

« Vers une modélisation du phénomène entrepreneurial immigré »

Thierry Levy
PRAG et chercheur-doctorant
Boutique de Gestion A.L.E.X.I.S. (Nancy)
et Q.E.O.P.S. -Université de Toulon et du Var

Coordonnées personnelles :

Thierry Levy
Les Ollières
43260- Lantriac
04-71-05-18-62
06-21-04-07-99
thierry.levy@univ-st-etienne.fr

Résumé :

L'Entrepreneuriat ethnique a fait l'objet de nombreuses publications de la part de chercheurs anglo-saxons. Toutefois le contexte sociétal français étant très différent du contexte anglo-saxon, on s'efforce dans ce travail d'esquisser quelques pistes d'une modélisation de l'entrepreneuriat immigré français. Cette esquisse de modélisation s'appuie sur une description du contexte français, sur quelques observations exploratoires réalisées dans le cadre d'un partenariat avec la Boutique de Gestion A.L.E.X.I.S. qui accompagne un grand nombre de porteurs de projet issus de l'immigration, et enfin, sur une revue critique de la littérature. Cette modélisation assise sur l'économie des conventions décrit l'entrepreneur comme placé au cœur d'un jeu complexe de relations inter-individuelles.

Notre travail aboutit pour finir à une réflexion critique sur les modélisations génériques du phénomène entrepreneurial.

Mots clés : Entrepreneuriat ; Entrepreneuriat ethnique ; Entrepreneuriat des immigrés ; Modélisation du phénomène entrepreneurial ; Conventions ; Intersubjectivité.

« Vers une modélisation du phénomène entrepreneurial immigré »

Introduction

« *La recherche en entrepreneuriat semble animée par deux modes d'approche complémentaires. Le premier s'attache à proposer des analyses empiriques fines de certaines dimension du phénomène. Le second s'efforce d'en apporter une compréhension globale en intégrant des niveaux d'analyse multiples* » note T. VERSTRAETE (2001) dans son article ouvrant le N°1 de la *Revue de l'Entrepreneuriat*, avant de souligner que d'après lui, l'essentiel des recherches en Entrepreneuriat vont désormais être concernées par la première approche. Notre contribution s'inscrit en apparence dans cette perspective. A partir d'observations exploratoires recueillies auprès d'entrepreneurs issus de l'immigration en France, nous entendons proposer une modélisation du phénomène entrepreneurial immigré.

En effet, si la recherche sur l'Entrepreneuriat émanant de chercheurs en Sciences de gestion connaît un réel essor en France depuis une petite dizaine d'années comme l'atteste entre autres la création de la *Revue de l'Entrepreneuriat* et la multiplication des thèses publiées sur le sujet, l'entrepreneuriat des immigrés a été jusqu'alors peu étudié en France, du moins par les gestionnaires¹. On trouve en effet quelques travaux de sociologues (Ma-MUNG et SIMON, 1990, RAULIN, 2000 , ainsi que les travaux de l'équipe CNRS MIGRINTER de Poitiers) souvent consacrées exclusivement aux commerçants qui constituent il est vrai une bonne partie des entrepreneurs immigrés comme on le vérifiera.

Parler d'entrepreneuriat ethnique ou d'entrepreneuriat immigré, c'est déjà admettre que l'entrepreneur immigré lorsqu'il entreprend se distingue de l'autochtone, soit parce qu'il rencontre des difficultés spécifiques, soit parce qu'influencé par sa culture, par ses traditions ou par son histoire, il mobilise des ressources différentes de celles que mobilisent les autres entrepreneurs de sa société d'accueil. On peut même se demander dans quelle mesure son comportement entrepreneurial diffère de celui des entrepreneurs de son pays d'origine. A un degré plus ou moins prononcé, on peut alors être conduit à penser que l'entrepreneur immigré obéit à une logique entrepreneuriale tellement différente de la logique classique que cela peut inviter à remettre en cause les modèles prétendant apporter une compréhension globale du phénomène entrepreneurial. Aussi, si notre contribution est positionnée dans la première

perspective que stipulait T. VERSTRAETE pour situer les recherches en Entrepreneuriat, nous ne pourrions pas faire l'économie d'une réflexion critique sur les modélisations globales du phénomène entrepreneurial. En cherchant à proposer un modèle permettant une compréhension globale du phénomène entrepreneurial immigré dans le contexte français, on se positionnera par rapport aux modèles génériques du phénomène entrepreneurial et au passage, en relevant les insuffisances pour notre étude, on suggérera en quoi, en retour, l'étude de l'entrepreneuriat immigré peut éclairer certaines problématiques plus générales de la recherche en Entrepreneuriat.

Puisque notre étude porte sur l'entrepreneuriat immigré dans le contexte français, nous commencerons dans une première partie par caractériser ce dernier, en soulignant ses spécificités par rapport au contexte anglo-saxon. Ce faisant, on montrera l'insuffisance de la plupart des théorisations disponibles pour appréhender l'entrepreneuriat immigré même si elles permettent d'esquisser des faits stylisés néanmoins observables dans le cadre français. On cherchera alors à construire un modèle qui se différenciera des principales modélisations du phénomène entrepreneurial et qui ce-faisant serait susceptible de les enrichir. La deuxième partie sera donc consacrée à la discussion des modélisations globales du phénomène entrepreneurial et à l'ébauche d'une modélisation de l'Entrepreneuriat Immigré.

1. Etudier l'entrepreneuriat immigré dans le contexte sociétal français.

Si la spécificité du contexte sociétal français n'est pas sans poser des difficultés pratiques pour cadrer notre recherche consacrée à l'entrepreneuriat immigré (1.1.), c'est aussi la cause de l'insuffisance des modélisations anglo-saxonnes de l'entrepreneuriat ethnique que nous passerons en revue et critiquerons (1.2) même si ces théories, une fois décontextualisées, peuvent offrir quelques points de repères en vue de bâtir un modèle de l'entrepreneuriat immigré français qui cadre avec nos observations exploratoires.

1.1. Cadre de la recherche et difficultés liées contexte spécifique français

L'objet de cette communication est de poser les bases d'une modélisation de l'entrepreneuriat immigré dans le contexte français à partir d'« *une lecture de gestionnaire* » telle que la qualifie T. VERSTRAETE (2001, p. 7) tout en reconnaissant que l'entrepreneuriat est un champ de recherche travaillé par des chercheurs de diverses origines.

En adoptant une grille de « lecture de gestionnaire » pour appréhender l'Entrepreneuriat d'individus issus de l'immigration en France, nous ne souhaitons pas occulter les dimensions

sociologiques du phénomène (comme par exemple la question de l'intégration) mais nous faisons le choix de centrer notre analyse sur le « pilotage » du processus entrepreneurial.

Si le pilotage d'une entité à des fins socio-économiques qui caractériserait selon l'auteur l'objet propre des Sciences de Gestion peut désigner l'ensemble des moyens cognitifs et pratiques mis en place par des acteurs « *pour arriver au futur désiré* », aborder l'entrepreneuriat sous cet angle peut conduire à étudier autant l'entrepreneur dans sa démarche que ceux qui l'accompagnent et qui contribuent avec lui au pilotage de son projet. Il y a donc deux entrées possibles dans le champ de l'entrepreneuriat. Dans les termes de C. SCHMITT (2001), le champ de l'entrepreneuriat concerne tout autant les entreprises en création que « *les entreprises de création* ». C'est d'ailleurs en partenariat avec une de ces entités, une Boutique de Gestion-Ville (la B.G. A.L.E.X.I.S.-Nancy) accueillant un grand nombre de porteurs de projet d'origine immigrée que ce travail a été engagé. Aussi privilégierons-nous pour commencer, une entrée par ce versant du phénomène entrepreneurial.

