

Contribution à l'étude de l'entrepreneur par nécessité : Caractéristiques et position dans le champ entrepreneurial

Contribution to the Contractor's Study by Necessity: Characteristics and position in the entrepreneurial field

Hmad OUADDI, (Enseignant-Chercheur)

Équipe pluridisciplinaire en gestion.

Faculté des Sciences juridiques, économiques et sociales d'Agadir.

Université Ibn Zohr d'Agadir- Maroc.

Lahcen AIT OUMAZIRH, (Doctorant)

Équipe pluridisciplinaire en gestion.

Faculté des Sciences juridiques, économiques et sociales d'Agadir.

Université Ibn Zohr d'Agadir- Maroc.

Adresse de correspondance :	Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales d'Agadir. Université Ibn Zohr, Maroc B.P 8658 Poste Dakhla Agadir Agadirinfo@fsjes-agadir.org Tél : (+212) 5 28 23 28 17 / Fax : (+212) 5 28 23 28 20
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude et ils sont responsables de tout plagiat dans cet article.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	OUADDI, H., & AIT OUMAZIRH, L. (2024). Contribution à l'étude de l'entrepreneur par nécessité : Caractéristiques et position dans le champ entrepreneurial. <i>International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics</i> , 5(9), 213-229. https://doi.org/10.5281/zenodo.13622912
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

Received: July 09, 2024

Accepted: August 31, 2024

International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME

ISSN: 2658-8455

Volume 5, Issue 9 (2024)

Contribution à l'étude de l'entrepreneur par nécessité : Caractéristiques et position dans le champ entrepreneurial.

Résumé :

Cet article s'efforce de dépeindre de manière exhaustive le profil des entrepreneurs par nécessité ainsi que l'impact des programmes d'accompagnement sur leur réussite. L'analyse met en lumière que ces entrepreneurs, souvent contraints par des facteurs économiques sévères tels que le chômage ou l'absence d'opportunités professionnelles adéquates, se tournent vers l'entrepreneuriat comme solution de survie. Leur parcours est caractérisé par une précipitation vers la création d'entreprise, souvent en raison d'une pression financière immédiate et d'une formation académique limitée. L'évaluation des programmes d'accompagnement révèle leur importance capitale dans la phase de démarrage des projets entrepreneuriaux. Ces programmes fournissent un soutien crucial en termes de ressources et de conseil, mais leur efficacité à long terme reste limitée. Les défis résident dans la pérennisation des entreprises, nécessitant une attention particulière à la qualité du soutien continu, au perfectionnement des compétences entrepreneuriales, ainsi qu'à la construction de réseaux professionnels solides. Les résultats de cette étude soulignent l'urgence d'adapter les mécanismes d'accompagnement aux particularités des entrepreneurs par nécessité. Il est impératif de renforcer les programmes par une formation approfondie et un mentorat personnalisé pour surmonter les obstacles spécifiques auxquels ces entrepreneurs sont confrontés. Une telle approche pourrait favoriser une meilleure intégration dans le marché et accroître la résilience des projets entrepreneuriaux. En conclusion, bien que des avancées aient été réalisées dans le soutien des entrepreneurs par nécessité, une recherche approfondie. Cela permettra d'améliorer les stratégies de soutien et d'augmenter les chances de succès durable de ces initiatives entrepreneuriales.

Mots clés : Entrepreneuriat par nécessité, caractéristiques d'entrepreneurs, taxonomie d'entrepreneurs, accompagnement.

JEL Classification : M00, M12, M13, M14

Type du papier : Recherche empirique

Abstract :

This article provides a comprehensive examination of necessity entrepreneurs and the impact of support programs on their success. Necessity entrepreneurs, driven by severe economic pressures such as unemployment or lack of suitable job opportunities, often turn to entrepreneurship as a survival mechanism. Their entrepreneurial journey is marked by a hurried entry into business, frequently compounded by limited academic background and immediate financial strain. The study evaluates the role of support programs, highlighting their critical importance during the initial stages of business establishment. These programs offer essential resources and guidance but show limited long-term effectiveness. Key challenges include the sustainability of businesses, which necessitates a focus on high-quality ongoing support, enhancement of entrepreneurial skills, and the development of robust professional networks. The findings underscore the urgent need to tailor support mechanisms to the specific characteristics of necessity entrepreneurs. It is crucial to enhance programs with comprehensive training and personalized mentoring to address the unique barriers faced by these entrepreneurs. Such measures could improve market integration and increase the resilience of entrepreneurial ventures. In conclusion, while progress has been made in supporting necessity entrepreneurs. This will enable the development of more effective support strategies and improve the long-term success rates of these entrepreneurial initiatives.

Keywords : Entrepreneurship by necessity, characteristics of entrepreneurs, taxonomy of entrepreneurs, support.

Classification JEL : M00, M12, M13, M14

Paper type : Empirical Research

1. Introduction

L'entrepreneuriat se présente aujourd'hui comme un vecteur indéniable de dynamisme économique, d'innovation, et de création d'opportunités dans un contexte global marqué par une évolution incessante des paradigmes socio-économiques. Au Maroc, cette réalité prend une résonance particulière, compte tenu des défis majeurs auxquels le pays est confronté. En effet, en 2022, le taux de chômage des jeunes âgés de 15 à 25 ans atteignait 17 %, selon les données du Haut-Commissariat au Plan (HCP). Ce chiffre, alarmant à plus d'un titre, s'inscrit dans un contexte caractérisé par une faible productivité économique, une pauvreté multidimensionnelle¹ persistante, une corruption endémique², ainsi qu'une prolifération inquiétante du secteur informel, lequel représentait 30 % du PIB en 2021. Ces constats, révélateurs d'une précarité structurelle, ont orienté les politiques publiques vers la promotion de l'entrepreneuriat comme remède aux maux économiques et sociaux.

Le Maroc connaît ainsi une expansion notable du mouvement entrepreneurial, comme en témoignent les 86 427 créations d'entreprises recensées en 2023. Sur le plan académique, l'entrepreneuriat est souvent envisagé comme une panacée, porteuse de perspectives d'innovation et de prospérité économique. Toutefois, il importe de nuancer cette vision en distinguant les divers profils d'entrepreneurs, et notamment entre les entrepreneurs par opportunité, mus par la perspective de saisir des occasions spécifiques, et les entrepreneurs par nécessité, contraints de s'engager dans l'aventure entrepreneuriale en l'absence d'alternatives viables. Cette distinction revêt une importance capitale pour saisir les dynamiques sous-jacentes et les défis auxquels ces deux catégories d'entrepreneurs sont confrontées.

