origine géographique »*] ou encore [*« lui expliquer.... »*]. Ce phénomène n'était vérifié ni dans le discours par la négative, ni dans le discours d'*Africum-Vitae*. Si l'on en croit les travaux de CASTEL et LACASSAGNE (1993) et CASTEL (1999) déjà cités, c'est une confirmation supplémentaire et rassurante de l'absence de discours raciste à A.L.E.X.I.S..

Mais l'essentiel des résultats pour notre travail tenait à la nature des références utilisées. Le logiciel TROPES identifiant les mots ou associations de mots revenant plus de deux fois dans l'ensemble du discours, l'identification des références utilisées dans le discours agrégé permettait de pointer les aspects sur lesquels, collectivement, l'équipe d'A.L.E.X.I.S. était la plus sensible concernant l'accompagnement de porteurs de projet issus de l'immigration.

Dans le premier discours, quatre références furent ainsi recensées :

-la langue (5 fois) avec une référence récurrente aux « *problèmes de langue* » ou à la nécessité d' « *avoir un traducteur* » ;

-la création (4 fois) : [« *faire comme pour chaque créateur* » ; « *dérouler la méthodologie de la création comme à un autre créateur* » ; etc.] ;

-la cognition (4 fois) : [« *lui montrer de la compréhension* » ; « *s'adapter à son niveau de compréhension* » ; « *identifier ses capacités* » ; « *transmettre le savoir-faire entrepreneurial* »] ;

-la personne (4 fois) : [« *avoir le même comportement que pour une personne lambda* » ; « *mettre la personne en confiance* » ; « *respecter la personne* » ; « *l'accueillir comme une personne non issue de l'immigration* »].

Ces observations soulignant que la représentation collective des difficultés d'accompagnement de porteurs de projet issus de l'immigration mettait **l'accent sur les problèmes linguistiques** furent confirmés par l'étude du deuxième discours dans lequel six références émergent de l'analyse: le comportement (10 fois)²⁰², le problème (9 fois)²⁰³, la langue (5 fois)²⁰⁴, la personne (3 fois), l'immigration (3 fois) et l'information (3 fois).

Seule une relation émergea de notre analyse et elle vint confirmer les observations précédentes. TROPES identifia une relation²⁰⁵ entre [Problème] et [langue]. [« *Barrage de la langue* »] fut mis en relation avec [« (...) *que son origine va être un frein à la création d'entreprise (par exemple par le biais de sa difficulté de manier la langue)* »].

Mis à part le prisme sur les problèmes linguistiques, ces analyses démontraient aussi l'implication que les chargés de mission se reconnaissaient dans la définition des conditions de réussite ou d'échec de l'accompagnement de publics spécifiques. Mais cette implication n'était pas univoque puisqu'elle devait implicitement générer un retour. La manifestation de compréhension à l'égard d'autrui, l'adaptation à son niveau de compréhension, appellent en effet une réaction de sa part et induisent implicitement un processus interactif. L'attitude pro-

²⁰² Les citations illustratives attestaient (par la négative) d'un (mauvais) comportement pro-actif : -« *avoir un comportement discriminatoire* », « *avoir un comportement discriminant* », « *faire preuve d'ethno-centrisme* », « *faire preuve d'incompréhension* », « *ne pas s'adapter à son niveau de compréhension* », etc.

²⁰³ L'un des problèmes ou l'une des difficultés évoquée de manière récurrente était « *la barrière de la langue* ».

²⁰⁴ « *Barrière de la langue* » ; « *utilisation d'un jargon trop technique* », etc.

²⁰⁵ En analyse discursive, une relation caractérise un ensemble de mots (ou de synonymes) trouvés **ensemble, dans le même ordre et dans la même proposition**, en des endroits différents du texte. Dans notre cas, la

active qui en découle confirme notre postulat initial. **On ne peut modéliser l'accompagnement des porteurs uniquement dans les termes statiques d'une offre et d'une demande. La relation qui s'y joue est un processus cognitif complexe.** C'est d'ailleurs cette complexité cognitive qui justifie l'existence de dispositifs très différents. Si cette thèse est vraie, le discours *d'Africum-Vitae* diffèrera fortement de celui d'A.L.E.X.I.S..

6.1.3.2 Deux conventions pour l'action et sa justification

Du fait de sa taille plus réduite, le discours *d'Africum-Vitae* fut moins porteur pour l'analyse textuelle. Trois références en émergèrent, mais il ne fut pas possible de lui appliquer une analyse logico-syntaxique significative par le biais du logiciel. En reprenant les propositions remarquables que le logiciel identifiait du discours, nous avons donc opéré une comparaison logico-syntaxique manuelle.

[L'entreprise] (7 fois), [le projet] (7 fois) furent des références guère surprenantes du discours *d'Africum-Vitae*. [La vie] (7 fois) constituait la troisième référence émergente. Elle renvoyait bien au-delà du projet entrepreneurial comme l'illustrent les trois citations associées :

- « (...) *qu'il est le seul maître à bord et de son destin* » ;
- « *trouver les réponses appropriées aux problèmes détectés dans le parcours de sa vie* » ;
- « *qu'il parvienne à maîtriser les différents aspects de la vie de l'entreprise* » .

Ces références étaient renforcées par la proposition remarquable suivante : « *bien cerner le projet personnel qui motive le projet d'entreprise* ».

Les autres propositions remarquables portaient davantage sur **l'expertise et la technique de l'accompagnement** (par exemple : « *lui assurer une formation adaptée* »).

La contextualisation du discours est évidente. Comme le GRDR, *Africum-Vitae* accompagne nombre de porteurs de projet qui envisagent un retour au pays, que ce retour soit voulu dans une optique de co-développement ou qu'il soit subi. Le projet marque pour son porteur un tournant radical de vie obligeant les conseillers de l'association à un travail plus marqué sur le parcours de vie. D'ailleurs, on peut penser, à la suite de GALLIOT (2000), que le projet de retour au pays n'est pas sans analogie avec le projet de création d'activité. Les motivations sont parfois proches. Aussi, lorsque les deux se conjuguent, la difficulté technique et

localisation de ces deux propositions en des endroits différents du texte traduisait qu'elle était portée, avec leurs mots mais avec le même sens, par deux chargés de mission différents.

psychologique est décuplée. Tout comme nos travaux ont souligné que la création par des porteurs issus de l'immigration était parfois une issue par dépit à une situation sociale défavorable, d'autres fois une issue à une situation irrégulière²⁰⁶ et d'autres fois encore, une réponse altruiste à des besoins familiaux²⁰⁷, D. GALLIOT (op. cit., p. 73) notait que « *le retour est le plus souvent envisagé par dépit* » chez des migrants, las de ne pas parvenir à s'insérer dans la société française²⁰⁸. Elle ajoutait ensuite (p.74) qu'il était aussi la conséquence fréquente d'une situation irrégulière que celle-ci ait donné lieu ou non à une mesure d'expulsion et qu'il pouvait également répondre à des raisons familiales (p.76)²⁰⁹.

Une association spécialisée dans la migration et confrontée à la problématique du retour est donc tout particulièrement apte à l'étude des parcours de vie. Sans doute cet axe du discours d'**Africum-Vitae** devrait-il constituer une interpellation managériale pour des travaux ultérieurs et pour l'équipe d'A.L.E.X.I.S., puisqu'il pourrait faire écho aux difficultés observées au sein de cette structure dans l'accompagnement de projets tournés vers le Sud²¹⁰ et à la proposition GP 12 bis que nous avons formulée au chapitre précédent et que nous rappelons avant de formuler une nouvelle proposition pour l'action, la proposition GP 14.

Rappel de la Proposition GP 12 Bis: L'accompagnement générique proposé par A.L.E.X.I.S. serait moins efficace (au sens des propositions précédentes) pour des projets (initialement) tournés vers le Sud.

Proposition GP 14: Un dispositif comme A.L.E.X.I.S. pourrait gagner en efficacité pour des projets tournés vers le Sud en adoptant une stratégie d'accompagnement beaucoup plus ancrée sur l'histoire de vie de l'individu.

Une telle perspective serait toutefois particulièrement coûteuse en temps et sans doute en formation pour les chargés de mission. Un partenariat avec des organismes tel qu'*Africum-Vitae*, le GRDR ou le Collectif des Femmes de Louvain sur de tels projets serait peut-être tout aussi bienvenu.

²⁰⁶ C'est le cas de Jean-Marie S. (Cas 28) qui a créé sa société alors qu'il était en situation de fin de séjour au niveau administratif, suite à l'obtention de son doctorat. Son objectif premier était « *d'éviter les tracasseries administratives* ». Jean-Marie S. a su monter un projet suffisamment attractif pour lui valoir l'obtention de la carte de "commerçant étranger" (distribution de cartes téléphoniques aux particuliers). Comme le notent LANOUX, LEVY, NKAKLEU (2004, p. 20), « *En quelque sorte, son entreprise est devenue son visa* ».

²⁰⁷ La motivation entrepreneuriale altruiste était notamment présente chez Fak (Cas 16) comme chez M.Venkataramon (Cas 21).

²⁰⁸ « *J'étais fatigué, je ne pouvais plus supporter* ».

²⁰⁹ Elle rapportait en exergue le verbatim suivant : « *Mon père m'a téléphoné. Il m'a dit : « si tu veux, tu rentres ». Mes deux petits frères ne peuvent pas s'occuper de la maison. (...) Notre coutume, c'est le grand qui dirige (...) Si c'est bon ou mauvais, tu dois accepter* ».

En revanche, l'association *Africum-Vitae* n'est pas confrontée aux mêmes difficultés linguistiques qu'A.L.E.X.I.S. dans l'accompagnement.

Ces éléments contextuels étant posés et neutralisés, la différence fondamentale entre les deux discours porte sur la légitimation de l'action d'accompagnement.

N'ayant pas à justifier de sa capacité de compréhension et d'ouverture à l'interculturel, le Président d'*Africum-Vitae* n'en fait pas mention dans son discours et opte, au contraire, pour un recentrage sur le potentiel technique qu'il déploie lors de l'accompagnement. On a pu identifier dix propositions remarquables s'y rapportant. Au contraire, le discours d'A.L.E.X.I.S. est peu disert sur cet aspect²¹¹ et se focalise sur la dimension interculturelle de l'accompagnement. L'étude logico-syntaxique des adjectifs utilisés révèle ainsi que les deux qui sont récurrents dans le discours sont [technique] et [culturel]. Le premier est exclusivement utilisé négativement en évoquant le fait que la technique est naturelle et implicite chez les conseillers (« *être trop vite technique* » ; « *utiliser un jargon trop technique* »). Le second semble évoquer la vigilance que se doit de conserver le conseiller d'A.L.E.X.I.S. en cours d'accompagnement (« *l'erreur serait de ne pas tenir compte de leurs particularités culturelles* » ; « *éviter le blocage culturel* » ; « *faire attention à l'incompréhension culturelle* »). Ces éléments discursifs rappellent la référence à « *la personne* » qui était récurrente dans les deux discours agrégés d'A.L.E.X.I.S. et autorisent l'énoncé d'une proposition d'étape permettant de décrire l'accompagnement des porteurs de projet issus de l'immigration à A.L.E.X.I.S. en dépassant l'approche basique en termes d'offre et de demande. Cette proposition n'est, pour l'heure, fondée que sur le discours agrégé que nous avons analysé.

Proposition GP 15 : De manière collective, les Chargés de mission réalisent (plus ou moins suivant les individus) un travail d'accommodation au cours de l'accompagnement de porteurs issus de l'immigration en réalisant un double passage du porteur de projet à la personne, cette dernière étant définie par son histoire et par son héritage culturel, et de la simple logique de la compétence à celle de la confiance.

²¹⁰ Nous avons notamment évoqué une difficulté dans l'accompagnement du cas 15.

²¹¹ [Projet] et [entreprise] n'apparaissent pas dans les références de ce discours. Ce sont, en fait, des références implicites.

Moins anodine qu'il n'y paraît, cette proposition fait écho à nos constats précédents qui, à première vue, débouchent sur deux modes de justification d'une action identique, l'accompagnement de porteurs de projet, et pourraient sembler paradoxaux.

L'organisme spécialisé (*Africum-Vitae*) véhicule un discours de justification plutôt « technique », l'étude des parcours de vie semblant s'inscrire par nécessité dans l'étude technique des projets. Au contraire, contre toute attente, l'organisme générique (A.L.E.X.I.S.) véhicule un discours de légitimation centré sur « *la personne* ».

En suivant les travaux de BOLTANSKI et THEVENOT (1987, 1991) et conformément à nos propos dans ce travail, ces deux discours de légitimation s'assimilent aisément alors à la **convention industrielle** pour la première et à la **convention domestique** pour la seconde.

L'accompagnement est apprécié à l'aune de standards techniques dans la première, comme « *une formation bien adaptée* », dans le discours d'*Africum-Vitae*, selon une logique de compétence. Il est apprécié à l'aune de la confiance dans la seconde, comme le montre THEVENOT (1989, p. 184 et suivantes).

Nous disposons bien de deux conventions alternatives pour guider les chargés de mission dans leur action d'accompagnement. Il est temps de voir comment individuellement, à partir de leurs discours, ils se positionnent.

6.1.4. L'identification de stratégies individuelles différenciées

Afin de voir comment les acteurs, sur le terrain et dans leur discours, s'approprient ou aménagent ces deux conventions, nous avons d'abord identifié six attitudes possibles qui nous ont permis de recoder les discours. A partir de ce travail présenté dans le premier paragraphe (6.1.4.1), quatre profils d'accompagnants ont pu être identifiés. Pour les valider, nous avons cherché à voir si ces profils sous-tendaient des distorsions cognitives différentes de la part de leur porteur (6.1.4.2), puis nous avons croisé ces profils avec les résultats d'analyses lexicologiques et logico-syntaxiques classiques (6.1.4.3). Le dernier paragraphe de la section (6.1.4.4) confronte les résultats obtenus avec ceux issus de l'analyse horizontale, présentés à la section précédente.

6.1.4.1. L'identification de quatre profils d'accompagnement

Afin de procéder à des regroupements et à des confrontations dans les réponses des différents chargés de mission, nous avons, dans un premier temps, codifié leurs réponses en distinguant six attitudes à partir des discours.

Ces six attitudes sont reprises dans le tableau suivant, en regard de phrases témoin auxquelles nous les avons associées.

Codification des discours en six attitudes	Phrases témoin illustratives
1-Ne pas faire de différences (entre un porteur de projet issu de l'immigration et un autre)	-« Pour qu'un accompagnement de porteurs de projet issus de l'immigration réussisse, le faire adhérer à nos modalités d'accompagnement ainsi qu'aux règles applicables en France ». -« Pour qu'un accompagnement de porteurs de projet issus de l'immigration réussisse, il faut considérer que les chances de voir aboutir un projet ne sont pas liées à l'origine géographique du porteur ». -« Pour qu'un accompagnement de porteurs de projet issus de l'immigration réussisse, avoir le même comportement que pour une personne Lambda ». - «Pour qu'un accompagnement de porteurs de projet issus de l'immigration réussisse, le traiter comme un autre créateur ». -« Pour qu'un accompagnement de porteurs de projet issus de l'immigration rate, Avoir un comportement discriminant ».
2-Etre un bon technicien (donner les bonnes informations...)	-« Pour qu'un accompagnement de porteurs de projet issus de l'immigration rate, il suffirait juste de ne pas lui donner les bonnes informations ».
3-Tenir compte de difficultés linguistiques et culturelles	-« Pour qu'un accompagnement de porteurs de projet issus de l'immigration rate, il faudrait ne pas intégrer dans la démarche d'accompagnement les difficultés liées au statut d'une personne issue de l'immigration: -barrage de la langue; -aspects culturels ». -« Pour qu'un accompagnement de porteurs de projet issus de l'immigration réussisse : -identifier ses capacités, à l'oral, à l'écrit ; - lui proposer des alternatives ; -lui expliquer les contraintes de la législation française. ». -« Pour qu'un accompagnement de porteurs de projet issus de l'immigration rate, lui parler vite dans des termes techniques ».
4-Aider, adapter voire faire à la place du porteur	-« Simplifier les exigences, les délais, les étapes -Réaliser des démarches, recherches, formalisations pour lui ».
5.-Intégrer la spécificité culturelle du projet et du porteur	-« Pour qu'un accompagnement de porteurs de projet issus de l'immigration rate, lui faire croire que son origine va être un frein à la création d'entreprise (par ex. difficulté de manier la langue); -faire preuve d'ethnocentrisme: "En France, vous devez...."; Non respect des traditions du pays d'origine ». -« Pour qu'un accompagnement de porteurs de projet issus de l'immigration réussisse, respect des traditions, des valeurs propres au pays ». -« Pour qu'un accompagnement de porteurs de projet issus de l'immigration rate, utiliser sa subjectivité quant à la personne immigrée: compréhension, appréhension des règles et de la problématique; Ne pas tenir compte des particularités sociales, ethniques, nationales, culturelles..... ».

6.-Convaincre le porteur de projet issu de l'immigration qu'il peut entreprendre en France (et que ce peut même être pour lui un facteur d'intégration).	-« <i>Pour qu'un accompagnement de porteurs de projet issus de l'immigration réussisse, il faut un travail de pédagogie; faire preuve de tolérance; leur prouver que l'entrepreneuriat peut être facteur d'intégration; facultés d'adaptation du chargé de mission</i> ».
6.Bis-Servir d'interface entre l'environnement économique et juridique français et le porteur.	-« <i>Un accompagnement de porteurs de projet issus de l'immigration peut réussir en expliquant clairement la notion de réussite, pas forcément liée à la création mais liée au fait qu'il ait appris des choses; -en ne baissant pas le niveau d'exigence quant au résultat final de la démarche; en adaptant ce qui peut l'être: rythme des rendez-vous, rapport à l'écrit; niveau de formalisation;... En jouant un rôle d'interface dans l'environnement français de la création d'entreprise qui ne s'assouplira pas pour le porteur issu de l'immigration, et la représentation qu'en a le porteur (sous-estimation des contraintes)</i> ».

Tableau 6.2 : La codification des propos des Chargés de mission.

L'identification de ces six attitudes dans les discours permet d'abord un repérage global des items les plus répandus chez les chargés de mission d'A.L.E.X.I.S.. Ce travail sur les fréquences est synthétisé dans le tableau 6.3. Les résultats ne sont guère surprenants et confirment ceux obtenus sur le discours agrégé. **Le profil standard du Chargé de mission d'A.L.E.X.I.S. semble caractérisé par la co-existence des attitudes 1 et 3, c'est-à-dire par un souci de non différenciation du porteur de projet issu de l'immigration par rapport aux autres porteurs de projet et par une modération de ce souci en tenant compte des difficultés spécifiques du porteur de projet, notamment d'ordre linguistique ou culturel.** Les deux items apparaissent 11 fois chacun dans l'ensemble des 18 discours. L'item 1, l'absence de différenciation, est caractéristique de la philosophie d'A.L.E.X.I.S.: « *le Droit d'entreprendre pour tous, sans distinction* ». Sa fréquence d'apparition élevée traduit le haut degré d'appropriation de cette philosophie par les conseillers. Cet item est, par contre, totalement absent dans le discours d'*Africum-Vitae*.

L'autre fait notable est la fréquence d'apparition quasi nulle du souci d'expertise (item 2) alors que nous avons montré que c'était l'un des déterminants du discours d'*Africum-Vitae*. Tout se passe comme si cette exigence professionnelle était la base commune ne nécessitant pas d'être ré-affirmée dans un discours sur les pratiques d'accompagnement orientées vers des publics spécifiques.

Item	Fréquence (nombre de chargés de mission A.L.E.X.I.S. y faisant référence ²¹²)	Présence de l'item dans le discours d'Africum-Vitae	Présence de l'item dans le discours de D. Coloretti	Présence de l'item dans le discours de F. Maës
1- Ne pas faire de différentialisme.	11		**	**
2- Etre un bon technicien	2	**		**
3- Tenir compte de difficultés linguistiques et culturelles	11			
4- Aider, Adapter voire faire à la place du Porteur	1			
5- Intégrer la spécificité culturelle du projet et du Porteur	4	**	**	**
6- Convaincre l'immigré qu'il peut entreprendre en France (et que ce peut même être pour lui un facteur d'intégration).	2			

Tableau 6.3 : Fréquence des items pris isolément.

Légende : Les marqueurs (**) permettent de repérer la présence des items correspondants dans les discours d'Africum-Vitae, de D. Coloretti et de F. Maës,

Une étude plus approfondie des réponses permet la définition de différents profils de chargés de mission en définissant ceux-ci à partir des items qui sont connectés entre eux. Le tableau 6.4 permet la mise en évidence d'attitudes individuelles différenciées des Chargés de mission. Chaque Chargé de mission y est identifié par une lettre.

²¹² Sur 18 chargés de mission interviewés ; possibilité de réponses multiples.

Chargés de Mission	Items					
	1	2	3	4	5	6
A	**		**			
B	**					
C			**	**	**	
D			**			
E	**		**			
F	**		**			
G	**		**			
H			**			
I			**			
J	**		**			
K	**	**	***			
L					**	**
M	**				**	
N	**				**	
O						**
P		**				
Q	**					
R	**		**			
Africum-Vitae		**			**	
D. Coloretti	**				**	
F. Maes	**	**			**	

Tableau 6.4. Identification de profils de Chargés de mission.

Légende: Les marqueurs (**) permettent de repérer la présence des items correspondants dans les différents discours. Par une lecture en ligne, on peut identifier pour chaque chargé de mission les items qui animent ses propos. Par une lecture en colonne, on peut quantifier la fréquence d'apparition de l'item dans les discours.

Il est alors très aisé d'identifier au moins **quatre profils de Chargés de mission** : -« le profil A.L.E.X.I.S. standard » (en vert sur le tableau), -un « profil expert-culturaliste » (en jaune) qui correspond à la position d'*Africum-Vitae*, -un « profil socio-culturel » (en rose), et -un profil « dialectique » (en bleu)²¹³.

-« **Le profil A.L.E.X.I.S. standard** » correspondant à l'attitude défendue par douze chargés de mission d'A.L.E.X.I.S. ré-affirme la philosophie non différentialiste de la structure, tout en reconnaissant que le porteur de projet issu de l'immigration puisse créer des difficultés spécifiques auxquels il convient de s'adapter. Un chargé de mission évoque si nécessaire le recours à un traducteur comme voie d'adaptation.

-Le profil d'*Africum-Vitae* (en jaune sur le tableau) représente un profil que nous pourrions qualifier d'« **Expert-Culturaliste** ». A la logique de la compétence évoquée précédemment, il associe la prise en compte des spécificités culturelles de l'immigré. Ce profil étant totalement absent au sein d'A.L.E.X.I.S., les profils les plus intéressants à nos yeux sont ceux qui

rèvelent des nuances de sensibilité et d'approches chez quelques Chargés de mission d'A.L.E.X.I.S. malgré un ensemble de valeurs partagées. Deux autres profils sont identifiables, un **profil socio-culturel** et un **profil dialectique**.

-Le **profil socio-culturel** (en rose sur le tableau) correspond à l'attitude des Chargés de mission C, L et O. Il consiste à mettre l'accent sur la spécificité culturelle de l'immigré et de son projet et à valoriser sa valeur ajoutée culturelle sans affirmer, du moins dans le discours, une attitude non différentialiste. A la rigueur, ce profil, très ouvert à l'interculturel pourrait admettre un accompagnement spécifique. Deux chargés de mission adhérant à ce profil (L et O) complètent leur ouverture au « plus culturel » en mettant l'accent sur la possibilité pour l'immigré d'entreprendre en France (item 6), en soulignant le rôle d'interface qu'A.L.E.X.I.S. doit jouer entre le porteur issu de l'immigration et l'environnement.

-Le dernier profil (en bleu sur le tableau) est sans doute le plus intéressant, car tout en tenant **l'attitude non différentialiste** qui est un des fondements des Boutiques de Gestion, les chargés de mission qui s'y rattachent (M,N, David Coloretti, Frédéric Maës) **mettent l'accent sur l'intégration explicite des spécificités culturelles du porteur** (Item 5), l'un d'eux allant même jusqu'à évoquer la nécessité de ne pas trop lui imposer de financements bancaires qui seraient contraires à sa culture.

L'un des deux Chargés de mission rentrant dans ce profil reconnaissait la tension que cette double attitude pouvait susciter. Après avoir souligné que la condition pour que l'accompagnement d'immigrés réussisse était à la fois « *le respect de ses traditions et des valeurs propres au pays d'accueil tout en gardant à l'esprit que "le droit à la création est ouvert à tous" et en étant prêt à dépasser les éventuels freins de la langue, de l'écriture* », il remarquait qu'une cause d'échec était que « *le projet soit mal adapté par rapport à notre culture* ». **La dimension dialectique** de cette attitude est encore plus explicitement posée par David Coloretti qui nous confiait qu'au vu de son expérience, « *Pour que l'accompagnement d'un porteur de projet issu de l'immigration réussisse, il faut premièrement ignorer qu'il vient de l'immigration pour s'assurer du strict respect des règles du jeu et deuxièmement tenir compte du fait de l'immigration pour intégrer le "plus culturel"* ». Au contraire, pour qu'un accompagnement échoue, il suffirait, selon lui, « *de ne pas respecter les règles du jeu, de*

²¹³ Nous avons exclu de cette typologie « le profil de l'expert pur » qui correspond au chargé de mission P (en blanc sur le tableau) et dont l'analyse du discours n'était pas significative en raison de sa jeunesse dans la structure au moment de l'étude.

vouloir faire différent parce qu'il est immigré car cela génère alors l'hostilité des institutions et des partenaires, et au contraire de singer l'autochtone ».

Pour tenter d'asseoir davantage ces quatre profils, nous avons cherché à savoir s'ils impliquaient des distorsions cognitives différentes chez les chargés de mission. Pour ce faire, nous avons repris l'axiomatique socio-cognitiviste déjà utilisée et présentée au chapitre précédent en l'appliquant aux vingt et un discours en présence.

6.1.4.2. La modération des distorsions cognitives individuelles

Pour chaque discours, il s'agissait d'identifier s'il était porteur de biais de contraste²¹⁴, de biais d'assimilation²¹⁵ ou encore de biais d'allo-favoritisme. Le lecteur aura immédiatement noté que pour cette dernière distorsion, nous avons été conduit à modifier l'axiomatique de référence pour l'adapter à notre problématique. Les chercheurs en socio-cognition ont, en effet, plutôt tendance à identifier l'existence de biais de discriminations (*biais d'auto-favoritisme ou biais pro-endogroupe*) en cherchant à mesurer dans quelle mesure « *les sujets impliqués dans une partition sociale ont tendance à favoriser les membres de leur catégorie au détriment de ceux de l'autre catégorie* » (LACASSAGNE et alii, 2001). Une telle perspective n'était évidemment pas adaptée à l'étude de l'accompagnement, les chargés de mission n'étant pas directement impliqués dans la partition sociale entre porteurs de projet. En revanche, on était enclin à se demander dans quelle mesure, par une attention plus marquée, ils n'étaient pas producteurs de discriminations positives.

Nous avons réalisé nos analyses en ayant en tête quelques hypothèses a priori. Nous pensons que les distorsions cognitives diffèreraient selon le profil du chargé de mission.

Du fait même du questionnement proposé aux Chargés de mission et de la nature des profils préalablement dépeints, nous nous attendions à retrouver systématiquement un biais de contraste. Par contre, le contraste rendant compte de la distorsion des écarts entre le groupe de porteurs de projet issus de l'immigration et les autres, pouvait porter ou sur la mise en

²¹⁴ Rappelons que le biais de contraste traduirait une accentuation des différences inter-catégorielles dans le discours (BIERNAT et VESCIO ; 1993).

²¹⁵ Le biais d'assimilation (TAJFEL, SHEIKH et GARDNER (1964)) revient pour l'individu « à maximiser les ressemblances entre les membres d'une même catégorie » (LACASSAGNE et alii, 2001). Dans le discours des chargés de mission, cela reviendrait à faire du public issu de l'immigration, un groupe homogène.

évidence de difficultés spécifiques (contraste négatif) ou sur la mise en évidence d'un « plus culturel » (contraste positif).

Nous nous attendions à trouver un fort biais d'assimilation en partie induit par le questionnement qui n'ouvrait pas à la nuance.

Enfin, nous pouvions envisager que le biais d'allo-favoritisme soit plus prononcé chez les Chargés de mission du type « socio-culturel ».

Pour identifier la pertinence des trois distorsions cognitives dans les discours, nous avons adapté le protocole d'analyse de LACASSAGNE et alii (1999) qui avaient cherché à voir comment des individus caractérisaient un exogroupe à partir d'une tâche d'association de mots. De la même manière, nous avons repris les propositions des Chargés de mission pour y identifier les biais que nous cherchions à mesurer. Les résultats qui sont repris dans le tableau 6.5, ont bousculé toutes nos attentes.

La forte occurrence des biais de contraste et des biais d'assimilation n'a pas été observée. Le premier n'était identifiable que dans 39 % des discours sur A.L.E.X.I.S. et le second, dans 16%.

Le biais de contraste a même été ouvertement nié par certains Chargés de mission. Ce résultat conforte le caractère éminemment générique d'A.L.E.X.I.S. et l'attachement des conseillers à cette philosophie. L'absence globale de biais d'assimilation est un résultat d'autant plus robuste que le questionnement proposé aux conseillers n'ouvrait pas la place aux différentialismes. Ce résultat confirme que les conseillers d'A.L.E.X.I.S. partagent **la thèse de la diversité du phénomène entrepreneurial immigré**.

Chargés de Mission	Rappel du profil du Chargé de Mission	Distorsions cognitives		
		Biais de contraste	Biais d'assimilation	Biais d'allo-favoritisme
A	standard	Faible et négatif	Nuancé (évocation de possibles barrières linguistiques et culturelles)	Nul
B	standard	Nul	Nul	Nul
C	socio-culturel	Fort et positif	Nul. L'accent est mis sur les particularismes culturels et historiques des différents	Fort

			projets	
D	standard	Faible et négatif	Nul L'accent est mis sur les particularismes culturels et historiques des différents projets	Faible
E	standard	Faible et négatif	Nul	Faible
F	standard	Faible et négatif	Fort	Faible voire Nul
G	standard	Nul Le contraste est totalement nié.	Nul	Nul
<i>« Transmettre le savoir-faire entrepreneurial paraît suffisant »</i>				
H	standard	Moyen et négatif	???	Moyen (« être vigilant... »)
I	standard	Implicite-ment fort et négatif	Fort	Implicite-ment fort
J	standard	Nul	Nul	Nul
K	standard	Nul	Nul ou nié : « l'accueillir comme une personne non issue de l'immigration »	Nul
L	socio-culturel	Fort et positif	Nul. Le discours évoque la multiplicité des traditions suivant les pays en soulignant que le chargé de mission doit les respecter.	Faible. Il s'agit plus d'un discours de conviction à mettre en place que d'un allo-favoritisme actif. « Lui prouver que l'entrepreneuriat peut être facteur d'intégration »
M	dialectique	Fort et positif	????	Nul.
N	dialectique	Fort ; signe indéterminable	Nul (accent sur la diversité ethnique)	Nul « Ne pas tenir compte des particularités sociales, ethniques... »
O	socio-culturel	Fort et positif	Fort	Fort
P	(technicien)	Nul	?????	????
Q	standard	Nul	????	Nul et rejeté. « L'erreur serait de le sous-estimer et de penser qu'il a plus de difficultés que les autres »
R	standard	Fort et positif	?????	Faible. Il s'agit plus d'un discours de conviction à mettre en place que d'un allo-favoritisme actif
Scores globaux sur A.L.EX.I.S.		Le biais de contraste est fort chez 7 conseillers sur 18	Le biais d'assimilation est fortement présent chez 3 conseillers/ 18	Le biais d'allo-favoritisme est fortement présent chez 3 conseillers sur 18
Africum-Vitae	expert-culturaliste	Nul, non évoqué dans le discours	Elevé	Fort
D. Coloretti	dialectique	Très fort et très positif	Nul Forte différenciation inter-générationnelle	Nul
F. Maes	dialectique	Fort ; alternance de positif et de négatif.	Nul Forte différenciation inter-ethnique	Nul

Tableau 6.5. Les distorsions cognitives identifiées dans les discours des chargés de mission.