Le rapport BESSON (1998), soulignant la faiblesse du système français d'accompagnement des entrepreneurs, insistait justement sur la profonde différence de contexte entre la France et les Etats-Unis. Pour ce faire, 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 » qui prédominent dans les démocraties occidentales et qui, à la différence du modèle français, reconnaissent officiellement les communautés et les ethnies, et prônent une affirmation de celles-ci et de leur différence. (Cf E. TODD, 1994 et pour un jugement plus critique, M. BOUCHER 2000).

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.

Pour prendre la mesure de cette diversité des positionnements, nous avons réalisé des enquêtes exploratoires auprès de deux échantillons d'entrepreneurs issus de l'immigration, les premiers accompagnés par la B.G. A.L.E.X.I.S sur la Lorraine pendant la période 2000-2001., les autres n'ayant au contraire bénéficié d'aucune aide. Nous les avons alors rencontré par l'intermédiaire d'un ancien responsable religieux (imam) de la communauté maghrébine de Bayonne qui nous a introduit auprès d'eux ce qui nous a permis de rapidement gagner leur confiance. Conformément à la dynamique de l'immigration lorraine, la plupart des entrepreneurs issus de l'immigration accueillis par A.L.E.X.I.S. sont également d'origine maghrébine ou turque. Outre une comparaison entre les deux échantillons, les pratiques des porteurs de projet issus de l'immigration accueillis à A.L.E.X.I.S. pouvaient également être comparées à celles de l'ensemble des porteurs accueillis et accompagnés (cf Tableau 1). Ce travail de comparaison dont une partie des résultats est discutée par ailleurs (BARNIER, 2000 ; LEVY, 2002b ; LEVY, 2002c) permet de corriger l'éventuel biais lié à la constitution de l'échantillon. Les porteurs de projet, immigrés ou non, sont effectivement le plus souvent dirigés vers la Boutique de Gestion par des organismes sociaux ayant détecté en eux un projet entrepreneurial (ANPE, Assistantes Sociales,) et jouant vis à vis d'eux un rôle de prescripteur d'accompagnement. Comme ce phénomène joue autant pour les deux sous-populations accueillies à A.L.E.X.I.S., le repérage de différences significatives entre elles peut être considéré comme le révélateur de la spécificité du comportement entrepreneurial immigré. Et par la suite, ce repérage peut servir à valider les observations réalisées auprès des 15 entrepreneurs rencontrés par le biais de l'imam. En effet, la sur-représentation masculine qui caractérisait cet échantillon par construction ne semble pas constituer un biais trop important si on le compare à la sur-représentation relative des hommes immigrés accueillis à A.L.E.X.I.S. Il en va de même concernant l'activité (cf Figure 1) qui est majoritairement orientée vers le commerce (notamment par une sur-représentation de la vente ambulante et de la restauration rapide) dans les deux échantillons.

Ce-faisant, notre démarche méthodologique s'assimile à une démarche à deux niveaux visant dans un premier temps au repérage de la spécificité entrepreneuriale immigrée puis dans un second temps à repérer l'enjeu de l'accompagnement pour cette population d'entrepreneurs.

Figure 1 : Méthodologie et Echantillons d'observations .

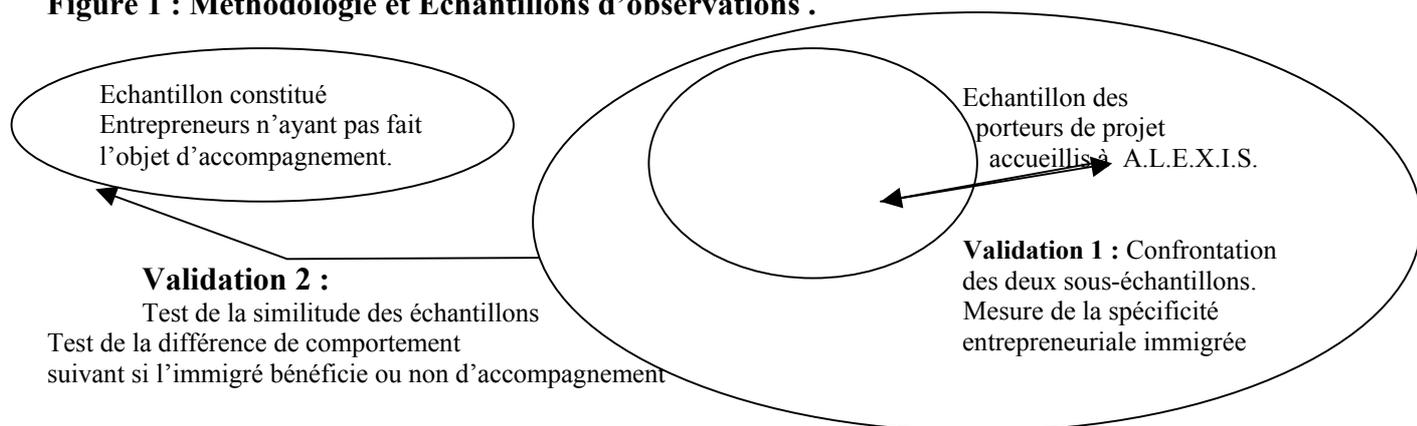


Tableau 1 : L'échantillon des porteurs de projet accueillis à la B.G. ALEXIS entre Janvier 2000 et Juin 2001

	Ensemble des porteurs accueillis à A.L.E.X.I.S.	Porteurs issus de l'immigration
Nombre de Projets accueillis	664	146
Répartition	100%	22%
Accompagnements	289	68
Créations/Reprises réalisées au cours de la période d'étude	84	19

La différence contextuelle fondamentale qui oppose le modèle français aux modèles anglo-saxons pose également un problème terminologique et méthodologique redoutable pour appréhender l'entrepreneuriat immigré. Le repérage ethnique y est à 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, ceci révèle par là même l'écart qu'il devrait y avoir entre les théorisations anglo-saxones du phénomène souvent basée sur l'ethnicité des individus et les théorisations françaises à laquelle nous souhaitons contribuer.

Pour rajouter à la complexité, comme le note F. DUBET (1989), les catégories administratives même rectifiées sont encore loin de correspondre à la prise en compte sociologique des réalités sociales liées à l'immigration. « *Ainsi, certains groupes sont incontestablement vus comme des étrangers tout en ayant la nationalité française : les enfants de harkis, beaucoup de jeunes beurs.....* »

Aussi, dans ce travail exploratoire, même lorsque pour faire court, on parlera « d'entrepreneurs immigrés », on fera toujours référence aux « entrepreneurs issus de l'immigration » pour cibler à la fois –les immigrés ayant conservé leur nationalité, -les immigrés devenus français, et aussi les enfants d'immigrés, nés français...

La population issue de l'immigration sur laquelle nous nous focaliserons est essentiellement maghrébine et turque car c'est auprès de ces deux populations que par opportunité, nous avons pu amorcer la constitution des deux échantillons évoqués.