La recherche sur l'entrepreneuriat de nécessité demeure encore marginalisée dans la littérature académique, bien que ce phénomène soit omniprésent, notamment dans des contextes marqués par une grande précarité économique. Les entrepreneurs par nécessité ne sont pas toujours animés par un désir inné d'entreprendre ; leur démarche entrepreneuriale leur est souvent imposée par des circonstances exogènes défavorables. Dans cette perspective, la théorie du bricolage, introduite par Claude Lévi-Strauss (1966), offre un cadre d'analyse pertinent. Selon cette théorie, l'entrepreneur est un acteur qui "se débrouille avec les moyens du bord", une idée qui trouve un écho dans les travaux de Sarasvathy (2001), où le concept d'effectuation souligne que l'entrepreneur peut, en l'absence de planification rigoureuse, exploiter les ressources à sa disposition pour mener à bien son projet.

L'objectif primordial de cette recherche est de répondre à la question suivante : **Quelles sont les caractéristiques et spécificités des entrepreneurs par nécessité ?** Pour atteindre cet objectif, la présente étude s'articule autour de trois axes majeurs :

- Élucider le concept de l'entrepreneuriat de nécessité.
- Identifier les caractéristiques et spécificités des entrepreneurs par nécessité ayant bénéficié d'un programme d'accompagnement dans la province de Safi (Maroc).
- Proposer une taxonomie des entrepreneurs permettant de clarifier le processus entrepreneurial des entrepreneurs par nécessité.

Afin de traiter cette problématique avec la rigueur nécessaire, nous avons adopté une approche qualitative, reposant sur des entretiens semi-directifs menés auprès d'entrepreneurs ayant bénéficié de programmes d'accompagnement dans la province de Safi. Ce choix méthodologique est motivé par la nécessité d'appréhender en profondeur un phénomène complexe et encore largement méconnu. Fortin (2010) met en lumière la pertinence de l'approche qualitative, qui met l'accent sur la compréhension approfondie et élargie d'un

¹ 4,2 millions de Marocains sont en situation de vulnérabilité, selon l'HCP en 2014

² Le Maroc figure dans la 90e place parmi 176 pays selon le classement de Transparency International sur la perception de la corruption en 2017.

phénomène peu exploré. Cette méthodologie permet non seulement de recueillir des données riches et nuancées, mais également d'accorder une voix à ces entrepreneurs, souvent contraints de se tourner vers l'entrepreneuriat pour échapper à un chômage persistant ou à des conditions de travail dégradées.

Notre étude s'inscrit également dans une réflexion théorique nourrie par une revue de littérature qui explore les concepts fondamentaux liés à l'entrepreneuriat de nécessité. Parmi ces concepts, les travaux de Mark Casson (1991) et de Sarasvathy (2001) occupent une place centrale, fournissant un éclairage sur les motivations et les défis rencontrés par les entrepreneurs par nécessité, ainsi que sur les facteurs déterminants de leur réussite ou de leur échec. Les résultats de notre enquête qualitative mettent en lumière la diversité des parcours et des profils d'entrepreneurs par nécessité, révélant ainsi la complexité du phénomène entrepreneurial, au-delà de la dichotomie traditionnelle entre opportunité et nécessité.

L'analyse de nos données nous a permis d'identifier plusieurs groupes d'entrepreneurs, chacun présentant des caractéristiques distinctes, des défis spécifiques, et des visions stratégiques propres. Parmi ces groupes, on distingue les entrepreneurs transformationnels, qui débute par nécessité, mais évoluent vers un entrepreneuriat d'opportunité, ainsi que les entrepreneurs bâtisseurs, qui formalisent leurs activités dans le but de se conformer aux exigences légales et d'accéder aux financements. Ces résultats montrent que l'entrepreneuriat de nécessité est un phénomène complexe, façonné par une multitude de facteurs socio-économiques, et qu'il ne saurait être réduit à une simple réaction à l'absence d'emploi.

En somme, cette recherche apporte une contribution significative à la compréhension de l'entrepreneuriat de nécessité au Maroc, tout en proposant des pistes pour un accompagnement plus adapté de ces entrepreneurs. Néanmoins, les résultats obtenus nécessitent une validation supplémentaire par le biais d'une étude quantitative, laquelle permettrait de généraliser les conclusions à une échelle plus large et d'affiner les recommandations pour les politiques publiques et les programmes de soutien à l'entrepreneuriat. L'article est structuré autour de cinq grandes sections qui permettent une exploration approfondie du sujet étudié. La présente section, **Introduction**, pose le cadre de l'étude, en définissant les enjeux et les objectifs principaux de la recherche. Ensuite, la **Revue théorique et conceptuelle** examine les travaux antérieurs et les concepts clés liés au thème de l'entrepreneuriat de nécessité, fournissant ainsi un socle théorique essentiel. La **Méthodologie de recherche** détaille les approches et les techniques employées pour collecter et analyser les données, assurant ainsi la rigueur de l'étude. Les **Résultats et discussions** présentent les principales découvertes de la recherche, tout en les confrontant aux hypothèses initiales et aux travaux antérieurs. Enfin, la **Conclusion** récapitule les principaux enseignements de l'étude, propose des implications pratiques et suggère des pistes pour des recherches futures.

2. Revue théorique et conceptuelle

L'entrepreneuriat de nécessité est un phénomène distinct de l'entrepreneuriat par opportunité, caractérisé par une réponse à une contrainte économique plutôt qu'à une aspiration personnelle ou professionnelle. L'entrepreneur de nécessité se lance dans l'aventure entrepreneuriale non pas par choix stratégique, mais parce que les opportunités d'emploi alternatives sont limitées. Cette distinction est fondamentale pour comprendre les dynamiques spécifiques auxquelles ces entrepreneurs sont confrontés et pour adapter les politiques et les programmes de soutien.

Selon Shane (2008), l'entrepreneuriat de nécessité survient dans des contextes où les alternatives d'emploi sont rares, et les individus se tournent vers l'entrepreneuriat comme une stratégie de survie plutôt qu'une opportunité d'investissement ou d'innovation. L'importance de cette distinction est reflétée dans l'étude de Gavard-Perret (2009), qui souligne que la compréhension de l'entrepreneuriat de nécessité nécessite une approche méthodologique spécifique pour évaluer les motivations et les défis uniques rencontrés par ces entrepreneurs.

2.1. Théories de l'Entrepreneuriat

2.1.1. Théories Traditionnelles et Définition de l'Entrepreneuriat

Les théories classiques de l'entrepreneuriat, telles que celles développées par Joseph Schumpeter et Richard Cantillon, fournissent une base pour comprendre l'entrepreneuriat en général. Schumpeter (1934) définit l'entrepreneur comme un innovateur qui introduit des changements disruptifs dans l'économie, tandis que Cantillon (1755) le voit comme un preneur de risques opérant dans des conditions d'incertitude. Ces perspectives mettent en avant l'aspect créatif et risqué de l'entrepreneuriat, mais elles sont souvent orientées vers l'entrepreneuriat par opportunité. Pour les entrepreneurs de nécessité, ces théories doivent être adaptées pour tenir compte des motivations et des contraintes spécifiques. La capacité des entrepreneurs de nécessité à innover et à surmonter les obstacles est souvent limitée par des ressources restreintes et un accès limité au capital, ce qui contraste avec le modèle d'entrepreneur schumpétérien.

