

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

Si l'on admet que l'accompagnement des entrepreneurs issus de l'immigration est utile voire nécessaire, il reste à démontrer que des dispositifs génériques d'accompagnement y contribuent.

L'existence d'une demande quantitative¹⁶⁰ de porteurs de projet issus de l'immigration adressée à ces dispositifs ne suffit pas à répondre positivement, en particulier parce que cette demande est souvent prescrite par des organismes sociaux. La confrontation des demandes qualitatives des porteurs de projet qui s'adressent à ces dispositifs avec les différentes offres qui leur seraient proposées s'impose. En d'autres termes, il convient, pour valider notre proposition, d'évaluer quels sont les avantages concurrentiels des dispositifs génériques pour l'accompagnement des publics issus de l'immigration.

Cette recherche conduit à circonscrire la cible des publics issus de l'immigration à une certaine catégorie d'entre eux ou à une certaine catégorie de projets. Pour y parvenir, nous commencerons par définir ce que l'on entend par « accompagnement » dans la littérature comme dans la pratique, en soulignant les différentes positions possibles (5.1). Puis, nous envisagerons l'offre d'accompagnement spécifiquement dédiée aux publics issus de l'immigration en comparant trois dispositifs sur lesquels des chercheurs et des praticiens ont porté un regard critique (5.2). Enfin, nous soumettrons les discours de porteurs de projet à une analyse critique pour évaluer ce qu'ils retirent de l'accompagnement dont ils ont bénéficié et, par contraste, en comparant les discours de porteurs de projets non accompagnés avec les discours de porteurs accompagnés (5.3). Il s'agira de faire ressortir si, pour le porteur de projet, il existe une valeur ajoutée à l'accompagnement. Ces données, mêmes croisées, demeurent subjectives. Nous essaierons, pour finir, d'objectiver l'interaction entre l'offre générique et la demande, à partir d'une étude quantitative réalisée sur les porteurs de projets

accompagnés par la Boutique de Gestion de Forbach (5.4). Cette étude visera à mesurer statistiquement l'existence de différenciations selon les groupes ethniques dans la demande d'accompagnement adressée à A.L.E.X.I.S. et dans l'issue de l'accompagnement.

5.1. L'accompagnement, théorie et doctrine

Selon le Larousse, l'accompagnement désigne « *le fait d'aller quelque part avec quelqu'un, escorter, mettre en place des mesures visant à atténuer les effets négatifs sur quelqu'un* ».

Cette définition préliminaire suggère simultanément la dimension interactive et même intersubjective¹⁶¹ de l'accompagnement et son rôle social. Pourtant cette définition n'est pas unanimement partagée.

Si le rôle social et la fonction technique de l'accompagnement sont admis, la dimension intersubjective de la relation d'accompagnement n'est pas systématiquement mise en valeur.

5.1.1. La fonction technique et le rôle social de l'accompagnement

Il est communément admis que l'accompagnement des créateurs d'entreprises est généralement entendu comme un processus d'aide au porteur de projet comprenant trois étapes : l'accueil, l'accompagnement, le suivi post-crédation. Idéalement, il vise à aider une personne ayant une idée de création d'activité afin qu'elle puisse concrétiser son projet et devenir un chef d'entreprise autonome dans l'hypothèse où son projet de création s'avère viable, et, dans le cas contraire, mettre en évidence des qualités personnelles ou professionnelles sur lesquelles cette personne pourra « rebondir » si son projet s'avère irréalisable.

¹⁶⁰ Nous avons déjà souligné que 25% du public accueilli et accompagné par A.L.E.X.I.S. était issu de l'immigration.

¹⁶¹ La définition rapportée de l'accompagnement est d'ailleurs rapprochée de la définition éthymologique de « la convention » qui vient du latin « conventio » signifiant littéralement « venir avec, convenir ».

Pour parvenir à cet objectif, la démarche d'accompagnement à la création d'entreprise notamment assurée par A.L.E.X.I.S. recouvre les trois phases déjà reprises ci-dessus.

-L'accueil est un temps d'information, de sensibilisation et d'orientation ou de réorientation des porteurs d'idée. Il marque le début du traitement de l'idée et laisse une grande place à l'expression du porteur, ce dernier se présentant et exposant son projet (historique de l'idée, raisons de ce choix...), puis détaillant plus ou moins la formalisation écrite du projet et les informations déjà réunies. A partir de ces données, le chargé de mission peut aider à la définition du produit et/ou du service et, surtout, conseiller le porteur sur d'autres éléments d'information à collecter, puis détecter des besoins de formation technique ou à la gestion. Enfin, en proposant une démarche d'accompagnement au porteur, le chargé de mission est amené à donner des informations détaillées au Porteur sur la méthodologie de la création d'entreprise, les dispositifs d'aide et de soutien existants et, éventuellement, oriente le porteur vers des organismes complémentaires. Enfin, il réalise un pré-diagnostic du projet.

-L'accompagnement proprement dit est généralement constitué de deux parties interdépendantes : l'accompagnement au montage du projet et un accompagnement financier. Suivant la personnalité et les besoins du porteur, l'accompagnement au montage inclut des phases d'aide au mûrissement du projet, des temps de formation technique ou à la gestion, et la réalisation de l'étude de faisabilité jusqu'à la concrétisation éventuelle du projet. Précisément, il recouvre notamment: l'appui à l'étude de marché, l'étude de faisabilité, la détection des besoins de formation encore à compléter, l'aide au chiffrage, l'aide au montage juridique, et l'appropriation par le porteur des différents éléments de son projet.

L'accompagnement financier permet d'effectuer un accompagnement bancaire du porteur de projet (mise en relation bancaire ; finalisation de l'appropriation des termes de la négociation bancaire par le porteur) et de finaliser l'appropriation du chiffrage du projet par le porteur, voire de réaliser une expertise et une instruction du dossier pour d'autres institutions, le rapport du chargé d'accompagnement servant de pré-décision financière pour certains organismes dans leur décision d'attribution de subventions au porteur. Il en va ainsi avec l'AGEFIPH (Association de Gestion du Fonds pour l'Insertion des Personnes Handicapées) et même avec la BDPME pour l'attribution du Prêt à la Création d'Entreprises.

-le suivi post-création comprend toutes les formes d'appui au chef d'entreprise visant à l'aider à mettre en place des outils de gestion adaptés, lui apporter des conseils pour la prise de décision, l'aider à définir et à réaliser sa stratégie commerciale, insérer son entreprise au mieux dans l'environnement.

La réalisation de ces missions présuppose une expertise technique de l'accompagnant pour valider la viabilité d'un projet. Elle souligne également son **rôle social** même si certains le minimisent. Ainsi, dans son travail sur « *l'accompagnement de la petite entreprise en création* », SAMMUT (2003b) se focalise uniquement sur ses dimensions techniques et économiques. Plus explicitement, en s'appuyant sur la grammaire de BOLTANSKI et THEVENOT et en montrant la diversité des principes de légitimité à l'œuvre, GIANFALDONI et alii (2001) suggèrent que les cabinets de conseil privés, lorsqu'ils font de l'accompagnement, obéissent principalement à une logique « marchande » tandis qu'en mettant en place des chartes de qualité, d'autres structures privilégient momentanément la convention industrielle et entrent en tension avec les conventions civiques et domestiques, plus proches de la dimension sociale de l'accompagnement.

Constatant que malgré la multiplicité et la diversité des réseaux publics ou associatifs d'accompagnement que le rapport BESSON (1998) estime à 3000 pour la France, rares sont les créateurs accompagnés, D.UZUNIDIS (2001)¹⁶² en concluait, sans doute trop vite, à leur inefficacité en oubliant de mentionner le rôle que jouent ces organismes vis-à-vis des publics créateurs à faible capital socio-culturel¹⁶³. Il n'est ainsi pas anodin de relever que selon SINE (1994), 12% des chômeurs créateurs font appel à au moins cinq heures de conseil alors que seuls 5% des non chômeurs créateurs le font. Le taux de survie à trois ans des entreprises créées par des porteurs ayant fait l'objet d'un accompagnement est nettement supérieur à celui de ceux n'en n'ayant pas b n fici ¹⁶⁴. Ainsi, selon l'INSEE, en Lorraine¹⁶⁵, le taux de survie à trois ans des entreprises créées par des chômeurs aidés et donc accompagnés est de 61,4% alors que ce taux tombe à 41,8% pour les non aidés. On retrouve le même phénomène pour

¹⁶² Selon l'auteur, moins de 2% des entreprises créées tous les ans bénéficient d'un accompagnement à la création et au démarrage. Le rapport BESSON, plus optimiste, estimait quant à lui que seulement 1 entrepreneur sur 10 déclarait avoir bénéficié de l'appui de réseaux d'aide à la création d'entreprises.

¹⁶³ D. VALLAT (2001) le montre concernant les chômeurs créateurs.

