

# La diversité des stratégies entrepreneuriales des immigrants en France

Thierry LEVY-TADJINE

ERMMES - Université du Sud-Toulon-Var  
et A.L.E.XI.S. - Boutiques de Gestion de Lorraine  
Le Champagne, Batiment A, 24 Avenue des Belges  
43000 – Le Puy en Velay  
06-62-12-24-95  
[thierry.levy@alexis.fr](mailto:thierry.levy@alexis.fr)

**Résumé :** S’il est un domaine qui est à la fois mal connu et objet de stéréotypes, c’est bien l’entrepreneuriat des publics issus de l’immigration. Celui-ci est, en effet, très souvent réduit à l’ethnic-business. Travaillant avec une *Boutique de Gestion* de Lorraine dont 25% du public accueilli est issu de l’immigration, nous avons cherché à circonscrire la réalité et la variété du phénomène. Sa 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 cet article seront consacrées à l’approche statique tandis que la troisième section abordera la diversité sous l’angle dynamique.

**Mots clés :** *Entrepreneuriat ; entrepreneuriat immigré ; diversité ; méthodes quantitatives et qualitatives.*

## INTRODUCTION

S'il est un domaine qui est à la fois mal connu et objet de stéréotypes, c'est bien l'entrepreneuriat des publics issus de l'immigration. Celui-ci est, en effet, très souvent réduit à l'ethnic-business. Travaillant avec une *Boutique de Gestion* dont 25% du public accueilli est issu de l'immigration, nous avons cherché à circonscrire la réalité et la variété du phénomène. Les résultats présentés dans cet article s'appuient à la fois sur des entretiens et observations qualitatives réalisés auprès de porteurs de projets accompagnés par la Boutique de Gestion et sur des données quantitatives exploitées à partir des bases de données de la dite structure. Notre positionnement épistémologique et méthodologique, décrit plus amplement dans LEVY-TADJINE (2004, chap. 3) est assimilable au "positivisme aménagé" de MILES et HUBERMAN (1991) autorisant le recours ponctuel à des approches d'inspiration constructiviste comme la Grounded Theory lorsque certaines propositions a priori se trouvent invalidées.....

Dans les deux premières sections, après avoir discuté notre dispositif d'observations, nous mettrons en avant les déterminants de la diversité et de la spécificité de l'entrepreneuriat immigré dans sa nature (1) et dans son financement (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 3.

L'enjeu managérial d'une telle recherche se situe au niveau de l'accompagnement des entrepreneurs immigrés. Ce travail visant à circonscrire les stratégies entrepreneuriales des immigrés ne constitue ainsi que la première étape d'un programme de recherche (LEVY-TADJINE, 2004) visant ensuite à définir les stratégies d'accompagnement les plus performantes au regard des premières.

# 1. LES DETERMINANTS DE LA DIVERSITE STATIQUE DE L'ENTREPRENEURIAT IMMIGRE

## 1.1. Une analyse qualitative du phénomène entrepreneurial immigré

Une série de 18 entretiens semi-directifs qualitatifs à vocation exploratoire a été réalisée auprès de porteurs de projet issus de l'immigration en fin d'accompagnement ou venant de créer. 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 au sein de la Boutique de Gestion<sup>1</sup> et aux accompagnements que nous avons assurés sur St-Etienne dans le cadre d'un dispositif de formation-accompagnement (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 35 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 »*.

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, 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. 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

---

<sup>1</sup> 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.

porteurs de projet accompagnés par la Boutique de Gestion, 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.

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.<sup>2</sup> 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

---

<sup>2</sup> 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.

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 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 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.

Pour l'analyse des données collectées, après leur codage, nous avons privilégié deux des techniques proposées par MILES et HUBERMAN (1988 ; 1991) à cette fin : **la méta-matrice non ordonnée** et **le circomplexe**. Ce dernier est une figuration des données qui représente sur deux variables, la distance entre deux sites. La Méta-Matrice non ordonnée est quant à elle particulièrement recommandée lorsque, comme ce fut notre cas, on dispose de nombreux sites d'observation. Elle 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 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 très forte attraction entre modalités.

## 1.2. Les résultats statiques des analyses qualitatives

Comme le montre le tableau 1, notre échantillon est pour l'essentiel constitué d'hommes originaires du Maghreb.

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 **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 général<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> Pierre-André JULIEN (2000, p. 53) estimait la proportion PIC-CAP à 80-20%.