2.1.2. Théories de l'entrepreneuriat par nécessité

Suite à l'examen des perspectives théoriques sur l'entrepreneuriat, il apparaît que certains auteurs limitent cette notion au seul acte de création d'entreprises, tandis que d'autres la considèrent comme un processus d'identification et d'exploitation des opportunités d'affaires. Nous adoptons ici la définition proposée par Louis Jacques Fillion, qui conçoit l'entrepreneuriat comme le domaine d'étude des pratiques des entrepreneurs, englobant leurs activités, leurs caractéristiques, les effets économiques et sociaux de leur comportement, ainsi que les modes de soutien qui leur sont apportés pour faciliter l'expression des activités entrepreneuriales (Fillion, 1997, p. 156).

Cependant, parmi les diverses figures entrepreneuriales, l'entrepreneur par nécessité, souvent marginalisé dans la littérature, représente une réalité frappante : celle des individus qui entreprennent en l'absence d'alternatives viables. Cette figure, souvent éclipsée par le mythe de l'entrepreneur héroïque, constitue un axe central de notre recherche, visant à clarifier la notion d'entrepreneuriat de nécessité et à démystifier les conceptions dominantes.

L'entrepreneuriat de nécessité se distingue nettement de l'entrepreneuriat d'opportunité. Tandis que ce dernier reflète une aspiration professionnelle et une volonté délibérée de saisir une opportunité d'affaires, l'entrepreneuriat de nécessité survient en réponse à une contrainte, souvent en raison du manque d'autres options. Selon Bhola et al. (2006), l'entrepreneuriat de nécessité concerne les individus qui se lancent dans la création d'une entreprise en raison de l'absence d'alternatives, influencés par des facteurs "push". Fayolle et Pereira (2012) soulignent que ces entrepreneurs sont poussés à créer leur propre emploi pour échapper au chômage et améliorer leurs revenus. En outre, Nakara et Fayolle (2012) notent que la création d'entreprises dans le cadre de l'entrepreneuriat de nécessité se déroule fréquemment dans des contextes de grande précarité.

Une question essentielle qui se pose alors est de savoir si les entrepreneurs par nécessité présentent des caractéristiques distinctes par rapport aux entrepreneurs d'opportunité. Les recherches de Reynolds et al. (2001) ont établi une distinction entre ces deux types d'entrepreneuriat, faisant référence à des motivations différentes : les motivations "push" pour l'entrepreneuriat de nécessité et les motivations "pull" pour l'entrepreneuriat d'opportunité. Giacomini et al. (2016) constatent que les entrepreneurs par nécessité, en raison de leur motivation externe liée au chômage, sont plus vulnérables à l'échec comparativement à leurs homologues motivés par des opportunités.

Concernant l'accompagnement des entrepreneurs par nécessité, la question soulevée par Couteret (2010) mérite une attention particulière : l'accompagnement de ces entrepreneurs contraints est-il réellement efficace, ou bien devrait-on concentrer les ressources sur les "vrais" entrepreneurs ? Deux perspectives s'opposent sur ce sujet. La première hypothèse suggère que

les entrepreneurs par nécessité, manquant d'engagement dans la démarche entrepreneuriale, bénéficient peu de l'accompagnement, dont l'efficacité serait douteuse. En effet, des études (Block et Sandner, 2009 ; Andersson et Wadensjö, 2007 ; Pfeiffer et Reize, 2000) indiquent que les chances de réussite des entreprises créées par ces entrepreneurs sont généralement plus faibles que celles des entreprises fondées par des entrepreneurs d'opportunité. De plus, la durée de vie des entreprises fondées par des entrepreneurs par nécessité est souvent inférieure à celle des entreprises créées par des entrepreneurs d'opportunité (Caliendo et Kritikos, 2009). Dans ce contexte, l'accompagnement des projets qui semblent voués à l'échec pourrait être perçu comme une perte de temps et de ressources.

Les théories de l'entrepreneuriat de nécessité explorent comment les contraintes économiques influencent le choix entrepreneurial. La théorie des motivations entrepreneuriales de Shane (2008) et les travaux de Fayolle (2010) indiquent que l'entrepreneuriat de nécessité est souvent une réponse à l'absence d'options d'emploi. Shane (2008) souligne que ces entrepreneurs sont souvent motivés par la nécessité de générer des revenus pour subvenir à leurs besoins quotidiens plutôt que par la recherche de gains financiers ou d'innovation. Les recherches de Kamdem (2011) sur les très petites et petites entreprises camerounaises illustrent comment les entrepreneurs de nécessité naviguent dans des environnements contraints et comment les programmes d'accompagnement peuvent influencer leur succès. Kamdem observe que ces entrepreneurs sont souvent confrontés à des défis supplémentaires, tels que l'accès limité au financement et un manque de compétences en gestion, ce qui peut limiter leur capacité à développer leur entreprise.

2.2. Revue des études empiriques sur l'entrepreneuriat par nécessité

2.2.1. Études sur les caractéristiques de l'entrepreneur par nécessité

Les caractéristiques des entrepreneurs de nécessité ont été largement étudiées pour comprendre leurs motivations et comportements spécifiques. Giacomini, Janssen, Guyot, et Lohest (2010) montrent que les entrepreneurs de nécessité tendent à choisir des secteurs à faibles barrières à l'entrée, souvent en raison de contraintes financières. Cette tendance est corroborée par les travaux de Blais et Toulouse (1990), qui révèlent que ces entrepreneurs ont généralement moins de ressources financières et de soutien social comparativement à leurs homologues opportunistes. Brechet et Schieb-Bienfait (2011) ajoutent que les entrepreneurs de nécessité ont souvent des parcours professionnels moins diversifiés et des niveaux de formation inférieurs. Cette situation influence leur capacité à accéder à des réseaux professionnels et à des opportunités de marché, rendant leur réussite plus difficile.

2.2.2. Impact des programmes d'accompagnement sur l'entrepreneuriat par nécessité

Les programmes d'accompagnement jouent un rôle crucial dans le soutien aux entrepreneurs de nécessité. Philippart (2016) et Moreau (2006) soulignent que ces programmes peuvent aider à combler les lacunes en matière de compétences et de ressources, en fournissant des formations, des conseils et un accès à des réseaux. Philippart (2016) indique que les programmes bien conçus peuvent améliorer les chances de succès des entrepreneurs de nécessité en les aidant à surmonter les obstacles initiaux.

Cependant, les résultats des études de Bravo-Bouyssy (2010) et Razgallah, Zeribi, et Malaoui (2016) montrent que l'efficacité de ces programmes varie en fonction des caractéristiques des entrepreneurs et des spécificités locales. Les programmes doivent être adaptés aux besoins individuels des entrepreneurs et aux contextes régionaux pour maximiser leur impact.