Concernant l'allo-favoritisme, sa faible occurrence ne nous a pas surpris. Les rares discours ouvertement porteurs de ce biais étaient associés à des chargés de mission appartenant au type

« socio-culturel », ce qui confirmait nos attentes. Pour tenter de généraliser cette observation, pour avancer dans nos réflexions et pour exploiter le tableau de données que nous avons obtenu, nous avons cherché à croiser les distorsions cognitives avec les profils des chargés de mission. Si la faiblesse des effectifs rendait illusoire toute conclusion statistiquement significative par le test du Khi-Deux, nous espérions pouvoir identifier des liaisons « locales » significatives en appliquant aux tris croisés les tests du PEM que nous avons déjà présentés dans le cadre de ce travail.

Les résultats furent très décevants. Le seul résultat statistiquement attestable tenait à la relation entre profil et biais de contraste. En croisant le biais de contraste et le profil, nous avons pu observer l'existence d'un PEM significatif (en vert) entre le **profil standard et l'absence de biais de contraste** et, au contraire, un PEM négatif (en jaune) entre le profil standard et l'existence d'un fort biais de contraste. Ce résultat **valide la pertinence du profil « standard »** que nous avons défini comme étant dépositaire de la philosophie du « *droit d'entreprendre pour tous, sans distinction* » et, donc, d'une absence implicite de biais de contraste.

	Profil standard	Profils socio-culturel et expert culturaliste	Profil technicien	Profil dialectique	Total
Absence ou faiblesse du biais de contraste	9	1	1		11
Fort biais de contraste	1	3		3	7
	1			1	2
Total	11	4	1	4	20

Khi-Deux =4.66 ; ddl = 6 ; p = 0.59

En revanche, la limite de l'échantillon et la diversité des distorsions cognitives selon les individus n'ont permis d'établir aucun lien significatif, ni par le Khi-Deux, ni par le PEM, liant le profil des Chargés de mission²¹⁶ et la distorsion d'assimilation, d'une part, et le biais d'allo-favoritisme, d'autre part. Ces résultats soulignent que, derrière un même profil, en l'occurrence, le profil « standard », il y a place pour une très grande variété d'attitudes cognitives face au porteur de projet issu de l'immigration.

²¹⁶ Du fait de la composition de l'effectif, on n'espérait tout au plus identifier une liaison significative concernant le profil standard.

Par contre, même s'il n'est pas possible de l'étayer statistiquement du fait de leur effectif très réduit, les deux profils « atypiques » que nous avons définis, le profil « socio-culturel » et le profil dialectique », semblent présenter une plus grande cohérence que l'on résume à l'aide du tableau 6.6. C'est pour les chargés de mission de type « dialectique » que les résultats sont les plus probants. L'étude des discours des conseillers « socio-culturels » n'a, en effet, pas permis d'identifier un profil évident en matière d'assimilation. La robustesse de ce profil n'étant pas attestée, nous avons cherché à affiner notre travail typologique en pratiquant des analyses lexicologiques et logico-syntaxiques des discours.

	Biais de contraste	Biais d'assimilation	Biais d'Allo-favoritisme
Profil socio-culturel	Biais de contraste fort et positif.	<i>Impossibilité de conclure quant à la présence ou à l'absence de biais d'assimilation pour ce profil.</i> Les attitudes sont variables selon les chargés de mission.	Attitudes globalement favoritistes mais chez certains, l'allo-favoritisme se limite à un discours de conviction et d'encouragement.
Profil dialectique	Biais de contraste fort. Signe variable.	Absence de Biais d'assimilation. L'accent est mis sur la diversité du public immigré.	Absence de Biais d'allo-favoritisme.

Tableau 6.6. Les attitudes cognitives des chargés de mission de type « socio-culturel » et « dialectique ».

6.1.4.3. Une analyse lexico-métrique et logico-syntaxique confirmatoire

De manière générale, le sujet opère des choix dans sa production syntaxique qui se traduisent par la mise en œuvre de stratégies qui le conduisent à utiliser préférentiellement certaines catégories logiques (catégories de pronoms, de verbes, d'adjectifs.....) ou syntaxiques (temps et modes verbaux, catégories de connecteurs, opérateurs). En les identifiant pour chaque chargé de mission, nous cherchions à valider les profils préalablement établis.

A l'aide du logiciel TROPES, nous avons cherché à repérer s'il y avait une forte prise en charge du discours par le narrateur, ainsi que la nature des verbes et des adjectifs utilisés.

Fort logiquement, nous attendions une forte prise en charge du discours chez les chargés de mission du type « socio-culturel » et « dialectique », les premiers en raison de leur engagement, les seconds en raison du caractère difficilement tenable de la position dialectique décrite. Au contraire, nous présagions une prise en charge moins importante chez les chargés de mission du type « standard » dans la mesure où leur discours traduit en fait une appropriation du discours collectif.

Pour les mêmes raisons, nous pensons que les verbes utilisés par les deux premiers types de chargés de mission seraient plutôt des verbes factifs²¹⁷ alors que les conseillers de type « standard » emploieraient aussi bien des verbes statifs que factifs. Dans l'ensemble, comme le montre le tableau 6.7, ces résultats ont été confirmés.

Nos propositions concernant l'utilisation des adjectifs, subjectifs et objectifs²¹⁸, étaient moins nettes. Nous présumons d'une possible subjectivité des conseillers mettant en avant les spécificités sociales et culturelles des individus et au contraire, une forte objectivité des autres. Seuls deux chargés de mission employèrent des adjectifs subjectifs et ils appartenaient au profil « standard ».

Chargés de mission	Rappel du profil du chargé de mission	Prise en charge par le narrateur	Type de verbes utilisé (et %)	Verbes	Type d'adjectifs utilisés	Adjectifs	Références récurrentes
A	standard	Oui	Factif (50%)	<i>considérer</i> <i>intégrer</i>			
B	standard	Non	Statif (100%)	<i>avoir</i>	Objectifs	<i>discriminant</i>	
C	socio-culturel	Oui	Factif (68.2%)	<i>noter, montrer, s'efforcer ; gagner sa confiance, préciser, confronter, imposer</i>	Objectifs	<i>négatif</i>	<i>trop, compréhension, confiance</i>
D	standard	Oui	Déclaratif (71.4%)	<i>demander ; proposer</i>			
E	standard	Non	Statif (57.1%)	<i>tenir compte ; prolonger ; traiter</i>	Objectifs	<i>culturel, spécifique</i>	<i>langues (3) ; interprète, langue, linguistique</i>
F	standard	Oui	Factif (50%)	<i>écrire ; mettre en confiance</i>	Objectifs	<i>individuel</i>	<i>langue (2)</i>
G	standard	Non	Factif (88.9%)	<i>transférer, transmettre, valider, gérer, développer, négocier, conclure</i>	Objectifs	<i>réciproque</i>	<i>investissement, finances, fiscal</i>
H	standard	Non	Statif (71.4%)	<i>respecter, être</i>	Subjectifs	<i>vigilant, léger</i>	
I	standard	Non	Factif (100%)	<i>se mettre</i>			
J	standard	Non	Factif (100%)	<i>dérouler, se mettre</i>			
K	standard	Oui	Factif (62.5%)	<i>accueillir, amener à adhérer, s'adapter,</i>	Objectifs	<i>viable</i>	

²¹⁷ Les verbes factifs expriment des actions (« travailler », « marcher »,...) tandis que les verbes statifs expriment des états ou des notions de possession (« être », « rester »,...). Les verbes déclaratifs expriment, quant à eux, des déclarations sur un état, sur un objet ou sur une personne (« dire », « croire »,...). Enfin, les performatifs expriment un acte par et dans le langage : « promettre », « exiger ».

²¹⁸ Les adjectifs objectifs sont indépendants du point de vue du locuteur (adjectifs de couleur, de catégorisation...) alors que les adjectifs subjectifs expriment un point de vue (« intéressant », « gentil », « agréable »...)

				<i>laisser croire</i>			
L	socio-culturel	Non	Factif (50%)	<i>faire preuve, prouver, manier, faire croire</i>		.	<i>tolérance, ethnocentrisme, respect</i>
M	dialectique	Non	Factif (50%) / Statif (50%)	<i>garder, dépasser, suivre</i>	Objectifs	<i>propres, ouvert, racial</i>	<i>Incompréhension, culture, respect, langue, tradition, valeurs</i>
N	dialectique	Non	Factif (40%) / Statif (40%)	<i>faire adhérer, utiliser, tenir compte</i>	Objectifs	<i>ethniques, nationales, applicables</i>	
O	socio-culturel	Non	Factif (66.7%)	<i>expliquer, ne pas baisser les bras, adapter, jouer, assouplir, insister</i>	Objectifs	<i>final</i>	<i>création</i>
P	(technicien)	Non	Factif (100%)	<i>donner</i>			<i>information</i>
Q	standard	Oui	Statif (60%)	<i>considérer, penser, avoir</i>			<i>difficultés</i>
R	standard	Oui	Factif (42.9%)	<i>s'arranger, faire sentir, s'assurer, utiliser</i>	Subjectifs	<i>clair</i>	
Africum-Vitae	expert-culturaliste	non	Factif (75%)	<i>rassurer, cerner, écouter, aider, accueillir, renforcer</i>	Objectifs		<i>entreprise, vie, projet</i>
D. Coloretti	dialectique	oui	Factif (46.8%)	<i>accueillir, intégrer, apporter, écouter, porter</i>	Objectifs	<i>différent</i>	
F. Maes	dialectique	oui	Factif (42.1%)		Objectifs	<i>typique, spécifique, différent</i>	

Tableau 6.7 : Résultats des analyses logico-syntaxiques pratiquées.

Le croisement de ces résultats avec nos propositions et avec les résultats de l'analyse des distorsions cognitives a permis de valider les bases de notre typologie tout en confirmant le caractère « instable » du profil « standard ». La validation a pris la forme d'une analyse factorielle restituant la typologie que nous avons créée et positionnant graphiquement les conventions de référence issues de l'analyse horizontale.

6.1.4.4. L'analyse diagonale

L'analyse horizontale avait opposé deux logiques de l'accompagnement, assimilées à la *convention industrielle* et à la *convention domestique*. La première caractérisait le discours d'Africum-Vitae, la seconde, le discours global d'A.L.E.X.I.S.. L'étude des discours individuels a partiellement brouillé les cartes. Cette étude a, en effet, révélé l'existence d'un discours « standard » conforme à la *convention domestique*, mais en admettant que celui-ci autorisait d'importants aménagements des positionnements individuels. De plus, l'étude a permis d'identifier un nouveau pôle que nous avons qualifié de « dialectique » et qui est pleinement incarné par les discours extérieurs à A.L.E.X.I.S. de D. Coloretti et F. Maës.

Globalement, ces résultats nous révèlent **la diversité des sensibilités et des approches des chargés de mission A.L.E.X.I.S. malgré un ensemble de valeurs partagées**. La figure 6.1 qui reproduit les résultats d'une des analyses factorielles effectuées, illustre cette diversité en y positionnant les pôles d'attraction pour la coordination des actions individuelles, **assimilables à des conventions**. Ces résultats devront inspirer nos modélisations ultérieures.

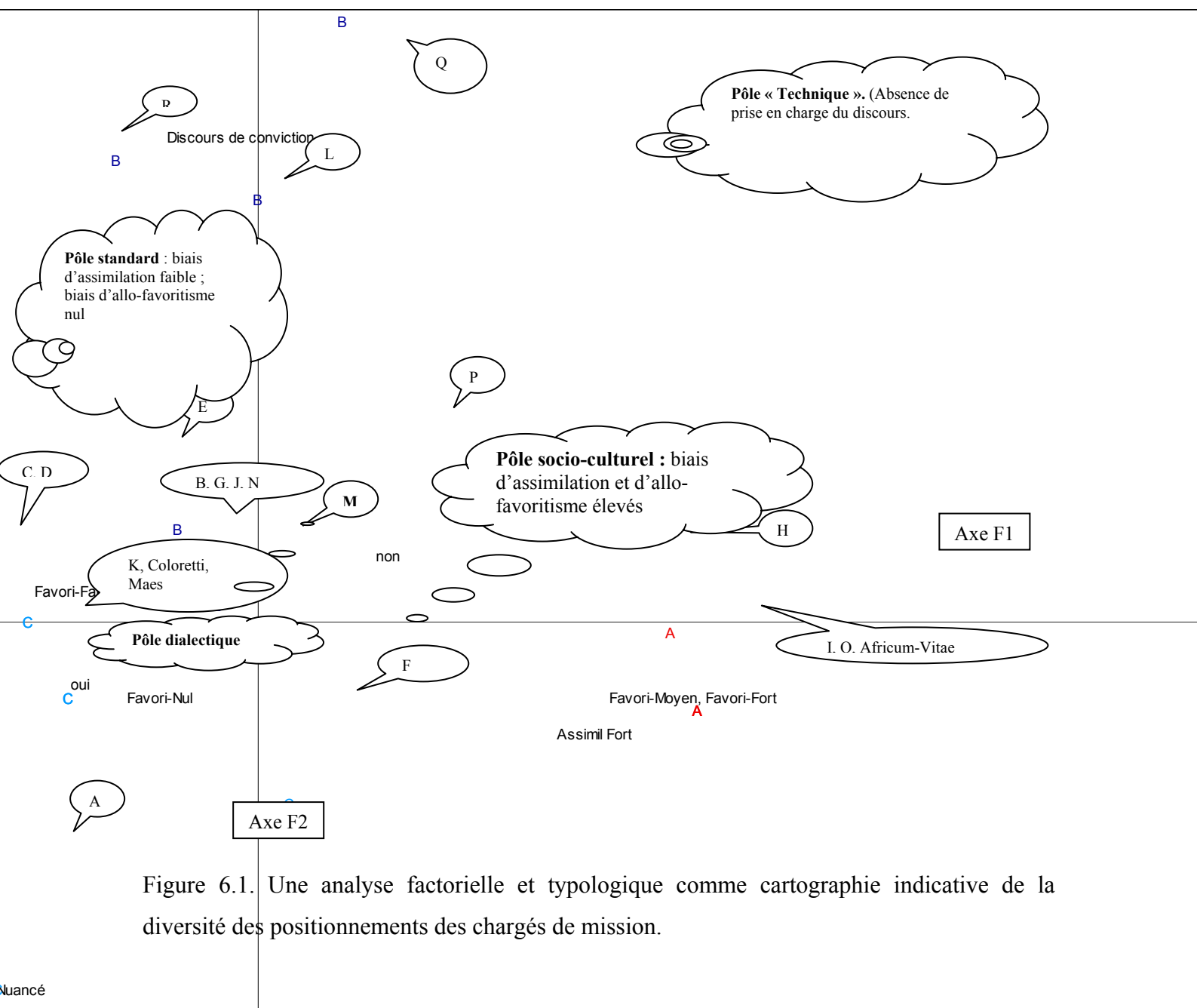


Figure 6.1. Une analyse factorielle et typologique comme cartographie indicative de la diversité des positionnements des chargés de mission.

L'analyse factorielle pratiquée a consisté en une AFC sur trois variables : l'intensité du biais d'assimilation, l'intensité du biais d'allo-favoritisme, et la prise en charge du discours par le locuteur (oui/non). Les axes F1 (horizontal) et F2 (vertical) qui sont reproduits expliquent respectivement 47.08% et 21.05% de la variance totale. Nous avons ensuite réalisé une typologie par méthodes ascendantes hiérarchiques. Trois groupes ont été identifiés qui sont à rapprocher **des différents attracteurs** préalablement générés par le recodage des discours.

Le premier groupe repéré sur le graphique par les lettrages A contient quatre individus et se rapporte au pôle socio-culturel préalablement identifié.

Le deuxième groupe (B) s'apparente globalement au profil « standard » tandis que la présence de MM. Coloretti et Maës dans le troisième groupe (C) tend à assimiler ce dernier au profil dialectique. La présence d'individus au profils contrastés au sein de ce groupe et la présence des deux Chargés de mission d'A.L.E.X.I.S. au « profil dialectique » (M et N) aux frontières du deuxième groupe soulignent toutefois que les pôles identifiés jouent davantage le rôle d'attracteurs que d'identifiants stricts pour décrire l'attitude des Chargés de mission.

Cette identification constitue la première étape de notre travail de modélisation de la relation d'accompagnement des porteurs de projet issus de l'immigration. Il reste à mettre ces attitudes des chargés de mission en situation, face aux postures des porteurs de projet. Tel est notre programme pour la suite. Nous y montrerons comment, dans l'intersubjectivité, chaque Chargé de mission est conduit à un travail d'accommodation entre les attracteurs.

6.2. La relation d'accompagnement et l'accommodation

Cherchant à décrire la nature de la relation d'accompagnement, nous avons choisi de partir d'un cas atypique de blocage (le cas Fak) qui a retenu notre interprétation et nous a incité à envisager une modélisation de l'accompagnement plus complexe qu'elle n'apparaît à première vue dans le discours des chargés de mission. Ce cas nous amènera à construire progressivement un modèle de la relation d'accompagnement de l'entrepreneur immigré.

6.2.1. L'accompagnement et la co-appropriation du « modèle des 3 E » par le porteur de projet et le chargé de mission

Melle FAK, française d'origine marocaine, à première vue parfaitement intégrée²¹⁹, ne trouvant pas d'emploi stable répondant à ses aspirations après des études en Administration Economique et Sociale, décide de créer son affaire pour se réaliser socialement. Son projet consiste à

²¹⁹ Symboliquement, alors qu'elle nous reçoit chez elle et qu'elle nous montre avec fierté son salon marocain qui illustre ce qu'elle commercialise, on note, trônant en très bonne place, une assiette de décoration vantant « *La France, pays de fromages* » et présentant tous les fromages A.O.C. du pays.

commercialiser des objets d'artisanat marocain à but décoratif en France. Par déficit de ressources financières, elle ne trouve pas de local en centre ville et contre l'avis de son conseiller, pressée d'entreprendre, elle signe un bail pour un local en Zone Franche Urbaine. Au final elle ouvre et son affaire se trouve en contradiction avec son plan d'Affaires. La clientèle qui fréquente sa boutique n'est pas celle qui était visée.

On peut résumer son parcours en trois temps. Ayant d'abord **une ambition assimilationniste** dans le cadre de ses études et à leur issue (**FAK 0**), elle y renonce, car elle ne trouve pas l'insertion socio-économique correspondante. Ce renoncement douloureux qui motive sa création, correspond paradoxalement à ce que médiatiquement on qualifie de « *faillite du modèle d'intégration français* ». Elle décide de se lancer en affaire sur un **projet typiquement intégrationniste (FAK 1)** visant une clientèle française mais renforçant ses liens avec le Maroc et avec son univers culturel d'origine. Finalement, par déficit de ressources et par empressement, **la réalisation entrepreneuriale (FAK 2)** est plutôt **séparatiste**.

Paradoxalement, malgré son différend avec lui, elle regrette que le conseiller ne l'ait pas relancée par la suite tout en niant la contradiction de son plan d'affaires alors qu'elle n'atteint pas le seuil de rentabilité. Lorsqu'on confronte l'analyse du Chargé de mission, on se rend compte que celui-ci a un verdict très tranché sur l'affaire de FAK et qu'en tant que technicien, il considère que dès qu'elle a « *baissé les bras* » et renoncé à chercher un local en centre-ville, « *il n'y avait plus rien à faire...* ».

		Distance vis-à-vis de la culture du pays d'origine	
		Faible	Forte
Distance vis-à-vis de la culture du pays d'accueil	Faible	INTEGRATION FAK1	ASSIMILATION <i>FAK 0</i>
	Forte	SEPARATION FAK 2	

Dépôt de Bilan
Ou recentrage du projet ?

Ce cas qui souligne une incohérence dans le plan d'affaires de FAK que l'on pourrait représenter à partir du modèle des "3 E" (PATUREL, 1997), amène même à une fructueuse analogie avec les analyses concernant la reprise (DESCHAMPS, 2002).

Robert Paturel (1997) considère que le management de l'entreprise depuis sa phase de création peut être examiné de manière critique sous l'angle de la cohérence entre « les 3 E » constitutifs de l'entreprise que sont : « l'Entrepreneur » (créateur/dirigeant) et ses aspirations (E1) ; les compétences et ressources intégrées à l'Entreprise (E2) ; et les possibilités de l'Environnement (E3). Schématiquement, l'entreprise ou le projet viables émergeraient de la convergence des « 3 E » symbolisée par la zone d'intersection.

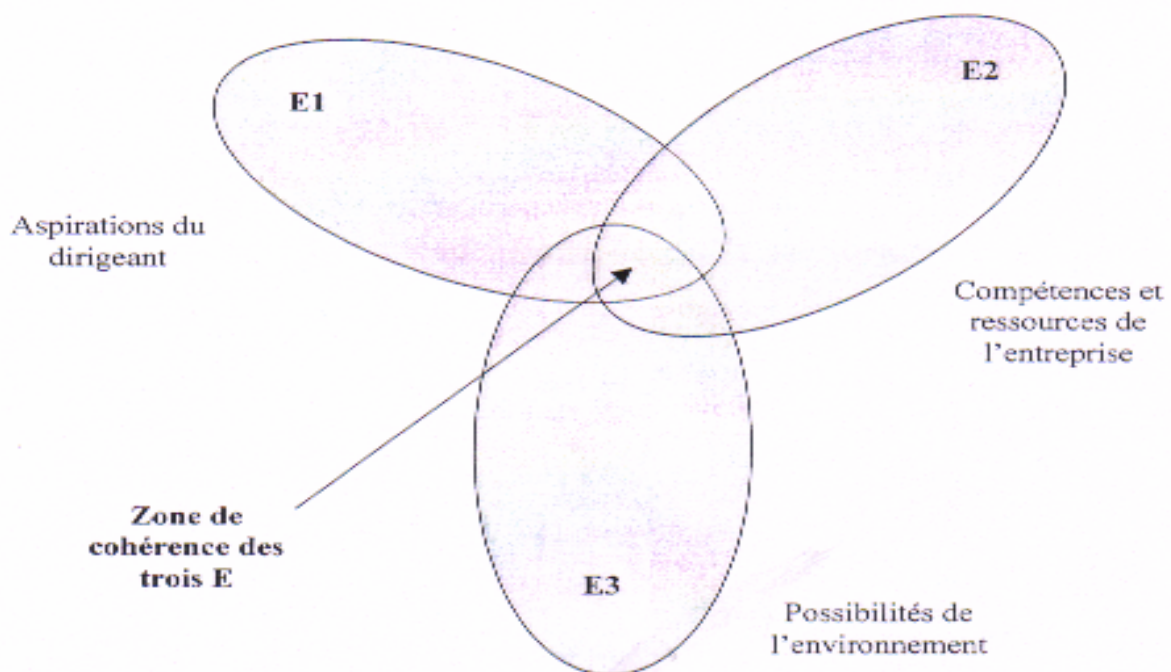


Figure 6.2 : le modèle des 3 E
 Source : R. PATUREL (1997).

En effet, appliquant le modèle des « 3 E » aux situations de reprises d'entreprises par les personnes physiques, DESCHAMPS (2002) suggère la nécessité d'une mise en cohérence du "modèle des 3E du cédant" et du "modèle des 3E du repreneur". L'auteur souligne ainsi (p. 6) que *"toute transition entre le cédant et le repreneur passe par la confrontation des zones de cohérence de leurs projets respectifs"*.

Le cas Fak semble suggérer une confrontation analogue entre le modèle des 3 E du porteur de projet et la représentation implicite du conseiller, ce dernier étant censé valider le modèle du porteur et servir idéalement de reflet du modèle des 3 E de ce même individu.

Nous suggérons que, dans la confrontation intersubjective qui s'opère dans la relation Accompagnant/ Accompagné, il puisse y avoir création d'incohérence soit parce que le chargé de mission ne parvient pas à comprendre certaines aspirations du porteur, soit parce qu'il ne

parvient pas à alerter le porteur de projet sur certaines zones d'incohérence de son projet, soit enfin parce que le porteur lui-même, refuse d'entendre les remarques de son conseiller.

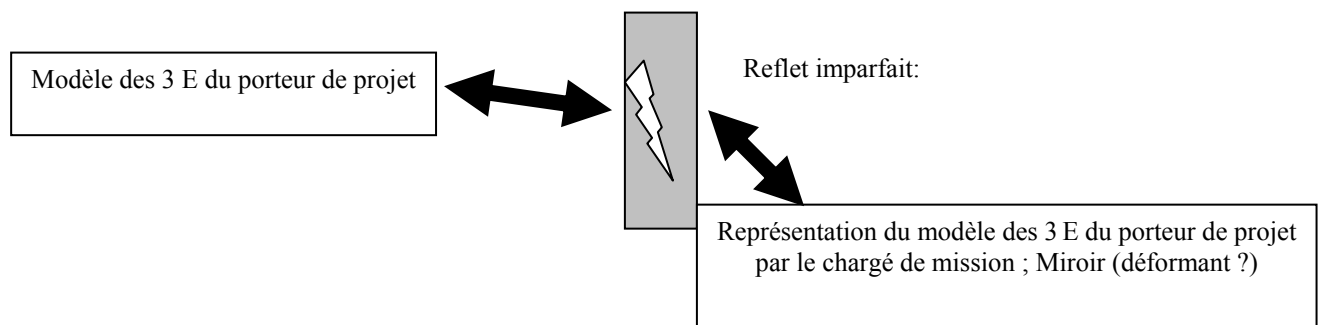


Figure 6.3 : Le modèle des 3 E et la confrontation intersubjective Accompagnant/ Accompagné.
Source : Auteur.

C'est sur ces bases que nous proposons de modéliser la relation d'accompagnement de l'entrepreneur immigré.

6.2.2.L'essence interculturelle de la relation d'accompagnement

Considérant que la relation d'aide et d'accompagnement entre un chargé de mission et un porteur de projet issu de l'immigration est, par nature, inter-culturelle, P. TISSERANT (2003) a proposé le modèle suivant adapté du modèle de John BERRY qui décrit l'interaction cognitive qui se joue lors de l'accompagnement :

		Attitude interculturelle du conseiller vis-à-vis du demandeur qu'il reçoit.	
		Ouverture	Repli
Attitude interculturelle du demandeur vis-à-vis de la structure et du conseiller qu'il sollicite.	Ouverture	INTEGRATION	ASSIMILATION
	Repli	SEPARATION	INCOMPREHENSION

Tableau 6.8: L'interculturel au cœur de la relation d'accompagnement.
Source : P. TISSERANT (2003).

Chacune des deux parties aurait deux attitudes possibles vis-à-vis de l'autre, l'ouverture ou le repli. Selon l'auteur, l'assimilation correspondrait à une relation où le conseiller ne s'adapte pas au cadre de référence lié à la culture d'origine du demandeur. En revanche, le demandeur est totalement tourné vers la culture de la société d'origine. Ce type de relation ne peut donc convenir que lorsque le projet est orienté vers cette société.

L'intégration correspondrait à une relation d'ouverture mutuelle à l'autre pouvant déboucher, selon TISSERANT, sur une véritable co-construction du projet.

Les cas de Séparation et d'Incompréhension émaneraient d'une situation dans laquelle le Porteur de projet resterait fermé sur ses propres positions. Toutefois, dans le cas de la séparation, le conseiller cherchant à comprendre le porteur, il pourrait y avoir une issue favorable à l'accompagnement à condition que le chargé de mission fasse preuve d'une très grande compétence interculturelle. Ce cas pourrait notamment correspondre aux projets d'entrepreneuriat « *au pays* » pour lesquels le chargé de mission est souvent démuni.

Dans le cas de l'incompréhension, chaque acteur restant centré sur son propre cadre de référence, il ne peut pas y avoir de relation d'aide.

Sur la base des entretiens que nous avons réalisés, cette modélisation nous paraît trop limitée quant à la définition de l'attitude et de la stratégie du porteur de projet (ouverture ou repli) alors que bien souvent, en élaborant son projet entrepreneurial, l'entrepreneur potentiel a déjà songé à sa stratégie d'ouverture à la société d'accueil, plutôt assimilationniste ou plutôt intégrationniste, comme nous l'avons mis en évidence dans le chapitre 3. Nous avons d'ailleurs suggéré que son positionnement puisse évoluer au cours du processus entrepreneurial.

Nous avons donc été conduit à proposer un outil dynamique que nous entendons continuer de valider, qui décrit différentes configurations dans la relation d'accompagnement à partir des attitudes interculturelles du Porteur de Projet et du positionnement de l'accompagnant, en caractérisant le comportement du chargé de mission à partir de la grammaire de l'économie des conventions (BOLTANSKI, THEVENOT, 1987).

6.2.3. Un ensemble de configurations résultant de niveaux d'accommodation multiples.

En nous appuyant sur les travaux de GIANFALDONI et alii (2001), nous partons du principe que tous les chargés de mission accompagnant des porteurs de projet entrepreneuriaux dans le cadre de l'économie solidaire ont à résoudre un travail d'accommodation entre d'une part, la convention civique qui motiverait l'engagement dans l'économie solidaire (une approche centrée sur l'individu et la personne et donc a priori très ouverte à l'interculturel) et, d'autre part, la convention industrielle/marchande à laquelle leur action en faveur de la création d'entreprise obéit (approche davantage centrée sur le projet). Dès lors, en stigmatisant cette accommodation aux deux conventions, on peut identifier et représenter sur la grille suivante

(tableau 6.9) huit configurations décrivant l'accompagnement des porteurs de projet issus de l'immigration, certaines étant plus problématiques que d'autres et invitant le chargé de mission à la vigilance dans la gestion de son accompagnement. La grille en résultant n'a pour but que de stigmatiser le processus sous la forme d'idéaux-types. Sur le terrain, il nous est apparu que la relation d'accompagnement à A.L.E.X.I.S. est conçue comme une combinaison des méthodes centrées sur le projet et des méthodes centrées sur l'identité du porteur (GUICHARD et HUTEAU, 2001), en prenant en compte le contexte social et culturel des porteurs de projet, mais sans pour autant faire de l'accompagnement social. Les chargés de mission d'A.L.E.X.I.S. sont unanimes pour affirmer qu'ils proposent un accompagnement économique et technique au service du développement social et culturel de l'individu.

Ce positionnement est parfois aussi mal perçu par le porteur de projet que par l'environnement de la prescription qui peut avoir d'autres attentes (d'accompagnement social dans certains cas ou au contraire, d'accompagnement purement technique dans d'autres situations). En théorie, comme nous l'avons déjà mentionné, l'accueil est le temps privilégié de l'étude par le chargé de mission de l'homologie homme-projet. On s'intéresse au moins autant à la personne qu'au projet. Il faut en effet voir où l'entrepreneur potentiel en est pour lui proposer un plan de travail. Par la suite, le déroulement du processus d'accompagnement varie en fonction de la personnalité du chargé de mission et du porteur. Mais inévitablement, l'aspect technique va régulièrement et progressivement prendre le dessus. Même si la stigmatisation en deux conventions extrêmes est schématique, elle traduit le fait que l'arbitrage entre la dimension technique et la dimension socio-humaine varie d'un chargé de mission à l'autre.