¹⁶⁴ Cette statistique est toutefois à relativiser dans la mesure où certains des organismes d'accompagnement comme les incubateurs ou des dispositifs tels que CREAGIR sélectionnent les projets et, de ce fait, optimisent dès l'entrée les chances de pérennité des projets qu'ils accompagnent. Cette critique ne vaut pas pour les Boutiques de Gestion.

les créateurs non chômeurs. Pour ces derniers, le taux de survie à trois ans est de 75,4% pour les aidés et accompagnés et de seulement 64,9% pour les non-aidés. Ceci justifie la mise en place par les pouvoirs publics de dispositifs encourageant directement (par le biais des Chèques-Conseil ou de mesures comme l'Aide aux Chômeurs Créateurs Repreneurs d'Entreprise et l'avance remboursable EDEN visant à l'Encouragement et au Développement d'Entreprises Nouvelles) ou indirectement (par le biais du Prêt à la Création d'Entreprise) le recours à l'accompagnement.

L'accompagnement imbrique, en effet, une mission sociale et un encadrement technique. Eric FORCE, chargé d'accompagnement au Groupe de Recherche et de Réalisations pour le Développement Rural (Paris) et responsable du *Programme d'Appui aux migrants Porteurs de Projet Economiques* (PAPPE), nous énonçait cette imbrication dans les termes d'une dialectique évidente :

«C'est vrai qu'on fait du social mais si le porteur de projet migrant vient au GRDR pour être accompagné, c'est parce qu'on y fait du technique. Si on se comportait en Assistante-Sociale, il ne viendrait pas.... ».

Ces définitions et missions partagées par l'ensemble des accompagnants sont ensuite interprétées sur le terrain de manière fortement contrastée selon les dispositifs et les structures. Nous pensons que ces différences de philosophie et d'approche concrète trouvent leur origine dans un rapport lié à la relation inter-individuelle qui est en jeu au cours de l'accompagnement.

5.1.2. L'accompagnement, une relation inter-individuelle complexe

5.1.2.1. Des arbitrages différents selon les structures

La différence dans les conceptions de l'accompagnement se joue au niveau de la structure et au niveau de l'accompagnant.

Au niveau macrosocial, deux conceptions de l'accompagnement s'opposent tout en se complétant selon que l'organisme d'accompagnement prône une spécialisation de ses Chargés de mission sur un type de public ou non.

¹⁶⁵ INSEE- Lorraine Résultats (1999) : « Le créateur d'entreprise lorrain, trois ans après».

On rencontre, d'un côté, les conceptions de **la spécialisation** qu'incarnent les réseaux d'accompagnement spécialisés sur un type de public comme l'Institut de Recherche-Formation-Education et Développement à Paris ou le Collectif des Femmes de Louvain, spécialisés dans l'accueil de femmes immigrées, ou encore le GRDR à Paris, focalisé sur l'accueil de migrants d'Afrique Centrale avec un projet de retour au pays, ou encore comme la fondation 3CI, experte dans l'accompagnement de porteurs en difficulté sociale. Cette conception est à l'extrême à rapprocher de la philosophie culturaliste de Toby NATHAN évoquée au Chapitre 2.

A l'opposé, les conceptions de **la polyvalence** s'incarnent dans des réseaux d'accompagnement généralistes, se voulant aptes à accueillir et à accompagner tout porteur de projet sans distinction. C'est le choix du Réseau des Boutiques de Gestion et d'A.L.E.X.I.S. en particulier.

Au niveau microsocial, dans la relation interindividuelle d'accompagnement, comme le note RAMBOATIANA (2001), **l'accompagnant doit fréquemment jouer l'équilibriste entre deux écueils**: se comporter en coach, et en quelque sorte, désapproprier le porteur de son projet par exemple en réalisant l'essentiel du travail d'élaboration du plan d'affaires à sa place, et à l'opposé, jouer l'expert, par trop distant.

L'enjeu consiste à éviter ces deux écueils pour favoriser l'autonomie du porteur de projet. Cet équilibre est d'autant plus difficile à tenir pour le Chargé de mission que certains porteurs de projet se présentent avec des demandes très pointues et immédiates, par exemple après avoir vu un expert comptable, et qu'ils placent le Chargé de mission dans une position d'expert, lui demandant une prestation ponctuelle, tandis que d'autres sont, au contraire, très demandeurs d'un projet conduit clef en main.

Finalement, si la littérature considère généralement l'accompagnement comme une relation symbiotique entre le Chargé de mission et le Porteur (SAMMUT, 2003a), nous considérons qu'elle est susceptible d'être altérée par la nature de la prescription qui, dans certains cas attend de la structure d'accompagnement, du remplissage de dossier à la place du porteur et, dans d'autres, donne à cette entité un rôle décisionnaire dans la conclusion sur la viabilité du projet et donc dans l'attribution ou non d'aides ou de subventions. La relation « Porteur-Portant-Porté » qui constitue le cœur de la relation d'accompagnement doit donc intégrer une influence déformante extérieure (Figure 5.2).

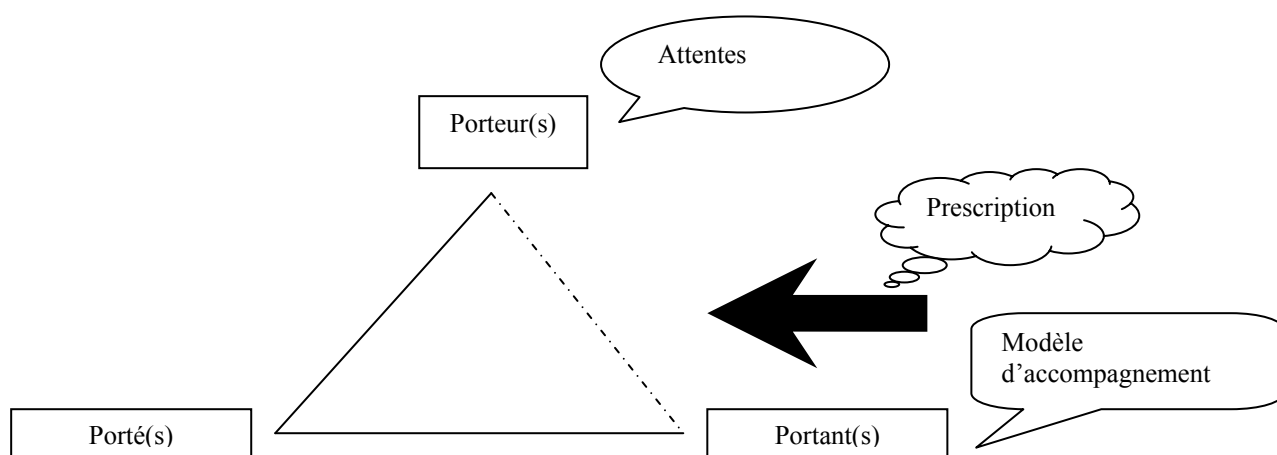


Figure 5.2: L'altération du triptyque Porteur-Portant-Porté.

Source : Auteur.

En diffusant auprès du porteur une image parfois fausse de l'accompagnement, les prescripteurs renforcent certaines attentes parfois inadaptées du porteur vis-à-vis de l'accompagnement et bloquent ainsi la relation dans l'un de ses deux écueils.

Toutefois, en lien avec cette étude, il est important de noter que dans le discours collectif des Chargés de Mission d'A.L.E.X.I.S. (Travail en Réunion d'équipe du 4 Novembre 2003) comme dans les discours individuels recueillis par P. TISSERANT lors de son intervention dans la structure, ni l'un ni l'autre de ces écueils ne paraît fondamentalement exister. Les chargés de mission n'associent, en effet, pas le public des porteurs issus de l'immigration à l'écueil de la consultation d'expert ou à l'écueil de l'assistantat social et évoquent tous, au contraire, la diversité des trajectoires et des attitudes de ces porteurs. Tout au plus, notent-ils que ce seraient davantage le type de prescription et le statut socio-économique du porteur qui dicteraient une attitude ou une autre. La seule nuance observée à valider dans le cadre de cette

étude concerne, sans que cela soit systématique, le public originaire de Turquie qui, dans le discours des chargés de mission, aurait plus fréquemment des demandes ponctuelles d'expertise (financement ; dossier ACCRE ; etc.), les porteurs s'appuyant pour le montage de l'ensemble du projet sur des ressources familiales ou « communautaires ».

Quoi qu'il en soit, face à des demandes qui ne cadrent pas toujours avec la philosophie de l'accompagnement, le rôle du chargé de mission consiste à faire preuve de pédagogie pour démontrer l'intérêt de l'accompagnement sans provoquer la rupture. Par définition, cette pédagogie suppose la prise en compte de la relation inter-individuelle par le chargé de mission. Celle-ci est au cœur de la doctrine de l'accompagnement d'A.L.E.X.I.S., comme nous allons le montrer en rendant compte d'un entretien réalisé avec l'une des directrices adjointes de la structure qui assure la formation des jeunes chargés de mission.