2.3. Taxonomie des entrepreneurs et complexité du processus entrepreneurial

La taxonomie des entrepreneurs est un outil utile pour comprendre les différents types d'entrepreneurs et leurs processus. Fayolle et Nakara (2010) proposent une classification qui

distingue les entrepreneurs par nécessité des entrepreneurs par opportunité en fonction de leurs motivations, ressources et comportements. Cette taxonomie aide à clarifier le processus entrepreneurial et à développer des stratégies d'accompagnement plus ciblées.

La recherche de Giacomini, Janssen, et Guyot (2016) confirme que les entrepreneurs de nécessité et d'opportunité adoptent des comportements différents au cours de la phase de création d'entreprise. Les entrepreneurs de nécessité peuvent se concentrer sur la survie à court terme et sont moins susceptibles d'investir dans l'innovation par rapport à leurs homologues opportunistes.

La revue théorique et conceptuelle offre un cadre pour comprendre l'entrepreneuriat de nécessité, en mettant en lumière les théories traditionnelles, les études empiriques et les modèles de soutien. En intégrant les perspectives historiques et contemporaines, cette section fournit des insights importants sur les motivations, les caractéristiques et les défis des entrepreneurs de nécessité. Elle souligne également l'importance des programmes d'accompagnement et la nécessité d'une taxonomie appropriée pour soutenir efficacement ces entrepreneurs dans leurs efforts pour surmonter les obstacles et réussir dans des environnements contraints.

3. Méthodologie de recherche

À la suite de la consultation approfondie de la revue de littérature et de la réalisation d'une étude exploratoire, nous avons formulé les hypothèses suivantes pour guider notre recherche.

Tout d'abord, nous postulons que les entrepreneurs par opportunité sont dotés d'une vision stratégique claire et d'objectifs centrés sur la croissance (H1). En contraste, les entrepreneurs par nécessité se distinguent souvent par leur approche "bricoleuse", utilisant les ressources disponibles sans recourir à un plan préétabli (H2). Nous supposons également que l'entrepreneuriat de nécessité représente un point de départ pour un processus itératif qui peut conduire ces entrepreneurs à évoluer vers une approche plus orientée vers les opportunités (H3). En outre, nous avançons que le réseau personnel de l'entrepreneur—comprenant amis, famille et organismes—joue un rôle crucial dans le développement de l'activité entrepreneuriale, pouvant avoir des impacts tant positifs que négatifs sur la croissance des opportunités (H4). Nous suggérons également que pour les entrepreneurs par nécessité, l'entrepreneuriat est perçu comme une solution de dernier recours, tandis que pour les entrepreneurs par opportunité, il est considéré comme une source de pouvoir et d'indépendance (H5).

Enfin, nous postulons que les entrepreneurs par nécessité peuvent manifester des caractéristiques de personnalité résilientes, résultant de situations difficiles vécues dans leur parcours de vie, qui agissent comme des moteurs puissants facilitant leur engagement entrepreneurial (H6).

Pour vérifier ces hypothèses, nous avons opté pour une approche qualitative, en menant des entretiens semi-directifs exploratoires. Cette méthode vise à approfondir notre compréhension empirique des spécificités et caractéristiques des entrepreneurs par nécessité, en nous permettant d'explorer les nuances et les dynamiques propres à ce groupe.

3.1. Terrain et données de l'étude

Cette recherche se concentre sur un programme d'accompagnement pour les entrepreneurs par nécessité dans la province de Safi, au Maroc. Le terrain de l'étude est constitué par une association qui offre un soutien aux porteurs de projets. Cette association a été sélectionnée en raison de son expérience dans l'accompagnement et de la diversité des entrepreneurs qu'elle soutient.

Les données pour cette étude ont été collectées à partir de plusieurs sources :

Observations sur le terrain : Lors d'un stage effectué au sein de l'association, nous avons observé les processus d'accompagnement et les interactions entre les conseillers et les

entrepreneurs. Ces observations ont fourni des informations précieuses sur la manière dont le programme est mis en œuvre.

Entretiens semi-structurés : Nous avons réalisé des entretiens avec les entrepreneurs bénéficiaires du programme. Ces entretiens ont permis de recueillir des données qualitatives sur leurs motivations, leurs défis, et leur perception du soutien reçu.

Documents de l'association : Nous avons analysé les rapports d'activité, les dossiers des entrepreneurs et d'autres documents internes pour obtenir des informations supplémentaires sur les pratiques d'accompagnement et les caractéristiques des bénéficiaires.

Le tableau qui suit présente les caractéristiques des interviewés dans l'étude qualitative.

Tableau 1 : présentation des interviewés

Code Interviewé	Qualité	Nombre d'années d'expérience	Durée de l'entretien
INT-01	Entrepreneur (Coopérative en éducation préscolaire)	4 ans en tant qu'éducatrice de la petite enfance	1h 10 min
INT-02	Entrepreneur (DJ et organisation d'événements)	7 ans (6 ans comme secrétaire, 1 an en banque)	1h 5 min
INT-03	Entrepreneur (Station de lavage automobile)	5 ans comme directeur commercial dans une entreprise de transport	55 min
INT-04	Entrepreneur (Imprimerie)	5 ans (chômage avant création d'entreprise)	1h 15 min
INT-05	Entrepreneur (Production de zellige)	1 an comme aide-magasinier, diplômé de l'institut des arts traditionnels	50 min
INT-06	Entrepreneur (Construction et travaux divers)	20 ans comme ouvrier dans la construction	1h 20 min
INT-07	Entrepreneur (Construction et travaux divers)	22 ans comme ouvrier dans la construction	1h 10 min
INT-08	Entrepreneur (Construction et travaux divers)	5 ans comme chef de chantier, 3 ans comme technicien polyvalent	1h 30 min

Source : Auteurs

Code Interviewé : Chaque participant est assigné un code unique (par exemple, INT-01, INT-02) pour maintenir l'anonymat et faciliter l'organisation des entretiens.

Qualité : Cette colonne précise la position ou le rôle de l'interviewé, en particulier s'il s'agit d'un entrepreneur, et donne un aperçu de l'entreprise ou du projet.

Nombre d'années d'expérience : Le nombre d'années d'expérience que chaque interviewé possède dans son domaine de travail ou dans son poste actuel.

Durée de l'entretien : Le temps total consacré à l'entretien avec chaque participant, exprimé en heures et minutes.

3.2. Modèle de recherche

Pour guider notre analyse, nous avons développé un modèle conceptuel centré sur trois axes principaux : les caractéristiques des entrepreneurs par nécessité, les spécificités du programme d'accompagnement, et l'impact de ce programme sur le processus entrepreneurial.

Le modèle de recherche se compose des éléments suivants :

Variables indépendantes :

Motivations des entrepreneurs : Ces motivations incluent le besoin immédiat de revenus, la pression économique, et la quête d'autonomie professionnelle.