<b>Genre</b>			
	Homme	28	87,5%
	Femme	4	12,5%
	Total	32	
<b>Nationalité</b>			
	Française	17	53,1%
	Etrangère	15	46,9%
	Total	32	
<b>Rapport à l'immigration</b>			
	Immigré	23	71,9%
	2 è génération	9	28,1%
	Total	32	
<b>Motif de l'immigration</b>			
	Etudes en France	7	30,4%
	Economique	14	70%
	Politique	1	4,3%
	Famille	1	4,3%
	Total	23	
<b>Pays d'origine</b>			
	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%)
<b>Age</b>			
	Moins 30	6	18,7%
	30-40	6	18,7%
	40-50	18	56,3%
	plus 50	2	6,3%
	Total	32	

**Tableau 1. La composition de l'échantillon.**

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 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 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).

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 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 rencontre. 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.

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 : 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 et 37.9% d'accompagnement aval soit en adhérant à un réseau d'entrepreneurs, soit en bénéficiant d'un suivi post-crédation au sein d'une Boutique de Gestion.

Nous avons ensuite utilisé le modèle de la spécificité/convergence des projets inspiré des travaux de PIGUET (1999 ; 2000) comme circomplexe pour y situer les différents projets et effectuer de premiers croisements. PIGUET considère que l'entrepreneuriat immigré doit être appréhendé selon sa convergence ou sa spécificité vis-à-vis de l'entrepreneuriat commun. Et il suggère de mesurer celles-ci à partir de l'ethnicité plus ou moins marquée de la clientèle et du savoir-faire caractérisant le projet entrepreneurial. Il ressort alors de nos entretiens que 64.3% des projets sont 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 mobilisent un savoir-faire générique. Le tableau 4 illustre la nature globalement « intégrationniste » des projets.

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

Convergence   Orientation commerciale de l'activité  Spécificité	Activité tournée vers la société d'accueil	Stratégie « d'intégration » pure (32)	Stratégie assimilationniste pure (1), (2), (3), (8), (9), (12.1), (12.3), (14.1), (15), (17), (20), (22), (27), (29)
	Activité à clientèle mixte	Stratégie mixte. (21)	Stratégie mixte. (5), (7), (10), (11), (30)
	Activité tournée vers la communauté	Stratégie « de séparation » pure. (6), (16), (31)	Intégration par le savoir-faire. (4), (18), (19), (28), (29)
		Savoir-Faire communautaire ou culturel	Savoir-faire générique et/ ou hérité de l'inscription salariale antérieure des migrants et/ou lié au diplôme.
		Spécificité ← Savoir-Faire ————— Convergence	

**Tableau 5 : Utilisation du modèle réduit de la spécificité/convergence comme circomplexe**

Hommes d'Affaires Africains, soit le niveau d'études supérieures a été un « facilitateur » dans la réalisation de leur projet (Joseph N<sup>4</sup> a un DESS et prépare un doctorat en sciences de gestion ; Johnny I<sup>5</sup> est ingénieur en génie civil ; Jean-Marie S<sup>6</sup> 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.**

<sup>4</sup> Cas 29.

<sup>5</sup> Cas 27.

<sup>6</sup> Cas 28.

Ces résultats intuitifs débouchent sur une série de 3 propositions que l'extension de nos enquêtes devrait tester<sup>7</sup> :

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.

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.

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 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 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 7) et entre l'accompagnement aval et la bancarisation

<sup>7</sup> 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.

(Tableau 8). Par contre, sur notre échantillon, il n'y avait pas de liaison significative entre l'accompagnement amont et la bancarisation.