Dans notre grille, l'attitude du porteur de projet est décrite à partir des stratégies de John BERRY, la stratégie particulière de la marginalisation correspondant au cas rencontré quelquefois en accompagnement de porteurs qui se fondent sur des actes économiques informels, voire parfois illicites.

Le croisement des positionnements respectifs des deux parties engagées dans la relation d'accompagnement aboutit à l'identification de huit configurations d'accompagnement comme l'illustre le tableau 6.9.

		Attitude du Chargé de mission	
		Convention Marchande- Industrielle (Chargé de mission plutôt technicien)	Convention Civique- Domestique (Chargé de mission plutôt « social »)
Stratégie d'acclimaturation du porteur de projet lorsqu'il se présente à A.L.E.X.I.S.	ASSIMILATION	1 « Gestion Standard »	2 « Bienveillance critique »
	INTEGRATION	3 « Blocage potentiel d'ordre technique »	4 « Co-Production »
	SEPARATION	5 « Accompagnement limité »	6 « Blocage potentiel d'ordre philosophique »
	MARGINALISATION	7 « Blocage potentiel d'ordre technique »	8 « Blocage potentiel d'ordre éthique »

Tableau 6.9 : Les différentes configurations de la relation interculturelle d'accompagnement.

Source : Auteur et A.L.E.X.I.S.

-La configuration 1 (« *Gestion standard* ») semble ne pas poser de difficulté, le Chargé de mission traitant le projet comme un « projet standard » en s'appuyant sur ses compétences techniques. Le cas 22 en est une illustration. Bien que Merdji connaisse d'importantes difficultés sociales et linguistiques, il a pu bénéficier d'une offre adaptée à son projet assimilationniste : créer une entreprise de maçonnerie.

-La configuration 2 (« *Bienveillance critique* ») peut parfois conduire le chargé de mission à interroger le Porteur de Projet sur ses véritables intentions d'assimilation. Un Chargé de mission trop ouvert à l'interculturel pourrait vivre un tel projet avec frustration. Au contraire, il pourrait aussi trop s'impliquer dans le projet et risquer de désapproprier son porteur.

-Le cas Fak présenté plus haut (Cas 16) nous paraît relever de la configuration 3 (« *Blocage d'ordre technique* ») dans laquelle le projet intégrationniste et surtout, **les motivations altruistes du porteur de projet** (qui cherchait avant tout, et à tout prix, à créer de l'occupation pour sa sœur) **entrent en conflit avec l'approche technicienne** du chargé de mission. Ce dernier se trouve dérouter. Les chargés de mission d'A.L.E.X.I.S. évoquent ainsi une difficulté récurrente à accompagner des projets jetant des ponts entre la France et le pays d'origine du porteur (import-export), car ils ont des difficultés à collecter les données ou à valider celles qu'on leur présente pour évaluer la demande et le marché. Nous avons déjà rapporté l'absence de prévisions fiables sur le marché du poids lourd en Guinée dans le cadre

du projet initial de M. Bah (Cas 15) et les conséquences ultérieures de cette impossibilité pour le chargé de mission de valider l'étude de marché.

La solution face à ce type de projet passerait sans doute par une attitude du chargé de mission moins « technique » pouvant déboucher sur une co-production originale du projet (comme dans la configuration 4) ou par l'instauration de relais dans les pays du Sud (notamment pour les projets d'import-export) comme certains réseaux d'accompagnement commencent à les mettre en place. Il en va ainsi du Collectif des Femmes de Louvain La Neuve (Belgique) ou du GRDR à Paris accompagnant des porteurs de projet issus de l'immigration avec « *un projet pour là-bas* ». La difficulté de réalisation de l'étude de marché par le porteur et de validation de celle-ci par les experts a même été à l'origine de la création de « bourses d'études » par le *Pôle Migration et Initiatives Economiques* (PMIE). Cet organisme qui se veut un outil de mutualisation des ressources²²⁰ en faveur de l'accompagnement des porteurs de « projet d'entreprendre au pays » offre aux entrepreneurs potentiels une bourse finançant leur voyage et leur hébergement au pays pour qu'ils puissent y réaliser leur étude de marché, et une assistance technique sur place par le biais de relais d'accompagnement locaux. Ce sont ces relais qui, connaissant le terrain, valident l'étude de marché avec le porteur. Bien que marginale²²¹, cette aide souligne la réalité de la difficulté technique associée aux projets jetant des ponts entre pays d'origine et pays d'accueil.

-Comme nous l'avons mentionné, le cas de figure de la « *co-production* » (situation 4) est l'une des situations les plus favorables de l'accompagnement. Le projet intégrationniste est parfaitement en phase avec l'ouverture socio-culturelle du conseiller. Ce dernier s'enquiert de connaître l'univers culturel du porteur afin de mieux accompagner le projet. Ce travail d'appropriation du chargé de mission contribue à créer un climat de confiance dans la relation. A l'exception de Fak et Bah (Cas 16 et 15) précédemment situés, nos entretiens se rapportant à des projets intégrationnistes (Cas 13.1, Cas 13.2, Cas 19, Cas 21, etc.) correspondent à ce cas de figure, l'accompagnant ayant su s'ouvrir à l'interculturel.

²²⁰ Le PMIE travaille ainsi en partenariat avec divers organismes plus ou moins spécialisés dans l'accompagnement de migrants : 3CI, l'IRFED, le GRDR, la FAFRAD, CSFA, le CEFODE, l'IFAID, RENCONTRE et Migrations et Développements. Les coordonnées et les références de ces institutions sont reportées en index.

²²¹ Sur la période 2001-2003, le PMIE a ainsi permis à 35 porteurs de projet accompagnés par ses partenaires de réaliser leur étude de marché sur place. Parmi ces 35 porteurs de projets, 9 étaient accompagnés par le GRDR, l'un des partenaires du PMIE. Or sur ces trois ans, le GRDR a accompagné 450 projets dont environ 270 auraient pu nécessiter une telle aide.

-La configuration 6 qui aboutit à un « **Blocage potentiel d'ordre philosophique** » a été vécue de l'intérieur par un chargé de mission d'A.L.E.X.I.S. qui, nous reconnaissant un rôle d'expertise dans l'analyse de l'entrepreneuriat immigré, est venu nous interpeler. Il hésitait sur la démarche à engager et même sur l'acceptation ou non d'accompagner un porteur de projet qui était venu le trouver avec un projet de création d'une librairie islamique. L'aspect technique du projet ne lui posait pas de problèmes, mais il se disait démuni et dérouté par ce projet ne sachant s'il devait accepter d'accompagner ce projet qui ne correspondait pas à ses valeurs ou s'y opposer.

-Face au même type de projet, un chargé de mission « plus technicien » (configuration 5) aura certes de l'incompréhension pour la logique du projet mais se bornera à appliquer son instrumentation avec un certain succès technique. D'ailleurs ces cas de figure sont sur A.L.E.X.I.S., caractéristiques de projets portés par des membres de la communauté turque qui, souvent, revendiquent des ressources techniques communautaires, ce qui a pour effet de frustrer les chargés de mission plutôt « solidaires » et au contraire de dédouaner les « techniciens » qui pratiquent un « **accompagnement limité** ».

Si les stratégies de marginalisation sont peu fréquentes chez les porteurs accueillis sur A.L.E.X.I.S., elles débouchent également sur deux configurations alternatives de l'accompagnement selon l'attitude du conseiller.

-Tout comme face à un projet séparationniste, la confrontation avec un chargé de mission mettant en avant des principes de légitimité de l'action d'ordre civique ou domestique peut aboutir à une à une situation de refus d'accompagnement du projet en l'état par le chargé de mission au nom de ses principes et de son éthique. Ce cas de figure (N°8) traduit une tension et un « **Blocage potentiel d'ordre éthique** ». Le plus souvent, l'opposition farouche du conseiller aux pratiques illicites aboutit à un abandon de l'accompagnement par le porteur de projet ou, dans le meilleur des cas, à une accommodation des pratiques de ce dernier.

-Si le conseiller est plus conciliant, il peut en quelque sorte fermer les yeux et s'en tenir à son rôle d'expert. Nous avons participé à plusieurs entretiens de suivi et d'accompagnement au cours desquels le chargé de mission a émis de sérieux doutes sur la réalité du chiffre qu'il devait évaluer. Bien que suspectant l'existence d'activités parallèles de l'entrepreneur, il se

bornait à diagnostiquer l'entreprise à partir des données qui lui étaient fournies. Sa marge de contrôle est alors limitée et la confrontation débouche sur un « ***Blocage potentiel d'ordre technique*** ».

Avec ces huit configurations, cet outil synthétique décrit la relation d'accompagnement de l'entrepreneuriat immigré tout en restituant la diversité des parcours des porteurs de projet. Il suggère surtout que l'issue et l'efficacité de la relation d'accompagnement dépendent d'un **double processus d'appropriation** de la démarche proposée par le porteur de projet d'une part, et du projet d'acculturation du porteur par le chargé de mission d'autre part.

6.2.4 La portée prescriptive et managériale de l'outil.

Une utilisation alternative de cette cartographie idéal-typique est à envisager.

1. Dans une perspective de spécialisation des Chargés de mission qui n'est pas l'optique d'A.L.E.X.I.S., cet outil pourrait servir de guide pour l'attribution des projets aux conseillers en fonction de leur profil.

On peut aussi penser que cette grille serve aux prescripteurs pour savoir vers quel organisme orienter le porteur à l'issue du pré-accueil.

2. Dans une perspective de polyvalence des Chargés de mission, cette grille est alors à l'usage du conseiller afin qu'il adapte son positionnement au porteur de projet qu'il a face à lui.

Outre sa portée managériale immédiate, cet outil qui souligne l'enjeu d'un travail sur l'interface Accompagnant-Porteur nous permet de ré-écrire la relation d'accompagnement des porteurs de projet issus de l'immigration. Nous avons préalablement proposé de la représenter sous la forme d'un tryptique Porteur-Portant-Porté (Figure 5.1 page 271). L'ensemble des réflexions précédentes permet de souligner plusieurs points de tension dans la relation d'accompagnement qui ne sont pas propres à l'accompagnement du porteur de projet issu de l'immigration, mais sont susceptibles de rencontrer plus d'acuité dans ce cas.

La relation d'accompagnement et, plus largement, le processus entrepreneurial peuvent être relus comme **une inter-relation entre trois pôles** : le projet entrepreneurial auquel le porteur

s'assimile, l'objet (réel) de la démarche entrepreneuriale et les sujets que le porteur associe à sa démarche dans une optique de mutualisation des ressources (Figure 6.4).

L'interface entre chacun de ces pôles conduit les parties-prenantes à trouver des points d'équilibre ou de déséquilibre sur lesquels le Chargé de mission interfère et dont il peut être responsable.

Chaque interface représente un axe de tensions possibles. L'équilibre sur chacun des axes est en général localisé dans **une position médiane** d'équilibre caractérisant simultanément :

- 1-la viabilité économique du projet et une réelle motivation du porteur ;
- 2-une juste adhésion des portants et des portés au projet ;
- 3 -une bonne implication du portant.

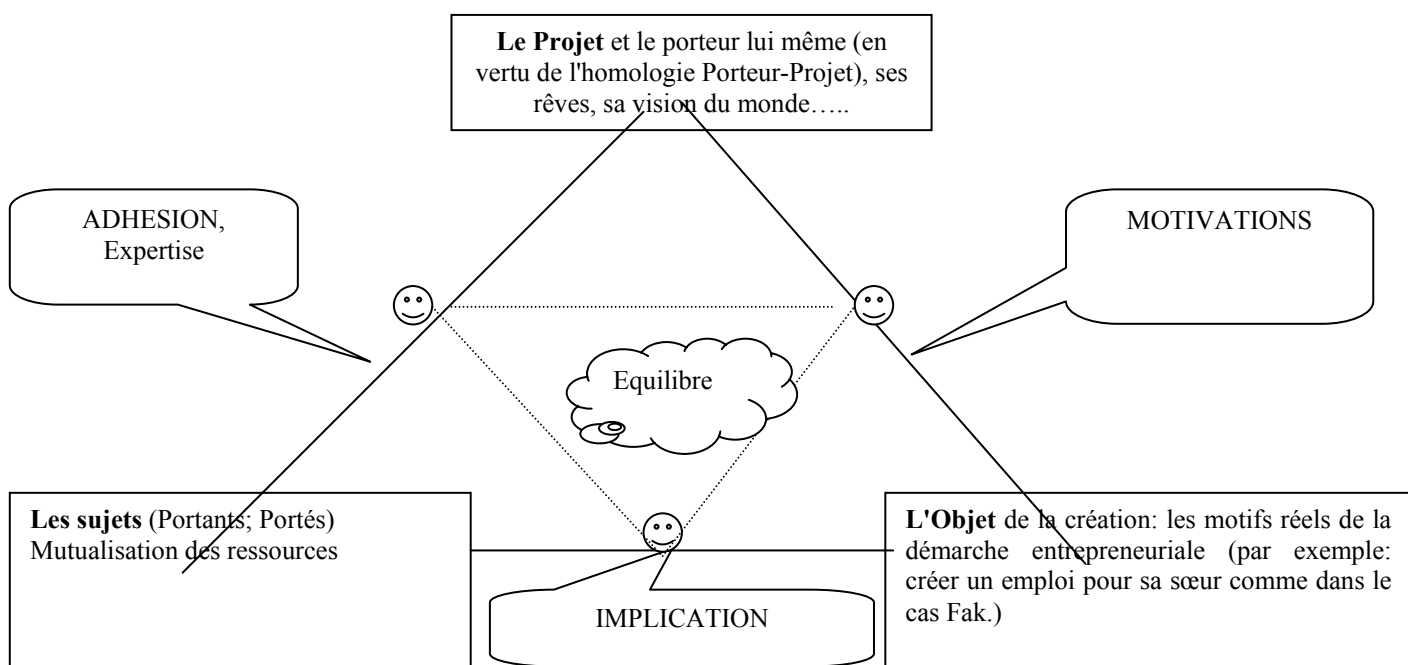


Figure 6.4 : Les interfaces de la relation d'accompagnement entrepreneurial.

Source : Adapté par l'auteur à partir de travaux de David GAGGELLI (Groupe SOCIUS, Sevres).

On peut identifier **six situations de déséquilibre** qui sont à rapprocher des zones de non-cohérence du projet dans le modèle des 3 E, mais qui sont, **cette fois, situées dans une dynamique de relation d'accompagnement**. On peut de plus y positionner l'ensemble des cas étudiés dans le cadre de ce travail.

Ces situations de déséquilibre (Figures 6.4.1 à 6.4.6) sont présentées en référence au modèle des interfaces de la relation d'accompagnement entrepreneurial (Figure 6.4). Un déséquilibre

traduisant une mauvaise adaptation des parties en présence, il peut être représenté par un point excentré sur l'une des faces du triangle.

Les deux premières configurations de déséquilibre traduisent les écueils classiques de l'accompagnement. Dans la première (configuration 6.4.1), l'adhésion excessive du Chargé de mission qui "fait du clef en main", désapproprie le porteur de son projet.

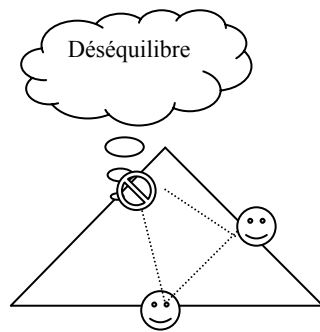


Figure 6.4.1.

La signalétique retenue identifie l'interface en situation de tension par un indicateur de stationnement prohibé.

Dans la deuxième configuration au contraire (Figure 6.4.2), le chargé de mission ne parvient pas adhérer au projet du porteur. Il en reste au niveau technique. Son incapacité d'adhésion peut provenir de son éthique ou de blocages culturels comme dans le cas de ce chargé de mission confronté à des projets d'ouvertures de librairies islamiques (« *Blocage potentiel d'ordre philosophique* »).

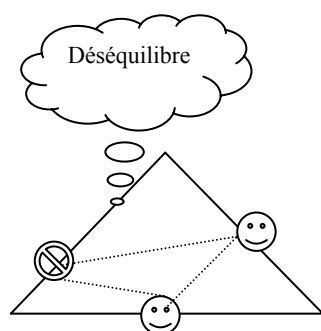


Figure 6.4.2.

Mais le déséquilibre peut également provenir du porteur lui-même. Il incombe alors au chargé de mission de détecter les difficultés pouvant résulter d'un décalage entre le projet et l'objet réel de la création. Dans ce cas, les motifs réels de l'engagement entrepreneurial prennent le pas sur les exigences de rentabilité du projet. Le porteur se laisse envahir par d'autres ambitions, comme le cas Bah l'a illustré. Il importe au chargé de mission de recadrer la démarche entrepreneuriale pour tenir compte des exigences économiques (Figure 6.4.3). A défaut, le projet demeure utopique. M. Bah a dû réviser ses ambitions de co-développement de manière coûteuse en ré-adaptant son projet sans parvenir à le rendre viable.

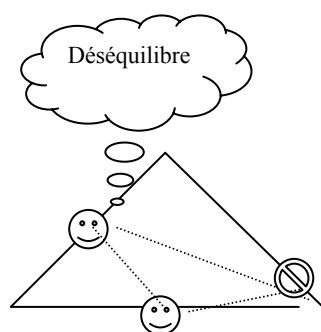


Figure 6.4.3.

A l'opposé, lorsque les portants ou les portés du projet sont mus par un objectif qui échappe au chargé de mission, on retrouve une configuration proche de celle du cas FAK (figure 6.4.4). Seule la motivation de salarier sa sœur explique son empressement critique à démarrer et à remettre en cause l'équilibre de son projet. Ce cas alerte le chargé de mission sur la prise en compte des motivations cachées du porteur de projet.

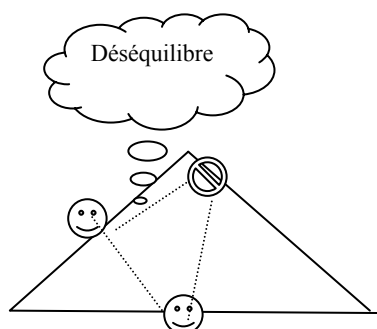


Figure 6.4.4.

Lorsque les portants ou les portés ne s'impliquent pas assez ou, au contraire, s'impliquent trop, le porteur peut se trouver désapproprié de son objet de création et risque ainsi d'abandonner. Ces cas sont illustrés par les figures 6.4.5 et 6.4.6.

Pour adopter la posture juste, le Chargé de mission doit avoir une bonne appréhension de l'univers culturel du porteur et des spécificités qu'il véhicule. On pense que les deux configurations d'implication déséquilibrée s'opposent à la posture « dialectique » que nous avons décrite en caractérisant les discours des Chargés de mission. Nier les spécificités objectives de la création par un porteur issu de l'immigration reviendrait, selon les propos de David Coloretti, à vouloir « *singer l'autochtone* » et contribuerait à nier le « plus culturel » potentiel du projet. Selon lui, ce « plus » ne se manifeste pas nécessairement dans la caractérisation du projet, mais dans la démarche que le porteur va mettre en place. Faisant une analogie avec « *les bègues qui se révèlent d'excellents négociateurs car ils savent écouter* », il considérait que la différence culturelle créait de fait chez le porteur de projet issu de l'immigration, une prédisposition plus grande à l'écoute. Ayant accompagné Assedine DAHA (Cas 12.1), il justifiait le dispositif dont ce dernier s'était doté par son implication juste. « *Je l'ai laissé cultiver son complexe d'immigré. A tort, il croyait que ça serait plus difficile pour lui parce qu'il était issu de l'immigration. Il s'est donc entouré de son ancien patron et de cadres autochtones en retraite pour gagner en confiance et en crédibilité, alors qu'au fond, les autochtones en auraient tout au tant besoin... Ni plus, ni moins. Au fond, ce complexe l'a aidé. Et je n'ai pas cherché à le nier* ».

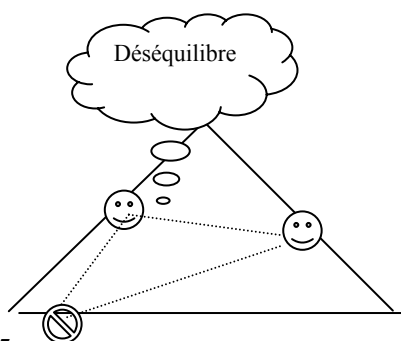


Figure 6.4.5.

A l'inverse, selon D. Coloretti, « vouloir faire trop différent parce que le porteur de projet est immigré, s'impliquer trop, risquerait de générer l'hostilité des institutions et des partenaires» et annulerait la fonction facilitatrice de l'accompagnement que ce travail a mis en évidence.

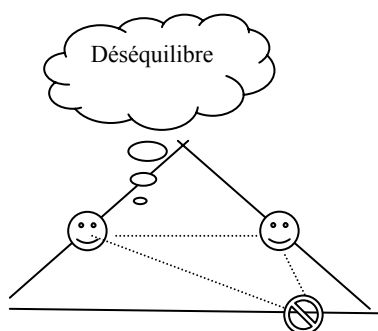


Figure 6.4.6.

Ces situations schématiques éclairent le travail du chargé de mission en contribuant à notre meilleure compréhension du phénomène entrepreneurial immigré dans une perspective d'accompagnement. **Elles soulignent, notamment, comment la stratégie d'acculturation du porteur de projet et ses motivations spécifiques, parfois très altruistes ou occupationnelles, comme nous l'avons montré dans ce travail, interfèrent avec le montage du projet. Leur prise en compte par l'accompagnant est donc primordiale.** Notre thèse étant ainsi formulée, il nous est possible de conclure sur la portée et les limites de notre travail.

Conclusion du Chapitre 6

Nous avons démarré ce chapitre en repartant des discours des Chargés de mission sur leurs pratiques. Dans leur très grande majorité, ils n'ont pas d'a priori spécifique.

Le réel, l'histoire et la démarche unique de chaque porteur de projet les conduisent à pratiquer, à la marge, des aménagements spécifiques de la méthodologie d'accompagnement.

Sur ces bases, en ayant identifié quelques positions tranchées et des cas limites, nous avons proposé une grille tenant compte des configurations multiples qui identifient les contextes de l'accompagnement. Cette grille se révèle un outil méthodologique pour le conseiller, lui permettant d'exercer sa mission en parfaite connaissance des écueils prévisibles de l'accompagnement des publics issus de l'immigration.

Cette grille suggère aussi qu'au-delà des objectifs affichés du projet accompagné et des savoir-faire de l'accompagnateur, l'enjeu et le succès de la relation d'accompagnement se joue dans l'interface entre les personnes y prenant part, l'accompagnant et le porteur. Appréhendant le porteur comme personne, le conseiller doit prendre en compte et formuler ses rêves et aspirations qui, souvent, diffèrent de l'objectif affiché. Dans les termes de BOLTANSKI et THEVENOT, l'accompagnement se lit alors davantage à l'aune du principe de la confiance qu'à celui, évident et préalable, de la compétence.

CONCLUSION DE LA TROISIEME PARTIE

Les deux premières parties de notre travail ayant souligné la diversité du phénomène étudié et l'importance de la stratégie d'acculturation du créateur comme élément clé de la différenciation des stratégies entrepreneuriales, il importe aux chargés d'accompagnement d'en tenir compte. L'examen de leurs discours dans cette partie a révélé qu'ils le faisaient en pratiquant des aménagements différenciés.

A la diversité des porteurs de projet issus de l'immigration, répondrait la diversité des adaptations des Chargés de mission. Leur croisement a permis d'établir un ensemble de configurations d'accompagnement. La conclusion qui en découle appelle au pragmatisme. Il n'existe pas de modèle unique de l'accompagnement efficace de l'entrepreneur issu de l'immigration. L'efficacité de l'accompagnement est doublement pondérée par les attitudes du Chargé de mission et du porteur de projet.

Ces conclusions confirmant les propos des porteurs de projet accompagnés par A.L.E.X.I.S., suggèrent qu'il y a place en France pour un accompagnement générique de l'entrepreneuriat immigré. Ce n'est que dans quelques cas limites, sur des projets d'entreprise dans le pays d'origine du porteur ou sur des projets fortement communautaires, qu'un accompagnement spécifiquement dédié s'impose.

Conclusion Générale

Notre recherche partait d'un triple constat, à la fois théorique et pratique. Tandis que la recherche académique en entrepreneuriat connaît un réel essor en France, l'entrepreneuriat des publics spécifiques et, en particulier, des immigrés avait encore peu retenu l'attention. Les théories anglo-saxonnes proposaient des modèles qui semblaient inadaptés au contexte français en excluant notamment de leur champ d'explications la possibilité pour le porteur de projet immigré de recourir à des organismes d'accompagnement alors que, sur le terrain, on constate que des dispositifs spécialisés co-existent avec des dispositifs génériques.

Cherchant à éclairer cette problématique, nous nous sommes proposé **d'intervenir simultanément sur deux thématiques encore en friche en entrepreneuriat: l'entrepreneuriat d'un public spécifique, celui issu de l'immigration, et la relation d'accompagnement** de porteurs de projet.

Pour y parvenir, nous nous sommes appuyé sur un positionnement épistémologique nuancé, dans le paradigme de l'Individualisme Méthodologique et dans celui du Positivisme Aménagé et nous avons développé une pluralité d'approches méthodologiques. Ces choix étaient dictés par notre cadre de référence personnel et par les connaissances a priori dont nous disposions.

En étudiant principalement des porteurs de projet issus de l'immigration ayant fait l'objet d'un accompagnement générique (dans le cadre d'une Boutique de Gestion), nous avons montré que le contexte français différait du contexte anglo-saxon où les recherches sur l'entrepreneuriat ethnique abondent et dans lequel les dispositifs de discrimination positive sont encouragés. Nous avons également vu que le phénomène entrepreneurial immigré devait d'abord être caractérisé par la diversité de ses manifestations. Cette diversité fait écho à la diversité des trajectoires identitaires de l'individu dans la société d'accueil. Les modélisations proposées et validées empiriquement, assises sur la théorie des conventions et sur la Psycho-Sociologie de l'Interculturel, ont fondé notre thèse.

La figure 7.1 résume le cheminement de recherche que nous venons de décrire.

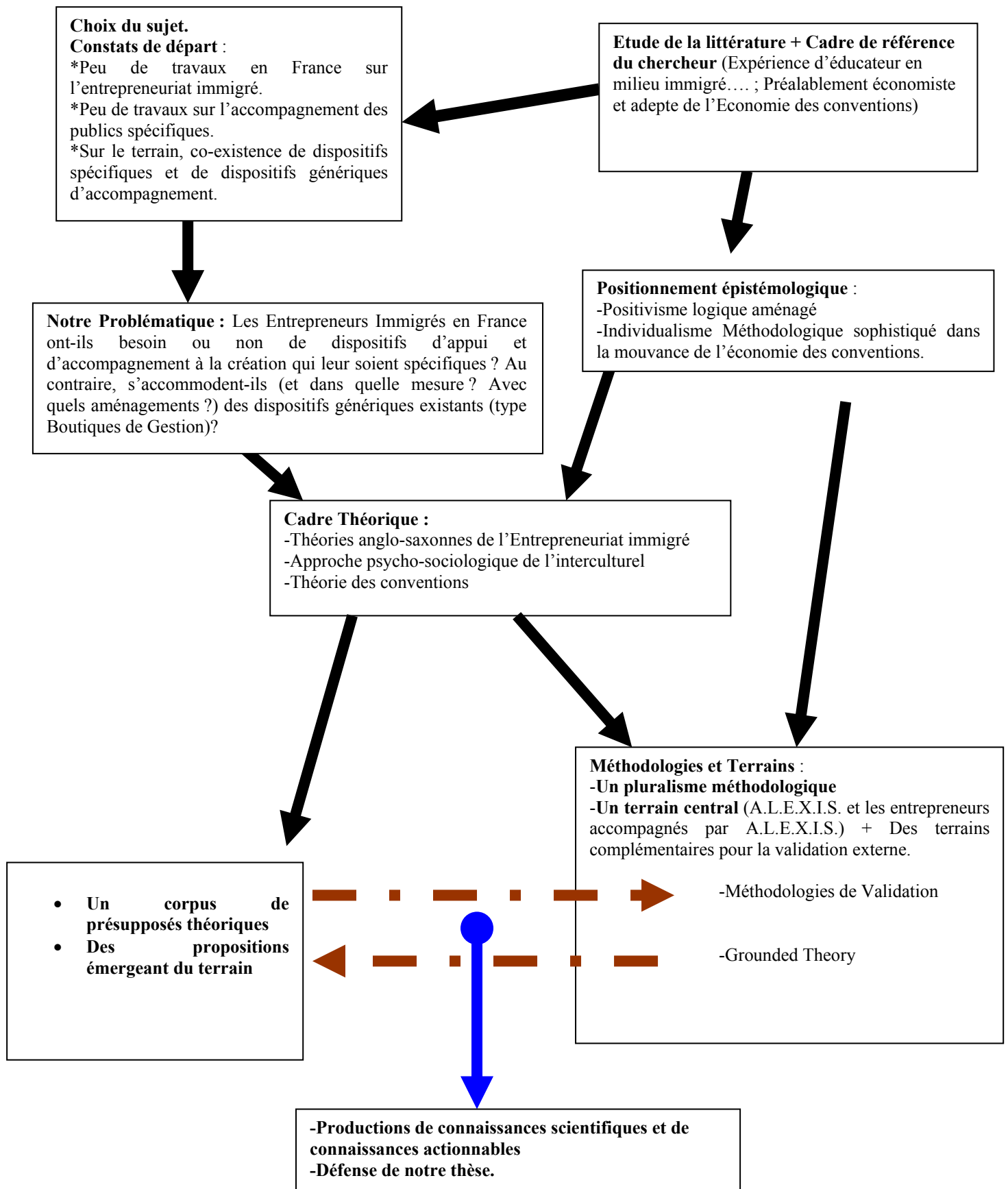


Figure 7.1 : Notre cheminement de recherche

La conclusion de ce travail doctoral nécessite de récapituler quels sont ses apports. Conformément à la triple audience (académique, pratique, politique) de notre travail évoquée en introduction, c'est à l'aune de ces trois niveaux que notre apport doit être évalué. La première section (7.1) y contribue tandis que les sections (7.2) et (7.3) évoquent respectivement les limites de notre travail et les perspectives de recherche qui en découlent.

7.1. Les principaux apports de la recherche

Adoptant un positionnement épistémologique que nous avons qualifié par une double position dans le champ du positivisme aménagé et de l'individualisme méthodologique sophistiqué et complétant ce positionnement par une démarche méthodologique hypothético-inductive, nous avons abordé notre sujet avec quelques propositions théoriques initiales. C'est à la lumière de celles-ci et de notre approche méthodologique que l'on peut relire de manière transversale les principaux résultats auxquels nous sommes parvenu.

7.1.1. Les principaux résultats transversaux de la recherche

Les principaux résultats de ce travail peuvent être relus par rapport aux quatre propositions a priori définies en abordant notre terrain.

Même si la spécificité du phénomène entrepreneurial immigré n'était, sur le plan statistique, pas aussi probante que ne l'auraient laissé imaginer les théories anglo-saxonnes, nous avons montré qu'il était différencié de l'entrepreneuriat ordinaire et constituait donc un objet d'études.

Nous avons complété ce résultat en proposant des modèles de la diversité qui rendent compte de la réalité entrepreneuriale dans le contexte français.