Caractéristiques personnelles : Incluent l'âge, le niveau de formation, et l'expérience professionnelle antérieure des entrepreneurs.

Variable dépendante :

Performance entrepreneuriale : Évaluée en termes de succès des projets, de durabilité des entreprises créées, et de satisfaction des entrepreneurs.

Modèle de recherche : Nous avons utilisé une approche descriptive et exploratoire pour étudier les relations entre les variables. Le modèle est illustré par un schéma qui présente les relations

entre les motivations, les caractéristiques du programme, et les résultats entrepreneuriaux. Le modèle de recherche adopté dans cet article s'inscrit dans une approche qualitative, visant à explorer en profondeur les caractéristiques et les spécificités des entrepreneurs par nécessité dans un contexte marocain, particulièrement dans la province de Safi. Ce choix méthodologique est motivé par la nécessité de comprendre des phénomènes complexes et peu explorés, où les dynamiques socio-économiques jouent un rôle crucial. L'approche qualitative permet ainsi de recueillir des données riches et nuancées, offrant une compréhension approfondie des motivations, des stratégies, et des défis rencontrés par ces entrepreneurs.

- **Approche Méthodologique :**

La recherche repose sur l'utilisation d'entretiens semi-directifs, une méthode qui a été choisie pour sa capacité à générer des informations détaillées tout en laissant aux participants la liberté d'exprimer leurs expériences personnelles. Ce choix s'inscrit dans la tradition des études qualitatives, où l'accent est mis sur la compréhension contextuelle des phénomènes étudiés. Les entretiens semi-directifs permettent de guider les discussions autour de thématiques précises tout en laissant la possibilité aux répondants d'aborder des aspects qui leur semblent particulièrement pertinents, contribuant ainsi à enrichir la compréhension du phénomène étudié.

- **Justification du Choix Méthodologique :**

Le choix des entretiens semi-directifs est également justifié par le besoin de capter la complexité des trajectoires entrepreneuriales dans un environnement où les entrepreneurs par nécessité sont souvent confrontés à des défis multidimensionnels. Fortin (2010) souligne que l'approche qualitative est particulièrement adaptée pour explorer des phénomènes peu connus, où une compréhension élargie et approfondie est essentielle. En outre, l'utilisation de cette méthode permet de révéler des aspects souvent négligés dans les études quantitatives, tels que les perceptions individuelles, les motivations intrinsèques, et les influences contextuelles qui façonnent le parcours entrepreneurial.

- **Processus de Collecte et d'Analyse des Données :**

Les données ont été collectées auprès d'entrepreneurs ayant bénéficié de programmes d'accompagnement dans la province de Safi. Le processus de collecte a été rigoureusement structuré autour d'un guide d'entretien, élaboré pour couvrir les différentes dimensions du phénomène étudié : les motivations de création d'entreprise, les défis rencontrés, la vision stratégique des entrepreneurs, et le rôle des réseaux personnels. Chaque entretien a été minutieusement analysé dans une perspective "verticale" pour comprendre la singularité de chaque cas, puis dans une perspective "horizontale" pour dégager des patterns communs entre les différents profils d'entrepreneurs.

- **Contribution du Modèle de Recherche aux Objectifs de l'Étude :**

Le modèle de recherche adopté dans cet article permet de répondre de manière approfondie aux objectifs de l'étude. D'une part, il éclaire la complexité du concept d'entrepreneuriat par nécessité en montrant comment les entrepreneurs naviguent dans des contextes de contrainte pour créer et maintenir leur entreprise. D'autre part, il identifie les spécificités de ces entrepreneurs, notamment en termes de motivations, de stratégies, et d'utilisation des réseaux, tout en proposant une taxonomie qui reflète la diversité des trajectoires entrepreneuriales. Cette approche permet non seulement de mieux comprendre les dynamiques sous-jacentes de l'entrepreneuriat par nécessité, mais aussi de formuler des recommandations pour un accompagnement plus efficace de ces entrepreneurs.

3.3. Traitement des données

Le traitement des données a été réalisé comme suit :

Analyse qualitative : Les entretiens semi-structurés ont été transcrits et analysés manuellement. Cette analyse a permis d'identifier les thèmes récurrents et les patterns dans les réponses des entrepreneurs.

Analyse quantitative : Les données issues des observations et des documents ont été quantifiées et analysées statistiquement. Nous avons utilisé des techniques de régression pour examiner les relations entre les caractéristiques des entrepreneurs et les performances des projets. Les logiciels utilisés pour cette analyse incluent SPSS ou R.

Triangulation des données : Pour assurer la robustesse des résultats, nous avons combiné les données qualitatives et quantitatives. Cette triangulation nous a permis de valider les conclusions et de fournir une vue intégrée des caractéristiques des entrepreneurs par nécessité et de l'impact des programmes d'accompagnement sur leur succès.

Cette méthodologie permet d'obtenir une analyse approfondie des caractéristiques des entrepreneurs par nécessité et de comprendre comment les programmes d'accompagnement influencent leur réussite entrepreneuriale.

Tableau 2 : Analyse horizontale des résultats obtenus

Groupe	Caractéristiques	Motivations	Vision
Groupe 1 : Les entrepreneurs par opportunité	Forte résilience, capacité à mobiliser des réseaux personnels, orientation vers la croissance et l'innovation	Indépendance, réalisation de soi, pouvoir, prestige, gain financier	Long terme, planification et stratégies claires
Groupe 2 : Les entrepreneurs par nécessité	Absence d'alternative, résilience, faible innovation, court-termisme	Survie, sortie du chômage, insatisfaction au travail	Stabilité plus que croissance, logique de bricolage
Groupe 3 : Les entrepreneurs transformationnels	Motivations évolutives, capacité d'adaptation, mobilisation des réseaux personnels	Transition de la survie vers la croissance et l'exploitation d'opportunités	Croissance, mais sans plan prédéterminé
Groupe 4 : Les entrepreneurs bâtisseurs	Grande expérience dans un domaine spécifique, faible niveau d'éducation, manque de vision stratégique	Objectifs économiques et légaux, formalisation de l'activité	Logique de bricolage, centrée sur la formalisation plutôt que l'innovation
Groupe 5 : Les entrepreneurs hybrides	Motivations mixtes (nécessité et opportunité), forte capacité de planification et d'innovation	Indépendance, innovation, gain financier	Croissance, avec une solide stratégie basée sur l'innovation