5.1.2.3. La prise en compte de la relation inter-individuelle au sein de la doctrine d'A.L.E.X.I.S. en matière d'accompagnement et d'accueil

Selon M.C., directrice adjointe d'A.L.E.X.I.S. que nous avons interviewée, il convient de distinguer la doctrine de l'accueil et –a doctrine du suivi/accompagnement qui, toutes les deux, tiennent dans l'expression d'idées simples.

La doctrine de l'accueil affirme le positionnement générique d'A.L.E.X.I.S. en prônant « ***Le droit d'entreprendre pour tous, quels que soient les profils des porteurs, quels que soient les projets*** ».

Ceci implique de la part du chargé de mission, une capacité d'écoute, d'analyse et d'adaptation pour proposer au porteur un parcours lui convenant.

L'accueil est ainsi un temps (« *pour certains chargé de mission, peut-être presque le seul* ») où on s'intéresse au moins autant à **la personne** qu'au **projet**. « *Il faut en effet voir où elle en est pour lui proposer un plan de travail* ».

« Le processus d'Accompagnement est a priori moins formalisé. Et son déroulement peut varier en fonction de la personnalité du Chargé de mission et du Porteur. Mais inévitablement, l'aspect technique va régulièrement et progressivement prendre le dessus. Pour autant le rapport à la personne doit se faire jour dans le fait que le Chargé de mission

doit vérifier que le Porteur réussit à faire ce qu'on lui demande de faire (l'étude de concurrence, l'étude de clientèle....) ».

La doctrine de l'accompagnement serait résumable en deux objectifs : **autonomisation du porteur et transfert de compétences.**

« A la différence d'autres organismes qui ont moins de scrupules, il n'est pas question de "faire à la place du porteur" même si dans la réalité, avec des porteurs en difficulté ou du fait de contraintes de délai, le chargé de mission est parfois amené à faire de la production de dossier. Il peut en effet arriver que le porteur n'ait qu'une autonomie limitée même si l'accueil doit servir en quelque sorte de filtrage. A la fin de l'accueil, le porteur doit savoir qu'en s'engageant avec A.L.E.X.I.S., il aura des choses à faire. S'il refuse et veut du remplissage, il peut aller voir d'autres organismes.

Parfois, c'est en cours d'accompagnement que le Porteur découvre son manque d'autonomie et vit mal l'accompagnement. Si on lui demande de faire une étude de concurrence, on sera parfois amené à lui préparer la grille d'observation, lui dire ce qu'il doit observer (les prix....) et lorsqu'on lui demande ensuite l'étude clientèle, certains vont bloquer; ils ne vont pas transposer ce qu'ils ont fait pour l'étude de concurrence; ils ne vont pas réussir à faire le lien. »

Cette doctrine a des répercussions opératoires qui permettent d'évaluer l'accompagnement notamment sur sa durée.

« Dans la doctrine implicite, on peut considérer qu'un accompagnement normal (pour permettre l'autonomisation du Porteur et le transfert de compétences) dure entre 2-3 mois et 6 mois. Si c'est plus rapide, c'est qu'on a fait que du technique.... Si c'est plus long, c'est souvent qu'il y a un problème au niveau du créateur, au niveau de l'adéquation homme-projet sauf cas particuliers comme les reprises (où c'est souvent plus long, le temps de trouver et de signer la bonne affaire). Et le rôle de l'accueil initial est justement de travailler dans la relation interindividuelle sur cette adéquation homme-projet ».

En croisant ces éléments de doctrine avec les propositions de P. TISSERANT (2003) sur la relation d'aide, on peut donc arguer que l'accompagnement à A.L.E.X.I.S. est conçu comme un mix des méthodes centrées sur le projet et des méthodes centrées sur l'identité du porteur (GUICHARD et HUTEAU, 2001) en prenant en compte le contexte social et culturel des porteurs de projet, mais sans pour autant faire de l'accompagnement social. A.L.E.X.I.S. propose un accompagnement économique et technique au service du développement social et culturel de l'individu. Ce positionnement est parfois aussi mal perçu par le Porteur de Projet que par l'environnement de la prescription qui ont d'autres attentes (d'accompagnement social dans certains cas ou, au contraire, d'accompagnement purement technique dans d'autres cas).

La doctrine présentée appelle, en effet, plusieurs niveaux de questionnement auxquels les développements qui suivent devront répondre. Ces questionnements concernent à la fois son

degré d'appropriation par les chargés de mission et par les porteurs de projet et les modalités de transposition concrète de cette doctrine que les chargés de mission mettent en place pour accompagner des porteurs de projet issus de l'immigration.

Initialement, nous avons prévu de mesurer le degré d'appropriation de cette doctrine par les chargés de mission d'A.L.E.X.I.S. en réalisant auprès d'eux des entretiens sur leur perception de l'entrepreneuriat immigré et de ses spécificités. Pour finir, du fait de notre absence d'extériorité à l'équipe, nous avons décidé, en accord avec les responsables de la structure, de faire appel à un intervenant extérieur à qui nous avons confié un cahier des charges précis. Ce premier niveau de questionnement visait à qualifier l'offre d'accompagnement offerte par A.L.E.X.I.S. en direction des publics issus de l'immigration. Par la suite, cette offre peut être comparée à des solutions alternatives. Tel est l'objet de la section 5.2.

L'étude complète de la relation inter-individuelle d'accompagnement suppose également d'appréhender la demande émanant des porteurs de projet issus de l'immigration et leur perception de l'adéquation de l'offre à leurs besoins. Ce sera l'objet des sections 5.3 et 5.4.

5.2. Une analyse comparée et critique de trois offres d'accompagnement en direction des porteurs de projet issus de l'immigration

Les dispositions des chargés de mission d'A.L.E.X.I.S. et la démarche mise en œuvre pour les identifier (5.2.1) seront présentées dans un premier temps. Elles seront ensuite confrontées aux attitudes d'accompagnement émergeant des discours d'autres organismes (5.2.2).

5.2.1. La mise en place d'un protocole d'observation de l'offre d'accompagnement à A.L.E.X.I.S.

Souhaitant connaître les représentations des chargés de mission d'A.L.E.X.I.S. sur l'entrepreneuriat immigré en formulant la proposition qu'elles influençaient par la suite leurs pratiques, nous avons, dans un premier temps, élaboré un protocole de questionnaire qui avait été validé au cours du Comité de Pilotage de l'étude réalisée pour le F.A.S.I.L.D., le 21 Février 2003.

5.2.1.1. Le protocole de questionnaire.

Ce protocole comportait quatre axes de questionnements que l'on va présenter.

En premier lieu (sur trois premiers niveaux), il s'agissait de confronter :

- 1.-le cursus du chargé de mission (formation d'origine ; expériences professionnelles antérieures),
- 2.-les motivations de son engagement dans l'accompagnement à la création d'activités et de son action,
- 3- la façon dont il caractérisait les spécificités de l'entrepreneuriat immigré et des entrepreneurs immigrés, en envisageant la possibilité qu'il identifie différents profils d'entrepreneurs immigrés (3bis).

Le repérage des motivations envisagées (Question 2) s’inspirait de la grille suivante adaptée des travaux de GIANFALDONI et alii (2002) et identifiant quatre logiques d’action et d’engagement pour l’accompagnant qui peuvent être rapprochées des logiques d’action décrites par BOLTANSKI et THEVENOT (1987, 1991).

Motifs	Normes d’action à repérer dans le discours (non exhaustives)
La recherche de l’intérêt collectif ou de l’intérêt général	Dévouement ; solidarité ; équité sociale ; mutualisation ; redistribution économique.
La recherche de liens sociaux et interpersonnels	Confiance ; honneur ; adhésion à des valeurs morales communes ; subordination ; devoir.
La recherche d’une professionnalité, de compétences, d’un partage d’expériences et de connaissances	Apprentissage individuel/ collectif ; acquisition d’une expérience professionnelle ; (ou au contraire exploitation d’une compétence déjà acquise dans d’autres institutions) ; amour du métier et sacralisation de la fonction exercée.
La recherche de l’entrepreneuriat, de la performance économique	Goût pour l’entrepreneuriat (même par procuration) ; opportunisme ; compétition ; concurrence ; profitabilité ; rapports de force économique ; transactions.

Tableau 5.1 : Les motivations et logiques d’action des accompagnants.

Il convenait explicitement de pouvoir croiser ensuite cette question avec les autres afin de vérifier si le type de valeurs revendiquées par le chargé de mission dans la pratique de l’économie solidaire influence ou non les comportements d’accompagnement des porteurs issus de l’immigration.