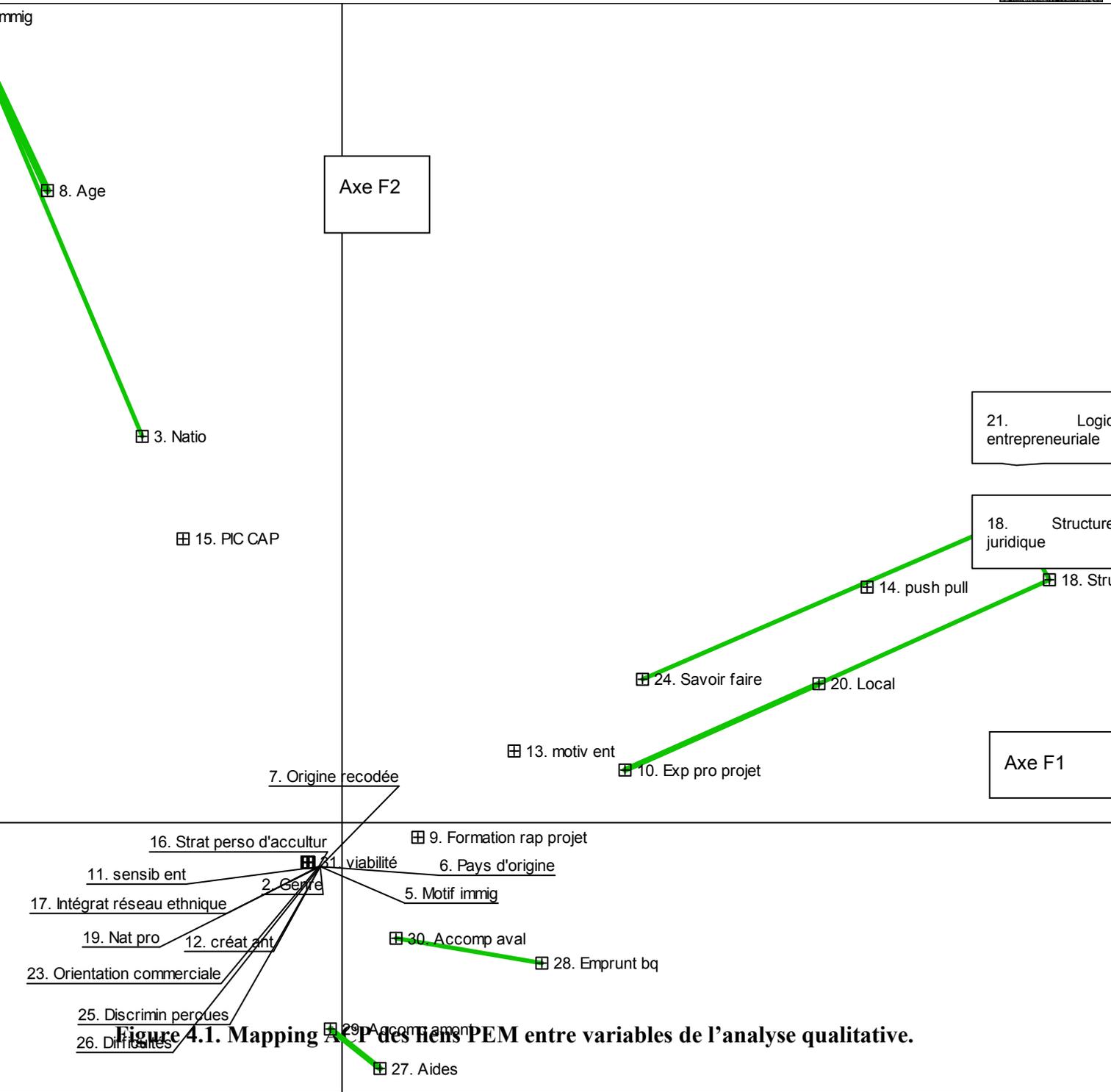
	Accompagnement amont	Pas d'accompagnement	Total
L'entrepreneur a bénéficié d'aides	8 PEM positif	1 PEM négatif	9
L'entrepreneur n'a pas bénéficié d'aides	2 PEM négatif	16 PEM positif	18
Total	10	17	27

**Tableau 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 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.



## II. LES AMBITIONS ET LA STRUCTURATION FINANCIERE 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 au sein de notre Boutique de Gestion. 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 (2.1) et à des régressions linéaires par les Moindres Carrés Ordinaires (2.2) 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 (2.3)

### 2.1. L'économie des projets des porteurs issus de l'immigration et des autres.

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 9).

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 9 : 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<sup>8</sup> et, au

<sup>8</sup> 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.

contraire, l'existence de différences fortes dans le montant moyen des emprunts sollicités. Le tableau 10 illustre ce dernier résultat.