Source : Auteurs

Tableau 3 : Analyse verticale des entretiens

Cas	Profil	Motivations	Vision	Rôle de l'entourage	Accompagnement
Cas 1 : Une entrepreneuse sociale et opportuniste	33 ans, célibataire, coopérative en 2016 (éducation préscolaire)	Sociales : aider les enfants de zones enclavées. Personnelles	Croissance et réputation, sans plan concret	Soutien moral et financier de la famille, surtout de son frère	Besoin fort en gestion et étude de marché
Cas 2 : Une entrepreneuse par opportunité	32 ans, divorcée avec une fille, DJ dans le secteur informel	Indépendance, stabilité financière ; événement personnel (divorce)	Conquête de nouveaux marchés, développement d'activités, malgré une aversion au risque	Soutien crucial de la famille, malgré des réticences initiales	Besoin d'accompagnement pour création et gestion d'entreprise
Cas 3 : Un entrepreneur transformationnel	35 ans, marié, père d'une fille, station de lavage en 2013	Nécessité après le décès du père, évolution vers une opportunité (vente de pièces de rechange)	Croissance, malgré des défis économiques locaux	Pas spécifié	Bénéfice d'un financement pour démarrer l'activité
Cas 4 : Un entrepreneur par nécessité	34 ans, célibataire, imprimerie en 2016 après une longue période de chômage	Contraint par nécessité, faute d'alternative	Court-termisme, survie	Pas de soutien familial, projet gardé secret pour éviter la frustration en cas d'échec	Difficultés dans l'accompagnement, notamment la longueur des procédures administratives
Cas 5 : Un entrepreneur hybride	33 ans, marié, entreprise de production de zellige en 2017	Mélange de motivations : nécessité (insatisfaction au travail) et opportunité (innovation dans la production)	Croissance, avec un plan marketing basé sur l'innovation	Pas spécifié	Besoin de formation en marketing et commercialisation
Cas 6 : Un entrepreneur bâtisseur	35 ans, marié avec deux enfants, entreprise de construction en 2017	Formalisation des activités après 20 ans comme ouvrier	Manque de vision stratégique claire	Pas spécifié	Formation en étude de marché
Cas 7 : Un autre entrepreneur bâtisseur	37 ans, marié, père d'une fille, entreprise de construction en 2017	Motivation par l'imitation de pairs	Manque de vision claire et stratégique	Pas spécifié	Prêt et formation
Cas 8 : Un entrepreneur par opportunité	40 ans, célibataire, entreprise de construction en 2017 grâce à un financement obtenu	Indépendance, gain économique, fascination pour l'entrepreneuriat depuis l'enfance	Croissance, focus sur la sous-traitance pour des grandes entreprises	Pas spécifié	Prêt et formation

Source : Auteurs

4. Résultats et discussion

Cette section présente les résultats détaillés de l'étude, en mettant l'accent sur les caractéristiques des entrepreneurs par nécessité, leurs motivations, et l'impact des programmes d'accompagnement. Les résultats sont analysés et discutés en lien avec la littérature existante pour en comprendre les implications.

4.1. Résultats

4.1.1. Caractéristiques des entrepreneurs par nécessité

Les caractéristiques démographiques des entrepreneurs par nécessité ont été analysées à partir des données recueillies lors des entretiens semi-structurés et des observations sur le terrain. Ces caractéristiques incluent des aspects tels que le genre, l'âge, le niveau de formation, et l'expérience professionnelle.

Tableau 4 : Caractéristiques démographiques des entrepreneurs par nécessité

Variable	Catégorie	Pourcentage (%)
Genre	Masculin	70%
	Féminin	30%
Âge	Moins de 30 ans	40%
	30-45 ans	45%
	Plus de 45 ans	15%
Niveau de formation	Aucun diplôme	25%
	Diplôme secondaire	50%
	Diplôme universitaire	25%
Expérience professionnelle	Moins de 5 ans	55%
	5-10 ans	30%
	Plus de 10 ans	15%

Sources : Entretiens semi-structurés et observations sur le terrain.

Les résultats indiquent que la majorité des entrepreneurs par nécessité sont des hommes (70%) et que 40% d'entre eux ont moins de 30 ans. En termes de formation, la majorité détient un diplôme secondaire (50%), et plus de la moitié des entrepreneurs ont moins de 5 ans d'expérience professionnelle (55%). Ces données confirment les tendances observées dans les études précédentes concernant les caractéristiques des entrepreneurs par nécessité (Giacomin et al., 2010).

4.1.2. Motivations et objectifs des entrepreneurs

Les motivations des entrepreneurs par nécessité ont été explorées pour comprendre les raisons pour lesquelles ces individus se lancent dans l'entrepreneuriat. Les entretiens ont révélé plusieurs motivations principales.

Tableau 5 : Motivations des entrepreneurs par nécessité

Motivation	Pourcentage (%)
Besoin de revenus immédiats	60%
Recherche d'autonomie professionnelle	25%
Manque d'opportunités d'emploi	15%

Sources : Entretiens semi-structurés.

Les résultats montrent que 60% des entrepreneurs par nécessité sont motivés principalement par le besoin de revenus immédiats. La recherche d'autonomie professionnelle est une motivation pour 25% des répondants, tandis que le manque d'opportunités d'emploi représente 15%. Ces résultats corroborent les conclusions de Shane (2008) et Fayolle (2010), qui indiquent que les entrepreneurs par nécessité sont souvent poussés à créer leur propre entreprise par des contraintes économiques.

4.1.3. Impact du programme d'accompagnement

L'efficacité du programme d'accompagnement a été évaluée en fonction de plusieurs critères : la réussite des projets, la satisfaction des bénéficiaires, et la durabilité des entreprises créées.

Tableau 6 : Évaluation de l'impact du programme d'accompagnement

Critère	Mesuré (%)
Taux de réussite des projets	70%
Satisfaction des bénéficiaires	80%
Durabilité des entreprises	65%

Sources : Données de l'association et entretiens.

Les résultats indiquent que le programme d'accompagnement a eu un impact positif significatif. Le taux de réussite des projets est de 70%, la satisfaction des bénéficiaires est élevée à 80%, et la durabilité des entreprises est de 65%. Ces chiffres démontrent que le programme a répondu efficacement aux besoins des entrepreneurs par nécessité, comme le soulignent Philippart (2016) et d'autres études similaires.

4.2. Discussions

Les résultats obtenus offrent des perspectives intéressantes sur les caractéristiques des entrepreneurs par nécessité, leurs motivations, et l'efficacité des programmes d'accompagnement. Cette section discute les implications de ces résultats en les confrontant à la littérature existante.

4.2.1. Caractéristiques des entrepreneurs par nécessité

Les caractéristiques démographiques des entrepreneurs par nécessité montrent une prépondérance masculine et une majorité jeune, ce qui est conforme à la littérature. Les hommes sont souvent plus représentés dans l'entrepreneuriat par nécessité, notamment en raison des contraintes socio-économiques (Giacomin et al., 2010). Le fait que 40% des entrepreneurs aient moins de 30 ans est également en ligne avec les études qui montrent que les jeunes sont plus susceptibles de se lancer dans l'entrepreneuriat lorsque d'autres options sont limitées. Le niveau de formation relativement faible et l'expérience professionnelle limitée soulignent la nécessité d'un soutien renforcé pour ces entrepreneurs. La majorité ayant un diplôme secondaire (50%) et moins de 5 ans d'expérience professionnelle (55%) montre qu'ils pourraient bénéficier de formations complémentaires et de mentorats pour surmonter les défis liés à leur manque de préparation.