Ces modèles, basés sur la psycho-sociologie de l'interculturel, ne remettaient pas radicalement en cause les théories anglo-saxonnes de référence mais les relativisaient. La posture de l'entrepreneur immigré en France semble, en effet, davantage à des logiques téléologiques individuelles qu'à des déterminismes communautaires. Ceux-ci n'étant toutefois pas absents, nous avons proposé une modélisation, ancrée dans le courant de l'économie des conventions, qui suggère que l'entrepreneur arbitre entre les différents espaces de conventions

qui l'environnent et le sollicitent. L'accommodation qui en résulte diffère alors fortement d'un individu à l'autre. Certains choisiront de s'appuyer principalement sur des ressources ethniques, comme le postulent les théories anglo-saxonnes, tandis que d'autres, sur-représentés parmi le public accueilli à A.L.E.X.I.S., opteront pour une perspective très assimilationniste.

Puis, nous avons montré que l'accompagnement de porteurs de projets issus de l'immigration reposait sur **un double processus d'appropriation**. Le porteur de projet doit s'approprier les outils de gestion que lui réclament les portants du projet. Ce processus qui n'est pas spécifique au porteur de projet issu de l'immigration, est souvent complexifié dans son cas du fait de la distance culturelle qui le sépare de l'univers formalisé et marchand dans lequel l'élaboration du plan d'affaires doit l'inscrire. Nous avons présenté son travail d'appropriation comme un travail d'accommodation entre conventions. Parallèlement, le chargé de mission fait lui aussi un travail d'appropriation en calibrant son offre à la stratégie identitaire du porteur de projet issu de l'immigration qu'il conseille.

Enfin, nous avons montré que lorsque la co-appropriation est réalisée, l'accompagnement sert d'interface avec l'ensemble des portants du projet, notamment les financeurs et, en ce sens, contribue à l'intégration du porteur de projet.

Ces quatre résultats transversaux répondent aux quatre propositions a priori que nous avons rédigées. Un récapitulatif en est offert dans le tableau 7.1.

Nos propositions étaient déclinées en sous-propositions plus précises dont on peut envisager dans quelles mesures elles ont été corroborées ou infirmées. Le tableau 7.2. en dresse le bilan. Certaines propositions qui n'ont pu être testées ouvrent la voie à des recherches ultérieures.





Propositions a priori		Résultats obtenus
<p>H1: Il y a des caractéristiques spécifiques sur le profil des porteurs et sur la nature des projets des porteurs de projet. L'Entrepreneuriat Immigré constitue bien un objet d'étude au sein de la recherche en Entrepreneuriat</p>		<p>R1: Quelques marques de spécificité mitigées quant aux profils des porteurs mais plus tranchées en ce qui concerne la nature des projets (Chapitre 1) La référence à l'interculturel peut apporter de la valeur ajoutée au projet mais plus de 60% des projets (accueillis à A.L.E.X.I.S.) sont franchement "assimilationnistes", c'est-à-dire qu'ils ne s'appuient pas sur un savoir-faire spécifique et ne sont pas orientés vers une clientèle ethnique.</p>
<p>H2: Le public des entrepreneurs immigrés n'est toutefois pas homogène et on peut identifier une diversité de stratégies entrepreneuriales</p>		<p>R2: Plusieurs types de trajectoires entrepreneuriales peuvent être définis en lien avec les stratégies d'acculturation des porteurs et leur environnement (Partie 2 de la Thèse)</p>
<p>H3: Un dispositif d'accompagnement générique peut répondre aux besoins des porteurs de projet issus de l'immigration moyennant simplement quelques aménagements de la part des chargés de mission</p>		<p>R3: Les pratiques d'accompagnement et leur efficacité sont à la fois déterminées et influencées par l'attitude du chargé de mission et par la stratégie d'acculturation du porteur de projet. Ce résultat a été formalisé et a donné lieu à l'élaboration d'une grille-outil (Chapitre 6 de la thèse)..</p>
<p>H4: L'Entrepreneuriat est facteur d'intégration</p>		<p>R4 : L'accompagnement sert d'interface et de facilitateur avec l'environnement, notamment bancaire.</p>

Tableau 7.1 Principaux Résultats statistiques/ qualitatifs/ opérationnels par rapport aux quatre propositions a priori.

Propositions a priori	Conclusions
P1.1 : le besoin individuel de se réaliser (need of achievement) et la volonté d'indépendance et de contrôle de son propre destin (locus of control) sont des motivations déterminantes de la décision entrepreneuriale de l'immigré comme de tout entrepreneur.	Corroborée par l'étude qualitative.
P 1.2 : certains entrepreneurs issus de l'immigration entreprendraient avec un éthos altruiste marqué, dans le souci de contribuer au bien-être de leur famille ou de leur communauté.	Corroborée.
P 1.3 : Conformément à la théorie du désavantage, la perception de discriminations sur le marché du travail est un déterminant fort de la décision d'entreprendre.	Corroborée .
P1.4 : l'immigrant serait aussi enclin à entreprendre par simple mimétisme comme le suggérait Murat ERPUYAN (2000) à propos des entrepreneurs turcs.	Cette proposition n'a pas été validée sinon dans quelques discours. Elle n'a pu être infirmée.
P1.5 : Conformément à la Théorie des Minorités intermédiaires on attend que l'entrepreneur immigré soit sur-représenté dans certaines activités intermédiaires, notamment commerciales. P1.6 : L'observation suggère également qu'il sera sur-représenté dans les activités dans lesquelles la population immigrée salariée est importante comme le bâtiment.	Statistiquement validées.
P1.7 La qualification des projets est sur-déterminée par le capital social et culturel de l'individu, quel que soit son origine. L'entrepreneur issu de l'immigration serait caractérisé par : -de possibles problèmes de compréhension linguistique ou de rapport à l'écrit (P1.8), -un accès plus difficile au financement (P1.9)-des difficultés d'adaptation aux normes locales (P 1.10)	Cette proposition n'a pas été explicitement testée . Elle n'a toutefois pu être infirmée. Corroborées dans les discours.
P 1.11 : Le système de gestion des entrepreneurs issus de l'immigration serait caractérisé par une plus forte implication familiale dans le projet	N'a pas été explicitement testée.
P 1.12 : Les entrepreneurs issus de l'immigration seraient caractérisés par une imbrication plus marquée entre économie formelle et économie informelle au démarrage du projet	Corroborée dans les discours.
P 1.13 : Les entrepreneurs issus de l'immigration auraient un recours moins important au crédit bancaire, notamment pour des raisons culturelles.	Statistiquement validée par Analyses de Variance et régressions (Chapitre 4, 4.3)
P2.1 . En fonction de ses ambitions d'assimilation, d'intégration ou de retour au pays, l'entrepreneur immigré n'entreprendra pas dans les mêmes activités.	Corroborée.
P2.2 . On peut avancer que les entrepreneurs turcs auront davantage de projets séparatistes ou intégrationnistes que les entrepreneurs originaires du Maghreb.	Invalidée. Les entrepreneurs turcs d'A.L.E.X.I.S. sont avant tout caractérisés par des projets en rapport avec leur inscription salariale antérieure.
P2.3 . Conformément aux prescriptions de H. GANS (1992) sur les ambitions professionnelles des enfants de migrants, les porteurs de projet « de seconde génération » seront porteurs de projets plus ambitieux que les porteurs de projet « primo-migrants ».	Validée.
P2.4 . Les immigrés ou enfants d'immigrés diplômés , lorsqu'ils entreprennent, seraient semblables aux autres entrepreneurs diplômés, tant par leur choix d'activité que par le système de gestion mis en place	N'a pu être testée explicitement faute d'un effectif suffisant dans notre base de données. Le test de cette proposition est au programme de recherches ultérieures.
P 3.1 . Les taux de création et d'accompagnement à A.L.E.X.I.S. ne diffèrent pas selon que le porteur de projet est issu de l'immigration ou non.	Corroborée statistiquement.
P 3.2 . Chaque chargé de mission réalise un travail d'appropriation des spécificités culturelles du porteur et de son projet et met en place à son niveau, une disposition particulière d'accompagnement des publics immigrés.	Corroborée par les analyses de discours.
P 3.3 . Compte tenu de ses difficultés spécifiques, le porteur de projet immigré aurait, ceteris paribus, un temps d'accompagnement sensiblement plus long que les non-immigrés.	Invalidée statistiquement (par ANOVA)
P 3.4 : Les porteurs de projet issus de l'immigration seraient, ceteris paribus, moins enclins à s'engager en suivi post-crédation.	N'a pu être testée , faute de données suffisantes. L'alimentation continue de la base de données sur A.L.E.X.I.S. devrait permettre un test statistique ultérieur.
P 3.5 . Ceux n'ayant pas bénéficié d'accompagnement et n'ayant pas de réseaux communautaires forts capables de les appuyer seraient innovants et s'insèreraient dans des réseaux d'affaire ou créeraient leur propre dispositif de tutorat.	Partiellement corroborée. Illustrée par les cas 27, 28, 29 et 12.1. N'a pu être davantage étayée.
P 3.6 . Les porteurs de projet disposant de réseaux ethniques ou familiaux importants (turcs et italiens) auraient un taux d'abandon à l'issue du premier accueil plus important sans que cela ne nuise à leur taux de création.	Validée pour les italiens ; invalidée sur les turcs. (Chapitre 5)
P4.1 . Le processus d'accompagnement, en contribuant à la socialisation entrepreneuriale, renforce le potentiel intégrateur du processus entrepreneurial.	N'a pu être testée explicitement. Mais les discours des porteurs semblent valider la proposition.
P 4.2 . On peut proposer un ortho-dispositif formalisé pour faciliter l'accueil et l'accompagnement des porteurs de projet issus de l'immigration.	Validée. Le dispositif (Chapitre 6) a été proposé et validé par diverses instances.

Tableau 7.2 : La validation de nos Propositions a priori.

Notre méthodologie hypothético-inductive et le positivisme aménagé auquel nous nous sommes rattaché nous ont également conduit, au contact des faits, à énoncer des propositions

que nous n'avions pas envisagées initialement. Ce sont des propositions émergées du terrain (*Grounded Propositions*) qui, parfois, prennent le contre-pied de nos propositions a priori. C'est le cas de la proposition GP 13, élaborée pour expliquer la non vérification de la proposition 3.6. L'ensemble de ces propositions est rapporté dans le tableau 7.3. Elles constituent un système propositionnel à valider ultérieurement.

Propositions émergées du Terrain (Grounded Propositions)	Emergence et justifications
<p>GP1: Les entrepreneurs immigrés en France ne bénéficiant pas d'accompagnement amont s'orientent soit vers des activités assimilationnistes (surtout si leur niveau d'études est élevé), soit vers des stratégies séparationnistes (en mobilisant alors les réseaux de leur communauté).</p> <p>GP2: Au contraire, plus le projet requiert de l'accommodation, plus il est opportun pour l'entrepreneur immigré de recourir à un accompagnement amont.</p> <p>GP3: Les stratégies mixtes de nature intégrative en France semblent davantage le fait des entrepreneurs d'Afrique du Nord que de ceux d'Afrique sub-saharienne.</p>	<p>Chapitre 4 ; 4.1.2</p> <p><i>Page 215</i></p>
<p>GP 4 ; L'une des formes de l'accommodation serait la résilience d'un entrepreneuriat « paternaliste » ou altruiste ».</p> <p>GP 4.1 : Les entrepreneurs immigrés font un arbitrage entre Altruisme et Compétence afin de recruter les personnels.</p>	<p>Chapitre 4, 4.3.1, <i>page 240</i></p> <p>4.3.2., <i>page 242</i></p>
<p>GP5 : Du fait de leur logique altruiste et intentionnellement paternaliste ou du fort statut social attribué à la fonction, certains entrepreneurs issus de l'immigration seraient incités à persister dans un entrepreneuriat peu rentable à vocation occupationnelle.</p>	<p>Chapitre 4 <i>page 245</i></p>
<p>GP 6 : Lorsqu'ils ont des modèles entrepreneuriaux dans leur entourage ou lorsqu'ils peuvent prétendre à des emplois salariés à fort niveau de rémunération et de satisfaction, les publics issus de l'immigration diplômés et/ou de seconde génération sont beaucoup plus entreprenants et beaucoup plus ambitieux que leurs aînés.</p>	<p>Chapitre 4, 4.4 <i>page 255</i></p>
<p>GP 6 Bis : Ambitieux dans leur projet entrepreneurial, les publics issus de l'immigration diplômés et/ou de seconde génération seraient beaucoup plus sensibles à l'attractivité de carrières alternatives à la carrière entrepreneuriale ou plus hésitants à se lancer et de ce fait mettraient beaucoup plus de temps à démarrer.</p>	<p>Chapitre 4, 4.4 <i>page 255</i></p>
<p>GP 7 : Chaque Chargé de mission accompagnant un porteur de projet issu de l'immigration est à son tour engagé dans un processus d'accommodation et il met en place des dispositifs spécifiques d'accompagnement et/ou développe des attitudes ou des comportements différents de ceux qu'il adopte lorsqu'il est face à d'autres publics.</p> <p>GP 7.1. Ces ajustements des Chargés de missions vis-à-vis du public issu de l'immigration sont influencés par les motivations qui ont poussé ceux-là à s'engager dans l'accompagnement à la création d'activités.</p> <p>GP 7.1.2. Ces ajustements des Chargés de missions vis-à-vis du public issu de l'immigration sont également influencés par les représentations que ceux-là ont du phénomène entrepreneurial immigré.</p>	<p>Chapitre 5</p> <p><i>Pages 279-280</i></p> <p><i>La proposition GP 7 est validée par l'examen des discours des Chargés de mission (page 282-283)</i></p>
<p>GP 8 : N'étant pas spécialisés sur le public issu de l'immigration, les acteurs d'A.L.E.X.I.S. seraient plus sensibles aux difficultés et aux enjeux de la relation d'accompagnement dans une perspective interculturelle.</p> <p>GP 9 : Les chargés de mission d'A.L.E.X.I.S. seraient en contrepartie plus attentifs aux spécificités individuelles qu'aux déterminismes historiques et collectifs des porteurs issus de l'immigration.</p>	<p>Chap 5</p> <p><i>Pages 293-294</i></p>
<p>GP 10 : le dispositif d'accompagnement générique crédibilise le projet et son porteur, notamment vis-à-vis des financeurs sollicités.</p>	<p>Chapitre 5 <i>Page 301</i></p>

<p>GP 11 : En servant de facilitateur et de médiateur avec le droit commun, un organisme d'accompagnement tel qu'A.L.E.X.I.S. contribuerait à réduire les pressions discriminatoires de l'environnement parfois hostile à l'entrepreneur issu de l'immigration</p> <p>GP 11 Bis : Un dispositif d'accompagnement tel qu' A.L.E.X.I.S. pourrait se substituer aux réseaux et aux ressources ethniques pour les individus isolés.</p>	<p>Chapitre 5</p> <p><i>Page 307</i></p> <p><i>La proposition GP 11 Bis a été corroborée (page 315)</i></p>
<p>GP 12 : En travaillant son projet avec le porteur et en le crédibilisant vis-à-vis des financeurs, le dispositif générique contribuerait à « normaliser » les plans de financement des projets</p> <p>GP 12 Bis : L'accompagnement générique proposé par A.L.E.X.I.S. serait moins efficace (au sens des propositions précédentes) pour des projets (initialement) tournés vers le Sud.</p>	<p>Chap 5</p> <p><i>Page 308</i></p>
<p>GP 13 : Bien que n'adhérant pas à la démarche globale de l'accompagnement générique proposé par A.L.E.X.I.S., les porteurs de projet d'origine turque suivraient la totalité du processus d'accompagnement afin de mobiliser A.L.E.X.I.S. pour faire face à leurs difficultés face à l'écrit et à l'administratif mais s'appuieraient sur leurs réseaux ethniques pour l'expertise technique et pour l'accompagnement proprement dit.</p> <p>GP 13 Bis : A l'inverse, les porteurs d'origine italienne, rencontrant moins de difficultés d'ordre linguistique que les turcophones, s'appuieraient plus nettement sur leurs ressources familiales et ethniques et seraient moins enclins à suivre l'accompagnement proposé par A.L.E.X.I.S.</p>	<p>Chap 5 ; 5.4</p> <p><i>Page 316</i></p>
<p>GP 14 : Un dispositif comme A.L.E.X.I.S. pourrait gagner en efficacité pour des projets tournés vers le Sud en adoptant une stratégie d'accompagnement beaucoup plus ancrée sur l'individu.</p>	<p>Chapitre 6</p> <p><i>Page 336</i></p>
<p>GP 15 : De manière collective, les Chargés de mission réalisent (plus ou moins suivant les individus) un travail d'accommodation au cours de l'accompagnement de porteurs issus de l'immigration en réalisant un double passage du porteur de projet à la personne, cette dernière étant définie par son histoire et par son héritage culturel, et de la simple logique de la compétence à celle de la confiance.</p>	<p>Chapitre 6</p> <p><i>Page 338</i></p>

Tableau 7.3 : Propositions émergées du terrain.

7.1.2. La contribution conceptuelle de la recherche

Sur le plan théorique, nos travaux, en rupture avec les approches traditionnelles (anglo-saxonnes) de l'Entrepreneuriat Ethnique, apparaissent comme **une application concrète de la perspective « dialogique et téléologique » préconisée par Patricia GREENE et alii (2003) pour l'étude des minorités.** Le recours à la psycho-sociologie de l'interculturel et à la théorie des conventions offre un sous-bassement possible pour cette approche.

Notre réflexion nous a également conduit à remettre partiellement en cause les modèles dialogiques usuels en Entrepreneuriat. En envisageant la possibilité de trialectiques *Individu-Organisation-Altruisme* complexifiant les dialogiques *Individu-Création de Valeur*, notre travail ouvre sans doute la voie à une prise en compte de l'entrepreneuriat collectif. Toutefois, contrairement à ce que pense OBRECHT (2001), nous avons souligné que ces trialectiques ne constituent que des cas limites. Elles caractérisent certaines manifestations de

l'entrepreneuriat immigré pour lesquelles l'environnement familial ou communautaire est co-acteur, et même parfois moteur, du processus entrepreneurial. Mais elles ne sont pas généralisables et ne s'appliquent pas aux formes entrepreneuriales assimilationnistes.

Pour rendre compte de cette diversité des manifestations entrepreneuriales, le modèle *Individu-Création de valeur* a été enrichi par un rapprochement avec le modèle des « 3 F ». Comme nous l'avons exposé dans le chapitre 4, la dialogique classique est en effet plus ou moins altérée selon le degré d'effectivité incorporé au projet de l'immigré.

Les remarques précédentes illustrent que l'analyse de l'entrepreneuriat immigré conduit à une **sophistication ponctuelle des modèles de base** de la recherche en entrepreneuriat. Le modèle de la *Configuration Stratégique Instantanée Perçue* du créateur (BRUYAT, 1993) a dû être complété par la prise en compte des discriminations perçues puis positionné par rapport aux différentes attitudes des chargés d'accompagnement.

7.1.3. Les contributions managériales et politiques de la recherche.

Les résultats des recherches en gestion devraient pouvoir être accessibles sous une forme qui permette leur appropriation par les dirigeants d'entreprise. Notre thèse ayant été réalisée en partenariat avec une structure d'accompagnement dont le Délégué Général a suivi régulièrement nos travaux dans le cadre d'une étude pour le F.A.S.I.L.D., nous avons la certitude que nos résultats, qui sont, pour une part, le fruit de nos réflexions communes et de nos échanges, ont été appropriés.

En montrant que les dispositifs d'accompagnement génériques pouvaient se révéler efficaces dans l'accompagnement des publics issus de l'immigration et que, parallèlement, ils jouaient un rôle d'interface et de facilitateur de l'intégration, nous contribuons au débat politique. Nos conclusions plaident pour un encouragement, notamment financier à ses dispositifs, sauf à opter pour une politique prônant le communautarisme. Cette conclusion prend **le contre-pied des tenants de la discrimination positive**.

Pour autant, nos modélisations montrent également que les Chargés de mission intervenant dans le cadre de dispositifs génériques se trouvent en situation critique d'accompagnement dans certaines configurations, notamment face à des projets d'import-export. Ils ne peuvent y transposer leurs techniques. Sur le plan politique, cela nuance notre conclusion précédente.

A la marge, des organismes spécialisés pourraient également être sollicités pour contribuer au développement de tels projets.

Sur le plan managérial, notre travail contribue à alimenter la réflexion de l'équipe d'A.L.E.X.I.S. et sert de base à l'amélioration du dispositif d'accompagnement. Il devrait servir de base pour engager des actions de sensibilisation et de formation à l'interculturel en direction des Chargés de mission. Les outils proposés au terme de nos développements et l'analyse des discours permettent d'ores et déjà à chaque Chargé de mission d'interroger ses pratiques. Nos modélisations LOGIT et les conclusions obtenues lui permettent aussi d'identifier les sous-populations immigrées avec lesquelles il devra être plus vigilant dans son appréhension de l'accompagnement.

Le fait qu'A.L.E.X.I.S. soit à présent régulièrement sollicité pour conduire des expertises sur l'accompagnement de porteurs de projet issus de l'immigration dans d'autres contextes²²² confirme le fait que nos travaux ont fait de la structure une communauté épistémologique reconnue sur le sujet. L'implication des Chargés de mission résultant des procédures mises en place et les questionnements qui ont en ont découlé, en font aussi une communauté de pratiques pour l'accompagnement des publics issus de l'immigration.

7.1.4. La contribution méthodologique et épistémologique de la recherche.

Si la position épistémologique du chercheur en Sciences de Gestion est rarement présentée, du moins dans sa complétude, notre interlude indispensable pour présenter et justifier la nôtre au Chapitre 3, nous a permis d'asseoir nos modélisations sur des bases clarifiées. Les résultats conceptuels auxquels nous sommes parvenu attestent de la relative fertilité pour les Sciences de Gestion d'une approche centrée sur **l'Individualisme Méthodologique Sophistiqué**.

Comme M. Jourdain faisant de la prose sans le savoir, sans doute ce positionnement est-il partagé par l'ensemble des chercheurs en Sciences de Gestion et en Entrepreneuriat même s'ils n'en n'ont pas conscience ou, en tout cas, ne le revendiquent pas. Notre travail aura

suggéré la pertinence de ce positionnement dans une perspective « intersubjectiviste » des situations de gestion.

Sur le plan de **la méthode**, notre travail a conjugué plusieurs perspectives de recherche dans **une perspective globale de triangulation** (JICK, 1979) :

- une revue de littérature,
- une immersion au sein d'une structure d'accompagnement,
- l'observation participante de relations d'accompagnement au sein de cette structure et au sein d'une autre (CREAGIR) dans laquelle nous exerçons des responsabilités,
- des entretiens qualitatifs avec des porteurs de projet,
- des entretiens qualitatifs auprès de Chargés de mission,
- des études statistiques et économétriques sur la base de données d'A.L.E.X.I.S.,
- une étude financière approfondie de plans d'affaires.

Notre approche a donc été **une approche originale du "terrain" pour le chercheur en Entrepreneuriat**. Le "terrain" de notre thèse est tout autant constitué des porteurs de projet et des entrepreneurs comme il est fréquent en Entrepreneuriat que des structures et acteurs de l'accompagnement. Le croisement de ces deux terrains permet de **résoudre la question de la difficile triangulation des propos des entrepreneurs** qui appellent usuellement des réserves sérieuses sur les travaux en Entrepreneuriat comme le rappelait SAPORTA (2002, p. XV). **Le biais cognitif inhérent au discours des porteurs de projet a pu être limité par la triangulation opérée avec le discours des Chargés de mission et avec les plans d'affaires.**

La définition très particulière de notre terrain nous a également conduit à admettre que le chercheur, comme le cadre d'entreprise, doit opérer un arbitrage entre "temps directement productif" et "temps indirectement productif". L'investissement dans la structure d'accompagnement a, en effet, impliqué un temps indirectement productif de mise au point et de production des données.

Nos résultats sont le fruit d'une co-production, les différents membres de l'équipe d'A.L.E.X.I.S. y ayant été associés. Notre passage n'a pas été neutre pour la structure.

Notre recherche atteste d'**une possibilité d'approches plurielles en Entrepreneuriat alliant Recherche-Intervention et approches quantitatives et qualitatives classiques.**

²²² A.L.E.X.I.S. a notamment été sollicité par l'Assemblée Permanente des Chambres de Métiers pour conduire

Dès lors, notre travail **alimente aussi les débats en vigueur dans la recherche française sur l'Entrepreneuriat**. A ce jour, presque tous les travaux français ont, en effet, emprunté la voie des méthodologies qualitatives et inductives (SAMMUT, 1995 ; FAYOLLE,1999; De LA VILLE, 1996 ; VERSTRAETE, 1997). Pour FAYOLLE (2003), c'est la voie prioritaire pour permettre l'accroissement de la connaissance dans le champ. SAPORTA (2002, p. XIV), au contraire, constatant que l'essentiel des travaux français depuis 1993 avait emprunté cette voie, prônait le développement d'approches plus quantitatives et prédictives, notamment centrées sur l'étude des performances, dans la lignée des travaux de COOPER et ARTZ (1995)²²³.

Comme le travail de EMIN (2003), notre approche et tout particulièrement nos modélisations en LOGIT prouvent la pertinence de cette voie pour l'enrichissement de la connaissance tout en soulignant que l'amalgame rapide entre approche constructiviste et approche qualitative proposé par FAYOLLE (2003) est erroné. **Notre positionnement plutôt positiviste ne nous a pas interdit de recourir à des approches qualitatives à vocation confirmatoire, ni même d'utiliser ponctuellement une démarche assimilable à la Grounded Theory**. En ce sens, nous avons illustré, au sein de la recherche en Entrepreneuriat, le point de vue défendu par MBENGUE et VANDANGEON-DERUMEZ (1999) :

« la distinction entre qualitatif et quantitatif n'est pas pertinente pour expliquer le positionnement de la recherche selon les continuums » épistémologiques classiques (du positivisme pur au constructivisme pur). *« Ainsi, pour la plupart des positionnements »* et a fortiori pour un positionnement pragmatique comme celui du positivisme logique aménagé, *« il est possible d'utiliser de façon complémentaire des outils qualitatifs et des outils quantitatifs »* (MBENGUE et al., op. cit., p. 10).

Fondamentalement, l'approche hypothético-inductive adoptée nous a permis de créer la complémentarité entre constructivisme et positivisme que Christian BRUYAT (1993 p. 150) recommandait en s'inspirant des réflexions de J.L. LEMOIGNE (1991) :

une étude sur l'entrepreneuriat étranger et son accueil au sein des Chambres de Métiers.

²²³ Pour FONROUGE (1999, p. 49), ce débat méthodologique recouvre une ligne de clivage Atlantique que SAPORTA (2002) invite à dépasser. FONROUGE oppose, en effet, les recherches européennes du RENT (Research in Entrepreneurship and small Business) et des questionnaires européens aux recherches du Babson. Les premières seraient essentiellement des recherches d'exploration et de recherche-action prenant la réalité comme un construit, tandis que les secondes seraient des recherches de régularités statistiques prenant la réalité comme ordonnée.

« La recherche constructiviste apporte à la recherche positiviste des hypothèses à vérifier (...). A l'inverse, la recherche positiviste permet de disposer de régularités statistiques susceptibles d'étayer la construction d'outils et de modèles instrumentés »
(BRUYAT, op. cit., p. 150).

Nos observations de terrain ont parfois induit des propositions que des recherches ultérieures pourront tester tandis que la quantification statistique et la validation de certaines propositions initiales nous ont permis d'élaborer quelques modèles structurants de l'entrepreneuriat immigré et de la relation d'accompagnement.

7.1.5. Une satisfaction personnelle

En ouverture de ce travail, nous avons tenu à suggérer que le choix de tel ou tel sujet de recherche était à nos yeux rarement neutre en Sciences Sociales et en Sciences de Gestion et nous avons formulé le vœu de mener une recherche utile. Nous avons été personnellement comblé par notre sujet de recherche.

Par opposition avec un lointain souvenir de notre carrière initiale d'économiste, où, lors d'un colloque à Marseille, nous avons souffert d'une relative schizophrénie, tellement les débats du colloque, quoique passionnants, semblaient éloignés des préoccupations et des réalités socio-économiques de nos hôtes dans les quartiers Nords de la ville, cette thèse nous a placé au cœur des réalités sociales et politiques. Nous avons pu simultanément valoriser nos compétences en Gestion, tout en étant en prise avec le réel, et contribuer à produire des connaissances que nous pensons actionnables (ARGYRIS, 1995).

En transposant le tryptique représentant les interfaces de la relation d'accompagnement entrepreneurial à notre travail de thèse, nous pensons avoir atteint une situation d'équilibre qui nous a donné pleine satisfaction.

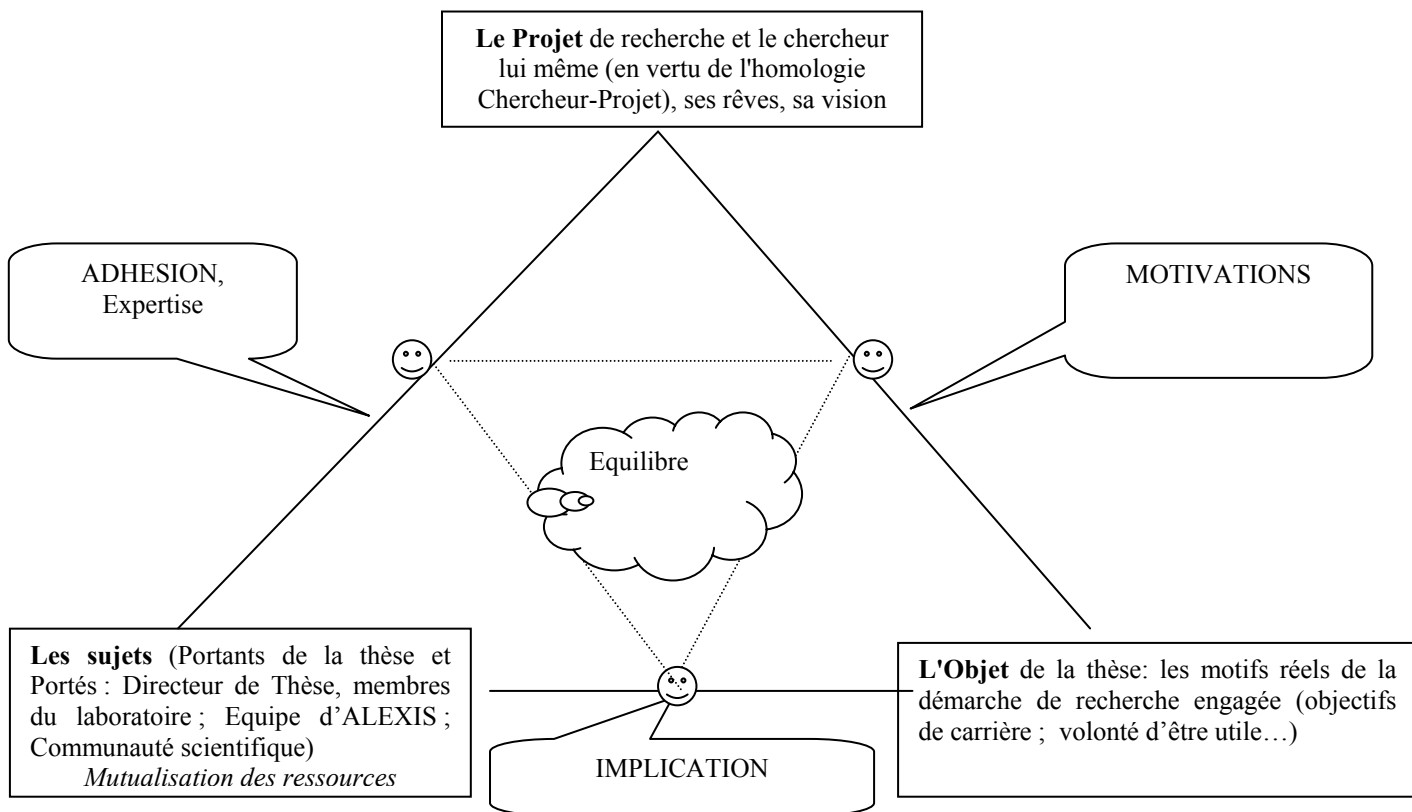


Figure 7.2 : Les interfaces Projet-Sujets-Objet dans le travail de thèse.