Les questionnements 3¹⁶⁶ et 3-Bis¹⁶⁷ étaient des questionnements ouverts, visant à permettre par la suite de confronter la perception initiale du chargé de mission avec la réalité « statistique » que nous comptons observer, même si celle-ci était déjà pour partie « savoir-commun » du fait des travaux exploratoires d’A.L.E.X.I.S. sur le sujet, depuis le colloque organisé en 2000 et de leur communication.

Cette question devait aussi permettre de repérer si le chargé de mission évoquait (spontanément) des prédispositions entrepreneuriales particulières du porteur de projet d’origine immigrée, des attitudes positives pour la démarche entrepreneuriale et/ou, au contraire, des difficultés spécifiques.

De manière non exhaustive, à partir de la littérature, nous avons listé des difficultés potentielles à repérer dans le discours. Il pouvait s’agir de difficultés relatives à la langue, -de la méconnaissance des normes socio-économiques françaises par le porteur ou encore, d’un

¹⁶⁶ 3-Comment caractérises-tu les spécificités de l’entrepreneuriat immigré et des entrepreneurs immigrés ?

¹⁶⁷ 3 bis--Identifies-tu différents profils d’entrepreneurs immigrés ?

certain refus de recourir aux normes socio-économiques ou aux formalismes du pays d'accueil.

La fin du questionnement du chargé de mission¹⁶⁸ devait évoquer ses pratiques afin d'identifier des procédures spécifiques mises en place et d'identifier un éventuel « racisme positif implicite ».

De manière non exhaustive, les dispositions et attitudes à repérer dans le discours des chargés de mission sur leurs pratiques étaient :

- l'absence de dispositions particulières ;
- un effort de didactique (parler simple ; davantage prendre le temps d'expliquer tel ou tel aspect de la démarche ou du plan d'affaires.....) ;
- une implication plus marquée dans le processus (le conseiller se sentant parfois amené à effectuer des démarches téléphoniques à la place du porteur, etc.) ;
- une certaine méfiance/ prudence (vis-à-vis de pratiques informelles ; vis-à-vis d'attentes exclusivement formalistes ; etc.).

Ce questionnement sous-tendait nos propositions a priori. Celles-ci sont énoncées sous la forme d'une hypothèse centrale (GP 7), affinée ensuite par deux sous-hypothèses qui introduisent comme variables de contrôle, l'expérience du chargé de mission et ses motivations à exercer son métier. On peut à présent énoncer ces propositions qu'un premier protocole d'enquête réalisé par un intervenant extérieur visait à valider.

GP 7 : Chaque chargé de mission accompagnant un porteur de projet issu de l'immigration est à son tour engagé dans un processus d'accommodation et il met en place des dispositifs spécifiques d'accompagnement et/ou développe des attitudes ou des comportements différents de ceux qu'il adopte lorsqu'il est face à d'autres publics.

GP 7.1. Ces ajustements des chargés de missions vis-à-vis du public issu de l'immigration sont influencés par les motivations qui les ont poussés à s'engager dans l'accompagnement de la création d'activités.

¹⁶⁸ Questionnement final : Quelles sont les dispositions spécifiques que tu prends lorsque tu accompagnes ou suis un porteur de projet issu de l'immigration ?

La formulation de cette proposition partait du constat que l'histoire professionnelle des différents Chargés de mission d'A.L.E.X.I.S. était fort différente. Certains sont d'anciens cadres de banque, d'autres ont apparemment davantage « une fibre sociale ». Nous pensions également que la représentation que le chargé de mission avait du phénomène entrepreneurial immigré n'était pas neutre pour son action. Cette idée constituait notre dernière proposition.

GP 7.2. Ces ajustements des Chargés de missions vis-à-vis du public issu de l'immigration sont également influencés par les représentations qu'ils ont du phénomène entrepreneurial immigré.

5.2.1.2. Réalisation de l'enquête par un intervenant extérieur

Pour ne pas biaiser l'analyse, la démarche d'étude rapportée au chapitre 1 ayant déjà été engagée avec signature d'un document par le porteur de projet attestant qu'il accepte l'étude et du fait que nous étions considéré comme interne à la structure, nous avons choisi de faire appel à un intervenant extérieur.

L'intervenant retenu pour interviewer les chargés de mission fut Pascal TISSERANT, Maître de Conférences à l'Université de Metz, chercheur en Psycho-Sociologie du Travail et en Psycho-Sociologie Inter-Culturelle (ETIC : Equipe Transdisciplinaire de l'Interaction et de la Cognition). Il fut rétribué sur la base d'une demi-journée consultant par entretien et par la possibilité qui lui était ainsi donnée d'explorer un nouveau champ de recherche connexe avec ses travaux antérieurs et de publier sur le sujet.

En raison de son extériorité, il pouvait interroger les chargés de mission sur leurs pratiques professionnelles sans que spontanément son questionnement ne soit assimilé à l'étude sur l'entrepreneuriat immigré. Comme expliqué précédemment à partir du protocole initial qui a été transmis à l'intervenant comme cahier des charges, **l'idée était de repérer si des spécificités dans l'accompagnement des populations immigrées se faisaient jour dans le discours des Chargés de mission**. Contre toute attente, sur les onze salariés de la Boutique de Gestion interviewés par l'intervenant, **il n'en fut rien**.

La recherche de validation de nos propositions a priori nous a conduit à élaborer une grille de questionnement qui servait de cahier des charges à l'intervenant et à laquelle son travail n'a

que partiellement répondu. Le tableau 5.2 présente en vis-à-vis, nos questionnements et les résultats directement exploitables de l'intervention de P. TISSERANT à partir de phrases-témoin des chargés de mission.

Questionnements	Résultats
1. Quelles raisons ont poussé les chargés de mission à s'engager dans l'accompagnement à la création d'activité ?	L'étude a confirmé la grande diversité des motivations et des approches de l'accompagnement chez les chargés de mission permettant d'identifier deux figures extrêmes : une figure « technicienne et économiste » et une figure plus « sociale », plus ouverte à l'inter-culturel. <i>-« Moi j'adore apprendre ce qu'ils ont fait, le pays d'où ils viennent, comment ça fonctionne, je m'intéresse à tout. Quand je montre de l'intérêt à leur projet, ça les ouvre à mieux m'exposer leur projet, à mieux m'en parler».</i>
2. Quelles raisons motivent encore aujourd'hui leur action ?	L'étude soulignait la satisfaction personnelle que les accompagnants tiraient de leur métier : <i>-« C'est vraiment du conseil sans une logique de placier (...), faut quand même savoir faire la part des choses mais ça peut être gratifiant humainement. »</i> <i>-« L'intérêt du métier, c'est quand même pouvoir apporter un appui à un créateur en autonomie complète de A à Z ayant à disposition des ressources humaines et techniques pour bien monter le projet.».</i>
<i>L'enjeu de ces deux premières questions était d'identifier si les valeurs revendiquées par le Chargé de mission influençaient ses comportements d'accompagnement de porteurs de projet.</i>	
3. Quelles sont les principales difficultés rencontrées dans l'accompagnement des porteurs de projet issus de l'immigration ?	La recension des difficultés spécifiques liées à l'accompagnement des porteurs issus de l'immigration fait écho aux deux écueils généraux de l'accompagnement et aussi à l'existence d'un écart culturel. Evoquant un accompagnement difficile, un conseiller notait : <i>« il arrive dans une position où nous on est un peu perçu comme une assistante sociale.».</i> L'écart culturel se fait jour dans le rapport au temps et dans le rapport à l'écrit et à l'administratif : <i>- « Le gars, il veut commencer le lendemain et il arrive avec son dossier d'exonération de charges sociales et on a aucun élément pour le remplir décemment ». Ou encore : « le lendemain, il m'appelle, il me dit, vous pourriez pas me recevoir pendant 10 minutes. Je suis pas sûr à 100%. Il est passé en fin d'après-midi et on a tout revérifié, chaque point ».</i> <i>-« Je ne peux pas savoir comment ça fonctionne chez eux, si ce n'est que c'est beaucoup plus compliqué chez nous, chez eux, il n'y a pas toute cette paperasse ».</i> <i>-« Le but de l'accompagnement, c'est de faire passer toutes ces contraintes et c'est d'autant plus difficile quand la personne vous dit : il n'y a pas besoin de tout cela dans mon pays d'origine. C'est vrai Monsieur mais il va quand même falloir le faire».</i> Enfin, l'existence de discriminations raciales est une source de difficultés ou au moins d'exigence supplémentaire pour le chargé de mission. <i>« Il y a de la</i>