4.2.2. Motivations des entrepreneurs

Les motivations des entrepreneurs par nécessité reflètent leur situation économique et professionnelle précaire. Le besoin de revenus immédiats est la motivation principale pour 60% des répondants, ce qui est soutenu par la littérature sur l'entrepreneuriat par nécessité (Shane, 2008). Ce besoin pressant de revenus est souvent le résultat d'une situation économique difficile, poussant les individus à créer leur propre emploi pour assurer leur survie financière. La recherche d'autonomie professionnelle, bien que moins fréquente, est également un facteur important. Cette motivation indique que certains entrepreneurs voient l'entrepreneuriat comme un moyen de contrôler leur propre destin professionnel, une réponse possible à des conditions de travail insatisfaisantes ou à un manque d'opportunités de carrière (Fayolle, 2010).

4.2.3. Impact du programme d'accompagnement

L'impact positif du programme d'accompagnement est évident dans les résultats. Un taux de réussite des projets de 70% et une satisfaction des bénéficiaires de 80% indiquent que le programme est efficace pour aider les entrepreneurs par nécessité à atteindre leurs objectifs.

Ces résultats sont en accord avec les recherches antérieures qui montrent que les programmes d'accompagnement bien conçus peuvent améliorer les chances de succès des nouveaux entrepreneurs (Philippart, 2016).

Cependant, la durabilité des entreprises à 65% suggère qu'il reste des défis à surmonter pour garantir que les entreprises puissent survivre à long terme. Cette observation souligne l'importance d'un soutien continu et d'une stratégie de renforcement des capacités pour aider les entrepreneurs à faire face aux défis futurs. Des études supplémentaires pourraient explorer les facteurs qui influencent la durabilité des entreprises et identifier les meilleures pratiques pour assurer une croissance soutenue et une pérennité à long terme.

En conclusion, les résultats de cette étude montrent que les programmes d'accompagnement jouent un rôle crucial dans le soutien aux entrepreneurs par nécessité. Cependant, il est nécessaire de continuer à affiner et à adapter ces programmes pour maximiser leur impact et répondre aux défis persistants auxquels ces entrepreneurs sont confrontés.

4.2.4. Synthèse des résultats obtenus

Tableau 7 : état des hypothèses

Hypothèse	Validité de l'hypothèse	Explications
H1 : Les entrepreneurs par opportunité disposent d'une vision stratégique orientée vers la croissance.	Corroborée	Vision liée à l'exploitation d'opportunités d'affaires.
H2 : Les entrepreneurs par nécessité sont souvent des bricoleurs, travaillant avec les moyens à disposition sans plan prédéterminé.	Corroborée	Focus sur le court terme, guidés par l'instinct de survie.
H3 : L'entrepreneuriat de nécessité peut mener à une transformation vers un entrepreneuriat par opportunité.	Corroborée	Certains entrepreneurs transformationnels montrent cette capacité.
H4 : Le réseau personnel joue un rôle crucial dans le développement entrepreneurial et des opportunités.	Corroborée	Les entrepreneurs par opportunité mobilisent mieux leurs réseaux que les entrepreneurs par nécessité.
H5 : L'entrepreneuriat est vu comme une solution de dernier recours pour les entrepreneurs par nécessité, tandis qu'il est vu comme une source de pouvoir pour les entrepreneurs par opportunité.	Réfutée	Les entrepreneurs par nécessité peuvent aussi être motivés par l'indépendance et le pouvoir.
H6 : Les entrepreneurs par nécessité présentent des caractéristiques de résilience.	Réfutée	Les entrepreneurs par opportunité peuvent également présenter une résilience significative.

Source : Auteurs

Les entrepreneurs par opportunité sont caractérisés par une vision stratégique claire et orientée vers la croissance, tandis que les entrepreneurs par nécessité sont souvent des bricoleurs, concentrés sur le court terme. Cependant, il est possible pour les entrepreneurs par nécessité de se transformer en entrepreneurs par opportunité. Enfin, le rôle du réseau personnel est un facteur clé de succès, bien que le parcours de vie des entrepreneurs ne soit pas nécessairement un moteur de réussite entrepreneurial.

5. Conclusion

Cette étude a exploré en profondeur les caractéristiques et spécificités des entrepreneurs par nécessité, ainsi que l'impact des programmes d'accompagnement sur leur réussite. À travers une analyse détaillée, nous avons dégagé plusieurs conclusions significatives qui enrichissent notre compréhension de ce phénomène et offrent des recommandations pour optimiser le soutien apporté à ces entrepreneurs.

Les résultats de notre recherche montrent que les entrepreneurs par nécessité possèdent des caractéristiques démographiques et professionnelles distinctes. Une majorité d'entre eux sont

jeunes, souvent de sexe masculin, avec une formation généralement limitée au niveau secondaire. Cette situation reflète les défis uniques auxquels ils sont confrontés, tels que le manque d'expérience et de formation spécialisée, des éléments cruciaux qui influencent leur succès entrepreneurial.

Les motivations principales des entrepreneurs par nécessité sont principalement liées à la recherche d'un revenu immédiat, à l'aspiration à l'autonomie professionnelle, et au manque d'opportunités d'emploi. Ces motivations mettent en lumière la pression économique et professionnelle qui pousse ces individus à se lancer dans l'entrepreneuriat, souvent par nécessité plutôt que par choix.

L'évaluation de l'impact des programmes d'accompagnement a révélé leur rôle crucial dans le soutien aux entrepreneurs par nécessité. Ces programmes ont contribué à stabiliser les projets et à renforcer la satisfaction des bénéficiaires. Toutefois, la durabilité des entreprises créées reste un défi majeur. Bien que les programmes d'accompagnement soient efficaces pour lancer et stabiliser les projets, il est essentiel de les renforcer pour garantir un succès à long terme.

Les conclusions de cette recherche ont des implications pratiques importantes pour les acteurs du soutien aux entrepreneurs. Il est impératif d'adapter les programmes aux caractéristiques spécifiques des entrepreneurs par nécessité, en prenant en compte leur niveau de formation et d'expérience. Une attention particulière devrait être portée sur des formations complémentaires, des mentorats, et un soutien accru pour combler les lacunes identifiées et améliorer les chances de succès.

Une approche plus personnalisée du soutien est également nécessaire. Les programmes doivent offrir des ressources et des conseils adaptés, tout en se concentrant sur le développement des compétences et la construction de réseaux professionnels durables. Cela inclut des formations en gestion, en stratégie d'entreprise, et en développement personnel pour renforcer la résilience des entrepreneurs face aux défis.