Source : Auteur.

A l'instar de la plupart des entrepreneurs interviewés, l'entreprise de cette thèse et notre émigration des Sciences Economiques vers les Sciences de Gestion nous auront procuré le plaisir et la satisfaction nécessaires à la poursuite du travail, d'autant qu'il est possible de faire état des nombreuses limites de notre recherche.

7.2. Les limites de la recherche

Les apports précédemment répertoriés rencontrent deux types de limites, -des limites méthodologiques, et des -limites conceptuelles et managériales.

7.2.1. Les limites méthodologiques

La première limite a trait à notre terrain. L'essentiel de nos résultats concerne des porteurs de projet et entrepreneurs accompagnés par A.L.E.X.I.S.. Même si pour les études qualitatives, nous nous étions doté d'outils de validation externe (entretiens avec des porteurs non accompagnés ou accompagnés par d'autres dispositifs), la généralisation de nos résultats

statistiques est limitée au contexte de notre étude : les porteurs de projet accompagnés par un dispositif générique tel qu'A.L.E.X.I.S.

Plus généralement, la taille encore limitée de notre échantillon statistique d'observations a réduit notre potentiel d'analyse sur la différence inter-ethnique.

Il nous faut également reconnaître qu'un échantillon plus large d'accompagnants interviewés aurait certainement enrichi nos conclusions.

Nous avons pu disposer de plusieurs sources de validation externe puisque les mêmes grilles d'entretien étaient utilisées par d'autres chercheurs avec des résultats probants et que nous avons fréquemment pu trianguler les compte rendu d'entretiens avec les plans d'affaires et avec les discours des Chargés de mission. Il eut sans doute été opportun de pouvoir mener des études longitudinales en répétant les entretiens à intervalle espacé auprès des mêmes porteurs. Sur le plan des méthodes utilisées pour la collecte et l'analyse des données, cela nous aurait sans doute conduit à un recours plus soutenu et plus intensif aux analyses de contenu que celui que nous avons pratiqué. Dans cette perspective, nous aurions utilement pu recourir à la cartographie cognitive afin de schématiser et de confronter les évolutions des représentations et des discours des porteurs de projet et des chargés de mission. L'intérêt de cette approche utilisée en dynamique résiderait aussi dans la possibilité d'y comparer les représentations individuelles et les représentations collectives, et en particulier celles d'A.L.E.X.I.S.. Ces remarques appellent déjà des voies de dépassement qui font aussi écho aux limites managériales et conceptuelles de notre travail. Un travail plus poussé sur les cartographies cognitives individuelles et collectives au sein d'A.L.E.X.I.S. serait, en effet, un moyen de contribuer à la construction de représentations partagées par les chargés de mission et adaptées à la réalité de l'entrepreneuriat immigré que nous avons décrite.

7.2.2. Les limites conceptuelles et managériales

Pour MINTZBERG (1979), « *le chercheur et l'enseignant doivent produire et présenter des travaux descriptifs pour être utiles à la gestion.* », la prescription étant par voie de conséquence pour GOY (2000, p. 323), « *réservée aux hommes de terrain* ». Même si, du fait de notre implication à A.L.E.X.I.S., nous ne partageons pas cette thèse tranchée, nous devons reconnaître, et c'était l'objet des deux premières parties de notre travail, que c'est d'abord sur sa capacité descriptive du phénomène entrepreneurial immigré en France que l'on doit

apprécier notre travail. Dès lors, nos conclusions descriptives et par la suite, prescriptives, ne sont valables que si l'on s'accorde sur nos choix conceptuels de départ. La principale réfutation de celles-là pourrait prendre appui sur une contestation de notre hypothèse axiomatique d'une homologie porteur-projet qui, bien que fondée sur l'observation et sur la littérature, pourrait être discutée.

Si l'on admet cette idée, on peut ensuite contester nos choix théoriques basant notre construction sur la théorie des conventions et sur la psycho-sociologie de l'interculturel. Par choix épistémologique, nous avons, en effet, renoncé à recourir à des approches purement sociologiques de l'immigration et de l'intégration. Cela nous aurait certainement conduit à des conclusions légèrement différentes.

Ces éléments de réfutabilité de nos modélisations étant reconnus, notre travail rencontre encore deux limites conceptuelles et managériales qui ouvrent la voie à des développements ultérieurs. Cherchant à analyser le phénomène entrepreneurial immigré dans le cadre de la relation d'accompagnement, nous nous sommes concentré sur la phase de création proprement dite. Conséquemment, nous avons constaté chemin faisant que nous étions peu armé pour appréhender le processus d'émergence entrepreneuriale chez les publics issus de l'immigration et particulièrement chez les jeunes. A l'opposé du processus, nous avons peu étudié la phase de démarrage post-crédation.

Nous avons conclu le chapitre 4 en formulant une proposition (GP 6 Bis) relative aux hésitations marquées des jeunes diplômés issus de l'immigration à s'engager dans le processus entrepreneurial. A partir de nos observations, nous avons expliqué cette hésitation par leur difficulté à gérer l'héritage de leurs aînés entrepreneurs ou par une peur exacerbée de l'échec. Nos observations étant limitées, nos explications le sont également. Il semble cependant que les porteurs rencontrés attribuent une très faible valeur d'option à l'échec de leur entreprise²²⁴. Un approfondissement des déterminants psycho-sociologiques de l'engagement serait utile pour valider nos propositions.

²²⁴ Du fait de leur besoin de prouver leur intégration à la société française, on peut penser qu'ils ont une peur de l'échec plus marquée et qu'ils n'attribuent pas à celui-ci la valeur d'option que Mc GRATH (1997, 1999) identifiait. Transposant le concept de valeur d'option appliquée en Finances et en Economie de l'environnement, l'auteur soulignait que les initiatives entrepreneuriales ayant échoué ont une valeur d'option, c'est-à-dire qu'elles révèlent des potentialités et alimentent l'expérience de l'entrepreneur pour de futurs projets. L'existence d'une telle valeur d'option en cas d'échec tendrait à minorer les conséquences d'un impact négatif du risque d'échec

Cette limite à notre travail a également des répercussions managériales. En l'état de nos recherches, nous ne pouvons proposer d'outils de formation et de sensibilisation adaptés à ce public et levant la difficulté évoquée. Notre implication dans les actions d'A.L.E.X.I.S. nous a, tout au plus, convaincu que la force de l'exemple était déterminante. En effet, en testant une mallette pédagogique de sensibilisation à la création d'activités auprès de jeunes diplômés²²⁵, nous avons remarqué que les jeunes diplômés issus de l'immigration étaient tout particulièrement sensibles au fait qu'un des témoignages présentés soit un entrepreneur de seconde génération.

De même, dans ce travail, nous n'avons pas étudié systématiquement le devenir à deux ou trois ans des entreprises créées par les publics issus de l'immigration et accompagnés par A.L.E.X.I.S.. Nous ne pouvons comparer leurs performances post-crédation à celles des autres entrepreneurs. C'est là un objet de recherche à part entière que nous avons pour le moment laissé de côté : les publics issus de l'immigration, lorsqu'ils entreprennent ont-ils un meilleur « taux de survie » à trois ou cinq ans que les autres ? Si c'est le cas, pour quelles raisons ? La mobilisation de ressources ethniques ou familiales qui a été perçue comme une aide au lancement, influence-t-elle positivement la pérennité de l'entreprise, une fois celle-ci créée ?

Dans le prolongement de nos travaux, quel est l'impact des structures d'accompagnement sur la phase de démarrage ? En nous focalisant sur un public spécifique, les créateurs immigrés, on rejoindrait les problématiques de recherche d'Olivier CULLIERE (2004) sur l'enjeu de ces structures comme créateurs de légitimité pour l'entreprise nouvelle. Cette voie semble d'autant plus porteuse que, sans approfondir la phase du démarrage, nous avons souligné le poids que les porteurs de projets accompagnés que nous avons interviewés accordaient à A.L.E.X.I.S. comme étant, à leurs yeux, créateur de légitimité vis-à-vis des organismes bancaires et des administrations. Parallèlement, nous avons mentionné le cas original de A. Dahha qui, à défaut d'un réel accompagnement, a ressenti la nécessité de créer un dispositif de légitimité pour l'aider dans son démarrage, notamment pour ses premières prises de contact avec ses clients. A l'inverse, les difficultés mentionnées et les discriminations perçues par les porteurs non accompagnés soulignent que cet axe de recherche aurait mérité davantage

sur la décision d'entreprendre. Il semble, au contraire, que cela ne soit pas le cas chez les publics de jeunes diplômés issus de l'immigration.

²²⁵ « Histoires d'Entreprendre », mallette conçue et diffusée par A.L.E.X.I.S. et comprenant des fiches pédagogiques et une vidéo mettant en scène huit témoignages d'entrepreneurs et reconstituant les principales étapes de la démarche entrepreneuriale.

d'attention. Nous nous y emploierons à l'avenir. Notre travail se situait en amont. Ainsi, nous avons effectué des statistiques sur le montant des emprunts sollicités. Un travail plus intensif sur les obtentions de crédit par rapport aux demandes serait fort utile. Ces remarques soulignent que les perspectives de recherche pour prolonger ce travail abondent.

7.3. Les perspectives d'investigation

Comme nous l'avons suggéré, les perspectives d'approfondissement envisageables découlent des limites mentionnées. Conformément à notre double positionnement d'acteur et de contributeur, deux directions sont à envisager. Des prolongements d'ordre managérial au sein d'A.L.E.X.I.S. sont à envisager. Ensuite, alimentés par ces premiers, des prolongements scientifiques sont à esquisser.

7.3.1. Des perspectives managériales

La principale perspective managériale de ce travail porte sur les grilles outils proposées à la fin du chapitre 6. Leur application passe, en effet, par une implication nouvelle des Chargés de mission afin qu'ils se l'approprient et la fassent évoluer. Comme nous l'indiquons dans le premier chapitre de cette thèse, ce travail d'appropriation transformerait A.L.E.X.I.S. en communauté de pratiques sur l'accompagnement des porteurs de projet issus de l'immigration.

L'engagement de l'équipe dans cette phase supposera aussi de notre part, avec la direction, la mise en place d'outils de mesure des effets de l'application de cette grille par les conseillers.

Comme nous l'évoquons en concluant le chapitre 5, les modélisations inspirées de nos modèles LOGIT à vocation opérationnelles pourraient être étendues à chaque site d'A.L.E.X.I.S. et actualisées.

Enfin, comme nous avons constaté chemin faisant l'existence de difficultés d'engagement spécifiques aux porteurs de projet de deuxième et de troisième générations, l'approfondissement de nos travaux sur le sujet devrait déboucher sur la mise en place d'outils de sensibilisation et d'accompagnement leur étant destinés. Une telle perspective managériale répond à une réelle demande sociale et politique. A titre d'illustration, le contrat de ville du Bassin Houiller faisait de la sensibilisation entrepreneuriale des jeunes diplômés issus de

l'immigration résidant en Zones Franches Urbaines, une de ses priorités. Sur la base de notre travail et de l'expérience d'A.L.E.X.I.S.²²⁶, nous espérons pouvoir y contribuer.

Comme on le constate, ces perspectives managériales sont étroitement imbriquées avec l'avancement de nos travaux de recherche. Inversement, l'engagement de ces perspectives managériales alimentera assurément nos réflexions. La phase d'appropriation des outils proposés dans cette thèse par les conseillers sera particulièrement propice à la recherche sur l'appropriation des objets de gestion et nous permettra ainsi de prolonger la réflexion que nous avons engagée sur ce point avec d'autres collègues de St-Etienne (DECHAMP et alii, 2004). Les perspectives scientifiques en Entrepreneuriat sont, quant à elles, multiples. Il convient d'en énoncer les voies.

7.3.2. Les perspectives scientifiques

Le développement de nos travaux pourrait obéir à un triple mouvement de resserrement sur des objets plus précis ou de recentrage sur des thèmes particuliers, au contraire d'élargissement et de transposition à des fins de généralisation de certains de nos outils et modèles.

Compte tenu du double éclairage apporté par notre travail sur l'entrepreneuriat d'un public spécifique (les immigrés) et sur les dispositifs d'accompagnement, les perspectives de développement de nos modélisations et de nos recherches peuvent se focaliser sur l'un ou l'autre de ces thèmes ou sur l'interaction des deux comme nous l'avons fait. Cette focalisation multiple traverse les trois séries de perspectives que nous allons évoquer.

7.3.2.1. Le resserrement de l'étude sur des sous-publics issus de l'immigration.

Une première perspective de développement de nos travaux réside dans l'application de ceux-ci à des sous-publics de la population issue de l'immigration étudiée. Il peut s'agir des femmes, des jeunes diplômés issus de l'immigration et résidant en quartiers sensibles ou des « jeunes de troisième génération », ces trois sous-publics pouvant se recouper.

²²⁶ Nous avons eu l'occasion de mentionner, dans le cadre de ce travail, le rôle que semblait jouer « la force de l'exemple » vis-à-vis de ce public en évoquant la réaction de plusieurs de nos étudiantes d'origine maghrébine lorsque, visionnant la vidéo « Histoires d'Entreprendre » réalisée par A.L.E.X.I.S., elles se sentirent davantage concernées devant le témoignage d'un jeune créateur issu de l'immigration.

Une étude plus fine que la nôtre, recentrée sur l'entrepreneuriat des femmes issues de l'immigration serait particulièrement utile dans la mesure où l'on considère généralement que celles-ci sont victimes d'une « *double discrimination* », à la fois de genre et d'origine. Notre remise en cause partielle des théories du désavantage serait alors mise à l'épreuve.

L'élargissement de l'étude au sous-public féminin est d'autant plus pertinent pour le développement de la connaissance en entrepreneuriat que GREENE et alii (2003) considéraient que la perspective « *dialectique et téléologique* » dans laquelle nous nous sommes situés pouvait concerner l'étude de toutes les minorités entrepreneuriales et, plus précisément, l'entrepreneuriat féminin comme l'entrepreneuriat ethnique. Nous avons d'ailleurs pu montrer que notre axiomatique théorique semblait transposable à l'entrepreneuriat féminin (LEVY, 2004 ; ZOUIEN, LEVY, MASMOUDI, 2004). La généralisation de ces travaux attesterait de la fertilité de l'approche « dialectique et téléologique » citée.

Aborder la problématique des jeunes diplômés issus de l'immigration et résidant en quartiers sensibles permettrait de ré-introduire la notion de territorialité de l'action entrepreneuriale. Cette notion était absente de nos développements. De surcroît, cela conduirait à questionner notre distanciation vis-à-vis de la théorie de l'enclave. Cela offrirait une possibilité renouvelée pour ces recherches qui répondent à une réelle demande sociale et envisagées au sein d'A.L.E.X.I.S. dans la perspective d'un contrat de ville ou sur la base de partenariats noués entre cette structure et la Mission Locale de Thionville.

Si nous nous sommes intéressés dans cette thèse aux primo-migrants et aux individus de seconde génération, nous n'avons pas explicitement prêté attention aux individus de troisième génération alors que l'on pourrait penser qu'une étude approfondie sur ce sous-public révélerait des stratégies entrepreneuriales ethnicisées. Le débat public renvoie l'image d'un retour aux valeurs et à la culture d'origine chez les jeunes de troisième génération. Cela est conforme aux théories de H.J. GANS (1979) pour qui la visibilité de la réactivation de l'ethnicité (*ethnic revival*) est « *inversement proportionnelle à la profondeur de son ancrage sociologique* », la distanciation temporelle des « troisièmes générations » par rapport à la migration leur rendant possible « *le passage d'une ethnicité pragmatique à une ethnicité symbolique* ». En effet, pour GANS (1979, p. 6), « *pour les troisièmes générations, les*

cultures ethniques traditionnelles que les immigrants avaient apportés avec eux ne sont plus maintenant que des mémoires ancestrales, ou encore une tradition exotique à savourer dans un musée ou dans un festival ethnique ».

Cette théorie pourrait déboucher sur un système propositionnel que nos travaux ne nous ont pas permis de valider. Ce système postulerait l'existence d'un cycle des dynamiques entrepreneuriales selon les générations. En reprenant le modèle réduit de la spécificité/convergence et en stigmatisant nos observations sur les primo-migrants et sur les entrepreneurs de seconde génération ainsi que les propos de GANS, on pourrait suggérer plusieurs trajectoires historiques et chercher à les valider.

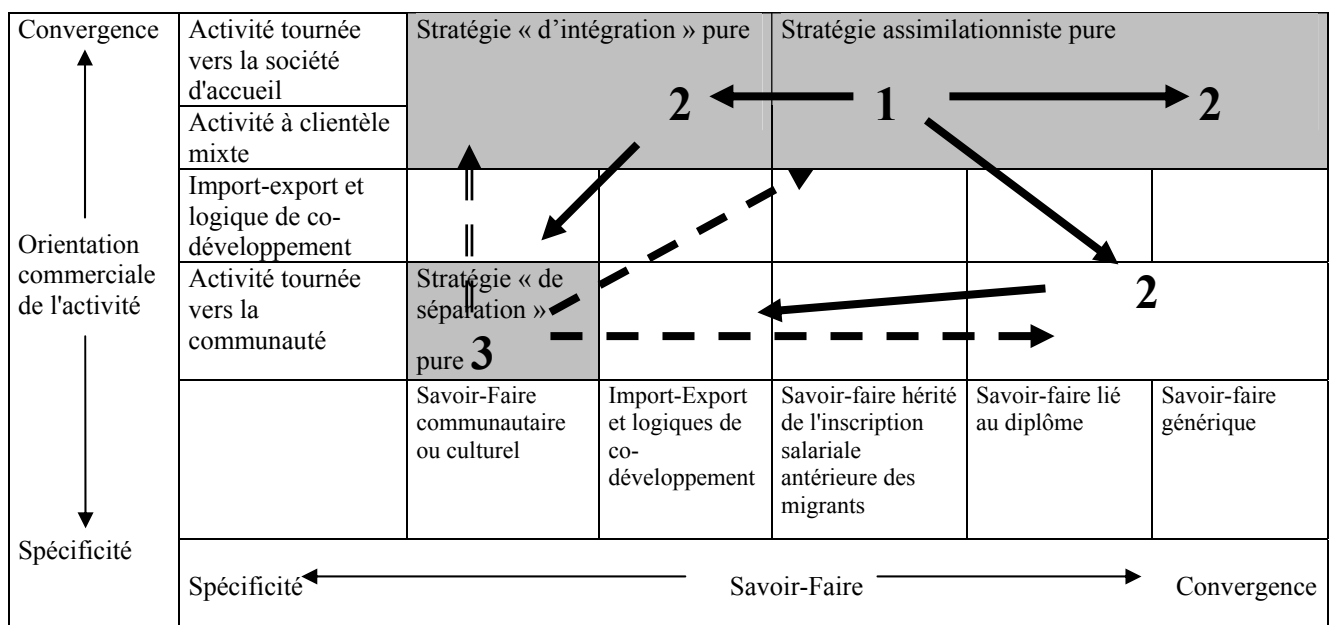


Tableau 7.4. : Conjectures sur les trajectoires inter-générationnelles.

Légende : Les chiffres décrivent les positionnements des générations. Du positionnement plutôt assimilationniste du primo-migrant prescrit par GANS et correspondant dans notre étude au cas 22, découlerait plusieurs scénarii pour les secondes et les troisièmes générations.

Evidemment, une autre forme de resserrement du champ de l'étude consisterait à cibler une population immigrée particulière (les turcs, les algériens...). Des thèses retenant cet angle d'attaque sont en démarrage au Laboratoire ERMMES de Toulon (Etudes et Recherches Méditerranéennes en Management des EntrepriseS). Leurs résultats devraient pouvoir valider ou infirmer certaines de nos propositions et de nos modélisations.

7.3.2.2. Les perspectives de recentrage sur des thématiques peu explorées.

Tout en conservant comme objet d'étude, les publics issus de l'immigration ou en resserrant l'objet sur un sous-public comme il vient d'être proposé, il serait possible de prolonger notre travail en accordant davantage de place à plusieurs dimensions.

Nous avons fréquemment observé que les entrepreneurs issus de l'immigration semblaient davantage porter le projet en couple que les autres et que, dans leur affaire, ils y associaient plus que les autres des membres de leur famille. Nous n'avons pu quantifier ces phénomènes. De plus, l'influence de la présence du couple dans la relation d'accompagnement n'a pas été analysée. Elle pourrait être perçue comme un biais socio-cognitif à la relation inter-individuelle que nous avons décrite. La pertinence et l'incidence sur l'accompagnement du co-preneur pour reprendre une formulation de MARSCHAK (1994), constituent certainement des dimensions à explorer.

De même, par choix et du fait de notre problématique, nous avons laissé de côté le fonctionnement des réseaux ethniques. Une étude analogue à celle de Sylvie PARE (2002) pour le Canada serait certainement utile dans le contexte français d'autant que l'auteur y analysait le rôle du réseautage chez les petits entrepreneurs ethniques de Montréal en validant le modèle de WALDINGER (1990). On pourrait se demander comment intégrer le réseautage dans nos modélisations, présentées comme alternative au modèle de WALDINGER.

Une dimension complémentaire consisterait à étudier le processus de détection d'opportunités chez des entrepreneurs issus de l'immigration. Ce n'était pas notre perspective dans ce travail même si, par la suite, nous nous sommes associés à deux chercheurs (BARES, CHELLY, LEVY, 2004) pour tenter de rapprocher nos représentations du processus entrepreneurial et de la relation d'accompagnement et la recherche, voire la création, d'opportunités qui constituent l'étape préalable du processus entrepreneurial.

On pourrait transposer une partie de notre problématique à cet axe de la recherche en entrepreneuriat. Le processus de création/ détection d'opportunités diffère-t-il lorsque l'entrepreneur est issu de l'immigration ? Bénéficie-t-il de ressources supplémentaires comme le suggère ALDRICH (2003, pp. 24-25) à la suite des travaux sur les réseaux sociaux de ALDRICH et ZIMMER (1986) et de BURT (1992) ?

Dans le prolongement de ces remarques et du biais d'échantillonnage introduit par notre terrain, on pourrait choisir d'étudier les entrepreneurs issus de l'immigration créant dans les secteurs des Hautes Technologies comme le fait SAXENIAN (2001). Cette dimension alimenterait également notre réflexion.

Enfin, deux dimensions essentielles ont été simplement esquissées dans ce travail et mériteraient des approfondissements. Il s'agit de l'entrepreneuriat Nord-Sud, c'est-à-dire des entrepreneurs issus de l'immigration qui créent des ponts avec leur pays d'origine. Nous avons souligné que cette forme entrepreneuriale posait des problèmes aux chargés de mission d'A.L.E.X.I.S.. Mais si ce n'est de manière exploratoire avec Robert PATUREL (PATUREL, LEVY, 2004), nous ne l'avons pas étudiée pour elle-même.

PORTES, HALLER et GUARNIZIO (2002) suggèrent pourtant de privilégier cette voie, précisant qu'une nouvelle forme « d'entrepreneuriat transnational » émerge grâce à l'engagement d'entrepreneurs immigrés créant des ponts entre leurs pays d'accueil et leur pays d'origine et franchissant les frontières.

Nous nous sommes concentré sur la phase de montage des projets et sur son accompagnement. Un prolongement indispensable pour approfondir notre connaissance de l'entrepreneuriat immigré exige d'étudier ses performances à six mois et à trois ans et de confronter celles-ci avec l'engagement des entrepreneurs en suivi post-crédation ou dans des réseaux d'affaires comme le Réseau des Hommes d'Affaires Africains à Strasbourg. C'est d'ailleurs une des perspectives de recherche ultérieure envisagée par A.L.E.X.I.S. dans le cadre d'une prolongation de l'étude pour le F.A.S.I.L.D.. Nous systématiserions des entretiens auprès de porteurs de projet venant de créer, puis à six mois, en confrontant alors leur situation ou leur perception avec leur plan d'affaires originel.

7.3.2.3. Les perspectives d'élargissement du champ de l'étude

Enfin, dans le but d'éprouver la possibilité de généraliser nos concepts et modèles, un élargissement du champ de la recherche serait certainement une voie fructueuse à explorer.

Comme nous l'avons amorcé avec Blandine LANOUX et Raphaël NKAKLEU (LANOUX, LEVY, NKAKLEU, 2004), on pourrait être tenté de généraliser les analyses

menées sur l'entrepreneur immigré à tout **entrepreneur expatrié**. Nos travaux comparant des entrepreneurs issus de l'immigration en France et des entrepreneurs français en Amérique du Nord n'étaient qu'exploratoires. Ils nous ont permis de valider la généralité de nos outils et notamment, du modèle de la spécificité-convergence des projets. L'extension de ces travaux sur des échantillons significatifs permettrait sans doute de pointer des différences entre les deux catégories d'entrepreneurs et, en retour, affinerait notre connaissance et notre discours sur l'entrepreneur immigré.

Parallèlement, l'élargissement de nos travaux à d'autres dispositifs d'accompagnement et à d'autres contextes, notamment par des comparaisons transnationales, enrichirait la connaissance sur le sujet.

Enfin, une grande part de nos modélisations pourrait certainement recevoir des applications plus larges et concerner les entrepreneurs en difficulté sociale ou les micro-entrepreneurs. Cette perspective pourrait prendre appui sur le travail de Valérie de Briey (2003) avec qui nous avons déjà eu l'occasion d'évoquer la proximité de problématiques. L'auteur a, en effet, mis en place un cadre d'évaluation des institutions de micro-finance qui est fondé, comme nos travaux, sur la théorie des conventions.

Les perspectives de développement de la connaissance sur l'entrepreneuriat des minorités et sur leur accompagnement sont nombreuses et variées.

Le fait que plusieurs de ces perspectives soient déjà en chantier dans le cadre de projets de recherche avec d'autres enseignants-chercheurs et acteurs de terrain, en est une vibrante et passionnante confirmation, et le gage d'un champ d'investigation en émergence au sein de la recherche francophone sur l'entrepreneuriat.

Bibliographie:

ABRAHAM-FROIS Gilbert (2001), La macroéconomie en l'an 2000, *Revue Economique*, Vol. 52, N°3, Mai.

ADLER Patricia A., ADLER Peter (1987), *Membership roles in field Research*, Sage Publications; cité dans G. LAPASSADE (1996), *Les Microsociologies*, Anthropos.

ALDRICH Howard (2003), Entrepreneurship, in N. SMELSER et R. SWEDBERG (Eds): "*Handbook of Economic Sociology*", Princeton University Press.

ALDRICH Howard, ZIMMER Catherine (1986), Entrepreneurship through the social networks. in SEXTON D.L., SMILOR R.W. (Eds): "*The Art and Science of Entrepreneurship*.", Ballinger Publishing Company, p. 3-23.

ANSART Pierre (1999), articles « Assimilation » et « Accommodation », dans *Dictionnaire de la Sociologie*. Robert/Le Seuil.

ARGYRIS Chris (1995), *Savoir pour agir: surmonter les obstacles à l'apprentissage organisationnel*, InterEditions, Paris.

ARROW Kenneth (1972), Models of Job Discrimination, in A.H. PASCAL (Ed), *Racial Discrimination in Economic Life*, Lexington Books; Lexington, Mass.

ARROW Kenneth (1973), The Theory of Discrimination, in A.O. ASHENFELTER et A. REEDS (Eds), *Discrimination in Labor Market*, Princeton University Press.

AUDET Michel, COSSETTE Pierre (1995), Qu'est-ce qu'une carte cognitive ?, in P. COSSETTE (Ed), *Cartes cognitives et organisation*; Les Presses de l'Université de Laval & Editions ESKA. Reproduit aux Editions de l'ADREG: www.adreg.net

BARDIN Laurence (1980), *L'analyse de contenu*, PUF, Paris.

BARES Franck, CHELLY Amine, LEVY Thierry. (2004), Entrepreneuriat et Intelligence Economique : Vers une relecture de la Relation Porteur-Portant-Porté, Communication au 4^{ème} colloque « Métamorphoses des Organisations » ; GREFIGE, Nancy, October 21-22.

BAR-HEN Avner (2000), Cours de Probabilité et Statistique, DEA de BioSciences, Université d'Aix-Marseille II.

BARNIER Louis Michel (2001), Entrepreneuriat immigré : Facteur d'intégration ?, communication au colloque *Intégration et Citoyenneté*, Université de Terrassa, Catalogne (Espagne), Septembre.

BARON Robert A. (1997), Cognitive mechanisms in the decision to become an entrepreneur: the role of counter-factual thinking and the experience of regret, *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College.

<http://www.babson.edu/entrep/fer/papers97/baron/bar.htm>

BARON Robert A. (1998), Cognitive mechanisms in Entrepreneurship: Why and When entrepreneurs think differently than others persons?, *Journal of Business Venturing*, Vol. 13, N°4, pp. 275-294, Juillet.

BARTEL-RADIC Anne (2002), *L'apprentissage organisationnel de la compétence inter-culturelle*, Thèse de doctorat ès sciences de gestion, Université Pierre-Mendez-France, Grenoble 2.

BATES Timothy (1994), An Analysis of Korean-immigrants-owned small business start-ups with comparisons to African-American and non-minority-owned firms, *Urban Affairs Quarterly*, 30 (2), p. 227-248, cité dans PAIRAULT (1995).

BECKER Gary S. (1957), *The Economics of Discrimination*, University of Chicago Press.

BELBAHRI Abdelkader (1990), Réseaux sociaux et stratégies commerciales: les marocains de la place du Pont à Lyon, in JOSEPH Isaac (s.l.d.), *Commerces et commerçants étrangers dans la ville*; (Textes rassemblés à l'occasion du colloque « le migrant comme acteur économique », Lyon, 16-17 Décembre 1987); Délégation à la Recherche et à l'Innovation, Paris.

BELL Daniel (1976), Ethnicity and social change, in N. GLAZER, D. MOYNIHAN (Ed), *Ethnicity. Theory and Experience*, Cambridge University-Press, Cambridge-Londres.

BERRY John W. (1997), Immigration, Acculturation and Adaptation, *Applied Psychology*, 46, (1), p. 5-68.

BERRY J. W., POORTINGA Y. H., SEGALL, M. H., & DASEN, P. R. (Eds.). (1992). *Cross-cultural psychology : research and applications*. Cambridge University Press.

BERRY John W., SAM D.L. (1997), Acculturation and Adaptation in BERRY J.W. (ed), *Handbook of Cross-cultural psychology*, vol. 3 ; pp.291-326 ; Allyn and Bacon, Boston.

BERTEAUX Daniel, BERTEAUX-WIAME Isabelle (1981), Artisanal bakery in France : how it lives and why it survives, in BECHHOFFER Franck et Brian ELLIOT, 1981 : « The Petite Bourgeoisie : comparative studies of the Uneasy Statum. » MacMillan, London, p. 155-181.

BESSON Eric (1999), Pour un plan d'urgence d'aide à la création des très petites entreprises, *Rapport d'information enregistré à la présidence de l'Assemblée Générale*, 14 septembre.