Malgré tout et nonobstant la volonté institutionnelle de la République Française de rejeter toute forme de discrimination, négative comme positive, des dispositifs d'aide et d'accompagnement entrepreneurial spécifiquement orientés vers les publics immigrés ont vu le jour en France comme dans les autres pays. C'est par exemple le cas de l'IRFED à Paris qui tout comme le Collectif des Femmes de Louvain-la-Neuve s'appliquent à accompagner des femmes issues de l'immigration porteuses de projet. On peut également penser aux initiatives de la Fondation 3CI créée par un entrepreneur maghrébin sur Marseille et à bien d'autres encore.

Par ailleurs, la littérature anglo-saxonne et les quelques travaux francophones sur le sujet (PAIRAULT, 1995 à propos des entrepreneurs chinois en France) soulignent généralement l'existence de réseaux d'appui ethniques plus ou moins forts selon les communautés et pouvant aller jusqu'à une aide au financement par des systèmes «tontiniers».

L'apparition des premiers dispositifs, souvent à l'initiative de résidents français pleinement intégrés tout comme l'émergence des seconds si elle était vérifiée attestent et attesteraient de la spécificité de l'entrepreneur immigré et du fait qu'il se trouve confronté à des difficultés particulières. Outre la recension fréquente de discriminations perçues sur le marché du travail comme difficulté majeure et prémisses simultanées à la démarche entrepreneuriale et à l'insertion dans un réseau communautaire (LIGHT, 1972), la littérature répertorie principalement – d'éventuels problèmes linguistiques, –des difficultés accrues d'accès au financement que sous-tendent plus largement -des problèmes de crédibilité qui perdureraient dans la phase de démarrage, et aussi, pouvant renforcer ces difficultés, -des difficultés d'adaptation aux normes locales voire -une forme de nostalgie du pays d'origine.(RAY et alii (1998) cité par BRENNER et alii (2000)). Ce faisant, l'entrepreneuriat immigré peut faire l'objet d'approches et de théorisations spécifiques. Les principales ont toutefois été développées dans le contexte anglo-saxon.

1.2. Les théories anglo-saxonnes de l'entrepreneuriat des minorités ethniques ; apports et insuffisances :

En forçant le trait, les principales familles de théories consacrées à l'entrepreneuriat ethnique sont des théories du confinement de l'entrepreneur que ce confinement prenne une forme spatiale dans la théorie de l'enclave ou simplement sectoriel comme dans la théorie des minorités intermédiaires, ou plus globalement ethnique dans la théorie de WALDINGER.

La première théorie qui correspond notamment aux observations de PORTES et BACH (1985) sur la communauté cubaine est *la théorie de l'enclave (Enclave-Theory)*. Elle correspond à une posture sociologique de la non-intégration et du repli sur la communauté ethnique, se traduisant notamment comme dans le cas des émigrés cubains en Floride par une non pratique de la langue du pays d'accueil. Dans ces cas, l'entrepreneuriat ethnique est évidemment très localisé et circonscrit à une enclave géographique dans laquelle la majorité de la population est de la même ethnie que l'entrepreneur. Comme le suggère la théorie, il y a alors localement reconstitution d'une micro-société par les entrepreneurs avec reproduction par ces derniers de la segmentation du marché du travail, l'existence d'un marché primaire du travail autorisant pour les salariés de l'ethnie une possibilité de promotions et d'avantages auxquels ils n'auraient pas accès dans l'économie de la société d'accueil n'ayant le plus souvent alors accès qu'au marché secondaire. 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) et l'étude de l'entrepreneuriat pratiqué semble alors 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.

Au contraire, la *middleman minority theory* correspond à une posture sociologique d'intégration à la société d'accueil plus développée quoique résignée. La théorie a en effet été élaborée par BONACICH et MODELL (1980) pour décrire la situation de groupes ethniques vivant dans l'optique d'un hypothétique retour au pays à un terme incertain. En attendant, l'individu qui entreprend s'engagerait dans des activités dont il serait facile de se retirer si l'exil arrivait à son terme. Il y a alors moins de déterminisme dans la localisation de l'entrepreneur et de son entreprise même si certains auteurs 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

dont les autochtones ne veulent plus (WALDINGER et alii, 1990). Cette théorie s'intéresse à l'entrepreneur immigré qui s'installe sur tout le territoire de sa société d'accueil (hors-mis dans les enclaves ethniques). L'hypothèse centrale de la théorie consiste à poser qu'il entreprend et agit comme un « individu médian » dans l'économie.

« As the term suggests, studies concentrate on how ethnic groups act as middlemen in the movement of goods and services. » (BUTLER et GREENE, 1997).

Selon ZENNER (1991) et BONACICH et MODELL (1980), l'individu médian occuperait de manière générale une position intermédiaire dans la société : intermédiaire entre producteurs et consommateurs (c'est à dire qu'il serait notamment prédisposé au commerce...), « intermédiaire entre les élites et les masses », son ambition étant d'accéder à la classe moyenne de la société.

Sur ces bases, la théorie livre une hypothèse prescriptive et facilement vérifiable y compris dans le contexte français: les entrepreneurs immigrés seraient surtout localisés dans le commerce de détail et dans les secteurs de service industriel.

Sur les 19 entrepreneurs issus de l'immigration ayant lancé leur affaire après avoir été accompagné par la Boutique de Gestion ALEXIS entre Janvier 2000 et Juin 2001, 10 ont effectivement ouvert un commerce (50%) alors que la part d'entreprises ouvertes dans le commerce par l'ensemble des créateurs accompagnés par ALEXIS sur la même période n'est que de 29%.

Ces théories de l'entrepreneuriat immigré et/ou ethnique se révèlent être des théories statiques et alternatives de la localisation, que celle-ci soit d'ordre géographique (enclave-theory) ou d'ordre sectoriel (middleman-theory) et elles donnent une approche binaire et certainement trop tranchée du degré d'intégration de l'entrepreneur dans son économie d'accueil. Cette remarque fondée sur l'observation de la diversité des projets d'intégration sociale laisse à penser qu'entre les deux postures sociologiques proposées par ces théories pour l'entrepreneur immigré, il existe un continuum de postures envisageables pour lesquelles les pratiques entrepreneuriales pourraient différer. Et ce faisant il nous semble qu'elles rendent mal compte de la diversité sociologique observable dans le contexte français.

Mais le plus notable, c'est qu'aucun de ces travaux ne prend en compte dans son étude du phénomène entrepreneurial les possibilités d'accompagnement du créateur immigré. Le modèle le plus complet et le plus dynamique, celui proposé par WALDINGER et alii (1990) dans leur chapitre introductif n'est guère plus explicite quant à cette possibilité. Proposant une