	<i>discrimination, que ce soit pour les populations d'origine maghrébine ou pour les populations d'origine turque. Il faut être bons, mais les banques, même si elles n'ont pas le droit, elles ont des pratiques discriminatoires et là-dessus, la relation avec le porteur doit être encore plus de confiance ».</i>
4. Quelles précautions et dispositions spécifiques sont prises par les chargés de mission dans l'accompagnement des porteurs de projet issus de l'immigration ?	L'idée même de dispositions spécifiques était délicate à envisager pour certains chargés de mission car elle heurtait leur philosophie : -« <i>Moi, ça me gêne de dire qu'on va faire des différences, pour les Maghrébins, les blancs, les autres (...), ça me gêne de dire qu'on va apporter quelque chose de plus à ce public là.</i> ». D'autres reconnaissent s'adapter. « <i>Avec lui, je note tout ce qu'il faut faire. Même si je note toujours quelque chose pour moi pour me souvenir la fois d'après, avec le public immigré, j'ai tendance à tout noter</i> ». Un autre : « <i>Je parle moins vite, j'adapte mon vocabulaire, je fais attention.</i> ». Un autre encore : « <i>il faut être hyper-concentré, une heure avec lui, je suis épuisé ; c'est beaucoup plus lourd en termes de suivi administratif, c'est faire des lettres aux caisses pour l'exonération de charges, quand les publics ne comprennent pas toujours les tenants et les aboutissants de l'administration.</i> ».
<i>Par ces questions, il s'agissait autant d'identifier les procédures spécifiques mises en place par chaque chargé de mission et d'éventuelles « bonnes pratiques » que d'identifier une éventuelle « discrimination positive implicite ».</i>	
5. Comment les chargés de mission caractérisent-ils les spécificités de l'entrepreneuriat immigré ? 6. Identifient-ils différents profils d'entrepreneurs immigrés ?	Les spécificités génériques répertoriées porteraient essentiellement sur « <i>la langue et les prêts familiaux, et peut être au niveau des dossiers, le fait de demander à être rassuré.</i> » La diversité des publics d'origine étrangère perçue mobilise le plus souvent les critères de catégorisation liés à l'appartenance d'origine et les critères générationnels : -« <i>Sur le public qu'on voit le plus souvent, surtout des maghrébins et des turcs, c'est souvent des petits projets, souvent orientés vers le bâtiment ou la restauration. Un russe ou un asiatique, c'est plus exotique, c'est plus original</i> ». Un chargé de mission évoquait par ailleurs un accompagnement difficile avec un porteur de projet d'Afrique noire en exil, « <i>de bon niveau de qualification, possédant de nombreuses ressources mais en total décalage avec la société française. Dans ce dernier cas de figure, l'accompagnement ne permet pas de réduire l'écart</i> ». -« <i>Les jeunes sont plutôt axés sur le côté commercial alors que chez les moins jeunes, il y a plus une volonté de se mettre à son compte, après une expérience dans le métier</i> ».
<i>L'enjeu de ces deux questions était de pouvoir confronter le sens commun des chargés de mission aux constructions que nous avons pu élaborer et à nos résultats. Par la suite, cela pouvait influencer une action de communication interne de nos résultats.</i>	

Tableau 5.2 : Cahier des charges et résultats de l'étude réalisée par l'intervenant extérieur.

A la suite des treize entretiens qu'il a réalisés entre le 30 Mars et le 25 Mai 2003, il nous a restitué ses résultats lors d'un Comité de Pilotage restreint le 11 juillet 2003.

Malgré la richesse des verbatims, la structure et nous-mêmes fûmes déçus par le résultat qui révélait au passage des différences épistémologiques radicales entre son approche de psychosociologue et l'approche plus opérationnelle des Sciences de Gestion et de la structure.

L'intervenant ne nous restitua pas d'autres verbatims que ceux que nous avons repris dans le tableau 5.2 et, surtout, il ne nous permit pas d'effectuer le croisement entre l'attitude et les dispositions du Chargé de mission en situation d'accompagnement de porteurs de projet immigrés et ses motivations et représentations du phénomène.

Au motif de son éthique et du fait que la taille de la structure risquait de permettre l'identification des répondants, il refusa de croiser la dizaine de verbatims extraits de ses entretiens avec l'ancienneté et l'expérience du chargé de mission. Il ne nous est donc pas possible de relativiser ces propos qui tendent toutefois à **valider notre proposition principale (GP 7). La diversité des attitudes philosophiques et pratiques des Chargés de mission face aux porteurs de projets issus de l'immigration atteste bien que ceux-là sont également engagés dans un travail d'accommodation.** Certains refusent d'adopter un comportement et une attitude spécifiques et différentialistes. D'autres, au contraire, reconnaissent adapter leur attitude.

La validation des propositions sous-jacentes (GP 7.1 et GP 7.2) est, par contre, impossible.

De l'étude confiée à P. TISSERANT, nous avons cependant retenu:

1. que les Chargés de mission ont conscience de la **diversité des profils** des porteurs de Projet immigrés. La plupart assimile, en effet, ceux-ci à des porteurs de petits projet souvent orientés vers le bâtiment ou la restauration mais se souviennent aussitôt comme en contrepoint dans le discours d'avoir accompagné des projets plus originaux ou plus ambitieux pour ce public. Ils ont le sentiment que l'essentiel des porteurs immigrés accueillis sont d'origine turque ou maghrébine.

2. que le statut social, l'âge du porteur, son niveau de qualification ou son degré d'expérience sont des facteurs de spécification de l'accompagnement au moins aussi importants (si ce n'est plus) que l'origine culturelle et le temps passé en France.

Un Chargé de mission évoquait ainsi un trait commun à tous les porteurs de projet en difficulté sociale, qu'il soit immigré ou non. *« Ils arrivent dans une position où nous, on est un peu perçu comme une assistante sociale ».*

3. que pour certains Chargés de mission qui ont parfaitement intériorisés la philosophie généraliste d'A.L.E.X.I.S., l'identification du public immigré au moyen de la procédure F.A.S.I.L.D. mise en place pose problème.

« Moi, ça me gêne de dire qu'on va faire des différences, pour les Maghrebins, les blancs, les autres (...), ça me gêne de dire qu'on va apporter quelque chose de plus à ce public là ».

Même si les mêmes Chargés de Mission semblent moins gênés lorsqu'en instituant un « cercle de créatrices » sur Forbach, il s'agit également de mettre en place un dispositif spécifique pour un public considéré comme spécifique : les femmes, la remarque est révélatrice d'une inquiétude sur l'utilisation des données. On peut rapprocher cette inquiétude qui justifie pleinement le recours à une autorisation de la CNIL sur cette étude, des réflexions plus générales de la sociologue Sabah CHAÏB (2001 ; p.28) qui évoquait l'écueil consistant à figer les critères d'analyse en critères de classement :

« Qu'est-ce que l'on compte lorsque l'on compte ? Pour compter, il faut nommer, et nommer, c'est classer. ». Et dans le cas des populations immigrées en France, il y a souvent une confusion entre ce qui sert à analyser et ce qui sert à classer, il y a une confusion entre les outils d'analyse et les outils d'action et d'intervention ».

4. que lorsqu'on force le Chargé de mission à rechercher des traits spécifiques de l'accompagnement de l'entrepreneur immigré, il cite quelques cas problématiques et évoque les difficultés répertoriées par la littérature: des difficultés d'ordre linguistique, des difficultés d'adaptation aux normes administratives, un certain manque de confiance, une pratique des affaires parfois différente voire inadaptée au contexte français, pour certaines communautés, l'existence de ressources ethniques, un rapport au temps différent, et parfois le fait de devoir faire face à la discrimination bancaire.

Les limites de l'étude rapportée nous ont incité à prolonger son travail par une interrogation croisée des pratiques génériques et spécifiques des chargés de mission lors d'une réunion d'équipe en Septembre 2003 qui fut aussi le moyen de rappeler la procédure de collecte des données mise en place et de continuer à faire adhérer les membres de l'équipe à notre étude. Cependant, dans la mesure où la restitution de P. TISSERANT s'appuyait sur son analyse critique de l'ensemble des représentations et des pratiques d'accompagnement à A.L.E.X.I.S., elle offrait l'avantage de pouvoir être comparée à d'autres réflexions universitaires sur des pratiques d'accompagnement différentes. En vertu de leur disponibilité et de leur comparabilité, nous avons donc choisi de la confronter à deux réflexions de ce type réalisées sur la base d'autres organismes d'accompagnement et de les soumettre à des analyses textuelles. Il s'agit du travail de MUAMBA-MULUMBA et POTAKY (2003) sur le Collectif des Femmes de Louvain-la-Neuve et de celui de Luce MEILLERAND et Eric FORCE (2003) sur le Groupe de Recherche et de Réalisations pour le Développement Rural. Chacun de ses travaux présentait des ambitions différentes, aussi nous sommes-nous limité à l'étude des descriptions et des analyses des dispositifs d'accompagnement. L'intérêt de la comparaison tient à ce que ces deux structures (le GRDR et le Collectif des Femmes de Louvain-la-Neuve), tout comme l'Institut de Recherche-Formation-Education-Développement (IRFED), sont, à la différence d'A.L.E.X.I.S., des structures spécialisées dans l'accompagnement de migrants.