BIDOU-ZACHARIASEN Catherine (1997), La prise en compte de l'effet territoire dans l'analyse des quartiers urbains, *Revue Française de Sociologie*, XXXVIII-1, p. 97-118.

BIENCOURT Olivier (1994), Economie de la qualité : du signal à la convention, Document de Travail du LAEDIX-Université Paris-X-Nanterre ; reproduit dans un rapport pour le Commissariat Général au Plan sur « *la viabilité des marchés* ».

BIERNAT Monica, VESCIO Theresa K. (1993), Categorization and stereotyping: Effects of group context on memory and social judgment, *Journal of Experimental Social Psychology*, 29, p. 166-202.

BLALOCK Hubert M. Jr (1967), *Toward a theory of minority group relations*, John Wiley, New-York.

BLANCHET Alain, GOTMAN Anne (1992), *L'enquête et ses méthodes : l'Entretien.*, Nathan, Paris.

BOLLINGER Daniel, HOFSTEDE Geert (1987), *Les différences culturelles dans le management*, les Editions d'organisation, Paris.

BOLTANSKI Luc, THEVENOT Laurent (1987), *Les économies de la grandeur.*, PUF, Paris.

BOLTANSKI Luc, THEVENOT Laurent (1991), *De la Justification*, Gallimard, Paris.

BONACICH Edna (1973), A Theory of Middleman minorities, *American Sociological Review*, 38, p. 583-94

BONACICH Edna, MODELL John (1980), *The Economic Basis of Ethnic Solidarity: Small Business in the Japanese American Community*, University of California Press, Berkeley, CA.

BONET Dominique (2000), Coopération et compétition dans le canal logistique: une analyse du discours des acteurs, Communication aux Troisièmes Rencontres Internationales de Recherche en Logistique (RIRL), Trois-Rivières, 9-10-11 Mai.

BOUBAKRI Hassan (1984), La restauration tunisienne à Paris, in G. SIMON (Ed) : *Marchands ambulants et commerçants étrangers en France et en Allemagne*, Collection Etudes Méditerranéennes N°7, Centre Inter-Universitaire d'Etudes Méditerranéennes, Poitiers.

BOUBA-OLGA Olivier (1999), Dynamiques industrielles et dynamiques spatiales, in M. BASLE, R. DELORME, J.L. LEMOIGNE, B. PAULRE (Eds), *Approches évolutionnistes de la firme et de l'industrie*, L'Harmattan.

BOUCHER Manuel (2000), *Les Théories de l'intégration ; entre universalisme et différentialisme*, L'Harmattan, Paris.

BOUCHIKI Hamid (2004), Quels fondements pour une identité professionnelle de l'Entrepreneuriat dans les Sciences de Gestion ?, Conférence d'ouverture du 3^{ème} congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat, Lyon, 31 Mars-1^{er} Avril 2004.

BOUDON Raymond (1977), *Effet pervers et ordre social*. PUF, Paris.

BOUDON Raymond (1986), *L'idéologie.*, Fayard.

BOUTILLIER Sophie, UZUNIDIS Dimitri (1999), *La légende de l'entrepreneur : le capital social où comment vient l'esprit d'entreprise*, La Découverte ; Syros-Alternatives ; Paris.

BOVENKERK Frank, GRAS M.J.I., RAMSOEDH D. (1995), Discrimination against migrant workers and Ethnic minorities in Access to Employment in the Netherlands, Rapport, Organisation internationale du Travail, Genève. (cité par Georg LITHMAN ; http://international.metropolis.net/events/milan/wg4_f.html)

BOYER Robert, ORLEAN André (1994), Persistance et changement des conventions. Deux modèles simples et quelques illustrations., in A.ORLEAN (Ed), *Analyse économique des conventions*, PUF, Paris.

BRECHET Jean-Pierre (1993), *Gestion stratégique ; le développement du projet d'entreprendre*, ESKA.

BRENNER Gabrielle, CIMPER Philippe, MENZIEZ Teresa, FILION Louis-Jacques, (2004), Démarrage d'entreprises ethniques : différences inter-ethniques en contexte canadien, Communication au 7^{ème} CIFEPM, Octobre, Montpellier.

BRENNER G., RAMANGALAHY C., FILION L.J., MENZIES T.V., RAFFI T.A. (2000), Problèmes rencontrés par les entrepreneurs chinois ; une étude comparative réalisée dans trois grandes villes canadiennes., Communication au 5^{ème} CIFEPM, Octobre, Lille.

BRIDGES William (1995), *La conquête du travail.*, Villages Mondial, Paris.

BRIECKMAN P. (1987), *Commitment, conflict and caring*, Prentice Hall; Englewood Cliffs, N.J..

BRIEY (de) Valérie (2003), *Elaboration d'un cadre d'évaluation de la performance d'institutions de micro-financement: Etudes de cas à Santiago (Chili)*, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université Catholique de Louvain.

BRUYAT Christian (1993), *Création d'entreprise: contributions épistémologiques et modélisation.*, Thèse de doctorat ès sciences de gestion, Université Pierre-Mendez-France, Grenoble 2.

BRUYAT Christian, JULIEN Pierre André (2000), Defining the field of Research in Entrepreneurship, *Journal of Business Venturing*, 16, p. 165-180.

BROWN John S., DUGUID Paul (1991), Organizational learning and communities of practice : toward a unified view of Working, Learning and Innovating., *Organization Science*, Vol. 2, N°1, p. 40-57.

BURT Ronald S. (1992), *Structural holes: the social structure of competition*, Harvard University Press, Cambridge, Ma.

BUSENITZ Lowell W., BARNEY J.B. (1997), Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: biases and heuristics in strategic decision making, *Journal of Business Venturing*, 12, p. 9-30.

BUTLER John S. (1991), *Entrepreneurship and Self-help among Black americans: A reconsideration of Race and Economics*, State University of New-York Press, Albany, USA.

BUTLER John S., GREENE Patricia (1997), The Minority Community as a Natural Business Incubator, *Journal of Business Research*, 36; pp. 51-58.

BYGRAVE W.D., HOFER C.W. (1991), Theorizing about entrepreneurship, *Entrepreneurship, Theory and Practice*, Winter, pp. 3-22.

CAHUC Pierre (1989), Le renouvellement des fondements microéconomiques de la macroéconomie, Document de Travail du MAD (Macroéconomie et Analyse des Déséquilibres), N°175, Juin ; Université Paris-1-panthéon-sorbonne.

CARLAND James W., FRANK H., BOULTON W.R., CARLAND Jo Ann (1984), Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners: A conceptualization, *Academy of Management Review*; 9, pp. 354-359.

CARTER Nancy M. (2002), The role of risk-orientation on financing expectations in new venture creation: does sex matter ?, *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College.

CARTER Nancy M., GARTNER W.B., REYNOLDS P.D. (1995), Exploring start-up event sequences, *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College, pp. 118-133.

CASIN Philippe (1999), *Analyse des données et des panels de données.*, De Boeck Université.

CASTEL Philippe (1999), Langage et discrimination, in J.P. PETARD (Ed), *Psychologie Sociale*, Bréal Editions, Paris, p. 317-374.

CASTEL Philippe, LACASSAGNE M.F. (1993), L'émergence du discours raciste : une rupture des routines, *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 6, (1), p. 7-20.

CASTEL Robert (1995), *Les métamorphoses de la question sociale*, Fayard.

CHAIB Sabah (2001), Facteurs d'insertion et d'exclusion professionnelle des femmes immigrantes : quel état des lieux ?, communication au colloque *Les femmes de l'immigration face aux discriminations sexistes, racistes, culturelles* organisé par le F.A.S.I.L.D., Marseille.

CHAGANTI Radha, GREENE Patricia G. (1999), How different are ethnic entrepreneurs ? A study of involvement in ethnic community, and personal and business characteristics, *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College.

CHAGANTI Radha, GREENE Patricia G. (2002), Who are ethnic entrepreneurs ? A study of entrepreneur's ethnic involvement and business characteristics, *Journal of Small Business Management*, vol. 5, p. 15-28.

CHARDON Christophe (1999), *Le contexte et les opportunités de création de micro-activités dans la région de Kolda (Sénégal)*, IFAID Aquitaine (Bordeaux); cité in GALLIOT (2000).

CHENG Lucie et Philippe Q. Yang (1995), The minority model deconstructed, in WALDINGER et al. (Ed), *Ethnic Los-Angeles*.

CIME (2000), Immigration et création d'activité, Rapport Final, Etude réalisée par le CIME (Collectif d'Information et de Mobilisation pour l'Emploi) pour le compte du F.A.S. ; Décembre 2000 ; CIME : 2 square Trudaine ; 75009-Paris.

CLARK Kenneth, DRINKWATER Stephen (2000), Pushed out or pulled in? Self Employment among ethnic minorities in England and Wales, *Labour Economics*, 7, p. 603-628.

COHENDET Patrick, CREPLET F., DUPOUET O. (2003), Innovation organisationnelle, communautés épistémiques et communautés de pratiques : le cas LINUX., *Revue Française de Gestion*, Vol. 29, N°146, sept-oct., p. 99-121.

COHENDET Patrick, DIANI M. (2003), L'organisation comme une communauté de communautés : croyances collectives et culture d'entreprise., *Revue d'Economie Politique*, N°5, Sept.-Oct., p. 697-721.

CONSIDINE Matthews, Mac MILLAN Ian C., TSAI William (1988), Geo-Ethnic Differences between entrepreneurs' motivations to start a firm. » Working Paper, University of Pennsylvania.

CONSTANT Amélie, SHACHMUROV Yochanan (2003), Entrepreneurial ventures and wage Differentials between Germans and Immigrants, IZA Discussion Paper, N° 879, septembre, Forschungsintitut zur Zukunft der Arbeit (Institute for the study of Labor).

COOPER Arnold C., DUNKELBERG William C. (1987), Entrepreneurial Research: old questions, new answers and methodological issues, *American Journal of small Business*, Volume 11, N°3, p. 11-23.

COOPER Arnold C., DUNKELBERG William C., WOO C. (1987), Entrepreneur's perceived chance for success, *Journal of Business Venturing*, 3 (2), p. 97-108.

COOPER Arnold C., ARTZ K. (1995), Determinants of satisfaction for entrepreneurs, *Journal of Business Venturing*, vol. 10, p. 439-457.

COSTA-LASCOUX Jacqueline (1989), La difficulté de nommer les enfants d'immigrés, in B. LORREYTE (Ed.), *Les politiques d'intégration des jeunes issus de l'immigration*, L'Harmattan, Paris.

COWAN Robin, DAVID Paul, FORAY Dominique (2000), The Economics of Knowledge Codification and Tacitness, *Industrial and Corporate Change*, Vol. 6, N°3, pp. 211-253, cité in COHENDET et al. (2003).

COX David R. (1970), *The Analysis of Binary data*, Methuen, London,

CRAMER Harald (1946), *Mathematical methods of statistics*, Princeton University Press, Princeton.

CROSS Malcom, WALDINGER Roger (1997), Intégration économique et évolution du marché du travail, Document de travail préparé pour la 2^{ème} conférence internationale Metropolis, Copenhague, 25-27 Septembre.

Accessible sur le site : http://www.international.metropolis.net/research-policy/econf/index_f.html

CULLIERE Olivier (2004), La légitimité, enjeu du conseil à la création d'entreprise, Communication au 3^{ème} Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat, 31 Mars-1^{er} Avril 2004, Lyon.

CUSSOT Y. (2001), *Habermas, l'espoir de la discussion*, Michalon.

DALLE Jean-Michel (1995), Dynamiques d'adoption, coordination et diversité. La diffusion des standards technologiques, *Revue Economique*, 46 (4); p. 1081-1098.

DANA Léo Paul (1993), An inquiry into culture and entrepreneurship: Case studies of Business Creation among immigrants in Montreal, *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, vol. 10, N°4, pp. 16-31.

DAVID Albert (2000), La recherche-intervention, un cadre général pour les sciences de gestion ?, IX^{ème} Conférence Internationale de Management Stratégique, 24-26 Mai, Montpellier.

DAVID Paul, FORAY Dominique (1995), Dépendance de sentier et économie de l'innovation : un rapide tour d'horizon, *Revue d'Economie Industrielle*, Hors série *Economie Industrielle : développements récents*, p. 27-52.

DECHAMP Gaëlle, GOY Hervé, GRIMAND Amaury, LEVY Thierry, de VAUJANY François (2004), Gestion stratégique et perspective appropriative : comparaison des modes endogènes et exogènes, in de VAUJANY François (Ed), *De la conception à l'usage ; Vers un management de l'appropriation des outils de gestion*, ERMES, Paris. (A paraître ; En cours d'édition).

DESCHAMPS Bérangère (2002a), Repreneur, Cédant, salarié: un trio entre rupture et continuité, Cahier de recherches du CERAG, Université Grenoble II.

DESCHAMPS Bérangère (2002b), Reprise d'entreprise par les personnes physiques : premiers éléments de réponse à la question de son intégration dans le champ de l'entrepreneuriat, *Revue de l'entrepreneuriat*, Vol. 2, N°1.

DIENG Seydi Ababacar (2002), L'entrepreneuriat chez les migrants maliens et sénégalais, Communication au 2^{ème} Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat, Mars-1^{er} 2002, Bordeaux.

DI MAGGIO Paul (1994), Culture and Economy, in SMELSER N. et SWEDBERG R. (Eds), *Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, p. 27-58.

DONGALA Emmanuel (1999), D'une lune à l'autre, un éternel recommencement, *Croissance*, N°428, juillet-Aout.

DOUGLAS Evan J., SHEPERD Dean A. (2000), Entrepreneurship as a utility maximizing response., *Journal of Business Venturing*, Vol. 15, p. 231-251.

DUBET François, JAZOULI Adil, LAPEYRONNIE Didier (1989), *L'Etat et les jeunes*, Les Editions Ouvrières, Paris.

DURAND Marc, FREMONT Jean-Paul (1979), *L'artisanat en France*, Que-sais-Je, PUF, Paris.

DUBAR Claude (1998), Identités collectives et individuelles dans le champ professionnel, in Michel de COSTER, François PICHAULT (Eds), *Traité de Sociologie du travail.*, De Boeck Université (2^{ème} édition).

DUBAR Claude (1998), Socialisation et construction identitaire in RUANE-BORBALAN J.C. (Ed), *L'identité* , Ed. Sciences Humaines, Auxerre.

DUMOUCHEL Paul, DUPUY Jean-Pierre (1981), *L'auto-organisation*, colloque de Cerisy, Seuil, Paris.

DUPUY Claude. (1995), Conventions et dynamiques collectives de proximité, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, N°5, p. 871-888.

DUPUY Jean-Pierre (1988), L'individu libéral, cet inconnu : d'Adam Smith à Friedrich Hayek, in J.P. DUPUY et alii (Ed), *Individu et Justice sociale, autour de John Rawls.*, Le Seuil, Paris.

DUPUY Jean-Pierre (1989), Convention et Common-Knowledge., *Revue Economique*, Vol. 40, N°2, Mars 1989.

DUPUY Jean-Pierre (1992a), *Introduction aux Sciences Sociales*, Editions Marketing, Paris.

DUPUY Jean-Pierre (1992b), *Le sacrifice et l'envie*, Calmann-Levy, Paris.

DYER W.Gibb (1994), Toward a theory of entrepreneurial careers, *Entrepreneurship Theory and Practice*; Winter, p. 7-21.

EBOUE Chicot (2000), Création d'entreprise par les populations immigrées : un problème spécifique ou un problème général ?, communication au colloque *Entrepreneuriat immigré, facteur d'intégration* organisé par la Boutique de Gestion A.L.E.X.I.S. et le F.A.S. ; 23 juin ; Nancy. Reproduit dans les Actes, Document ALEXIS.

EDEN C., JONES S., SIMS D. and SMITHIN T. (1981), The intersubjectivity of issues and issues of intersubjectivity, *Journal of Management Studies*, 18,1, p 37-47.

EFICEA (2000), *La définition de l'Accompagnement*, Travaux du groupe Ingénierie de l'Accompagnement, Mars 2000. Documentations accessibles en ligne sur www.eficea.org

EISENHARDT Kathleen (1989), Building theory from case-study research, *Academy of Management Review*, 14 (4).

ELSTER John (1986), *The Multiple Self*, Cambridge University Press, Cambridge, New-York.

ELSTER John (1989), *The cement of society*, Cambridge University Press, Cambridge, New-York.

ELSTER John (1991), *Local Justice*, Cambridge University Press.

ELSTER J.ohn (1995), Justice locale et répartition des biens médicaux, in *Pluralisme et Équité, la justice sociale dans les démocraties*, CGP, Esprit, Paris.

ERPUYAN Murat (2000), Communication au colloque *Entrepreneuriat immigré, facteur d'intégration* organisé par la Boutique de Gestion A.L.E.X.I.S. et le F.A.S. ; 23 juin ; Nancy. Reproduit dans les Actes, Document A.L.E.X.I.S.

EVRARD Yves, PRAS Bernard, ROUX Elyette et al. (1997), *Market : études et recherches en Marketing*, Nathan.

EYMARD-DUVERNAY François (1989), Conventions de qualité et formes de coordination, *Revue Economique*, Mars.

FAYOLLE Alain (1999), *L'Ingénieur-entrepreneur français. Contribution à la compréhension des comportements de création et reprise d'entreprises des ingénieurs diplômés*, L'Harmattan, Paris.

FAYOLLE Alain (2000), Processus entrepreneurial et recherche en entrepreneuriat : les apports d'une approche perceptuelle et empirique du domaine, Communication au CIPME 2000, 25-26-27 octobre, Lille.

FAYOLLE Alain (2003), Research and researchers at the heart of entrepreneurial situations, In C. Steyaert, D. Hjorth (Eds), *New movements in Entrepreneurship*, Edwar Elgar.

FAYOLLE Alain, DEGEORGE Jean-Michel, ALOULOU Wassim (2004), Entre intention et création d'une entreprise nouvelle: le concept d'engagement, Communication au 3^{ème} Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat, 31 Mars-1^{er} Avril 2004, Lyon.

FELD S., BIREN P., MANCO A. (1993), Indépendants d'origine étrangère. Présentation et enquête, in FELD S. (Ed), *Analyse de l'évolution récente des perspectives d'insertion de la main d'œuvre étrangère dans un marché en mutation*, Document de Travail, N°19, du Groupe de Recherches Economiques et Sociales sur la Population, Université de Liège.

FILION Louis Jacques (1997), Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances, Cahier de Recherches N°97-01, HEC Montréal, 36 p., cité in FAYOLLE (2000)

FILION Louis-Jacques (2000), Typologies d'entrepreneurs, est-ce vraiment utile ? in VERSTRAETE T. (Ed), *Histoire d'entreprendre*, EMS, pp. 252-262.

FINNEY J. (1971), *Probit Analysis* », Cambridge University Press, New-York.

FOKAM, K. P. (1993). *L'entrepreneur africain face au défi d'exister*. L'Harmattan.

FOLEY Dennis (2000), Successful Indigenous Australian Entrepreneurs: Case study analysis, Aboriginal and Torres Strait Islander Studies Unit Research Report Series 4; University of Queensland, Brisbane (Australie).

FONROUGE Cécile (1999), *De l'entrepreneur à l'entreprise : exploration de l'influence des facteurs individuels d'ordre cognitif sur la formation des stratégies des entreprises nouvellement créées*, Thèse de Doctorat de l'Université en Sciences de Gestion, Université Montesquieu-Bordeaux-IV..

FONROUGE Cécile (2002), L'entrepreneur et son entreprise, une relation dialogique, *Revue Française de Gestion*, Dossier De l'entrepreneuriat au modèle entrepreneurial, Vol. 28, N°138 ; Avril-juin.

FRIEDMAN Milton (1953), *Essays in positive economics*, The University of Chicago Press, Chicago, Londres.

FULLBROOK Edward (1994), The Intersubjectivity problem in Philosophy and in Economics, miméo, Bristol.

FULLBROOK Edward (Ed) (2002), *Intersubjectivity in Economics ; agents and structures*, Routledge, London.

FRIEDBERG Erhard (1972), L'Analyse sociologique des organisations, *Revue Pour*, N° 28.

GALLIOT Deborah (2000), *Essai sur la question du retour au pays : le cas des Soninké et des Haalpulaar*, Mémoire de Maîtrise sous la direction de M. Diener ; Département d'Anthropologie, Université Paris-VIII-St Denis.

GANS Herbert J. (1979), Symbolic Ethnicity : the future of ethnic groups and cultures in America, *Ethnic and Racial studies*, Vol. 2 (2), p. 1-20.

GANS Herbert J. (1992), Second-generations decline : scenarios for the economic and ethnic futures of the post-1965 American immigrants, *Ethnic and Racial Studies*, Vol . 15, N°2.

GARTNER William B. (1985), A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation », *Academy of Management Review*, 10 (4); p. 696-706.

GARTNER William B. (1988), "Who is an entrepreneur?" is the wrong question, *American Journal of Small Business*, 12 (4), Spring, p. 11-31

GASSE Yvon (2004), Les conditions cadres de la création d'entreprise dans les économies émergentes, XVème colloque annuel du CEDIMES, université Léopold SENGHOR, 14-18 Mars 2004, Alexandrie, Egypte. CD-Rom.

GASSE Yvon, D'AMOURS A. (2000), *Profession : Entrepreneur*, Les Éditions Transcontinentales, Montréal.

GHARBI Nihed (2000), *Caractéristiques culturelles de la Méditerranée et le fait entrepreneurial*, Mémoire de DEA en Sciences de Gestion (réalisé sous la direction du Pr. M. Marchesnay), Université de Montpellier II.

GHIGLIONE Rodolphe, BLANCHET Alain (1991), *Analyse de contenu et contenus d'analyse*, DUNOD, Paris.

GHIGLIONE Rodolphe, LANDRE A., BROMBERG M., MOLETTE P. (1998), *L'Analyse automatique des contenus*, DUNOD, Paris.

GIANFALDONI Patrick, RICHEZ-BATTESTI Nadine (2001), Les Réseaux d'accompagnement à la création de très petites entreprises..., Communication aux Deuxièmes

Journées d'Etudes du LAME, *Economie Sociale, Mutations systémiques et nouvelle économie*, Université de Reims-Champagne-Ardennes, 29-30 Novembre 2001.

GIANFALDONI Patrick, RICHEZ-BATTESTI Nadine, CODELLO-GUIJARRO Pénélope (2002), Réseaux d'accompagnement à la création de très petites entreprises : propositions pour une évaluation socio-économique », Convention de Recherche avec la Délégation Interministérielle à l'Economie solidaire (Appel d'offre « Dynamiques Solidaires » de la MIRE et de la DIES 2001-2003 ; Projet N°24 : Economie solidaire et entrepreneuriat : outil de financement et réseaux d'accompagnement à la création d'activité.

GIRIN Jacques (1981), Quel paradigme pour la recherche en Gestion ?, *Economies et Sociétés*, Tome XV, N°10-11-12, *Sciences de Gestion*, Décembre, p. 1871-1889.

GLASER Barney G. (1978), *Theoretical sensitivity: advances in the methodology of grounded theory*, The Sociology Press, Mill Valley.

GLASER Barney G., STRAUSS A.L. (1967), *The discovery of Grounded Theory : Strategies for qualitative research*, Ed. Alsine de Gruyter, New-York & Wiedenfeld and Nicholson, London, 271.

GLAZER Nathan (1997), *We all are Multiculturalists Now*, Harvard University Press, Cambridge (Mass).

GLAZER Nathan, MOYNIHAN D. (1972), *Beyond the Melting-Pot*; The MIT-Press, Cambridge-Londres.

GLAZER Nathan, MOYNIHAN D. (1976) (Ed), *Ethnicity. Theory and Experience*, Cambridge University-Press, Cambridge-Londres.

GOFFMAN Erving, (1975), *Stigmates: les usages sociaux des handicaps*, Editions de Minuit, Paris.

GOMEZ Pierre-Yves (1994), *Qualité et Théorie des conventions*, Economica, Paris.

GOMEZ Pierre-Yves (1996), *Le gouvernement de l'entreprise*, InterEditions, Paris.

GOMEZ Pierre-Yves (1997), Economie des conventions et Sciences de Gestion, in *Encyclopédie de Gestion* (ed. Yves SIMON, Patrick JOFFRE) (2^{ème} éd.), Economica.

GORDON Milton Myron (1964), *Assimilation in American life : The role of Race, Religion and National Origins*, Oxford University Press, New-York.

GOUZIEN A., TURQUET P. (1994), Chômeurs créateurs d'entreprise: logique entrepreneuriale ou logique d'insertion ?, Colloque *Sciences de Gestion et Problèmes d'emploi*, Lille, cité par VERSTRAETE (1997).

GOY Hervé (2000), *Les réalités de la planification organisationnelle des petites et moyennes entreprises industrielles*, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université Pierre-Mendez-France Grenoble II.

GRANOVETTER Mark (1985), Economic action and social structure : the problem of embeddedness, *American Journal of Sociology*, p. 481-510

GRANOVETTER Mark (1994), Les institutions économiques comme constructions sociales, un cadre d'analyse, in A. ORLEAN (Ed.), *Analyse économique des conventions*, PUF.

GRAWITZ Madeleine (1990), *Méthodes des sciences Sociales*, Dalloz, Paris.

GREENE Patricia; CARTER Nancy M., REYNOLDS Paul. (2003), Minority Entrepreneurship: trends and explanation. In C. Steyaert, D. Hjorth (Eds), *New movements in Entrepreneurship*. Edwar Elgar.

GREENE Victor R. (1987), *American Immigrant Leaders 1800-1910 : marginality and identity*, John Hopkins University Press, Baltimore, 1987.

GUERIN Isabelle (2003), *Femmes et économie solidaire*, La Découverte.

GUERIN Isabelle, VALLAT David (2000), Les clefs du succès de la création d'entreprise par des chômeurs, , Rapport pour le Bureau International du Travail, Genève ; Janvier 2000.

Consultable sur le site :

<http://oracle02.ilo.org/public/french/employment/finance/reports/france5.htm>

GUICHARD J., HUTEAU M. (2001), *Psychologie de l'orientation*, Dunod, Paris. Cité par TISSERANT (2003).

HABERMAS Jürgen (1983), *Morale et communication*, Cerf, Paris..

HABERMAS Jürgen (1993), *La pensée postmétaphysique.* », A. Colin, Paris.

HAMMAR Thomas (1986), Citizenship : membership of a nation and of a State, *International Migration*, 24, 4, p. 135-748

HECKMAN James J. (1998), Detecting Discrimination, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 12, N°2, pp. 101-116.

HERNANDEZ E.M. (1997), Le modèle de Shapero en Côte d'Ivoire in Claude ALBAGLI, Georges HENAULT (Éds), *La création d'entreprise en Afrique*, Document de l'AUPELF-UREF ; Téléchargeable : <http://www.aupelf-uref.org/entrepreneuriat/activites/textintegral/textintegral.htm>

HERNANDEZ Emile Michel (1999), *Le processus entrepreneurial. Vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat* L'Harmattan ; Paris.

HISRICH Robert D., PETERS M.P. (1988), *Entrepreneurship*, Economica, Paris.

HLADY-RISPAL Martine (2002), *La Méthode des cas. Application à la recherche en Gestion*, De Boeck-Université, Bruxelles.

HOFFMAN Constance A., MARGER Martin N. (1993), Patterns of immigrant enterprise in six metropolitan Areas, *Sociology and social research*, vol. 75, N°3, p. 144-157.

HOFSTEDE Geert (1994), *Vivre dans un monde multiculturel ; comprendre nos programmations mentales*, Editions d'Organisation, Paris.

HÜKUM Pinär, Le SAOULT Didier (2001), Les femmes migrantes et la création d'activité : un apport à l'économie française, Document du Forum des Migrants de l'Union Européenne (Bruxelles), Juin 2001.

JAEGER Christine (1982), *Artisanat et Capitalisme*, Payot, Paris.

JICK J.D. (1979): Mixing qualitative and quantitative methods: triangulation in action, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 24, Décembre, p. 602-611.

JOHANNISSON Bengt (1991), University training for entrepreneurship : a swedish approach, *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol. 3, N°1.

JOHNSTON Jack (1988), *Méthodes économétriques, Tome 2*, traduit par Bernard GUERRIEN, Economica, Paris.

JOSEPH Isaac (1990), *Commerces et commerçants étrangers dans la ville*, ; (Textes rassemblés à l'occasion du colloque *Le migrant comme acteur économique*, Lyon, 16-17 Décembre 1987) ; Délégation à la Recherche et à l'Innovation, Paris

JOURD'HUI Yvonne., PADRUN Ruth (1991), Les femmes immigrées créent et entreprennent, *Migrants-Formation*, N°84, Mars 1991.

JULES-ROSETTE Benth (1976) : «The conversion experience.», *Journal of Religion in Africa*, VII, cité in LAPASSADE (1996).

JULIEN Pierre André (2000), Régions dynamiques et PME à forte croissance, in T. VERSTRAETE (Ed), *Histoire d'Entreprendre*, EMS.

KAMDEM, E. (2002), *Management et interculturalité en Afrique. Expérience camerounaise*. L'Harmattan.

KATZ Jerome (1989), Intentions, hurdles, and start-ups: An analysis of entrepreneurial follow-through, *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College, p. 43-57.

KELLEY Ron (1993), Wealth and illusion of wealth in the Los-Angeles Iranian community, in Ron KELLEY, Jonathan FRIEDLANDER, Anita COLBY(Ed) : « *Irangenes : Iranians in Los-Angeles.* », University of California-Press, Berkeley. (cité in WALDINGER et alii, 1996).

KESTELOOT C. (1987), The Residential location of immigrant workers in Belgian cities, in D. GLEBE et DLOUGHIN J. (Eds), *Foreign minorities in Continental European cities*, Steiner; Wiesbaden, p. 224-239.

KEPEL Gilles (1987), *Les banlieues de l'Islam*, Seuil, Paris.

KIESLER C.A. (1971), *The psychology of commitment*, Academic Press, New-York.

KIRZNER Isaac M. (1983), *Perception, opportunity and profit: studies in the theory of entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago.

KOENIG G. (1993), Production de la connaissance et constitution des pratiques organisationnelles, *Revue de Gestion des Ressources Humaines*, Novembre (9), p. 4-17.

KOMBOU Lucien, SAPORTA Bertrand (2000), L'entrepreneuriat africain ; mythe ou réalité ? in VERSTRAETE Thierry (Ed) (2000c) *Histoire d'Entreprendre*, E.M.S., Paris.

LABAZEE Pascal (1995), Entreprises, promoteurs et rapports communautaires : les logiques économiques de la gestion des liens sociaux, in Stephen ELLIS et Yves-A. FAURE, *Entreprises et entrepreneurs africains*, KARTHALA et ORSTOM, Paris,

LACASSAGNE M.F., SALES-WUILLEMIN E., CASTEL P., JEBRANE A. (2001), La catégorisation d'un exo-groupe à travers une tâche d'association de mots, *Papers on Social Representations*, Volume 10, *Peer Reviewed Online Journal*, www.swp.uni-linz.ac.at/psr.htm

LACOSTE-DUJARDIN Camille (1992), *Yasmina et les autres de Nanterre et d'ailleurs, filles de parents maghrebins en France*, La Découverte.

LANDSTROM H. (1988), The roots of entrepreneurship research : the intellectual development of a research field, Communication à la conférence RENT XII (Research in Entrepreneurship and Small Business), Lyon, 26-27 Novembre. Cité in FAYOLLE (2000).

LANOUX Blandine, LEVY Thierry, NKAKLEU Raphaël (2004), Mon entreprise est mon visa., Communication au 3^{ème} Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat, 31 Mars-1^{er} Avril 2004, Lyon.