synthèse des théories précédentes, il essaie de recenser les éléments sur la base desquels l'entrepreneur immigré adopte une «stratégie ethnique» c'est à dire différenciée (ou « marginale » dans les termes de WILKEN, 1979) par rapport au comportement entrepreneurial standard. Ces éléments tiendraient à la fois aux opportunités environnementales et aux caractéristiques du groupe ethnique. Ainsi, le développement du « commerce ethnique » n'est possible que parce que la population immigrée est suffisamment importante en un lieu donné pour créer l'opportunité de débouchés qui peuvent séduire un entrepreneur. La mise à disposition de locaux ou l'ouverture de brèches sectorielles lorsque des entrepreneurs autochtones quittent un quartier ou une activité peuvent également constituer des opportunités pour des migrants ayant l'esprit entrepreneurial. Parmi les caractéristiques du groupe ethnique, outre des prédispositions culturelles, les auteurs envisagent l'influence des modes et des possibilités de mobilisation des ressources de l'individu en recensant comme ressources possibles : -l'importance des liens et de la solidarité intra-ethniques, -les réseaux socio-ethniques que WOO (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, et enfin –les politiques de discrimination positive si caractéristiques du contexte anglo-saxon ainsi qu'on l'a rappelé dans le paragraphe précédent (1.1). 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 (associations type Boutiques de Gestion par exemple) ou même privé (cabinets d'expertise-comptable et de conseils...) comme les recense 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 France. Dés-lors, sans nier pour autant l'existence de réseaux ethniques plus ou moins informels, l'entrepreneur immigré se trouverait confronté à une juxtaposition d'offres d'accompagnement obéissant à des logiques d'action et de justification fort différentes ainsi que l'ont montré GIANFALDONI et RICHEZ-BATTESTI (op. cit.). Toutefois ces auteurs ne s'intéressant pas spécifiquement à l'entrepreneur immigré, n'avaient pas pris en compte l'influence communautaire.

Pour rendre compte de cette situation si typique pour l'entrepreneur immigré mais selon nous caractéristique à un degré moindre, de la situation de tout entrepreneur, nous proposons de recourir à l'économie des conventions et ainsi de développer une modélisation « intersubjectiviste » du phénomène entrepreneurial immigré. L'entrepreneur est en effet

présenté alors comme placé au cœur d'un réseau de relations et comme l'arbitre au milieu d'acteurs aux conventions et aux systèmes de valeur différents. Toutefois, notre application dans ce cadre de l'économie des conventions suppose que nous laissons à l'entrepreneur immigré une marge d'interprétation des systèmes de valeurs et des conventions qui l'entourent. On peut même penser que parfois, il aura des difficultés à se situer entre les différents systèmes culturels auxquels il pourra se référer. C'est pour rendre compte de cette éventualité que tout nous appuyant sur l'économie des conventions, nous préférons utiliser le terme « intersubjectiviste » plutôt que « conventionaliste » pour caractériser notre modélisation. Cette terminologie, utilisée par ailleurs, notamment par Valérie-Inès de la VILLE (2000) et par Edward FULLBROOK (2002) vise à caractériser ce qui nous paraît être l'essentiel de l'économie des conventions, à savoir qu'elle s'applique à des situations où domine l'intersubjectivité mais souligne que nous adoptons un positionnement distancié par rapport à la plupart des auteurs conventionalistes français quand à la subordination des comportements individuels au social. En effet, comme le rappellent GOMEZ (1994, p. 87), pour la plupart d'entre eux, la convention prend souvent la forme d'une règle ou d'une norme sociale qui s'impose à l'individu et à laquelle il se conforme. Notre approche sera plutôt celle d'un individu qui face à une multiplicité de conventions sera en possibilité d'opérer des traductions et des aménagements. Cette situation nous paraît caractéristique de l'entrepreneur engagé simultanément dans un ensemble de relations : -relation d'accompagnement ; -relations de négociations avec le banquier et les institutions ; -relations pré-commerciales avec ses divers fournisseurs et ses prospects voire ses premiers clients ; -relations de partenariat scientifique enfin comme le mettait en avant Valérie-Inès de la VILLE (2000) à propos de l'entrepreneuriat technologique.

Cette intersubjectivité affectant la vision et le projet de l'entrepreneur nous paraît même constitutive de la démarche entrepreneuriale.

Pour l'entrepreneur immigré, l'influence de l'intersubjectivité est encore plus marquée puisque c'est par le biais d'individus de sa famille ou de sa communauté qu'il subit le rappel des valeurs culturelles auxquelles ensuite il pourra choisir d'adhérer ou non, valeurs qui peuvent entrer en conflit avec les représentations des autres acteurs avec lesquels il est en relation lors de sa démarche entrepreneuriale.

Cet effort de modélisation du phénomène entrepreneurial immigré nous conduira préalablement à discuter les modèles génériques proposés par C. BRUYAT (1993) et surtout T. VERSTRAETE (1999, 2001) pour décrire l'entrepreneuriat.

2. Vers une modélisation « intersubjectiviste » du phénomène entrepreneurial immigré.

2.1. 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 PMisation, 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 ici 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, reprise ou transformée), les théories de l'action soulignent également l'importance du **-contexte de l'action du sujet sur l'objet** (l'environnement) et enfin, **-le processus qui décrit l'action elle même** que BRUYAT s'est efforcé de décrire ensuite et dont la description n'était pas l'objet du travail de T. VERSTRAETE (2001), ce dernier s'étant 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), cette identification pourrait conduire à rajouter un cinquième élément essentiel qui est au demeurant généralement incorporé par les chercheurs en entrepreneuriat et que sont **-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 que cette dialogique 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.....).

Ainsi, si pour les deux auteurs, l'entrepreneuriat est un phénomène qui ne se lit que dans la durée, impliquant alors 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 ce qu'ils proposent des modèles génériques. De surcroît, prétendre que la dimension contextuelle de l'action est absente de ces modèles serait faire un faux procès à leurs 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 au 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 agit ».

La cognition idiosyncrasique de l'entrepreneur inclurait alors les éléments de contexte. Dans ces conditions, le contexte est implicitement pris comme une donnée. Si ceci 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 adoptera un comportement entrepreneurial différent. Ainsi, l'adoption d'une « stratégie ethnique » telle que la décrit les auteurs anglo-saxons est envisageable dans le contexte français. On a déjà mentionné qu'elle semblait même caractériser la posture des entrepreneurs d'origine chinoise à Paris (Cf PAIRAULT, 1995). Elle traduit alors simplement une mise en tension prononcée de la « convention républicaine ».

2.2. La nécessité de ré-introduire de l'intersubjectivité dans l'étude du phénomène entrepreneurial...

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 y 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. Cette remise en cause du sujet économique pensé isolément (ici l'entrepreneur) également discutée par ailleurs (LEVY, 2002a par exemple) conduit également à interroger le modèle de C. BRUYAT (1993) repris par BRUYAT et JULIEN (2000).

Selon les auteurs, pour qu'on puisse parler d'entrepreneuriat, il faut pouvoir identifier un changement de statut social pour l'individu et une création de valeur pour la société. L'intérêt de la modélisation des auteurs est alors d'autoriser l'élaboration d'une typologie basée sur le degré de changement de statut et sur l'importance de la création de valeur. Les auteurs identifient 4 dialogiques archétypiques (Bruyat et Julien, op. cit., p. 173) qui correspondent à des figures diverses et observables dans le monde de l'entrepreneuriat immigré.

Ainsi, la logique de simple reproduction entrepreneuriale (correspondant à un changement de statut mineur pour l'individu associé à une création de valeur limitée) serait selon les auteurs assimilable a priori aux créations d'épicerie orientales par des individus qui étaient déjà commerçants au pays avant d'émigrer, de même qu'aux cas étudiés de manière exploratoire de Timba D., camerounais, qui a créé une entreprise individuelle d'agencement et de petit œuvre après avoir travaillé dans un bureau d'études, où de Samir Ben T. qui, après avoir été salarié dans un garage en a racheté unEt l'on pourrait poursuivre les illustrations pour les 3 autres modèles proposés en offrant au passage une caractérisation de l'entrepreneuriat immigré en fonction de la fréquence des réalisations de telle ou telle dialogique.