Le GRDR a, en effet, été **créé** en 1969 par des ingénieurs agronomes **à la demande d'immigrés originaires de l'Afrique de l'Ouest** qui souhaitaient à l'époque être formés et outillés pour monter de petits projets dans leurs villages d'origines. Ces immigrants venaient pour l'essentiel du bassin du fleuve Sénégal (Ouest du Mali, Sud de la Mauritanie, Est du Sénégal). Par la suite, le GRDR a étendu ses activités et accompagne aujourd'hui des porteurs de projet souhaitant créer une activité en Afrique ou en France. Cette action d'accompagnement donne lieu à la mise en place d'un « Programme d'Appui aux migrants Porteurs de Projets Economiques » (PAPPE) dans le cadre duquel deux ingénieurs agronomes assurent des temps d'accompagnement personnalisé des porteurs de projet, des sessions de formation collectives (notamment sur des aspects techniques liés à des projets agricoles pour l'Afrique) et contribuent à la mise en réseau des porteurs de projet avec des partenaires techniques en France et en Afrique et avec les partenaires sociaux en France. 150 porteurs de projet d'origine africaine sont ainsi accompagnés chaque année par ce dispositif.

Le Collectif des Femmes de Louvain-la-Neuve s'est, comme l'IRFED Paris, spécialisé sur l'accompagnement des femmes issues de l'immigration en Belgique. Récemment, dans le cadre du programme EQUAL et en s'appuyant sur son réseau d'organismes partenaires en Afrique, il a élargi son accompagnement aux hommes. Comme l'IRFED et le GRDR, il prétend à l'accompagnement de projets d'entreprendre des migrants « au pays » ou dans leur société d'accueil.

L'idée de confronter le discours sur A.L.E.X.I.S. au discours sur ces structures historiquement ouvertes sur l'Afrique et sur les pays d'origine des porteurs consistait à évaluer si les conclusions de chercheurs impliqués dans les différentes structures traduisaient ou non des différences d'approche de la relation d'accompagnement et éclairaient ainsi les spécificités de l'accompagnement des migrants.

Pour compléter ce travail, nous avons également soumis au test un texte de présentation de l'IRFED extrait d'un rapport sur les femmes créatrices d'entreprise¹⁶⁹ réalisé dans le cadre du programme européen d'initiative communautaire EQUAL et, plus spécialement, du projet ACTE-GENESIS¹⁷⁰ auquel nous avons participé pour le compte d'A.L.E.X.I.S..

L'intérêt supplémentaire de ces travaux tient au positionnement des chercheurs qui les ont rédigés. Etant tous impliqués dans les structures qu'ils décrivent, on peut considérer que leur discours sert de miroir aux représentations de leurs chargés d'accompagnement. Placide MUAMBA-MULUMBA, Maître de Conférences à l'Université de Louvain, travaille comme intervenant au sein du Collectif des Femmes de Louvain. Le texte que nous avons soumis à l'analyse est d'ailleurs co-écrit avec Aurélie POTAKEY, praticienne, qui dirige cet organisme. De même, le travail de recherche de Luce MEILLERAND, réalisé dans le cadre d'un DESS, a été validé par Eric FORCE qui est l'un des deux chargés d'accompagnement du GRDR.

¹⁶⁹ MASFETY-KLEIN, PADRUN (2003).

¹⁷⁰ L'objectif du projet ACTE-GENESIS est de favoriser la création d'entreprises par des publics issus de l'immigration ou de quartiers urbains sensibles et de proposer des méthodes innovantes d'accompagnement à la création.

Cette confrontation s'apparente aux travaux comparant des cartes cognitives dans la mesure où comme l'énoncent COSSETTE et AUDET (1994, p. 15), la carte cognitive est en fait la représentation qu'a le chercheur du schéma cognitif d'un individu ou d'un groupe.

« Une carte cognitive est une représentation graphique de la représentation mentale que le chercheur se fait d'un ensemble de représentations discursives énoncées par un sujet à partir de ses propres représentations cognitives, à propos d'un objet particulier. » (COSSETTE et AUDET, op. cit.)

Dans notre cas, avec un risque évident de biais, nous avons travaillé sur les représentations qu'ont les chercheurs concernés sur les trois dispositifs d'accompagnement qu'ils observaient et analysaient.

A la différence des entretiens que nous avons réalisés auprès de porteurs de projet (chapitre 4) ou de chargés d'accompagnement et pour lesquels l'analyse thématique eut été biaisée du fait de l'existence d'une grille de conduite de l'entretien qui générât les thèmes abordés, celle-là se révèle appropriée pour l'étude des trois discours soumis à l'examen.

Nous avons donc soumis ces trois discours à une analyse structurale, à une analyse lexicologique et à une analyse logico-syntaxique à l'aide du logiciel TROPES développé dans les années 90 par des chercheurs en Psychologie Sociale de l'Université Paris VIII (GHIGLIONE, LANDRE, BROMBERG, MOLETTE, 1998).

5.2.1.3. Analyses thématiques, structurales et lexicologiques de trois discours sur des dispositifs d'accompagnement de porteurs de projet issus de l'immigration

L'analyse des contenus discursifs recouvre en fait plusieurs formes d'analyse complémentaires : l'analyse thématique, l'analyse structurale, l'analyse lexicologique et l'analyse logico-syntaxique que nous utiliserons.

L'**Analyse thématique** consiste selon BARDIN (1980) en « *un ensemble de techniques d'analyse des communications visant, par des procédures systématiques et objectives de description des messages, à obtenir des indicateurs permettant l'inférence des connaissances relatives aux conditions de production/ réception de ces messages* ». Elle suppose le

découpage du discours en thèmes afin de repérer les thèmes les plus marqués, leur fréquence et leur occurrence. Comme le reconnaissent GHIGLIONE et al. (1991), la définition du thème qui « *encapsule le sens* » du discours « *relève de l'art du géomètre. Où commence et où finit un thème ?... ça vous prend un mot, une phrase, un paragraphe.... Un thème, c'est imprévisible* ».

De plus, selon ces auteurs, l'identification des thèmes est inévitablement liée à la subjectivité des codeurs. Ces difficultés portant à la fois sur la définition de l'unité d'analyse du discours (le thème) et sur sa validité (l'organisation du contenu est, par nature, subjective et arbitraire), conduisent nombre d'auteurs à préférer à l'analyse de contenu classique (analyse thématique), l'analyse propositionnelle du discours.

L'Analyse propositionnelle (ou Analyse structurale) du discours est une méthode importée de la psychologie sociale qui a surtout été appliquée à l'examen des discours politique et qui commence d'être appliquée à la gestion pour l'étude du discours des dirigeants (BONET, 2000). Elle se veut plus objective que l'analyse thématique en adoptant « *une approche mécaniste, en découplant le texte par ses propositions, au sens grammatical du terme* » (BONET, p. 7). Elle est, de ce fait, généralement réalisée à l'aide de logiciels comme TROPES.

Toutefois, plutôt que de considérer ces deux approches comme alternatives, GHIGLIONE et BLANCHET (1991) invitent à les utiliser en synergie.

L'analyse thématique et l'analyse propositionnelle n'ont en effet pas les mêmes visées. La première « *cherche à étudier une parole, une personne, ce qu'elle dit. Cette visée déplace l'accent sur la part de l'individuel, sur ce qui se joue dans le cadre d'une interlocution spécifique et qui n'est pas entièrement réductible à des mécanismes systémiques* » alors que « *ce que nous donne à entendre le parleur, c'est un discours, et ce que nous donne à voir l'analyse propositionnelle du discours, c'est un monde invisible : celui de la représentation du monde pour un individu, c'est-à-dire de la réalité pour soi* » (GHIGLIONE et BLANCHET (1991)).

L'analyse propositionnelle peut ensuite être complétée par des analyses ayant les mêmes ambitions d'objectivité qu'elle et portant sur le vocabulaire utilisé et sur ses modalisations. Il s'agit des **analyses lexicologiques du discours** qui consistent à étudier le vocabulaire

employé par les interviewés et des **analyses logico-syntaxiques** qui font également appel aux logiciels d'analyse de discours comme ALCESTE, LEXICO, TROPES.

On peut, en particulier, s'attacher à identifier la nature des verbes employés (verbes d'action ou non), la nature des pronoms personnels utilisés, la nature et la récurrence des modalisations (temps ; lieu ; manière ; affirmation ; doute ; négation ; intensité ; etc).

Ce genre d'étude est particulièrement utile à notre sujet pour apprécier la perception des discriminations, qu'elles soient positives ou négatives, dans le discours et leur implication sur les pratiques d'accompagnement. Les spécialistes en socio-cognition considèrent, en effet, que les mécanismes visant à la constitution de discriminations ethniques ou à leur perception s'appuient sur des mécanismes psycho-sociaux qui introduisent **des distorsions cognitives dans l'appréhension d'autrui**.