Sources de variations	Somme des carrés	degrés de liberté	carrés moyens	F-Test
Inter	2.898 <sup>e</sup> +10	10	2898938095.03	0.222
Intra	7.836 <sup>e</sup> +11	60	1.306 <sup>e</sup> +10	<b>p = 0.007</b>

	Nombre	Moyenne	Ecart 95%
France	42	46588.714	<b>0</b>
Italie	3	9666.67	<b>0</b>
Turquie	5	10418.8	-
Maroc	6	6566.67	----
Algérie	3	1000	----
Tunisie	1	1418	<b>0</b>
Moyen Orient	6	5077.333	----
Afrique Sub-saharienne	6	8114.167	--

**Tableau 10 : 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 11, 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 <sup>e</sup> +11	59	13310409959.09	<b>p = 0.003</b>

	Nombre	Moyenne	Ecart 95%
France	42	50311.343	<b>0</b>
Italie	3	15305.33	<b>0</b>
Turquie	5	27595	<b>0</b>
Maroc	5	11974.2	--
Algérie	3	24553.667	<b>0</b>
Moyen Orient	6	18475.33	-
Afrique Sub-saharienne	6	3500.667	----

**Tableau 11: 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.

## 2.2. 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,  $\varepsilon_i$ , 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  $\beta$  et  $\delta$  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-Unis<sup>9</sup>.

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

<sup>9</sup> 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.

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.

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 résidus<sup>10</sup>. 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.**

Régression Simple sur Y = Emprunts bancaires sollicités hors PCE	R <sup>2</sup> = 0.837 F = 118.268 Durbin Watson = 1.87		
	Coefficients	Ecart Type (t de Student)	Seuil de significativité selon le test de Student
R <sub>i</sub> = Origine ethnique (R <sub>i</sub> = 0 si français ; R <sub>i</sub> = 1 si immigré)	-17868.2	10576.796 (1.661) **	p = 0.049
S <sub>i</sub> = Genre (S <sub>i</sub> = 0 si homme ; S <sub>i</sub> = 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.

<sup>10</sup> 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 = Emprunts bancaires sollicités incluant PCE	R <sup>2</sup> = 0.840 F = 120.619 Durbin Watson = 1.78		
	Coefficients	Ecart Type (t de Student)	Seuil de significativité selon le test de Student
R <sub>i</sub> = Origine ethnique (R <sub>i</sub> = 0 si français ; R <sub>i</sub> = 1 si immigré)	-15961.55	10669.54 (1.496) **	p = 0.068
S <sub>i</sub> = Genre (S <sub>i</sub> = 0 si homme ; S <sub>i</sub> = 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.

Régression Simple sur Y = Taux de rentabilité attendu (Rés/CA)	R <sup>2</sup> = 0.036 F = 0.669 Durbin Watson = 2.31		
	Coefficients	Ecart Type (t de Student)	Seuil de significativité selon le test de Student
R <sub>i</sub> = Origine ethnique (R <sub>i</sub> = 0 si français ; R <sub>i</sub> = 1 si immigré)	-9.19	4.037 (2.278) **	p = 0.012
S <sub>i</sub> = Genre (S <sub>i</sub> = 0 si homme ; S <sub>i</sub> = 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 explicatives<sup>11</sup> 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.

Régression Simple sur Y = Emprunts bancaires sollicités hors PCE	R <sup>2</sup> = 0.964 F = 249.978 Durbin Watson = 2.06		
	Coefficients	Ecart Type (t de Student)	Seuil de significativité selon le test de Student
R <sub>i</sub> = Origine ethnique (R <sub>i</sub> = 0 si français ; R <sub>i</sub> = 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	--	--

<sup>11</sup> 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.

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	R <sup>2</sup> = 0.987 F = 1248.48 Durbin Watson = 1.91		
	Coefficients	Ecart Type (t de Student)	Seuil de significativité selon le test de Student
R <sub>i</sub> = Origine ethnique (R <sub>i</sub> = 0 si français ; R <sub>i</sub> = 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**<sup>12</sup>. Ce résultat confirme les travaux de Nancy M. CARTER<sup>13</sup> précédemment citée, mais nous conduit à relativiser la portée de l'hypothèse de « *frugal attitude* » couramment avancée pour expliquer l'entrepreneuriat immigré. 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 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 de la Boutique de Gestion est une illustration supplémentaire de **l'intégration, voire de l'assimilation**, des porteurs de projet issus de l'immigration accompagnés par cette structure.

<sup>12</sup> 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 [ R<sup>2</sup> = 0.050, F = 2.265, significatif au seuil de 0.136 ; DW = 2.2].

<sup>13</sup> 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.

Pour finir, le discours commun, y compris parmi les chargés d'accompagnement rencontrés, 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 la Boutique de Gestion étudiée. Celle-ci était comparée à la population constituée des publics non issus de l'immigration. 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.