-La valorisation entrepreneuriale (création de valeur importante mais changement de statut mineur) s'applique ainsi parfaitement aux ingénieurs créateurs pour lesquels il y a au demeurant peu de différenciation selon qu'il s'agit d'immigré ou d'autochtones. D'ailleurs, ces créations par des immigrés sont rarement envisagées par la littérature sur l'entrepreneuriat ethnique.

-L'innovation entrepreneuriale (Création de valeur forte ; changement de statut important) serait vraisemblablement plus rare chez les entrepreneurs immigrés.

Pour autant, si cette modélisation sert bien à circonscrire le champ de l'entrepreneuriat immigré, comme on pouvait s'y attendre, elle n'en n'explique pas le phénomène car celui-ci est plus complexe.

Qu'y aura-t-il de commun en effet entre l'épicier oriental qui a créé son affaire dans un quartier d'implantation où sa communauté est sur-représentée et Samir Ben T qui, même s'il recherche avant tout l'estime de sa famille et de sa communauté, reprend une affaire dans un

autre quartier pour toucher une clientèle éclectique et trouver reconnaissance par delà les frontières de sa communauté, où bien encore Timba D. qui ayant créé est en porte-à faux vis à vis de sa famille et de sa communauté qui attendent de lui des signes de reconnaissance alors qu'il a délibérément voulu ne pas entrer dans la logique du tributariatⁱⁱⁱ ... ? Et pourtant tous les trois obéissent à une logique de reproduction entrepreneuriale.

Pour bien comprendre le phénomène entrepreneurial immigré à partir du positionnement de l'entrepreneur immigré, à priori confronté à des difficultés spécifiques et parfois enclin à s'appuyer sur des réseaux spécifiques, notamment ethniques, il convient d'adjoindre à cette dialogique –**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 mobilisée à l'appui 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**. et dans notre cadre d'étude, plus précisément sur la théorie de **l'encastrement culturel** (ZUKIN, DI MAGGIO, 1990 ; Di MAGGIO,1990) et sur la théorie de **l'encastrement structurel** (GRANOVETTER, 1985, 1994). Appliquées à notre objet d'étude, ces théories soulignent d'une part que l'acte entrepreneurial de l'immigré est connoté par son univers culturel et d'autre part que l'engagement entrepreneurial s'inscrit dans une dynamique de relations inter-personnelles au cours desquelles le système de valeurs de l'entrepreneur immigré et même sa vision entrepreneuriale sont questionnés

2.3. Une esquisse de modélisation « intersubjectiviste » du phénomène entrepreneurial immigré

A partir de premiers entretiens exploratoires, d'observations et de lectures sociologiques sur la place des immigrés dans la société française, il est possible de proposer une trame de modèle de recherche qui ne prétend pas être un modèle déterministe du comportement entrepreneurial immigré mais vise plutôt à donner un repérage des éléments susceptibles d'influencer le

phénomène entrepreneurial de l'immigré. Il vise surtout à rendre compte de la diversité des situations observées. En proposant ce modèle, nous ne prôtons donc pas une approche positiviste pure et dure qui se bornerait par la suite à tester les relations théoriques entre les éléments du modèle mais nous faisons néanmoins état de nos pré-supposés et de notre connaissance préalable sur le sujet.

Les relations suggérées sont supposées variables d'un individu à l'autre et l'objet de recherches ultérieures pourrait être de valider leur pertinence sans que celles-ci soient posées comme des hypothèses univoques à tester.

Ce modèle dont une schématisation est offerte sur la figure 2, tout en reprenant les traits généraux relevés dans la littérature anglo-saxones (-influence du projet d'intégration et de l'éventuelle perspective d'un retour au pays sur la forme de l'entreprise ; -difficultés spécifiques de l'immigrant ; -possibilités de se référer à un héritage culturel différent ; etc) 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.

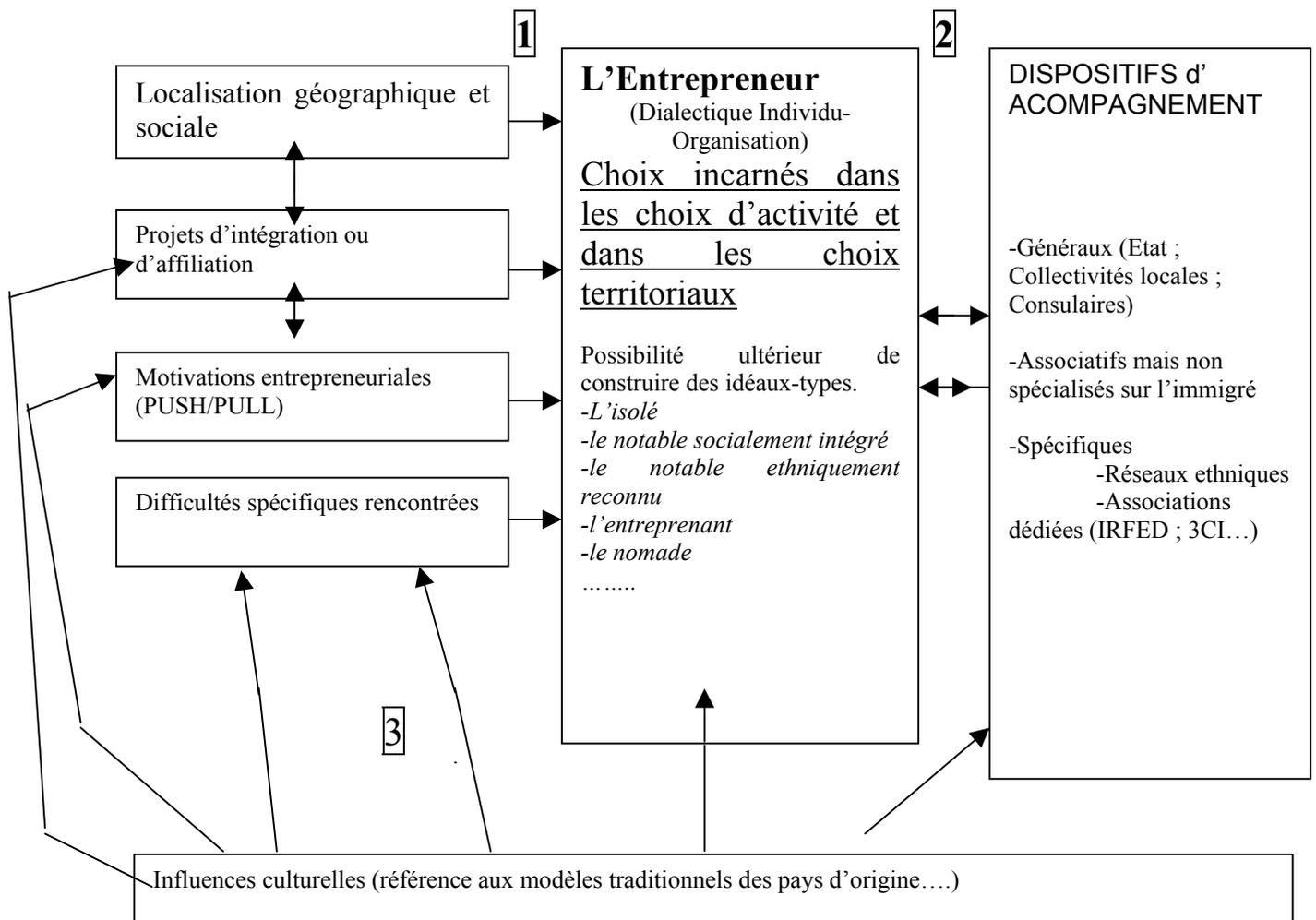
Mais cette dialectique Entrepreneur-Organisation est influencée par toutes les relations et les influences de l'entrepreneur (représentées sur le schéma par des flèches). Or chaque relation étant orientée vers l'action entrepreneuriale peut donner lieu à une controverse entre des principes de justification de l'action (ou conventions) différents ?