Ces distorsions prendraient trois formes : le biais de contraste, le biais d'assimilation, le biais de discrimination.

Le biais de contraste traduirait une accentuation des différences inter-catégorielles dans le discours (BIERNAT et VESCIO ; 1993).

Le biais d'assimilation (TAJFEL, SHEIKH et GARDNER (1964)) revient pour l'individu « *à maximiser les ressemblances entre les membres d'une même catégorie* » (LACASSAGNE et alii, 2001).

Enfin, **le biais de discriminations**, mis en évidence par TAJFEL, BILLIG, BUNDY et FLAMENT (1971), souligne que « *les sujets impliqués dans une partition sociale ont tendance à favoriser les membres de leur catégorie au détriment de ceux de l'autre catégorie (biais d'auto-favoritisme ou biais pro-endogroupe)* » (LACASSAGNE et alii, 2001).

Prenant ces travaux comme des clefs de lecture, nous avons cherché à repérer ces distorsions cognitives dans le discours des analystes des structures d'accompagnement (5.2.2), dans celui des porteurs de projet interviewés (5.3) ainsi que dans celui des chargés de mission eux-mêmes, comme nous le verrons plus loin (Chapitre 6).

5.2.2. Un accent variable sur la relation inter-individuelle de l'accompagnement.

Si le style des quatre discours diffère sensiblement¹⁷¹, l'analyse propositionnelle et l'analyse lexicologique révèlent des différences fondamentales dans l'approche de la relation d'accompagnement. La comparaison des discours révèle que l'angle d'attaque diffère suggérant la dimension relationnelle de l'accompagnement. On constate ainsi que dans la présentation des activités de l'IRFED, le mot « accompagnement » n'est pas présent. Les verbes sont majoritairement factifs, mais appliqués au porteur de projet alors que dans le discours sur A.L.E.X.I.S., les verbes factifs sont surtout appliqués au chargé de mission.¹⁷²

L'étude des *propositions remarquables* et des *épisodes* que synthétisent les tableau 5.3.1 et 5.3.2., renforce encore la perception d'approches différenciées selon les organismes.

Les *propositions remarquables* sont des résumés des parties les plus significatives d'un texte. Le découpage du texte en *épisodes* rend compte de la chronologie du discours et de sa structuration. A chaque épisode sont associés des mots représentatifs d'une étape du discours.

GRDR ; Discours de L. Meillerand et E. Force	Collectif des Femmes. Discours de P. Muamba et A. Potakey	IRFED	A.L.E.X.I.S. ; Discours de P. Tisserant
Propositions remarquables			
On a identifié six propositions remarquables sur l'histoire du GRDR et de l'immigration sénégalaise et plus largement africaine en France, -une proposition remarquable sur l'insertion , et -les trois propositions suivantes sur le rôle du GRDR comme outil d'insertion par l'aide à la création : -« <i>En France, le GRDR intervient en tant qu'acteur d'insertion dans l'objectif d'aider les</i>	On a identifié 11 propositions remarquables qui correspondent aux cinq épisodes identifiés et mettent l'accent sur les difficultés économiques entourant l'acte de création d'entreprise par les migrants en Belgique.	L'IRFED comme dispositif de formation à la création d'activités pour les femmes.	On a identifié 10 propositions remarquables soulignant toutes que le « demandeur » et le « conseiller » sont inscrits dans une relation d'aide qui requiert un certain savoir-faire de la part du conseiller pour faire face à d'éventuelles difficultés dans la relation.

¹⁷¹ Le rapport sur le GRDR et la présentation de l'IRFED adoptent, selon le logiciel TROPES, un style plutôt narratif tandis que les travaux sur le Collectif des Femmes seraient plus argumentatifs et ceux sur A.L.E.X.I.S. plus descriptifs.

¹⁷² Par contre, le recours aux verbes factifs est majoritaire et sensiblement identique dans les quatre discours. Ainsi, la part des verbes factifs représente respectivement 62%, 61.9%, 60.2% et 60.8% des verbes utilisés dans les discours sur le GRDR, sur l'IRFED, sur le Collectif des Femmes et sur A.L.E.X.I.S.

immigrés à développer des actions leur permettant de promouvoir leur expression citoyenne ». -« la finalité du programme PAPPE est plus précisément d'apporter un appui aux migrants » -« Migrants souhaitant soutenir leurs familles ou l'un de leurs membres par la création d'une activité économique ».			
---	--	--	--

Tableau 5.3.1 : Etude des propositions remarquables dans quatre discours sur des organismes d'accompagnement de porteurs de projet issus de l'immigration.

GRDR ; Discours de L. Meillerand et E. Force	Collectif des Femmes. Discours de P. Muamba et A. Potakey	IRFED	A.L.E.X.I.S. ; Discours de P. Tisserant
Episodes identifiés dans le discours et mots clefs associés			
Trois épisodes : 1. : Sénégal, Immigration 2. Famille, Migrant, Relation, Projet 3. : GRDR, Africain, Insertion, Afrique, Migration, Activité, Création, Développement.	Cinq épisodes : 1 : Belgique, Programme EQUAL 2. Création, entreprise, marché, projet, accompagnement (aspect technique) 3. origine, africain. Cet épisode souligne les « <i>difficultés de financement pour les entrepreneurs d'origine étrangère (peu de recours au financement d'origine institutionnelle)</i> ». 4. Entrepreneur, réseau, formation, crédit, porteur, développement. 5. Entrepreneur ¹⁷³	Un épisode Mots clefs : IRFED, Formation, Création, Entreprise, Femmes.	Trois épisodes : 1. Conseiller, entreprise, création, aide, conseil, méthode, demande. 2. Empathie, gentillesse, incompréhension, respect, connaissance. 3. Origine, Etranger, choc, entreprise. Les deux premiers épisodes mettent l'accent sur la dimension relationnelle de l'accompagnement et n'ont pas d'équivalent dans les trois autres discours.

Tableau 5.3.2 : Etude des épisodes dans quatre discours sur des organismes d'accompagnement de porteurs de projet issus de l'immigration.

Les discours semblent fortement contextualisés. Du fait de l'histoire du GRDR, le discours des chercheurs sur cette structure insiste sur l'histoire de l'immigration africaine et fait du

¹⁷³ Le style argumentatif du discours se fait tout particulièrement jour dans ce cinquième épisode qui tient lieu de discours de légitimation de l'action du Collectif et du programme EQUAL. On peut ainsi relever les trois propositions remarquables suivantes caractérisant cet épisode :

-« Nous pensons que les entrepreneurs qui ont réussi à créer des emplois et de la richesse doivent être valorisés par la société ».

-« Les chômeurs et les exclus représentent un gisement d'entrepreneurs potentiels (...) ».

-« De plus, les entrepreneurs prospères qui se sentiront appréciés par leurs concitoyens redoubleront d'ardeur pour créer davantage de richesse pour leurs communautés ».

processus d'accompagnement à la création d'activité un des leviers de l'insertion des migrants et de leurs familles. Le discours du Collectif des Femmes développe une analyse économique de l'entrepreneuriat immigré en posant l'accompagnement comme un moyen de remédier aux difficultés de financement que les immigrés rencontrent. **Le discours relatif à A.L.E.X.I.S. met davantage l'accent sur la relation inter-individuelle d'accompagnement.** Si cela est en partie imputable au profil du rédacteur du discours, chercheur en psycho-sociologie, c'est également le reflet du discours des chargés de mission d'A.L.E.X.I.S. que le rédacteur avait préalablement interviewés. Il est particulièrement frappant de noter que les dimensions liées aux réseaux communautaires, à l'influence de la famille du migrant ou à l'importance du groupe sont totalement absentes des discours sur A.L.E.X.I.S. alors qu'elles sont fortement ancrées sous des formes variées dans les trois autres discours.

Le discours et les pratiques de l'IRFED internalisent ces dimensions en mettant l'accent sur la formation en groupe comme processus d'accompagnement. L'analyse lexicologique révèle ainsi que le « groupe » est une des références utilisées¹⁷⁴.

En situant son action dans l'histoire de la migration africaine et en ayant pour ambition de contribuer à l'insertion des porteurs de projet et aussi de leurs familles, le GRDR intègre implicitement ces dimensions. Enfin, **le terme « réseau » est l'une des références explicites les plus utilisées dans le discours sur le Collectif des Femmes de Louvain.** C'est la troisième référence la plus utilisée après « entreprise » et « entrepreneur ». A l'appui de cette référence, le logiciel renvoie aux deux propositions remarquables suivantes :

-« *valoriser leurs ressources et réseaux communautaires* » ;
-« *leur donner accès à des réseaux d'affaires* ».

Propositions remarquables émanant du discours de P. Muamba et alii.