LAPASSADE Georges (1996), *Les microsociologies*, Anthropos-Economica Poche ; Paris.

LAPEYRONNIE Didier (1996), Les deux figures de l'immigré, in M. WIEVIORKA (Ed), *Une société fragmentée ? Le Multiculturalisme en débat*. La Découverte, Paris.

LAPEYRONNIE D. (1993), *L'Individu et les minorités. La France et la Grande Bretagne face à leurs immigrés*, PUF, Paris.

LAVE Jean, WENGER E.C. (1991), *Situated Learning : legitimate peripheral participation*, Cambridge University Press, New-York.

LA VILLE (de) Valérie-Inès (1996), *Apprentissages collectifs et structuration de la stratégie dans la jeune entreprise de Haute Technologie*, Thèse de Doctorat en Sciences de gestion, Université Jean-Moulin Lyon III.

LA VILLE (de) Valérie-Inès (2001), L'émergence du projet entrepreneurial: apprentissages, improvisations et irréversibilités, *Revue de l'Entrepreneuriat*, Volume 1, N°1.

LELART Michel, Les modes de financement des PME, in Stephen ELLIS et Yves-A. FAURE (Eds), *Entreprises et entrepreneurs africains*, KARTHALA et ORSTOM, Paris.

LE MOIGNE Jean Louis (1990), Epistémologies constructivistes et Sciences des organisations, in A.C. MARTINET (Ed), *Epistémologies et Sciences de Gestion*, Economica.p. 81-140.

LE MOIGNE Jean Louis (1991), Sur les fondements épistémologiques de la Science de la cognition: contribution de la systémique aux constructivismes, in AFCET Systèmes, *Systémiques et Cognition*, Dunod. Cité in BRUYAT (1993).

LETOWSKI André (1992), Comment aborder et analyser les réalités de la création d'entreprise ?, Observatoire de l'A.N.C.E., 12 octobre 1992, 13 pages.

LEVY Thierry (1991), *Conventions et fondements de l'échange marchand et de la Monnaie. A propos de la Violence de la monnaie*, Mémoire de DEA, DEA Conjoncture Economique et Prospective, Mémoire réalisé sous la direction du Professeur Danièle Blondel, Université Paris-IX-Dauphine.

LEVY Thierry (1995), An intersubjectivist approach of Firm's Dynamic, *Archives of Economic History*, Vol. VI, N°1, January-June.

LEVY Thierry (1998a), Démarche-Qualité, Conventions et Audit de type socio-économique dans les institutions éducatives du Supérieur. Récit et Analyse d'une expérimentation menée à l'IUT de l'Hellespont, *Revue Savoir*, Vol. 10, (1), janvier-mars.

LEVY Thierry (1998b), Evaluation interne et évaluation externe de la qualité des biens. Que nous apporte l'économie des conventions ?, Contribution à la Table-ronde finale de la journée tutorale Qualité organisée par l'ISEOR. Lyon. Reproduit dans les Actes.

LEVY Thierry (2002), The Theory of conventions and a new theory of the firm, in E. FULLBROOK (Ed), *Intersubjectivity in Economics, agents and structures*, Routledge.

LEVY Thierry (2004), Ethnic and Women Entrepreneurship :A french dialectical and teleological modelization, RENT XVIII Research in Entrepreneurship and Small Business, COPENHAGEN, 24-26 November 2004

LEVY Thierry, NKAKLEU Raphaël, LANOUX Blandine (2004), L'acculturation entrepreneuriale de l'entrepreneuriat africain en France, Communication préparée pour le 7^{ème} CIFEPME, 27-28-29 octobre 2004, Universités Montpellier I et II.

LIGHT Ivan (1972), *Ethnic enterprise in America*, University of California Press, Berkeley.

LIGHT Ivan, ROSENSTEIN C. (1995), *Race, ethnicity and entrepreneurship in Urban America*, Adline de Gruyter, New-York.

LIVET Pierre (1990), Théorie de l'action et conventions, Rapport du Centre de Recherches en Epistémologie Appliquée, Ecole Polytechnique-CNRS, N° 9012A.

LIVET Pierre, THEVENOT Laurent (1991), L'action qui convient, Communication au colloque *L'économie des conventions*, CREA, Ecole Polytechnique, Paris.

LYNN L.H., MOHAN-REDDY N., ARAM J.D. (1996), Linking Technology and Institutions : The Innovation Community framework, *Research Policy*, N°25, pp. 91-106, cité par COHENDET et alii (2003).

Mc CALL John (1972), The simple mathematics of Information, Job-search and prejudice, in A.H. PASCAL (Ed), *Racial Discrimination in Economic Life*, Lexington Books; Lexington, Mass.

Mc GRATH R.G. (1997), A real option logic for initiating technology positioning investments, *Academy of Management Review*, Vol. 22, N° 4, pp. 974-996.

Mc GRATH R.G. (1999), Failling Forward: real options reasoning and entrepreneurial failure, *Academy of Management Review*, Vol. 24, N° 1, p. 13-30.

Mc GRATH R.G., Mc MILLAN I.C., SCHEINBERG S. (1992), Elitists, risk-takers and rugged individualists ? An exploratory analysis of cultural differences between entrepreneurs and non-entrepreneurs, *Journal of Business Venturing*, 7, p.115-135.

MADOUI Mohamed (2004), Créer son entreprise pour échapper au chômage et à la discrimination; le cas des entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine, *VIIIème Ecole-Intégration Enjeux*, N° 136, Mars, pp. 86-97.

MAHAMAT-IDRISS Hassan (2004), Les jeunes entrepreneurs issus de l'immigration: destin commun, trajectories différentes, 3^{ème} congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat, Lyon, 31 Mars-1^{er} Avril 2004.

MALEWSKA-PEYRE H. (Ed.) (1982), *Crise d'identité et problèmes de déviance chez les jeunes immigrés. Recherche pluridisciplinaire*, La Documentation Française, Paris.

MA-MUNG Emmanuel (1984), L'entrepreneuriat ethnique en France, *Sociologie du Travail*, Vol. XXXVI, N°2.

MA-MUNG Emmanuel. (1996), Entreprise économique et appartenance ethnique, *Revue d'Etudes des Migrations Internationales* (CNRS), vol. 12, N°2, pp. 211-233.

MA-MUNG Emmanuel, SIMON G. (1990), *Commerçants maghrebins et asiatiques en France*, Masson, Paris.

MANCO Altay (1998), *Valeurs et projets des jeunes issus de l'immigration ; l'exemple des Turcs en Belgique*, L'Harmattan.

MANCO Altay, AKHAN O. (1994), La formation d'une bourgeoisie commerçante turque en Belgique, *Revue Européenne des Migrations Internationales*, Vol. 10, N°2, pp. 149-162.

MANDEL D.R., LEHMAN D.R. (1996), Counterfactual Thinking and ascriptions of cause and preventability, *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, pp. 450-463, cité in BARON (1997).

MANDEVILLE Bernard (1750), *Fable des abeilles, ou les Fripons devenus honnêtes gens*; diffusé en ligne par la Bibliothèque Nationale de France sur : www.gallica.bnf.fr

MARCHESNAY Michel (1991), La PME : une gestion spécifique, *Economie Rurale*, N° 206.

MARCHESNAY Michel (1997), Le management stratégique, in P.A. Julien (Ed), *Les PME : Bilans et perspectives*, Economica, Paris.

MARCHESNAY Michel (1998a), Confiances et logiques entrepreneuriales, *Economie et Sociétés, Sciences de Gestion*, Tome XXXII, N°8-9, août-septembre.

MARCHESNAY Michel (1998b), Une vision renouvelée du risque entrepreneurial, Communication au colloque de l'AIREPME, Nancy-Metz, Octobre .

MARCHESNAY Michel (2000), Le paradoxe global/local au gré des capitalismes, Conférence présentée au colloque de la SFER, *L'Agro-alimentaire, entre Local et Global* , Agro-Paris, 15-16 Juin.

MARCHESNAY Michel (2000), Entrepreneuriat et territoire, in T. VERSTRAETE (2000).

MARCHESNAY Michel (2001), Introduction ; Présentation de la spécificité de la PME, in MARCHESNAY M., MESSEGHEM K. (Eds), *Cas de stratégie de PME*, EMS.

MARCO L., HERNANDEZ E.M. (2002), L'entrepreneuriat et les théories de la firme, *Revue Française de Gestion*, Dossier *De l'entrepreneuriat au modèle entrepreneurial*, Vol. 28, N°138; Avril-juin.

MARSCHAK K.J. (1994), Copreneurs and dual-career couples: are they different ?, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 19, (1), p. 49-69.

MARTINET Alain Charles (1990), *Epistémologie et Sciences de Gestion*. Economica, Collection Gestion.

MARTINIELLO Marco (1992), *Leadership et pouvoir dans les communautés d'origine immigrée*. CIEMI-L'Harmattan, Paris.

MASFETY-KLEIN Marie-Françoise, PADRUN Ruth (2003), Des parcours de femmes créatrices d'entreprise, Rapport réalisé dans le cadre du projet ACTE-GENESIS (Programme EQUAL du Fonds Social Européen), IRFED-Paris, Juin 2003.

MASSIAS David (1998), Migrations de retour et activités économiques dans la vallée du fleuve Sénégal ; Eléments d'Anthropologie du changement social et du développement ; DEA d'Anthropologie, sous la Direction de Catherine Quiminal ; EHESS, Paris.

MBENGUE Ababacar, VANDANGEON-DERUMEZ Isabelle (1999), Positions épistémologiques et pratiques de recherche en Management Stratégique, 8^{ème} Conférence Internationale de l'AIMS, Ecole Centrale Paris.

MEHAN Hugh, WOOD H. (1975), *The Reality of Ethnomethodology*, Willey, New-York.

MEILLERAN Luce, FORCE Eric (2003), *Dynamique partenariale des porteurs de projets économiques*, Mémoire de DESS, DESS Aménagement Local et Dynamique Territoriale dans les Pays en Développement, IEDES, Université Paris 1 et GRDR-Paris.

MILES.Matthew B., HUBERMAN A. Michael (1988), *Qualitative data analysis*, Sage Publication.

MILES.Matthew B., HUBERMAN A. Michael (1991), *Analyse des données qualitatives*, De Boeck Université.

MILLER D.T., TURNBULL W., Mc FARLAND C. (1990), Counterfactual thinking and social perception: Thinking about what might have been, in M.P. ZANNA (Ed), *Advances in experimental social psychology*, Vol. 23, Florida Academic Press, Orlando, cité in BARON (1997).

MINTZBERG H. (1979) *The structuring of organizations: a synthesis of the research*, Prentice-Hall; Englewood Cliffs.

MOREAU Régis (2004), L'entrepreneuriat collectif: la formation des groupes de fondateurs des Entreprises de Nouvelles Technologies, communication au 3^{ème} congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat, Lyon, 31 Mars-1^{er} Avril 2004.

MORIN Edgar (1984), *Sociologie*, Fayard, Paris.

MORIN Edgar (1989), Diriger dans la complexité, Colloque du 9 Mars 1989, *Entreprise et Progrès*, cité dans BRUYAT (1993).

MORIN Edgar (1990), *Introduction à la pensée complexe*, ESF Editeur, Paris.

MOROKVASIC-MULLER Mirjana (1998), La création d'activités par les femmes issues de l'immigration,) in Extra-MUROS, *La création d'entreprise par les femmes des immigrations en Europe*, Actes du colloque des 23-24 octobre. Extra-MUROS, Paris. p. 27-31.

MUAMBA-MULUMBA Placide, POTAKY Aurélie (1999), Immigrants of African origin and entrepreneurship, Communication à la 44ème ICSB World Conference, Napoli, June.

MUAMBA-MULUMBA Placide, POTAKY Aurélie (2000), The training of Entrepreneurial women at Louvain-la-Neuve, Communication à la 45ème ICSB World Conference, Brisbane (Australia).

MUAMBA-MULUMBA Placide, POTAKY Aurélie (2003), Création d'entreprises par les immigrés: vecteur d'insertion et de développement, Journées d'Etudes *L'entrepreneur en action : contextes et pratiques*, AIREPME, 23-24 octobre, Agadir, Maroc. CD-Rom.

MULLER L. (2004), Les commerces étrangers du quartier Gare et de la Krutenau à Strasbourg : une affaire de famille, in L. MULLER, S. De TAPIA (Dir.)(à paraître), *Un dynamisme venu d'ailleurs : esprit d'entreprise et immigration*, L'Harmattan, Paris.

MYRDAL Gunnar (1962), *An American Dilemma : The Negro problem and american democracy*, Harper and Row, New-York.

NATHAN Toby (1994), *L'influence qui guérit*, Odile Jacob, Paris.

NATHAN Toby (1996), *La folie des autres. Traité d'ethnopsychiatrie clinique*, Dunod, Paris.

NATHAN Toby (1996), Le migrant, son psy, son juge et son assistante sociale, *Melanpous*, revue des juges pour enfants (cité par M. BOUCHER,2000).

NICOLAY Théodore (1967), *Quelques aspects démographiques et sociologiques des immigrations d'étrangers dans le Bassin Houiller de Lorraine*, Ouvrage du Centre de

Recherches et de Documentation Economiques (CREDES) et de l'Institut de Démographie de l'Université de Nancy (I.D.U.N), Nancy.

NKAKLEU Raphaël (2001), *Pour une approche contingente de la PME au cameroun. Contribution à la connaissance de l'identité des dirigeants et des modes de gestion du potentiel*. Thèse de doctorat ès sciences de gestion. Université Louis Pasteur. BETA. Strasbourg.

NKAKLEU Raphaël (2002), Les facteurs de contingence de délégation dans les PME camerounaises, *Actes, 6ème congrès international francophone sur la PME*. Montréal, octobre.

OBRECHT Jean-Jacques (2001a), Plaidoyer pour une conception humaniste de l'entrepreneuriat du 21^{ème} siècle, Conférence FHW, Ecole Supérieure de Commerce de Vienne, Autriche, 30 Mars 2001.

OBRECHT Jean-Jacques (2001b), Quelques propos sur les capacités entrepreneuriales que devrait viser tout programme d'éducation-formation à l'entrepreneuriat, VIIèmes Journées Scientifiques du Réseau Entrepreneuriat de l'A.U.F., Université de Maurice-Institut de la Francophonie pour l'Entrepreneuriat, 4-7 Juillet.

PADRUN Ruth (1997), Des femmes immigrées créent leurs entreprises : De la formation à l'émergence d'un réseau d'entraide, Document IRFED, Paris.

PAILLOT Philippe (2000), La mémoire en héritage ; Eléments d'analyse socio-psychique de la socialisation entrepreneuriale anticipée, Communication au 5^{ème} CIFPME, octobre, Lille.

PAIRAULT Thierry, (1995), *L'intégration silencieuse ; la petite entreprise chinoise en France*. L'Harmattan, Paris.

PALICH L.E., BAGBY D.R. (1995), Using cognitive theory to explain entrepreneurial risk-taking: challenging conventional wisdom, *Journal of Business Venturing*, 10, pp. 425-438.

PALLIDA S. (1992), Le développement des activités indépendantes des immigrés en Europe et en France, *Revue Européenne des Migrations Internationales*, Vol. 8, N°1,

PAPILLON Jean-Claude (2000), *Economie de l'entreprise : de l'entrepreneur à la gouvernance*, EMS ; 2^{ème} édition.

PARE Sylvie (2002), Réseaux, réseautage ? Le rôle des associations chez les petits entrepreneurs ethniques montréalais, Communication au 6^{ème} CIFPME, HEC Montréal, octobre.

PARK Robert (1928), Human migration and the marginal man, *American Journal of Sociology*, Vol. 33, pp. 881-893.

PARK Robert (1950), *Race and Culture*, The Free-Press, Glencoe.

PATUREL Robert (1997), *Pratique du Management stratégique*, Presses Universitaires de Grenoble, collection La Gestion en plus.

PATUREL Robert (1999), Externalisation et Entrepreneuriat, in T. VERSTRAETE (2000) (Ed) : « *Histoire d'Entreprendre ; les réalités de l'entrepreneuriat.* », Editions E.M.S., Paris.

PATUREL Robert, LEVY Thierry (2004), Construire des ponts Nord-Sud par l'entrepreneuriat immigré, communication au XVème Colloque International du CEDIMES ; Alexandrie (Egypte), 14-17 Mars 2003 ; CD-Rom.

PERALDI Michel (1997), Portraits d'entrepreneurs, in Collectif, *En marge de la ville, ces quartiers dont on parle.*, Editions de l'Aube, Marseille.

PETERSON R.A. (1980), Entrepreneurship and organization, in P.C. NYSTROM et W.H. STARBUCK (Eds), *Handbook of Organizational design*, Vol. 1, Oxford University Press, Oxford (U.K.).

PETONNET Colette (1982), *Espaces habités, ethnologie des banlieues*, Editions Gallilée, Paris.

PIGUET Etienne (1999), Les migrations créatrices. Etude de l'entrepreneuriat des étrangers en Suisse, L'Harmattan.

PIGUET Etienne. (2000), L'entrepreneuriat des étrangers en Suisse : spécificité ou convergence ?, *Migrations et Société*, vol. 12, n° 67, pp. 7-18.

PLANE Jean Michel (2000), *Méthodes de Recherche-Intervention en Management*, L'Harmattan.

PONSON Bruno (1995), Entrepreneurs africains et asiatiques : quelques comparaisons, in Stephen ELLIS et Yves-A. Fauré (Eds), *Entreprises et entrepreneurs africains*, KARTHALA et ORSTOM, Paris., p. 101).

POPPER Karl. (1969), *Conjectures and refutation*, 3ème éd., Routledge and Keegan, Londres.

POPPER Karl. (1978), *La logique de la découverte scientifique*, Payot.

PORTER Michael. (1999), L'avantage concurrentiel des quartiers en difficulté, in M. PORTER, *La concurrence selon Porter*, Village Mondial.

PORTES Alejandro (1995), Children of immigrants : segmented assimilation and its determinants, in PORTES Alejandro, MERTON Robert (Eds), *The economic sociology of immigration ; essays on networks, ethnicity and entrepreneurship*, Russel sage Foundation, New-York .

PORTES Alejandro, BACH Robert (1985), *Latin Journey*, California University Press, Berkeley.

PORTES Alejandro, MERTON Robert (Eds), *The economic sociology of immigration ; essays on networks, ethnicity and entrepreneurship*, Russel sage Foundation, New-York

PORTES Alejandro, SENSENBRENNER J. (1993), Embeddedness and immigration : notes on the determinants of economic action, *American Journal of Sociology*, Vol. 98 (May), p. 1320-50

PORTES Alejandro, HALLER William J., GUARNIZO Luis Eduardo (2002), Transnational entrepreneurs: An alternative form of Immigrant Adaptation, *American Sociological Review*, 61; p. 231-248.

QUIMINAL Catherine (1991), *Gens d'ici, gens d'ailleurs, migrations soninké et transformations villageoises*, Christian Bourgeois, Paris.

RAJEMISON S. (1995), Les femmes entrepreneurs et la dynamique entrepreneuriale: le cas de Madagascar, in *Les facteurs de performance de l'entreprise*, Ed. AUPELF-UREF, John Libbey Eurotex, Paris. Cité in ZOUITEN (2004).

RAMBOATIANA Sanjy (2001), Pourquoi il est utile d'accompagner les créateurs d'entreprise, même ceux qui sont porteurs de petits projets, *Management et Conjoncture Sociale*, N°600, 12 Mars 2001.

RAULIN Anne (2000), *L'ethnique est quotidien*; L'Harmattan, Paris.

RAWLS John (V.O. :1971 ; V.F. : 1987), *Théorie de la Justice*, Seuil, Paris.

RAY D., MONJAM A. et al. (1998), Comparison of immigrants armenian entrepreneurs in Los Angeles and immigrants chinese entrepreneurs in Calgary, Faculty of Management, University of Calgary, Alberta; cité in BRENNER et al. (2000).

RICHOME Katia (2000), L'esprit d'entreprise dans l'artisanat : une aventure de couple, Communication à la IXème conférence de l'AIMS, Montpellier.

RIFKIN Jeremy (1996), *La fin du travail*, La découverte.

ROESE N.J. (1997), Counterfactual thinking, *Psychological Bulletin*, 121, pp. 133-148.

ROMELAER Pierre (2002), Quelques éléments sur les activités du thésard en gestion, *Cahier de Recherche du CREPA*, N° 79, Mai 2002, CREPA (Centre de Recherche Economique Pure et Appliquée), Université Paris-IX-Dauphine.

De RUDDER V., TRIPIER M et al. (1994), La prévention du racisme dans l'entreprise en France, Rapport d'Etude URMIS-CNRS, cité par TISSERANT Pascal (2003).

RYAN A. (1970), *The philosophy of the Social Science*, MacMillan, London.

SAMMUT Sylvie (1995), *Contribution à la compréhension du processus de démarrage en petite entreprise*, Thèse de doctorat en Sciences de Gestion, Université de Montpellier 1.

SAMMUT Sylvie (2000), Vers une intermédiation effective petite entreprise jeune – environnement local, *Revue Internationale PME*, Vol. 13, N°1

SAMMUT Sylvie (2003a), L'accompagnement de la jeune entreprise, *Revue Française de Gestion*, Vol. 29, N° 144, Mai-Juin 2003 (N° Spécial consacré à « la petite entreprise »), p. 153-163.

SAMMUT Sylvie (2003b), L'accompagnement de la petite entreprise en création : entre autonomie, improvisation et créativité, in Collectif : « *Réflexions sur les outils et les méthodes à l'usage du créateur d'entreprise.* », Les Editions de l'ADREG ; www.adreg.net

SANDEL Mickael (1982), *Liberalism and the limits of justice*, Cambridge university Press, Cambridge. Traduction française 1999 : *Le Libéralisme et les limites de la justice*, Seuil, Paris. cité par -WIEVIORKA M. (2001), *La différence*, Balland.

SAPORTA Bertrand (1994), La création d'entreprises : enjeux et perspectives, *Revue Française de Gestion*, Novembre-Décembre.

SAPORTA Bertrand (2002), Préférences théoriques, choix méthodologiques et recherche française en Entrepreneuriat, Editorial du N°2 de la *Revue de l'Entrepreneuriat*.

SAVALL Henri, ZARDET Véronique (1995), *Ingénierie stratégique du roseau*, Economica, Paris.

SAVELLI Fabien (2003), *La création de très petites entreprises : entre création de son propre emploi, travail et activité*, Travail réalisé sous la direction de Mr A. Boulayoune ; Université Nancy 2, Département de Sociologie, Septembre.

SAWNLEY M., PRANDELLI E. (2000), Communities of creation : Managing distributed innovation in Turbulent markets, *California Management Review*, N°4, pp. 24-54, cité par COHENDET et alii (2003).

SAXENIAN Annalee (2001), The role of immigrant Entrepreneurs in New Venture Creation, in Claudia BIRD-SCHOONHOVEN et Elaine ROMANELLI (Eds), *The Entrepreneurship Dynamics*, Stanford University Press, Stanford, Ca. p. 68-108.

SAY Jean-Baptiste (1803), *Traité d'économie politique ou simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent ou se consomment les richesses*, Calmann-Lévy Éditeur, 1972, Collection Perspectives de l'économie - Les fondateurs, 572 pages, Paris.

SCHEINBERG S., Mac MILLAN S.C. (1988), An 11 country Study of Motivations to start a Business, *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College.

SCHIFF Claire (2000), *Situation migratoire et condition minoritaire. Une comparaison entre les adolescents primo-arrivants et les jeunes de la 2^{ème} génération vivant en milieu urbain défavorisé*, Thèse EHESS, Paris.

SCHMITT Christophe (2001), Université et entrepreneuriat, Document de travail ; Université de Metz, Mars 2001. Document disponible et téléchargeable sur le site web de l'ADREG : <http://www.adreg.net>

SCHUMPETER Joseph (1935), *Théorie de l'évolution économique*, Dalloz, Paris.

SEGALEN M. (1990), *Nanterriens, les familles dans la ville. Une ethnologie de l'identité*, Presses Universitaires du Mirail, Toulouse.

SEN Amartya (1993), *Ethique et Economie*, PUF, Paris.

SENAD Samia (1997), *Maghrebins entre ici et là bas, ou les initiatives des maghrébins à Perpignan*, Mémoire de Maîtrise (Sociologie) s.l ;d. de Alain TARRIUS ; Université de Perpignan

SEVE René (1988), John Rawls et la philosophie politique, in Collectif (1988) : « *Individu et Justice Sociale. Autour de John Rawls.* », Le Seuil, Col. Points, Paris.

SHANE Scott, KOLVEREID L., WESTHEAD P. (1991), An exploratory examination of the reasons leading to new firm formation across country and gender, *Journal of Business Venturing*, 6; pp. 431-46.

SHANE Scott, VENKATARAM S.(2000), The promise of entrepreneurship as a field of research, *Academy of Management Review*, 2000, vol. 25, n° 1, p. 217-226.

SHAPERO Albert (1984), The entrepreneurial event, in Calvin A. KENT (Ed), *The environment of entrepreneurship*, Lexington Books. p. 21-40

SHAPERO Albert, SOKOL Lisa (1982), The social dimensions of entrepreneurship, in C.A. KENT, D.L. SEXTON, K.H. VESPER (Eds), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ. p. 72-90.

SHAVER K.G., SCOTT L.R. (1991), Person, process, choice : the psychology of new venture creation, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 16, N°1, Winter, pp. 23-45

SIMON G. (1984) (Ed), *Marchands ambulants et commerçants étrangers en France et en Allemagne*, Collection Etudes Méditerranéennes N°7, Centre Inter-Universitaire d'Etudes Méditerranéennes, Poitiers.

SIMON G., MA-MUNG E. (1990), *Commerçants maghrebins et asiatiques en France*, Masson, Paris.

SMITH Adam (1776), *Enquête sur la nature et les causes de la richesse des nations*, PUF, Paris.

SMITH James P. (2003), The assimilation across the latino Generations, *American Economic Review*, May, pp. 315-319, Papers and Proceedings of the 115th Annual Meeting of ASSA (Allied Social Science Association) and AEA (American Economic Association).

STARR Jennifer A., FONDAS Nanette (1992), A model of entrepreneurial socialization and organization formation, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 22, Fall, September.

STELCNER Morton (2000), Earnings Differentials among Ethnic groups in Canada: A review of the Research, *Review of Social Economy*, Volume LVIII, September.

STEVENSON H.H., JARILLO J.C. (1990), A paradigm of entrepreneurship: entrepreneurial management, *Strategic Management Journal*, 11, p. 17-27

STORCK J. (2000), Knowledge Diffusion through Strategic communities, *Sloan Management Review*, cité par COHENDET et alii (2003).

SWEDBERG R. (1990), *Economics and Sociology. Redefining their boundaries*. Princeton University Press, Princeton, New-Jersey.

TABOADA-LEONETTI Isabelle (1984), Les élites d'origine étrangère, *Les Temps Modernes*.

TABOADA-LEONETTI Isabelle (1985), Immigrations et réussite, *Migrants-Formation*, N°52, pp. 6-12.

TAJFEL H., BILLIG M.G., BUNDY R.P., FLAMENT C. (1971), Social categorization and intergroup behaviour, *European Journal of Social Psychology*, 1, p. 149-178.

TAJFEL H., SEIKH A.A., GARDNER R.C. (1964), Content of stereotypes and the inference of similarity between members of stereotyped groups, *Acta Psychologica*, 22, p. 191-201.

De TAPIA Stéphane. (2004), Les circuits d'approvisionnement des commerces turcs en Europe, in L. MULLER, S. De TAPIA (Dir.)(à paraître), *Un dynamisme venu d'ailleurs : esprit d'entreprise et immigration*, L'Harmattan, Paris.

TARRIUS Alain (1988), La nouvelle aire d'influence marseillaise : mobilités maghébines, in Alain TARRIUS, Geneviève MARTEL, Michel PERALDI, *L'aménagement à contre-temps : Nouveaux territoires immigrés à Marseille et Tunis*, L'Harmattan.

TARRIUS Alain, MISSAOUI L. (1992), *Arabes de France dans l'économie mondiale souterraine*, Editions de l'Aube, Marseille

TERRE François (1988), Préface de l'ouvrage collectif *Individu et Justice Sociale. Autour de John Rawls*, Le Seuil, Col. Points, Paris.

THERET Bruno (2000), Nouvelle économie institutionnelle, Economie des conventions et Théorie de la régulation : vers une synthèse institutionnaliste ?, *La Lettre de la régulation*, N°35, pp. 1-4, Décembre.

THEVENOT Laurent (1989), Equilibres économiques et systèmes de coordination, *Revue Economique*, N° spécial consacré à *l'économie des conventions.*, 2, Mars.

THOMAS William Isaac, ZANIECKI Florian (1918 : 1^{ère} édition anglaise) (Trad. Française : 1998), *Le paysan polonais en Europe et en Amérique. Récit d'un migrant*. Nathan, Paris.

THOMPSON R. (1979), Ethnicity versus class, *Ethnicity*, N°6, p 308-326.

THOMPSON George H., THOMPSON Holly B. (2000), Determinants of successful Co-preneurship, Communication au colloque de l'I.C.S.B. (2000) ; juin ; Brisbane (Australie).

TISSERANT Pascal (2003), Entrepreneuriat immigré et intégration ; Etude des spécificités de la relation d'aide à la création d'entreprise par les personnes d'origine étrangère, Journées d'Etudes *L'entrepreneur en action : contextes et pratiques*, AIREPME, 23-24 octobre, Agadir, Maroc. CD-Rom.

TODD Emmanuel (1995), *Le destin des immigrés*, Ed. Odile Jacob, Paris.

TRIBALAT Michel (1995), *Faire France. Une grande enquête sur les immigrés et leurs enfants*, La Découverte, Paris.

TRIBOU Gary (1995), *L'entrepreneur musulman ; l'Islam et la rationalité d'entreprise.*, L'Harmattan, Paris.

3CI (2004), *Favoriser l'initiative économique du public en difficulté issu de l'immigration en Ile de France*, Rapport réalisé pour le F.A.S.I.L.D., 3CI, Paris.

TSIKA Joseph (1995), Entre l'enclume étatique et le marteau familial : l'impossible envol des entrepreneurs au Congo, in Stephen ELLIS et Yves-A. Fauré (1995), *Entreprises et entrepreneurs africains*, KARTHALA et ORSTOM, Paris.

TUCKER I.B. (1990), Employer Seniority Discrimination : evidence from entrepreneurs occupational choice, *Economic Letters*, 32 (2), p. 85-89.

USUNIER Jean-Claude, EASTERBY-SMITH Mark, THORPE Richard (2000) (2ème éd.), *Introduction à la Recherche en Gestion*, Economica.

UZUNDIDIS Dimitri (2001), *Entrepreneurs, création d'entreprise et désordre économique*, Cahiers du LRII, N°45, Septembre 2001.

VALLAT David (2001), *La territorialisation de l'accompagnement à la création d'entreprise par les chômeurs : enjeux et méthodes*, Communication au 3rd Congress on Proximity, *New Growth and Territories*, Université Paris-Sud et Institut National de la Recherche Agronomique, Paris, 13-14 Décembre 2001.

VAN DE VEN A.H., POOLE M.S. (1995), *Explaining development and change in organizations*, *Academy of Management Review*, 20 (3), p. 510-540.

VERBUNDT Gilles (1989), *Les associations ethniques comme lieu d'intégration sociale*, in Carmel CAMILLERI, Margalit COHEN-EMERIQUE, (Eds), *Chocs de cultures : Concepts et enjeux pratiques de l'interculturel*, L'Harmattan.