Trois niveaux principaux de tension peuvent être identifiés et repérés sur le schéma:

1 . -Le premier niveau traduit la tension de l'entrepreneur immigré avec le contexte local dans lequel il est immergé. Ces tensions peuvent se manifester par des 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 et ce peut-être un nouveau point de tension. De cette « épreuve » entre conventions, émergerait une forme ou une autre d'entreprise. Dans le schéma représentant notre esquisse de modélisation, nous avons représenté cette pluralité des possibles en suggérant l'existence d'idéaux-types de l'entrepreneur directement inspirés des travaux de Michel MARCHESNAY et dont il conviendrait par la suite de vérifier l'existence.

Chacun de ces idéaux-types apparaîtrait ainsi comme correspondant à une des réponses possibles aux différentes tensions entre conventions, de la stratégie du repli et de l'évitement de *l'isolé* à la stratégie d'assimilation du *notable socialement intégré*, entrepreneur cherchant à obtenir une reconnaissance sociale de la part des autochtones par son entreprise.ⁱⁱ

Figure 2 : Une représentation « intersubjectiviste » de l'Entrepreneuriat immigré dans le contexte français



2-A un second niveau, les « conventions » culturelles que partage la communauté de l'entrepreneur peuvent entrer en conflit avec les conventions auxquelles l'entrepreneur se rattache. B. SAPORTA et L. KOMBOU (2000) donnait 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 « accomode » (selon le terme de THEVENOT, 1991) ces deux espaces de convention et éventuellement quel est son degré de distanciation de l'entrepreneur immigré par rapport à sa

culture d'origine et par rapport aux valeurs du pays d'accueil. Etant inévitablement empreint de modèles hérités de son pays d'origine (embeddedness), l'entrepreneur immigré peut chercher à plus ou moins reproduire ces modèles ou au contraire les rejeter et se fondre dans les modèles et dans l'organisation sociale de sa société d'accueil. Cette reproduction ou ce rejet s'expriment autant selon nous par ses choix entrepreneuriaux (engagement dans l'ethnic business ou non, localisation dans un quartier où sa communauté est majoritaire ou non, activité traditionnelle ou non...) que par les réseaux sur lesquels il s'appuiera (réseaux standards ou réseaux ethniques pouvant aller jusqu'au financement...). Toutefois, la co-existence fréquente de réseaux ethniques faibles dans le cas de la France et de réseaux d'accompagnement non ethniques peut conduire à un troisième niveau de tensions.

3-Les influences communautaires peuvent en effet également entrer en conflit avec les dispositifs non ethniques d'accompagnement qui ont leur propre logique. Là encore, l'entrepreneur peut être amené à produire des accommodations. Et il devient une sorte d'arbitre comme on s'est efforcé de le montrer dans un autre travail (LEVY, 2002b).

Si l'on représente ainsi le phénomène entrepreneurial immigré en mettant l'accent sur les relations inter-individuelles desquelles peuvent jaillir des tensions entre conventions différentes, on fait aussi de **l'entrepreneur immigré, un agent d'accommodation entre conventions.**

Cette représentation n'est de surcroît pas neutre car elle est la seule qui soit de nature à permettre de rendre compte de la manière dont l'entrepreneur immigré peut gagner en crédibilité grâce aux relations qu'il noue et aux apprentissages qu'il développe dans ses réseaux. En effet, dans le cadre de la théorie des conventions GOMEZ (1996 ; p. 227) définissait déjà l'entrepreneur comme un acteur capable d'emporter la conviction de ses partenaires (banquier ; fournisseurs ; clients ; environnement familial ; membres de la même communauté.....) 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.... 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.

La modélisation débouche alors sur une série de « pré-supposés théoriques » dont le plus récurrent est la pluralité des formes et des engagements entrepreneuriaux. Ces pré-supposés théoriques peuvent être présentés rapidement même s'ils sont déclinables et étayables.

H1 : Il existe une grande diversité des figures entrepreneuriales issues de l'immigration.

H1' : Cette diversité des figures entrepreneuriales proviendrait notamment de la diversité des postures de l'immigré par rapport à la société d'accueil (intégration ou repli).

H1'' : on pourra ainsi distinguer plusieurs familles de projets portés par des créateurs immigrés ou issus de l'immigration selon que ces projets entrepreneuriaux font référence ou non au pays et/ou à la culture d'origine en identifiant au moins 4 types de projets :

-les projets d'un retour et d'une entreprise au pays

-les projets d'import/export

-les projets bâtis à partir d'un savoir-faire ou des produits du pays d'origine (commerces d'alimentation spécialisés ; restaurants ; salons de coiffure africains ; etc) qui eux-mêmes se décomposent en –activité « communautaire » (la clientèle visée est essentiellement communautaire ; boucherie Halal par exemple) et –en activité « exotique » (la cible est au contraire très nettement orientée vers la population du pays d'accueil ; restaurants par exemple)

-les projets exclusivement liés au savoir-faire de l'entrepreneur sans aucune référence à sa culture d'origine

Chacune de ces configurations offre alors un espace de tensions entre conventions très différencié. Ainsi lorsqu'il s'agit de créer une activité en rapport avec la communauté d'origine, la principale tension à laquelle l'entrepreneur pourra être confrontée sera une tension provenant de ceux (banquiers ou associations d'appui et d'accompagnement à la création d'entreprises) qui étudieront son projet à la lumière des cités « industrielles » ou marchandes », c'est à dire en s'intéressant aux opportunités commerciales et à la rentabilité attendue du projet alors que bien souvent dans ces situations, l'entrepreneur immigré sera sensible à des arguments communautaires (contribuer au service de sa communauté...)

Au contraire, lorsque l'entreprise ne repose que sur la compétence propre de l'entrepreneur sans lien avec sa communauté d'origine, ce sont les membres de cette dernière qui seront la source de la tension comme on l'a évoqué à propos de Timba D., entrepreneur camerounais confronté à une tension entre son adhésion ferme aux valeurs occidentales de l'esprit d'entreprise et les pressions communautaires lui demandant d'adhérer à la logique du « tributariat ».