### **2.3. 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 disposons 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'activité<sup>14</sup> 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. Ces constatations statiques n'épuisent, toutefois, pas la réalité du phénomène entrepreneurial immigré. Les stratégies entrepreneuriales des individus évoluant au cours du processus, celui-ci doit également pouvoir être appréhendé sous l'angle dynamique. Tel est l'objet de la dernière section de ce papier.

<sup>14</sup> 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.

### 3. UNE APPROCHE DYNAMIQUE DE L'ENTREPRENEURIAT IMMIGRE

L'étude dynamique du phénomène entrepreneurial immigré que nous allons développer s'appuie sur nos observations et nous conduit à poser la stratégie entrepreneuriale de l'immigré dans les termes d'une accommodation entre valeurs traditionnelles et valeurs de la société d'accueil (3.1). Par la suite, du fait des arbitrages différenciés selon les individus, nous pourrions esquisser quelques dynamiques dialogiques archétypiques de l'entrepreneuriat des publics issus de l'immigration (3.2) en les situant dans la grille dialogique proposée par C. BRUYAT.

#### 3.1. 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'efficacité 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: 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 montrer<sup>15</sup> dans le paragraphe suivant, en revenant sur les logiques entrepreneuriales qui sont au cœur des dynamiques entrepreneuriales et des dynamiques d'acculturation des porteurs rencontrés.

### **3.2. 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.

<sup>15</sup> En suivant les conclusions de J. ZOUTEN (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, ZOUTEN, en passant en revue les motivations 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.

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.

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 déplaît.

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 (MILES et HUBERMAN, 1991).

+	<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.

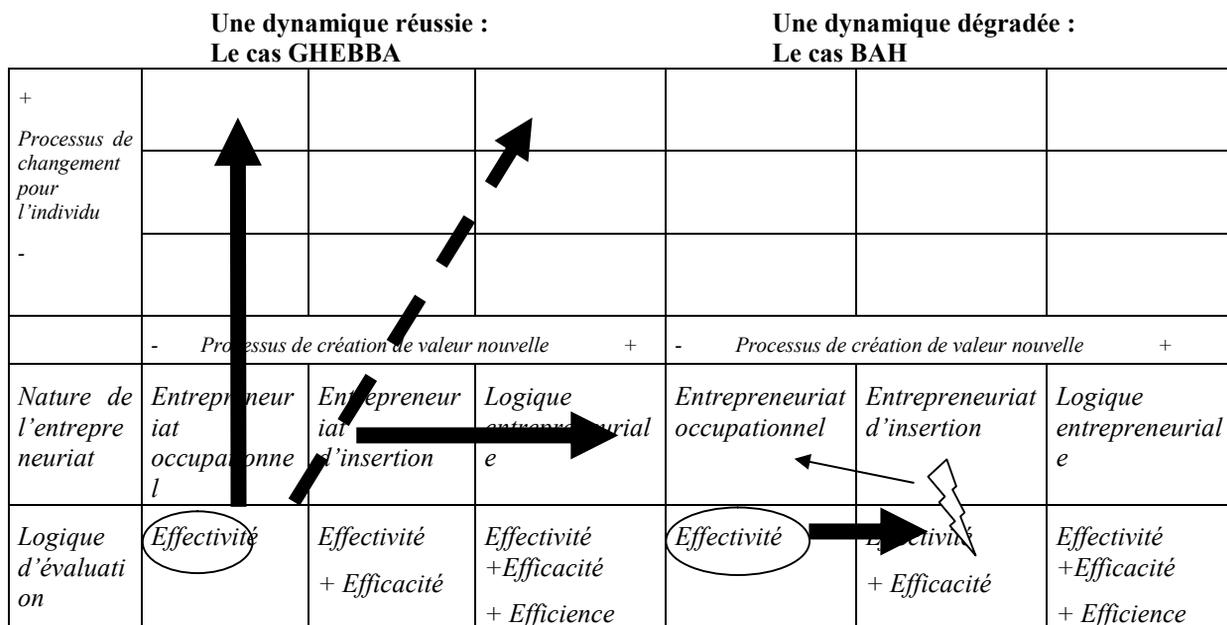


Figure 4.5: Deux dynamiques entrepreneuriales basées initialement sur la recherche de l'effectivité.  
Source : Auteur.