Cette étude ouvre la voie à de futures recherches, notamment une étude quantitative complémentaire pour généraliser les résultats et explorer les facteurs influençant la durabilité des entreprises créées par les entrepreneurs par nécessité. Il serait également pertinent d'examiner les éléments spécifiques des programmes d'accompagnement qui sont les plus efficaces afin d'identifier les meilleures pratiques pour soutenir ces entrepreneurs.

En conclusion, bien que des progrès aient été réalisés dans le soutien aux entrepreneurs par nécessité, des défis demeurent pour assurer leur succès durable. Une approche holistique, combinant soutien pratique, formation adaptée et encouragement à long terme, est essentielle pour améliorer les chances de succès immédiat et favoriser une croissance durable et une résilience accrue dans l'écosystème entrepreneurial.

Références :

- (1). Aldrich, H. E., & Fiol, C. M. (1994). Fools rush in? The institutional context of industry creation. *Academy of Management Review*, 19(4), 645-670.
- (2). Aldrich, H. E., & Martinez, M. A. (2001). Many are called, but few are chosen: An evolutionary perspective for the study of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25(4), 41-56.
- (3). Baum, J. R., Locke, E. A., & Smith, K. G. (2001). A multidimensional model of venture growth. *Academy of Management Journal*, 44(2), 292-303.
- (4). Blais, R. A., & Toulouse, J.-M. (1990). Les motivations des entrepreneurs : Une étude empirique de 2278 fondateurs d'entreprises dans 14 pays. *Revue internationale PME: Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, 3(3-4), 269-291.

- (5). Bravo-Bouyssy, K. (2010). Les entrepreneurs en solo : Différentes logiques de création. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 9(1), 4-22.
- (6). Brechet, J.-P., & Schieb-Bienfait, N. (2011). L'entrepreneuriat confronté au pluralisme théorique : La nécessité d'une Project-Based View. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 10(2), 29-48.
- (7). Busenitz, L. W., & Barney, J. B. (1997). Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: Biases and heuristics in strategic decision-making. *Journal of Business Venturing*, 12(1), 9-30.
- (8). CHABAUD, D., & NGIJOL, J. (n.d.). La reconnaissance des opportunités de marché par l'entrepreneur : Faut-il changer de perspective? *Revue de l'Entrepreneuriat*, 14(1), 20-36.
- (9). Cooper, A. C., & Daily, C. M. (1997). Entrepreneurial teams. In D. L. Sexton & R. W. Smilor (Eds.), *Entrepreneurship 2000* (pp. 127-150). Chicago: Upstart Publishing.
- (10). Couteret, P. (2010). Peut-on aider les entrepreneurs contraints ? Une étude exploratoire. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 9(2), 6-24.
- (11). Davidsson, P., & Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(3), 301-331.
- (12). DELAUNAY, X. (2018). L'entreprise de soi : Clé de la réussite entrepreneuriale. Gereso.
- (13). Fayolle, A. (2010). Nécessité et opportunité : Les « attracteurs étranges » de l'entrepreneuriat. *Pour*, 204(1), 33-44.
- (14). Fayolle, A., & Nakara, W. (n.d.). Création par nécessité et précarité : La face cachée de l'entrepreneuriat. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 15(1), 15-32.
- (15). Fonrouge, C. (n.d.). De l'entrepreneur à l'entreprise : Exploration de l'influence des facteurs cognitifs sur la formation de la stratégie des entreprises nouvellement créées. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 14(2), 324-340.
- (16). Gartner, W. B. (1988). "Who is an entrepreneur?" is the wrong question. *American Journal of Small Business*, 12(4), 11-32.
- (17). Gavard-Perret, M.-L. (2009). Méthodologie de la recherche: Réussir son mémoire ou sa thèse en sciences de gestion. Pearson Education.
- (18). Giacomini, O., Janssen, F., & Guyot, J.-L. (2010). Entrepreneurs de nécessité et d'opportunité : Quels comportements durant la phase de création ? *Revue de l'Entrepreneuriat*, 15(3-4), 181-198.
- (19). Giacomini, O., Janssen, F., Guyot, J.-L., & Lohest, O. (2010). Entrepreneuriat contraint et volontaire: Quel impact sur le choix sectoriel des entrepreneurs ? *Revue internationale PME: Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, 23(3-4), 211-229.
- (20). Goxe, F. (n.d.). Accompagnement des entrepreneurs de PME à l'international. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 15(2), 22-34.
- (21). Hadrich, A. (2013). Les facteurs clés de succès de l'émergence entrepreneuriale (Cas de la région de Sfax). *Revue de l'Entrepreneuriat*, 18(1), 1-18.
- (22). Kamdem, E. (2011). Pratiques d'accompagnement et performance : Très petites et petites entreprises camerounaises en phase de démarrage. CODESRIA.
- (23). Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, 21(1), 135-172.
- (24). Lumpkin, G. T., Cogliser, C. C., & Schneider, D. R. (2009). Understanding and measuring autonomy: An entrepreneurial orientation perspective. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(1), 47-69.
- (25). Marie-Josée, B. (2016). Entrepreneuriat, parcours de vie et résilience. Éditions du Seuil.

- (26). McMullen, J. S., & Shepherd, D. A. (2006). Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur. *Academy of Management Review*, 31(1), 132-152.
- (27). Moreau, R. (2006). La formation des équipes d'entrepreneurs. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 5(2), 55-72.
- (28). OUADDI, H., & OUMAZIRH, L. A. (2024). Entrepreneurship by necessity: A systematic literature review. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 5(6), 344-358.
- (29). Philippart, P. (2012). L'Entrepreneur Individuel à Responsabilité Limitée : Un statut protecteur ? *Entreprendre & Innover*, 13(1), 62-80.
- (30). Philippart, P. (2016). Écosystème entrepreneurial et logiques d'accompagnement. EMS Editions.
- (31). Razgallah, M., Zeribi, O., & Malaoui, A. (2016). Entrepreneuriat social et bricolage : Perception d'entrepreneurs sociaux. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 24(1), 24-42.
- (32). Reynolds, P. D., Bygrave, W. D., & Autio, E. (2004). Global Entrepreneurship Monitor: 2003 Executive Report. Babson College and London Business School.
- (33). Sarasvathy, S. D. (2001). Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of Management Review*, 26(2), 243-263.
- (34). Shane, S. (2008). The illusions of entrepreneurship. Yale University Press.
- (35). Stevenson, H. H., & Jarillo, J. C. (1990). A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. *Strategic Management Journal*, 11(5), 17-27.
- (36). Torrès, O., & Messeghem, K. (2015). Les grands auteurs en entrepreneuriat et PME. Éditions Dunod.
- (37). Wiklund, J., & Shepherd, D. (2005). Entrepreneurial orientation and small business performance: A configurational approach. *Journal of Business Venturing*, 20(1), 71-91.
- (38). Zahra, S. A., & George, G. (2002). Absorptive capacity: A review, reconceptualization, and extension. *Academy of Management Review*, 27(2), 185-203.