H2 : Les mobiles qui poussent l'entrepreneur issu de l'immigration à se jeter à l'eau ceux que l'on retrouve dans les travaux sur les créateurs (besoin d'autonomie ; désir d'indépendance...) Toutefois, certains facteurs socio-économiques auront plus de poids dans le cas des entrepreneurs issus de l'immigration que pour les autres. L'entrepreneuriat serait ainsi pour les entrepreneurs issus de l'immigration, une possibilité de fuir et d'éviter des discriminations perçues sur le marché du travail et/ou plus positivement, un moyen de marquer leur volonté d'intégration. (LIGHT, ROSENSTEIN, 1995 ; WALDINGER et al., 1990)

H2bis : certains facteurs culturels seront également sur-pondérés. (Par exemple Importance de la famille et de la communauté au cœur de l'activité entrepreneuriale, lors du tour de table de départ comme dans l'emploi.....(cf Ma Mung et Simon, 1990 ; Welsch et alii, 1987)

Plus fondamentalement, cette hypothèse s'appuie sur les travaux de SCHEINBERG et Mac MILLAN (1988) et CONSIDINE, Mac MILLAN et TSAI (1998) qui, à partir d'un large échantillon d'entrepreneurs appartenant à 11 pays ont pu mettre en évidence statistiquement des accents différents quant à la motivation entrepreneuriale première des entrepreneurs suivant leurs cultures. Ils ont ainsi mis en évidence le fait 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 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.

H3 : Les entrepreneurs immigrés, confrontés à des difficultés spécifiques au cours du processus entrepreneurial, pourraient s'appuyer sur une plus ou moins forte mais néanmoins contraignante solidarité intra-ethnique

H4 : La plupart des affaires issues de l'immigration seraient montées dans –le commerce de détail et l'artisanat et plus rarement dans les services de sous-traitance industrielle. (*middleman minority theory* ; BONACICH et MODELL, 1980) et la part des reprises dans l'activité entrepreneuriale immigrée serait faible.

Ce pré-supposé est d'ailleurs confirmé par l'observation des 19 créations résultant des 146 accueils de porteurs de projet issus de l'immigration par la B.G. A.L.E.X.I.S. entre Janvier 2000 et Juin 2001. 50% de ces créations étaient en effet localisées dans le commerce avec une sur-représentation de la vente ambulante et de la restauration rapide (cf Tableau 1)

Enfin, 87,2% des affaires portées par les immigrés accueillis étaient des créations.

Nos travaux d'enquête se poursuivent et viendront très certainement alimenter le modèle dont on a esquissé les contours.

Ce travail nous a conduit à critiquer certains aspects des modélisations du phénomène entrepreneurial proposées par C. BRUYAT (1993) et T. VERSTRAETE (1999 ; 2001). Aussi est-il opportun en guise de conclusion de tenter de les « ré-écrire » à la lumière de nos critiques.

3. En guise de conclusion d'étape, une ré-écriture des modélisations du phénomène entrepreneurial.....

La construction « intersubjectiviste » du phénomène entrepreneurial immigré qui a été proposé ne remet pas en cause l'idée d'une dialectique entrepreneur-organisation qui caractériserait le phénomène entrepreneurial mais conduit uniquement à reprocher aux constructions pré-citées :

1-de ne percevoir l'entrepreneur qu'en tant que tel, c'est à dire de ne le percevoir que comme un individu désincarné de la vie sociale. Si une telle a-socialisation est envisageable pour modéliser le phénomène entrepreneurial dans sa généralité, elle pose en revanche problème lorsque l'entrepreneur est un immigré. Comme le suggère la littérature anglo-saxonne sur l'entrepreneuriat ethnique, il est vrai fortement empreinte de sociologie, s'intéresser à l'entrepreneuriat ethnique et donc aux entrepreneurs ethniques oblige à s'intéresser aux trajectoires des individus et des groupes hors de leur démarche de création et du phénomène entrepreneurial.

2-et surtout de concevoir l'entrepreneur isolément en supposant qu'il peut internaliser le contexte alors même que dans notre perspective, le processus de mise en tension entre l'entrepreneur et d'autres acteurs de la vie économique ou sociale est un élément déterminant de sa structuration entrepreneuriale.

Au contraire, dans notre modélisation complémentaire centrée sur l'individu-entrepreneur (immigré) comme placé au cœur d'un jeu de relations inter-individuelles, nous avons dû rejeter l'hypothèse d'une cognition idiosyncrasique de l'entrepreneur sur la base de l'hypothèse alternative centrale selon laquelle les individus « *sont confrontés à l'exigence d'avoir à répondre de leurs conduites, preuves à l'appui, auprès d'autres personnes avec qui elles agissent.* » (Thévenot, 1989, p. 14 ; Boltanski et Thévenot, 1991, p. 54) . Cette exigence

se manifeste lors des conflits entre conventions ou systèmes de valeurs différents. Et comme des compromis entre conventions sont alors possibles pour trouver une issue au conflit, il en résulte que la cognition individuelle est par essence 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.

Ce faisant, notre travail ouvre des pistes pour répondre à certaines des questions laissées en suspens par la recherche francophone en Entrepreneuriat en offrant notamment une piste pour résoudre la question de l'entrepreneuriat collectif tel que VERSTRAETE (2000b, p. 72) la posait. En effet, pour l'auteur, modéliser la dialectique entrepreneur-organisation dès-lors que plusieurs individus s'associent pour entreprendre se révélerait problématique à concevoir dans son modèle puisqu'il faudrait envisager le passage « d'une cognition idiosyncrasique à une cognition sociale. ». En ayant suggéré que la cognition est par essence sociale mais que le social doit être défini au niveau de l'individu, par les relations inter-individuelles qu'il cultive et gère, nous pensons avoir alimenté le débat. Si sur ce point le débat reste ouvert, notre contribution aura au moins souligné qu'une étude ciblée sur une catégorie particulière d'entrepreneurs peut aider à la compréhension du phénomène entrepreneurial dans sa globalité.

Il y a lieu à présent d'enrichir nos prémisses de modélisation par de plus amples études empiriques sur l'entrepreneuriat immigré. Nous pensons être théoriquement armés pour ce faire.

Références :

- BARNIER Louis-Michel (2000) : « Entrepreneuriat immigré et intégration ; », Communication au colloque « Entrepreneuriat immigré, facteur d'Intégration » co-organisé par le Fonds d'Action Sociale et A.L.E.X.I.S., Nancy.
- BERRY J.W. (1997) : « Immigration, Acculturation and Adaptation. », *Applied Psychology*, 46, (1), pp. 5-68
- BERRY J.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.
- BOLTANSKI Luc, THEVENOT Laurent (1987) : « *Les Economies de la Grandeur* » PUF
- BOLTANSKI Luc, THEVENOT Laurent (1991) : « *De la Justification* », Gallimard, Paris.
- BONACICH , MODELL (1980) : « *The Economic Basis of Ethnic Solidarity : Small business in the Japanese-American Community*. » University of California Press, Berkeley
- BOUCHER M. (2000) : « *Les théories de l'intégration. Entre Universalisme et Différentialisme*. » L'Harmattan, Paris.