**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 ».

Les dynamiques de redéfinition limitée (Cas 18) (BEYOU)

Les dynamiques radicales : 12.1 (DAHA), 30

+ Processus de changement pour l'individu	↑	Pas de changement dans le processus entrepreneurial. Une simple redéfinition « intégrationniste »			Nouveau projet : Epanouissement personnel et/ou co-développement	
		- processus de création			+ processus de création de valeur nouvelle	
Nature de l'entrepreneuriat	Entrepreneuriat occupationnel	Entrepreneuriat d'insertion	Logique entrepreneuriale	Entrepreneuriat occupationnel	Entrepreneuriat d'insertion	Logique entrepreneuriale
Logique d'évaluation	Effectivité	Effectivité + Efficacité	Effectivité ↑ +Efficacité +Efficience	Effectivité	Effectivité + Efficacité	Effectivité + Efficacité + Efficience

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 assimilationniste<sup>16</sup>, 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, 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 usuels de l'émergence organisationnelle, elle ne les remet pas fondamentalement en cause. Ceux-ci doivent, tout au plus, être amendés.

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 ?

Elles contribuent également à valider les propositions de GREENE et alii (2003) qui invitaient à décrire l'entrepreneuriat des minorités dans une perspective dialectique et téléologique afin de rendre compte de la grande diversité du phénomène.

Parallèlement, 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.

---

<sup>16</sup> 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.

## CONCLUSIONS

Utilisant différentes méthodologies, ce travail a mis en avant la spécificité et la diversité du phénomène entrepreneurial immigré.

Même si la spécificité du phénomène entrepreneurial immigré n'était, sur le plan statistique, pas aussi probante qu'on ne l'aurait imaginé a priori, 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. 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 suggéré que l'entrepreneur immigré 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 dans la Boutique de Gestion qui a servi de cadre à cette étude, opteront pour une perspective très assimilationniste. Si la différenciation inter-ethnique n'a pu être rejetée catégoriquement, elle a été peu attestée par nos observations. 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 un programme de recherche prometteur pour les Sciences du Management.

Sur le plan théorique, 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 ». C 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.

Sur le plan méthodologique, 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 comme celles que nous avons développé en développement des régressions statistiques.

Notre travail connaît toutefois certaines limites dont la première a trait à notre terrain. L'essentiel de nos résultats concerne des porteurs de projet et entrepreneurs accompagnés par une Boutique de Gestion ce qui peut limiter la généralisation de nos résultats statistiques. 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.

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. 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 ? Telles sont quelques-unes des perspectives de recherche pour le champ spécifique et varié de l'entrepreneuriat immigré.

### Références :

BLANCHET Alain, GOTMAN Anne (1992), *L'enquête et ses méthodes : l'Entretien.*, Nathan, Paris.

BOLTANSKI Luc, THEVENOT Laurent (1987), *Les économies de la grandeur.*, PUF, Paris.

BOLTANSKI Luc, THEVENOT Laurent (1991), *De la Justification*, Gallimard, Paris.

BRUYAT Christian (1993), *Création d'entreprise: contributions épistémologiques et modélisation.*, Thèse de doctorat ès sciences de gestion, Université Pierre-Mendez-France, Grenoble 2.

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.

CRAMER Harald (1946), *Mathematical methods of statistics*, Princeton University Press, Princeton.

EISENHARDT Kathleen (1989), Building theory from case-study research, *Academy of Management Review*, 14 (4).

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 (2003), Research and researchers at the heart of entrepreneurial situations, In C. Steyaert, D. Hjorth (Eds), *New movements in Entrepreneurship*, Edwar Elgar.

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.

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.

JULIEN Pierre André (2000), Régions dynamiques et PME à forte croissance, in T. VERSTRAETE (Ed), *Histoire d'Entreprendre*, EMS.

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.

LEVY-TADJINE Thierry (2004), *L'entrepreneuriat immigré et son accompagnement en France*, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université du Sud-Toulon-Var. Sous la direction du Professeur Robert Paturel. Prix de Thèse en Entrepreneuriat 2004.

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.

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<sup>ème</sup> 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.

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.

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.

SAPORTA Bertrand (2002), Préférences théoriques, choix méthodologiques et recherche française en Entrepreneuriat, Editorial du N°2 de la *Revue de l'Entrepreneuriat*.

TRIBOU Gary (1995), *L'entrepreneur musulman ; l'Islam et la rationalité d'entreprise.*, L'Harmattan, Paris.

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.

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.

ZOUITEN Jihene (2004), L'entrepreneuriat féminin en Tunisie, XVème Colloque international du CEDIMES, Alexandrie les 14-19 Mars 2004 ; Reproduit sur CD-Rom.