VERSTRAETE Thierry (1997), *Modélisation de l'organisation initiée par un créateur s'inscrivant dans une logique d'entrepreneuriat persistant. Les dimensions cognitive, praxéologique et structurale de l'organisation entrepreneuriale*, Thèse de Doctorat de l'Université en Sciences de Gestion, Lille.

VERSTRAETE Thierry (1999), *Entrepreneuriat; connaître l'entrepreneur, comprendre ses actes*, L'Harmattan, collection Economie et Innovation.

VERSTRAETE Thierry (2000) (Ed), *Histoire d'Entreprendre ; les réalités de l'entrepreneuriat*, Editions E.M.S., Paris.

VERSTRAETE Thierry (2000b), *Entrepreneuriat et Sciences de Gestion, Habilitation à Diriger des Recherches*, Université de Lille.

VERSTRAETE Thierry (2001), *Entrepreneuriat : modélisation du phénomène*, *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol. 1, N°1 ; 2001.

WACHEUX F. (1996), *Méthodes qualitatives et recherche en gestion*, Economica, Paris.

WAGUE Mohamadou (1998), *Entrepreneuriat et inefficience des comportements financiers dans les PME-PMI d'Afrique sub-saharienne*, Communication présentée au CIFPME, 1998.

WALDINGER Roger, Howard ALDRICH, Robin WARD et alii (1990), *Ethnic Entrepreneurs , (Immigrant Business in Industrial Societies*, Sage Publications ; Sage Series on Race and Ethnic Relations, Volume 1.

WALDINGER Roger, BOZORGMEHR Mehdi (1996) (Ed), *Ethnic Los-Angeles*; Russel Sage Foundation, New-York.

- WANG S.** (1999), Chinese commercial activity in the Toronto CMA: new development patterns and impacts, *Canadian Geographer*, Vol. 43, N°1, pp. 19-35
- WARNIER J.-P.** (1995), *L'esprit d'entreprise au Cameroun*. Karthala.
- WIEVORKA Michel** (2001), *La difference*, Balland, Paris.
- WINSONNEAU Geneviève** (1997), *Culture et comportement*, Armand Colin, Paris.
- YIN Robert K.** (1989), *Case Study Research : design and methods*, SAGE Publications, Beverly-Hills, CA.
- YINGER John** (1986), Measuring Racial Discrimination with Fair Housing Audits: Caught in Act, *American Economic Review*, June, Vol. 85, N°3, pp. 304-321.
- YOUNG M., THURLOW-BRENNER C.** (2000), Needed information and Assistance for women entrepreneurs: a comparison with male small business owners, Colloque de l'Association for Small Business and Entrepreneurship.
- YOO Jin-Kyung** (1998), *Korean immigrant entrepreneurs : network and ethnic resources*, Garland ; New-York.
- ZENNER Walter P.** (1991), *Minorities in the Middle : A cross-cultural analysis*, State University Press of New-York; Albany.
- ZHOU Min** (1992): *Chinatown: the SocioEconomic potential of an Urban Enclave*, Temple University Press, Philadelphia.
- ZHOU Min** (1995): Low wage Employment and social mobility. The experience of Immigrant Chinese women in New-York city, *National Journal of Sociology*, 9 (1), p. 1-30.
- ZOUITEN Jihene** (2004), L'entrepreneuriat féminin en Tunisie, XVème Colloque international du CEDIMES, Alexandrie les 14-19 Mars 2004 ; Reproduit sur CD-Rom.
- ZOUITEN Jihene, LEVY-TADJINE Thierry, MASMOUDI Raef** (2004), Women Entrepreneurship: the enlightenment of New Minority Entrepreneurship Researches, communication aux 4èmes Universités d'Eté Européennes *Entrepreneuriat en Europe*, Université Paris-IX-Dauphine, Septembre.
- ZUKIN Sharon, DI-MAGGIO Paul** (1990) (Ed.), *Structures of Capital : The Social organization of the economy*, Cambridge University Press.

Index et coordonnées des institutions d'accompagnement citées:

A.L.E.X.I.S.-Boutiques de Gestion de Lorraine	18, 19, 33...
Africum-Vitae	319
<i>A Ta Turquie</i> , Association dirigée par Murat ERPUYAN. Voir cet auteur dans l'index des auteurs.	
CEFODE	348
Collectif des Femmes de Louvain-la-Neuve.	58, 273 sq
<i>CREAGIR</i> .	240 sq
CSFA (Cadres Sans Frontières-Afrique)	348
FAFRAD	348
GRDR	18, 273 sq, 348
IFAID	348
IRFED-Europe	18, 58, 273 sq, 348
Migrations et Développement	348
Cabinet MRH (Maghreb-Ressources Humaines)	13
PMIE, Pôle Migrations et Initiatives Economiques	21, 348
RENCONTRE-Dunkerque.	348
RESHAF, Réseau des Hommes d'Affaires Africains	231
3CI	18

A.L.E.X.I.S.-Boutiques de Gestion de Lorraine

Accompagnement générique de porteurs de projet.

Site St Jacques 2 ; 5 rue Alfred Kastler, 54320 Maxéville

Tél. : 03-83-92-30-70

Télécopie. : 03-83-92-30-71

alexis.URBG@wanadoo.fr

www.alexis.fr

Africum-Vitae- Marseille

Accompagnement de migrants africains.

Centre de Ressources des Compétences Interculturelles ; 46, rue Consolat, 13001 Marseille

Tél. : 04-91-50-39-69

Télécopie : 04-91-50-63-58

africum-vitae@wanadoo.fr

www.africum-vitae.com

A Ta Turquie

Association socio-culturelle ; Accompagnement de porteurs de projets d'origine turque

43, rue Saint Dizier - 54000 NANCY

Tél. : 03-83-37-92-28

Télécopie: 03.83.37.83.30

poste@ataturquie.asso.fr

www.ataturquie.asso.fr

CEFODE-Strasbourg.

Appui aux migrants créateurs d'entreprise en Alsace

Espace Nord-Sud – 17 rue de Boston – 67000 Strasbourg

Tél. : 03-88-45-59-90

Collectif des Femmes de Louvain-la-Neuve.

Appui aux femmes porteuses de projet.

Rue des Sports, 19, 1348- Louvain la Neuve, Belgique.

CREAGIR.

Dispositif de Formation-Accompagnement à la création d'entreprises.

Université de St-Etienne, 28 av. Léon Jouhaux, 42023-St-Etienne-Cedex 2

Tel. : 04-77-46-33-61

CSFA (Cadres Sans Frontières-Afrique)

Accompagnement de migrants africains.

40, rue Gerland, 69007 LYON

Tél. 04-37-56-14-30

psocath@wanadoo.fr

FAFRAD. (Fédération des Associations FRanco-Africaines de Développement)

Accompagnement de migrants africains.

Paris. Tél. 01-41-50-10-02

GRDR : Groupe de Recherche et de Réalisations pour le Développement Rural et
PAPPE (Programme d'Appui aux migrants Porteurs de Projet Economiques)

Accompagnement de migrants africains créateurs d'entreprises.

66-72 rue Marceau, 93100 Montreuil.

Tél. : 01-48-57-57-74

grdr@wanadoo.fr

www.grdr.org

IFAID (Institut de Formation et d'Appui aux Initiatives de Développement-Bordeaux.

Appui aux migrants créateurs d'entreprise sur Bordeaux.

17 Cours des Aubiers, 33000 – Bordeaux

Tél. : 05-56-50-08-67

www.ifaid.org

IRFED-Europe,

Accompagnement de femmes créatrices d'entreprises.

49 rue de la Glacière, 75013- Paris.

Tél. : 01-43-31-98-90

irfed-europe@irfed-europe.org

www.irfed-europe.org

Migrations et Développement- Marseille.

Appui aux migrants marocains.

42, Bd d'Annam

13016 Marseille

Tel. : 04 95 06 80 20

Télécopie : 04 91 46 47 36

md.france@migdev.org

www.migdev.org

Cabinet MRH (Maghreb-Ressources Humaines)

Encourage le développement de projets entrepreneuriaux portés par des publics d'origine maghrébine. Organise chaque année la Convention France-Maghreb.

Tel. : 06-07-99-33-92

Télécopie : 02-37-38-31-45

mrh2@wanadoo.fr

www.cidim.com

PMIE, Pôle Migrations et Initiatives Economiques

Mutualisation des ressources à disposition des migrants porteurs de projet

Secrétariat du PMIE : PS-Eau, 32 rue Le Peletier ; 75009- Paris.

Tél. : 01-48-57-15-75

www.pseau.org/pmie

RENCONTRE-Dunkerque.

Appui aux migrants marocains sur Dunkerque.

36 rue Thiers, 59140 DUNKERQUE

Tél : 03.28.63.71.87

Fax : 03.28.63.71.69

rencontre@asso-rencontre.com

www.asso-rencontre.com

RESHAF, Réseau des Hommes d'Affaires Africains
Réseau d'accompagnement aval sur Strasbourg.

3CI (Conseil à la Création d'entreprises et Coopération Internationale)
Accompagnement de porteurs de projet sur Marseille, Lyon, Paris.

Siège : 14, rue des Dominicaines, 13001 Marseille

Tél. : 04 91 15 17 17

Fax : 04 91 56 14 07

www.3ci.asso.fr

Délégation Rhône-Alpes : 25-27, rue de Rancy, 69003 Lyon

Tél. : 04 37 48 04 47

Fax : 04 78 60 97 59

Délégation Ile-de-France : 1, rue de Metz, 75010 Paris

Tél. : 01 48 24 24 34

Fax : 01 48 24 24 35

TABLE DES MATIERES

Remerciements et avant-propos	3
Sommaire	6
Index des Figures	8
Index des Tableaux	9
Introduction Générale	11
0.1. Une approche gestionnaire du phénomène entrepreneurial immigré	15
0.2. L'étude de l'entrepreneuriat immigré au travers de ses dispositifs d'accompagnement	17
0.3. Un intérêt de la recherche à trois niveaux d'audience	21
0.3.1 L'audience académique, un intérêt théorique et méthodologique	21
0.3.2. Un intérêt pratique et managérial	26
0.3.3. Un intérêt pour l'action politique	27
0.3.4. Un intérêt personnel pour le chercheur	27
0.4. Une définition processuelle de l'entrepreneuriat	28
0.4.1. Une définition de l'entrepreneuriat comme dialogique	29
0.4.2. Une définition très large de la dialogique Individu-Création de Valeur	31
0.5. L'articulation de la thèse	35
<u>Partie 1: La spécificité du phénomène entrepreneurial immigré</u>	41
Chapitre 1 : L'entrepreneuriat immigré en France, définition et importance	43
1.1. La définition de l'objet de recherche dans le contexte français	43
1.1.1. L'impossibilité de raisonner sur des définitions ethnocistes dans le cadre français	44
1.1.2. La définition de l'objet de recherche: les entrepreneurs issus de l'immigration	50
1.2. L'appréhension commune du phénomène entrepreneurial immigré en France	51
1.2.1. Les rares travaux empiriques et leurs limites	52
1.2.1.1. Une dynamique géographique liée à la localisation des populations immigrées	52

1.2.1.2.	Un choix d'activité très ciblé	53
1.2.1.3.	Une gestion très prudentielle	54
1.2.1.4.	Un éthos de la notabilité et une fonction communautaire	56
1.2.1.5.	Un esprit d'entreprise significatif chez les femmes et chez les jeunes de seconde génération	58
1.2.2.	Une réalité multiforme: les typologies en présence et leurs imperfections	59
1.3.	Le dispositif d'observation mis en place à A.L.E.X.I.S. et l'implication du chercheur	65
1.3.1.	Le dispositif organisationnel et le statut du chercheur au sein d'A.L.E.X.I.S.	65
1.3.2.	La mise en place d'une procédure spécifique de collecte de données	69
1.3.2.1.	Le cadre juridique de la procédure	69
1.3.2.2.	L'implication organisationnelle de la procédure mise en place	71
1.3.3.	L'investissement en temps comme élément du dispositif d'observation	75
1.3.4.	Les dispositifs de validation externe	77
1.4.	La réalité statistique de la spécificité du public immigré et de ses projets accompagnés par A.L.E.X.I.S.	78
1.4.1.	Le protocole d'observation statistique	78
1.4.2.	L'échantillon et les traitements statistiques opérés	81
1.4.3.	La spécificité statistique de la population "issue de l'immigration" accueillie à A.L.E.X.I.S.	84
1.4.3.1.	Les tests d'indépendance entre la variable d'origine et les autres variables étudiées	85
1.4.3.2.	Le profil type du Porteur de Projet issu de l'immigration	89
	Conclusion du Chapitre 1	91

Chapitre 2 : Les explications de la spécificité de l'entrepreneuriat immigré 92

2.1.	Les soubassements philosophiques des explications anglo-saxonnes de l'entrepreneuriat immigré	94
2.1.1.	La philosophie morale américaine comme clef de décryptage des théories	94
2.1.2.	L'approche néo-libérale ou la non spécificité de l'entrepreneuriat immigré	95
2.1.2.1.	La tradition libérale	95
2.1.2.2.	Les débouchés sociologiques, pratiques et épistémologiques de la position philosophique rawlsienne	97
2.1.2.3.	"Le dilemme américain", une critique "de l'intérieur"	98
2.1.3.	La réplique communautarienne	100
2.1.3.1.	La primauté de l'histoire et de la culture sur l'individu	100
2.1.3.2.	Une approche communautarienne extrême	101

2.2. La différence absolue et les théories culturalistes	103
2.2.1. Une entrée par la différence culturelle	104
2.2.2 Le modèle socioculturel de l'entrepreneuriat africain et asiatique dans la littérature	107
2.2.2.1. Le tributariat	107
2.2.2.2 L'existence d'une forte solidarité ethnique	108
2.2.2.3 La "frugal attitude" et la forte implication familiale	109
2.2.2.4 L'imbrication de l'économie formelle et de l'économie informelle	111
2.2.2.5. Le faible recours aux financements bancaires classiques	113
2.2.3. Les limites des approches culturalistes	114
2.3. Les théories du déplacement et du désavantage	117
2.3.1. Les théories expliquant l'engagement entrepreneurial immigré	117
2.3.1.1. L'effet déplacement comme facteur explicatif du sur-entrepreneuriat des immigrés	117
2.3.1.2. Une propension à entreprendre variable selon l'intensité du "déplacement"	119
2.3.2 Les théories de la réponse au désavantage socio-économique	120
2.4. Les théories dynamiques de la spécificité	123
2.4.1. La Théorie des minorités intermédiaires (<i>middleman minority Theory</i>)	124
2.4.1.1. Le statut de minorité intermédiaire et la perspective du retour	124
2.4.1.2 L'écologie entrepreneuriale, les minorités de remplacement et les secondes générations	125
2.4.2. Les stratégies de niche ethnique	129
2.4.2.1. La dynamique spatio-ethnique	129
2.4.2.2. La dynamique ethnique comme source d'avantage concurrentiel	131
2.4.3. La synthèse de BUTLER et GREENE (1997) et le développement d'une perspective "dialectique et téléologique" de l'entrepreneuriat des minorités	136
2.5. Les prémisses d'une modélisation alternative et contextualisée	139
2.5.1. Des explications trop holistes	146
2.5.2. L'issue philosophique et épistémologique: métissage et Individualisme Méthodologique sophistiqué	140
Conclusion du Chapitre 1	143
Conclusion de la première partie	144

Partie 2: La diversité du phénomène entrepreneurial immigré 145

Chapitre 3 : Une modélisation « intersubjectiviste » de l'entrepreneuriat immigré 147

3.1. Le cadre de référence et le positionnement épistémologique et méthodologique de la recherche	148
---	-----

3.1.1.	Une approche positiviste aménagée	150
3.1.2.	Un corpus de "propositions a priori"	152
3.1.3.	Un pluralisme méthodologique	159
3.1.4.	Une posture épistémologique au sein du paradigme de l'Individualisme Méthodologique	163
3.2.	La théorie des conventions comme socle de la modélisation	166
3.2.1.	La théorie des conventions, une "théorie de la justice locale"	166
3.2.2.	La théorie des conventions et l'entrepreneuriat immigré	169
3.2.3.	Une relecture critique des modèles de BRUYAT et VERSTRAETE	174
3.3.	Le détour par la psychologie de l'interculturel	178
3.4.	Une modélisation empiriquement testable sur la base de l'homologie Porteur-Projet	183
3.4.1.	Un modèle intégrateur de la spécificité et de la convergence des projets	183
3.4.2.	La mesure statistique de l'acculturation par l'entrepreneuriat	186
	Conclusion du chapitre 3	190

Chapitre 4 : La diversité des trajectoires entrepreneuriales immigrées 191

4.1.	Les déterminants individuels de la diversité statique de l'entrepreneuriat immigré	192
4.1.1.	Une analyse qualitative du phénomène entrepreneurial immigré	192
4.1.1.1.	Le protocole méthodologique de réalisation des entretiens	193
4.1.1.2.	Les techniques de traitement des données recueillies	196
4.1.1.3.	La validité de l'étude qualitative	199
4.1.2.	Les résultats statiques des analyses qualitatives	201
4.1.3.	Les ambitions et la structuration financière des projets	209
4.1.3.1.	L'économie des projets des porteurs issus de l'immigration et des autres	209
4.1.3.2.	Une modélisation statistique de l'influence de l'origine immigrée sur les décisions et les ambitions financières	214
4.1.3.3.	L'absence de différenciation inter-ethnique dans la taille des projets	219
4.2.	La différenciation inter-ethnique	220
4.2.1.	Les liaisons significatives locales affectant l'origine des porteurs de projet	220
4.2.2.	Les résultats des analyses factorielles	222
4.3.	Une approche dynamique de l'acculturation au cœur du processus entrepreneurial	229
4.3.1.	Les dynamiques des stratégies d'acculturation au cœur du processus entrepreneurial	229
4.3.2.	Un travail d'accommodation dynamique et différencié entre l'altruisme et les critères de gestion à l'occidentale	231
4.3.3.	La diversité des logiques d'action entrepreneuriales et l'identification de dynamiques archétypiques	233
4.4.	Le cas particulier des porteurs de projet très diplômés et de « seconde génération »	239
4.4.1.	Le contexte et l'origine d'un constat	240
4.4.2.	Un engagement entrepreneurial critique	242

4.4.2.1.	L'engagement entrepreneurial	242
4.4.2.2.	Des porteurs plus ambitieux, plus exigeants et plus hésitants	243
	Conclusion du chapitre 4	248
	Conclusion de la deuxième partie	249

Partie 3: La modélisation du phénomène entrepreneurial immigré dans une perspective d'accompagnement **250**

Chapitre 5: L'accompagnement des entrepreneurs immigrés liés à la Boutique de Gestion A.L.E.X.I.S. **254**

5.1.	L'accompagnement, théorie et doctrine	255
5.1.1.	La fonction technique et le rôle social de l'accompagnement	255
5.1.2.	L'accompagnement, une relation inter-individuelle	258
5.1.2.1.	Des arbitrages différents selon les structures	258
5.1.2.2.	Le tryptique de la relation d'accompagnement	260
5.1.2.3.	La prise en compte de la relation inter-individuelle au sein de la doctrine d'A.L.E.X.I.S. en matière d'accueil et d'accompagnement	262
5.2.	Une analyse comparée et critique de trois offres d'accompagnement en direction des porteurs de projet issus de l'immigration	265
5.2.1.	La mise en place d'un protocole d'observation de l'offre d'accompagnement à A.L.E.X.I.S.	265
5.2.1.1.	Le protocole de questionnaire	265
5.2.1.2.	Réalisation de l'enquête par un intervenant extérieur	268
5.2.1.3.	Analyses thématiques, structurales et lexicologiques de trois discours sur des dispositifs d'accompagnement de porteurs de projet issus de l'immigration.	275
5.2.2.	Un accent variable sur la relation inter-individuelle de l'accompagnement	278
5.3.	L'analyse du rôle de l'accompagnement selon les porteurs de projet	284
5.3.1.	La perception de l'accompagnement par les porteurs de projet accompagnés par A.L.E.X.I.S.	284
5.3.1.1.	Les biais cognitifs repérables dans le discours des porteurs de projet	284
5.3.1.2.	Le contenu du discours des porteurs de projet sur l'accompagnement	287
5.3.2.	Une analyse critique des discours des porteurs de projet non accompagnés	293
5.4.	Une enquête quantitative sur l'adhésion des porteurs de projet à la démarche d'accompagnement	297
5.4.1.	L'objectif de l'enquête, la méthodologie retenue et le choix du terrain	297
5.4.2.	Le codage des variables explicatives et les hypothèses sous-jacentes	299
5.4.3.	La différenciation inter-ethnique dans l'adhésion à la démarche d'accompagnement et dans l'issue du processus entrepreneurial	302

5.4.4.	L'étude des probabilités de création et d'abandon d'accompagnement sur Forbach à l'aide d'un modèle LOGIT	305
	Conclusion du chapitre 5	314

Chapitre 6 : Un modèle explicatif et prescriptif de la relation d'accompagnement des entrepreneurs immigrés **315**

6.1.	L'analyse du discours et des pratiques des chargés de mission d'A.L.E.X.I.S.	316
6.1.1.	Un exercice en deux temps	316
6.1.2.	Le dispositif d'analyse des discours mis en place	319
6.1.3.	Les résultats de l'analyse horizontale	321
6.1.3.1.	Une conscience pro-active forte et un prisme sur les difficultés linguistiques	321
6.1.3.2.	Deux conventions pour l'action et sa justification	323
6.1.4.	L'identification de stratégies individuelles différenciées	326
6.1.4.1.	L'identification de quatre profils d'accompagnants	327
6.1.4.2.	La modération des distorsions cognitives individuelles	332
6.1.4.3.	Une analyse lexico-métrique et logico-syntaxique confirmatoire	336
6.1.4.4.	L'analyse diagonale	338
6.2.	La relation d'accompagnement et l'accommodation	341
6.2.1.	L'accompagnement et la co-appropriation du "modèle des 3 E" par le porteur de projet et le chargé de mission	341
6.2.2.	L'essence interculturelle de la relation d'accompagnement	344
6.2.3.	Un ensemble de configurations	345
6.2.4.	La portée prescriptive et managériale de l'outil	350
	Conclusion du chapitre 6	356
	Conclusion de la troisième partie	357

Conclusion Générale **358**

7.1.	Les principaux apports de la recherche	361
7.1.1.	Les résultats transversaux	361
7.1.2.	La contributions conceptuelle de la recherche	366
7.1.3.	Les contributions managériales et politiques	367
7.1.4.	La contribution méthodologique et épistémologique de la recherche	368

7.1.5. Une satisfaction personnelle	371
7.2. Les limites de la recherche.	372
7.2.1. Les limites méthodologiques	372
7.2.2. Les limites conceptuelles et managériales	373
7.3. Les perspectives d'investigation	376
7.3.1. Des perspectives managériales	376
7.3.2. Les perspectives scientifiques	377
7.3.2.1. Le resserrement de l'étude sur des sous-publics issus de l'immigration	377
7.3.2.2. Les perspectives de recentrage sur des thématiques peu explorées	380
7.3.2.3. Les perspectives d'élargissement du champ de l'étude	381

Bibliographie	383
----------------------	------------

Index et coordonnées des institutions d'accompagnement citées	414
--	------------

Résumé et mots clefs de la thèse	425
---	------------

Abstract and key-words of the dissertation	425
---	------------

Riassunto in italiano	424
------------------------------	------------

Contenu des Annexes non reproduites

- A1. **La convention de partenariat scientifique QEOPS/A.L.E.X.I.S** qui nous liait dans le cadre de ce travail doctoral.
- A2. **Le livret d'accueil d'A.L.E.X.I.S.** que chaque chargé de mission remplit à partir des informations communiquées par le porteur de projet. Il constituait la base de nos données pour les enquêtes quantitatives.
- A3. **Les documents relatifs à la procédure de collecte des données** mise en place à A.L.E.X.I.S.
- A4. **La liste détaillée des variables collectées.**
- A5. **La grille d'entretiens utilisée pour la réalisation des entretiens semi-directifs auprès des porteurs de projet.**
- A6. **La composition statistique de l'échantillon étudié sur Forbach.**
- A7. **Les Contributions des modalités des analyses factorielles** présentées au Chapitre 4.
- A8. **Les grilles inter-sites des cas étudiés.**
- A9. **Comptes-rendus des entretiens et cas référents.**

Résumé : Partant du constat que la littérature anglo-saxonne sur l'entrepreneuriat ethnique et immigré est insatisfaisante pour rendre compte du phénomène entrepreneurial immigré dans le contexte français et de son accompagnement, nous proposons un modèle dialectique et téléologique de l'Entrepreneuriat Immigré fondé sur la Psycho-Sociologie de l'Interculturel et sur la Théorie des conventions. Ce modèle rend compte de la diversité des trajectoires entrepreneuriales des publics issus de l'immigration. Sur la base de cette modélisation et des observations réalisées, nous soutenons que le processus entrepreneurial immigré ne peut être analysé et accompagné efficacement sans la prise en compte par l'analyste et par l'accompagnant de la stratégie d'acculturation du porteur issu de l'immigration par rapport à la société d'accueil. Après avoir souligné la spécificité et la diversité de l'Entrepreneuriat Immigré en France, nous élaborons, en effet, un modèle de la relation d'accompagnement des porteurs de projet issus de l'immigration qui peut servir de guide pour les chargés d'accompagnement. Le modèle comme l'ensemble de nos travaux ont été réalisés et testés dans le cadre d'un partenariat avec une Boutique de Gestion.

Mots clefs : Entrepreneuriat ; Sciences de Gestion ; Entreprise ; Entrepreneur ; Immigration ; Accompagnement ; Conventions ; Approche dialectique et téléologique.

Migrant Entrepreneurship and Entrepreneurial Training in France.

Considering the co-existence of specifically dedicated devices (like for instance *Collectif des Femmes in Leuven*) and generic devices such as Boutiques de Gestion for training migrant and ethnic entrepreneurship in France, the author of this work builds a new model of ethnic and migrant entrepreneurship which differs from the usual minority theories which generally only consider ethnic resources and networks and focus on group dynamics. This model is based on Inter-cultural psychology and on French Theory of conventions. This model is an illustration of the dialectical and teleological prospect GREENE and alii (2003) recommended for analyzing Minority entrepreneurship in a more complex way.

Based on this model and on observed datas, the author defends the thesis that to analyze and train correctly migrant entrepreneurship in France, one needs to know about the individual integration strategy of the migrant.

After describing the specificities and diversity of Migrant Entrepreneurship in France, a managerial model is proposed for helping entrepreneurship trainers. This model was applied in a French generic device: a *Boutique de Gestion*.

Key-Words : Entrepreneurship ; Management and Business Studies ; New Ventures ; Migrant and Ethnic Business ; Entrepreneurial training ; Conventions Economics ; Dialectical and teleological prospect for analyzing Minority Entrepreneurship.

L'imprenditorialità e l'Accomodamento degli immigrati in Francia

In questo lavoro si considera in prima analisi che le teorie anglo-sassoni riguardanti l'imprenditorialità degli immigrati non sono adatte al contesto europeo. Si tratta infatti di teorie di gruppo che non mettono l'accento sulle strutture non etniche di accomodamento. All'opposto queste strutture coesistono in Europa con le strutture specializzate.

A questo proposito si costruisce un modello alternativo, fondato sulla teoria francese della convenzione e sulla psicologia dell'interculturalità. In sintesi, tale formulazione può essere avvicinata a quanto afferma Patricia GREENE e il suo gruppo di collaboratori che invitavano a sviluppare una prospettiva teologica e dialettica al fine di analizzare l'imprenditorialità etnica.

Sosteniamo che non si possa capire e integrare gli imprenditori immigrati senza conoscere la loro strategia di integrazione alla società che li ha accolti. Per finire, su queste basi, proponiamo un modello di aiuto ai manager del accomodamento per la riuscita professionale dell' insediamento degli immigrati.

Parole chiave : Imprenditorialità ; Immigrati ; Nuove imprese ; Economia delle convenzione.

Résumé : Partant du constat que la littérature anglo-saxonne sur l'entrepreneuriat ethnique et immigré est insatisfaisante pour rendre compte du phénomène entrepreneurial immigré dans le contexte français et de son accompagnement, nous proposons un modèle dialectique et téléologique de l'Entrepreneuriat Immigré fondé sur la Psycho-Sociologie de l'Interculturel et sur la Théorie des conventions. Ce modèle rend compte de la diversité des trajectoires entrepreneuriales des publics issus de l'immigration. Sur la base de cette modélisation et des observations réalisées, nous soutenons que le processus entrepreneurial immigré ne peut être analysé et accompagné efficacement sans la prise en compte par l'analyste et par l'accompagnant de la stratégie d'acculturation du porteur issu de l'immigration par rapport à la société d'accueil. Après avoir souligné la spécificité et la diversité de l'Entrepreneuriat Immigré en France, nous élaborons, en effet, un modèle de la relation d'accompagnement des porteurs de projet issus de l'immigration qui peut servir de guide pour les chargés d'accompagnement. Le modèle comme l'ensemble de nos travaux ont été réalisés et testés dans le cadre d'un partenariat avec une Boutique de Gestion.

Mots clefs : Entrepreneuriat ; Sciences de Gestion ; Entreprise ; Entrepreneur ; Immigration ; Accompagnement ; Conventions ; Approche dialectique et téléologique.

Migrant Entrepreneurship and Entrepreneurial Training in France.

Abstract : Considering the co-existence of specifically dedicated devices (like for instance *Collectif des Femmes in Leuven*) and generic devices such as Boutiques de Gestion for training migrant and ethnic entrepreneurship in France, the author of this work builds a new model of ethnic and migrant entrepreneurship which differs from the usual minority theories which generally only consider ethnic resources and networks and focus on group dynamics. This model is based on Inter-cultural psychology and on French Theory of conventions. This model is an illustration of the dialectical and teleological prospect GREENE and alii (2003) recommended for analyzing Minority entrepreneurship in a more complex way. Based on this model and on observed datas, the author defends the thesis that to analyze and train correctly migrant entrepreneurship in France, one needs to know about the individual integration strategy of the migrant.

After describing the specificities and diversity of Migrant Entrepreneurship in France, a managerial model is proposed for helping entrepreneurship trainers. This model was applied in a French generic device: a *Boutique de Gestion*.

Key-Words : Entrepreneurship ; Management and Business Studies ; New Ventures ; Migrant and Ethnic Business ; Entrepreneurial training ; Conventions Economics ; Dialogical and teleological prospect for analyzing Minority Entrepreneurship.

Discipline de rattachement de la Thèse: Sciences de Gestion

Thèse préparée au sein du Laboratoire ERMES (Laboratoire d'Etudes et de Recherche Méditerranéennes sur le Management des Entreprises) de l'Université du Sud-Toulon-Var dans le cadre d'une convention de recherche entre ce laboratoire et A.L.E.X.I.S.-Boutiques de Gestion de Lorraine.

Laboratoire d'Etudes et de Recherche Méditerranéennes en Management des Entreprises

Directeur : Professeur Robert PATUREL

Université de Toulon et du Var BP 132
83957 LA GARDE CEDEX

Tél. : 04 94 14 28 20

Fax : 04 94 14 21 65

Courriel : ermmes@univ-tln.fr <http://ermmes.univ-tln.fr>



A.L.E.X.I.S.-Boutiques de Gestion de Lorraine

Site St Jacques 2, 5 rue Alfred Kastler

54320 - Maxéville

Tél. : 03-83-92-30-70

Fax. : 03-83-92-30-71

Courriel : alexis.URBG@wanadoo.fr

www.alexi



L'initiative en forme d'entreprise