- BRENNER G., RAMANGALAHY C., FILION L.J., MENZIET 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} CIFPME, Lille, Octobre.
- BRUYAT Christian (1993) : « Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation » Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Grenoble II.
- BRUYAT C., JULIEN P.A. (2000) : « Defining the Field of Research in Entrepreneurship », *Journal of Business Venturing*, N°16, pp. 165-180.
- BUTLER , GREENE (1996) : « The minority Community as a Natural Business Incubator », *Journal of Business Research*, 36 ; 51-58.
- CONSIDINE Matthews, Mac MILLAN Ian C., TSAI William (1988) : « Geo-Ethnic Differences between entrepreneurs' motivations to start a firm. » Working Paper, University of Pennsylvania.
- De la VILLE Valérie-Inès (2000) : « L'entrepreneuriat technologique comme processus de création collective », in M. BERNASCONI, M. MONSTED (Eds) : « *Les start-up high-tech ; création et développement des entreprises technologiques.* » ; Dunod, Paris.
- DI MAGGIO P. (1994) : « Culture and Economy » in SMELSER N. et SWEDBERG R. (Eds) : « Handbook of Economic Sociology », Princeton University Press, pp. 27-58.
- FULLBROOK Edward (Ed) (2002) : « *Intersubjectivity in Economics ; agents and structures* », Routledge, London. En cours de parution
- GARTNER W.B. (1985) : « A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation », *Academy of Management Review*, 10 (4) ; pp. 696-706.
- 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.
- GOMEZ Pierre-Yves (1994) : « *Qualité et Théorie des Conventions.* », Economica, Paris.
- GOMEZ Pierre-Yves (1996) : « *Le gouvernement de l'entreprise.* » InterEditions, Paris.
- GRANOVETTER M. (1985) : « Economic action and social structure : the problem of embeddedness. » *American Journal of Sociology*, pp. 481-510
- GRANOVETTER M. (1994) : « Les institutions économiques comme constructions sociales, un cadre d'analyse » in A. ORLEAN (Ed.) : « *Analyse économique des conventions* », PUF.
- KOMBOU Lucien, SAPORTA Bertrand (2000) : « L'entrepreneuriat africain ; mythe ou réalité ? » in VERSTRAETE Thierry (Ed) (2000) : « *Histoire d'Entreprendre* », E.M.S., Paris.
- LEVY Thierry (2002a) : « The Theory of Conventions and a new theory of the firm. » in FULLBROOK (Ed) : « *Intersubjectivity in Economics : agents and structures.* », Routledge Editeur, Londres.
- LEVY Thierry (2002b) : « Entrepreneuriat immigré en France et dispositifs d'accompagnement. », Communication présentée au 2^{ème} colloque de l'Académie de l'Entrepreneuriat, Avril 2002, Bordeaux.
- LEVY Thierry (2002c) : « La problématique de l'accompagnement des entrepreneurs immigrés : Y-a-t-il une spécificité française ? », Proposition de Communication au CIFPME 2002, Montréal.
- LIGHT Ivan (1972) . "*Ethnic enterprise in America*" University of California Press, Berkeley.
- LIGHT Ivan H. et C. ROSENSTEIN (1995) : « Race, ethnicity and entrepreneurship in Urban America. » Adline de Gruyter, New-York.
- LIVET Pierre (1990) : « Théorie de l'action et conventions. » Rapport du CREA, Ecole Polytechnique, N° 9012A
- LIVET P., THEVENOT L. (1991) : « L'action qui convient. », Communication au colloque « L'économie des conventions », CREA, Ecole Polytechnique, Paris.

- MA-MUNG E., SIMON G. (1990) : « *Commerçants maghrebins et asiatiques en France.* », Masson, Paris.-PAIRAULT Thierry (1995): « *L'Intégration silencieuse. (La petite entreprise chinoise en France)* » L'Harmattan, Paris.
- PONSON Bruno (1995) :« Entrepreneurs africains et asiatiques : quelques comparaisons. » in Stephen ELLIS et Yves-A. Fauré (Ed.) : « *Entreprises et entrepreneurs africains* », KARTHALA et ORSTOM, Paris..
- PORTES A., BACH R.L. (1985) : « *Latin Journey* », University of California Press, Los-Angeles.
- RAULIN Anne (2000): “*L’ethnique est quotidien*”; L’Harmattan, Paris.
- RAY D., MOMJAM 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 par BRENNER et alii, 2000)
- SAMMUT Sylvie (2000): “Vers une intermédiation effective petite entreprise jeune – environnement local”, *Revue Internationale PME*, Vol. 13, N 1
- SCHEINBERG S., Mac MILLAN S.C. (1988) : « An 11 country Study of Motivations to start a Business. » *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College.
- 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>
- THEVENOT Laurent (1991) : « Les conventions à l’épreuve de l’innovation. », Communication au colloque *Cultures, Structures et Innovation*, Ministère de la Recherche et de la Technologie, Ecole Polytechnique.
- TODD Emmanuel (1995) : « *Le destin des immigrants* » Ed. Odile Jacob.
- TSIKA Joseph (1995) : « Entre l’enclume étatique et le marteau familial : l’impossible envol des entrepreneurs au Congo » in S. ELLIS et Y.-A. Fauré (Ed.) « *Entreprises et entrepreneurs africains* », (op. cit.).
- VERSTRAETE T. (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 pour le Doctorat de l’Université en sciences de gestion, Lille, juillet, 1997
- VERSTRAETE T., (1999), « *Entrepreneuriat ; Connaître l’entrepreneur, comprendre ses actes.* » L’Harmattan.
- VERSTRAETE T. (Editeur) (2000a) : « *Histoire d’entreprendre ; les réalités de l’entrepreneuriat* » EMS.
- VERSTRAETE T. (2000b) : « *Entrepreneuriat et Sciences de Gestion.* », Habilitation   Diriger des Recherches, Université de Lille 1 (IAE),, Septembre.
- VERSTRAETE T. (2001) : « Entrepreneuriat : modélisation du phénomène. », *Revue de l’Entrepreneuriat*, Volume 1, N 1.
- WALDINGER Roger, ALDRICH Hoxard, WARD Robin (Eds) (1990) : « Ethnic entrepreneurs : Immigrant business in industrial societies » Sage ; Newbury Park, CA.
- ZENNER W. (1991) : « *Minorities in the Middle : A cross-cultural Analysis.* » State University Press of New-York ; Albany.
- ZHOU M. (1992) : « *Chinatown : the Socioeconomic potential of an Urban Enclave.* » Temple University Press, Philadelphia.
- ZUKIN S., DI-MAGGIO P. (1990) (Ed.) : « *Structures of Capital : The Social organization of the economy* » Cambridge University Press.

NOTES :

ⁱ Alors qu'à titre de comparaison, l'Entrepreneuriat Ethnique semble avoir acquis la reconnaissance institutionnelle auprès des chercheurs anglo-saxons puisqu'une session y est systématiquement consacrée chaque année lors des conférences *Frontiers of Entrepreneurship Research* du Babson College.

ⁱⁱ Cette grille offrant du côté de l'entrepreneur, une esquisse de la liste des stratégies possibles pour ce dernier face au choc entre conventions et systèmes culturels différents n'est pas sans lien, on l'aura remarqué, avec les grilles plus générales rendant compte de la démarche de tout individu immigré vis à vis de sa société d'origine et de la société d'accueil. On peut ainsi évoquer la grille proposée par le psycho-sociologue canadien John BERRY qui définit quatre postures pour l'immigré en fonction de sa distance par rapport à l'univers culturel de son pays d'origine et à celui de son pays d'accueil. Ainsi, *l'intégration* traduirait la posture qui minimise simultanément la distance culturelle vis à vis de la société d'accueil et vis à vis du pays d'origine par opposition à l'assimilation (négation de la culture du pays d'origine), à la séparation (négation de la culture du pays d'accueil) ou à la situation instable que constitue la *marginalisation* (négation des deux cultures). (BERRY, 1997 ; BERRY et SAM, 1997).

ⁱⁱⁱ Le tributariat est un terme couramment utilisé pour décrire, dans le cadre du contexte entrepreneurial africain, « *une sorte d'impôt de reconnaissance sociale qui s'impose à (l'entrepreneur), 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.* » (Joseph TSIKA, 1995, p. 251)