L'examen détaillé des références utilisées dans les quatre discours et des relations entre celles-ci est donc particulièrement significatif (Tableau 5.4).

¹⁷⁴ Dans l'axiomatique de l'analyse de discours, l'identification des « références utilisées » permet de définir sur quoi porte le texte. Les « références utilisées » sont en fait des regroupements de mots employés par classes significatives. Nous avons parfois été conduit à corriger à la marge les qualifications proposées par TROPES pour les adapter à notre problématique de recherche. Ainsi, la référence « œuvre » créée par TROPES correspondait, après examen des mots répertoriés dans les discours, à la « création ».

GRDR	Collectif des Femmes	IRFED	A.L.E.X.I.S., Discours de P. Tisserant
Les références les plus utilisées (réponse à la question : sur quoi porte le texte ?) et leur fréquence			
GRDR (19) Migrant (19) Projet (16) France (14) Sénégal (11) But (10) Immigration (10) Afrique (9) Action (9) Création (9) Immigré (9) Association (7) Origine (7) Bassin (6) Activité (6) Famille (6) Africain (6) (...)	Entreprise (21) Entrepreneur (16) Réseau (15) Projet (15) Belgique (12) Origine (10) Travail (10) Création (8) Affaire (6)	Formation (12) IRFED (10) Femme (10) Entreprise (8) Créateur (7) Création (6) Durée (4) Activité (3) Groupe (3)	Demande (13), la demande spécifiant le demandeur dans la relation de demande d'accompagnement i.e. le porteur de projet Conseiller (11) Relation (11) Problème (10) Entreprise (10) Aide (8) Conversation ¹⁷⁵ (7) Méthode (6) Choc (5) Conseil (5) Professionnel (5) Création (5) Projet (4) (...)
Les relations entre les références utilisées et leur fréquence			
Dossier→Sénégal (5) Création→Activité (5) Sénégal→Immigration(4) Immigration→Africain(3) Mali→Mauritanie (3) Cours d'eau→Sénégal (3) Migrant→Projet (3) Bassin→Cours d'eau (3) Migrant→Collectivité (2)	Création→Entreprise (7) Origine→Africain (4) Nation→Sud (4) Programme→EQUAL (3) Capital→Début (3) Nation→Origine (3) Belgique→Nation (3) Porteur→Projet (3) Projet→Création (3)	Création→Entreprise (4) Femme→Entreprise (3) Formation→Durée (2) IRFED→Création (2)	Relation→Aide (5) Méthode→Conversation (5) Origine→Etranger (4) Conversation→Conseil(4) Création→Entreprise (4) Méthode→Conseil (2) Aide→Sens (2)

Tableau 5.4 : les références utilisées dans les quatre discours.

Ces constats nous conduisent à formuler les deux propositions émergées du terrain suivantes (GP 8 et GP9).

GP 8: N'étant pas spécialisés sur le public issu de l'immigration, les acteurs d'A.L.E.X.I.S. seraient plus sensibles aux difficultés et aux enjeux de la relation d'accompagnement dans une perspective interculturelle.

La dimension liée à l'accommodation interculturelle est, en effet, moindre dans les dispositifs spécialisés (GRDR, Collectif, IRFED) puisque le public accueilli est assez homogène et les chargés de mission sont familiarisés avec son univers culturel.

En contrepartie, la dimension éminemment individuelle du porteur et de son projet qui est manifeste dans le discours par le recours à la notion de « demande » ou de « demandeur » et

par l'absence de référence aux groupes et aux réseaux communautaires, serait hypertrophiée au sein d'un organisme tel qu'A.L.E.X.I.S.

GP 9: Les Chargés de mission d'A.L.E.X.I.S. seraient plus attentifs aux spécificités individuelles qu'aux déterminismes historiques et collectifs des porteurs issus de l'immigration.

Ces propositions et les analyses qui les fondent attestent d'une différenciation très nette dans le discours selon que les structures d'accompagnement sont spécialisées ou génériques. En revanche, les quatre discours examinés suggèrent implicitement que la création d'activité par le public issu de l'immigration et son accompagnement sont associés à des difficultés spécifiques. Ces quatre discours ont en commun de produire un **biais de contraste**, c'est-à-dire une accentuation des différences inter-catégorielles dans le discours.

L'accent mis sur « l'insertion » dans le discours du GRDR ou sur les difficultés d'emploi puis de financement dans celui du Collectif des femmes rapproche la création des publics accompagnés par ces organismes de la création par dépit.

Le discours sur A.L.E.X.I.S. n'assimile pas aussi systématiquement la création des publics issus de l'immigration à de la création par dépit, mais il fait état de difficultés spécifiques émergeant dans le cadre de la relation d'accompagnement. Le biais de contraste est focalisé sur l'accompagnement lui-même. Le discours souligne que l'accompagnement requiert du conseiller qu'il exerce des compétences particulières. Ce discours est d'ailleurs cohérent avec les propos de C. EBOUE (2000, p. 77) qui précisait, lors du colloque organisé par A.L.E.X.I.S., que dans l'accompagnement, « *l'entrepreneur immigré fait l'objet d'une écoute nécessairement longue. Ce d'autant qu'il est analphabète mais non dénué de sens des affaires...* ».

Cette « *écoute longue* » ne se traduit toutefois pas dans la durée puisque les calculs d'analyse de variance que nous avons effectués révèlent qu'il n'y a pas de différences dans les temps d'accompagnement et sur le nombre de séances d'accompagnement selon que l'entrepreneur est issu de l'immigration ou non¹⁷⁶. Les deux tableaux suivants illustrent ces résultats qui soulignent implicitement que l'écoute spécifique du chargé de mission à l'égard du public

¹⁷⁵ Le terme « Conversation » renvoie en fait à l'entretien d'accompagnement.

¹⁷⁶ Il est vrai que ces temps sont, en grande partie, normés par les financements, notamment les chèques conseil.

issu de l'immigration que préconise C. EBOUE, si elle existe, prend davantage la forme d'une disponibilité et d'une attention cognitive particulière que celle d'un surcroît de temps alloué au porteur de projet.

Sources de variations	Somme des carrés	degrés de liberté	carrés moyens	F-Test
Inter	0.025	1	0.025	0.006
Intra	446.752	110	4.061	p = 0.064

	Nombre	Moyenne	Ecart 95%
Issu de l'immigration	57	1.684	0
Non issu de l'immigration	55	1.655	0

Tableau 5.5: Analyse de variance sur la durée d'accompagnement exprimée en mois pour chaque modalité de la variable « Issue de l'Immigration »

Sources de variations	Somme des carrés	degrés de liberté	carrés moyens	F-Test
Inter	4.703	1	4.703	0.774
Intra	668.217	110	6.075	p = 0.615

	Nombre	Moyenne	Ecart 95%
Issu de l'immigration	57	3.228	0
Non issu de l'immigration	55	2.818	0

Tableau 5.6 : Analyse de variance sur le nombre de séances d'accompagnement pour chaque modalité de la variable « Issue de l'Immigration »

Simultanément, le **biais d'assimilation** consistant pour l'individu « à maximiser les ressemblances entre les membres d'une même catégorie » est très marqué dans les discours du GRDR et du Collectif des Femmes, l'immigré étant d'abord situé dans le cadre de l'histoire migratoire à laquelle ces organismes sont associés, et dans le discours de l'IRFED sur les spécificités de l'accompagnement féminin. Il est moins net dans le discours sur A.L.E.X.I.S. du fait de la primauté accordée aux demandes individuelles.

Cette dernière nous conduit naturellement à interroger les demandeurs sur leur perception de l'offre d'accompagnement d'A.L.E.X.I.S. C'est l'objet de la troisième partie de ce chapitre.

5.3. L'analyse du rôle de l'accompagnement selon les porteurs de projet

Afin d'évaluer le besoin d'accompagnement des immigrés, nous analysons d'abord le discours de ceux qui en bénéficient à A.L.E.X.I.S. (5.3.1) avant de le confronter aux propos d'entrepreneurs n'ayant pas été accompagnés (5.3.2). Cette comparaison doit mettre en relief l'influence éventuelle d'un dispositif générique sur le processus entrepreneurial.

5.3.1. La perception de l'accompagnement par les porteurs de projet accompagnés par A.L.E.X.I.S.

Avant d'étudier les propos explicites des porteurs de projet interrogés sur l'accompagnement dont ils ont bénéficié (5.3.1.2), nous envisagerons si leurs opinions sont porteuses de distorsions cognitives (5.3.1.1). Cette étape préalable offre une caractérisation supplémentaire du public accueilli à A.L.E.X.I.S. et situe les jugements que les interviewés portent sur le service de la structure.

5.3.1.1. Les Biais cognitifs repérables dans le discours des Porteurs de Projet

Qu'ils soient accompagnés ou non, on doit noter une **absence systématique de biais de contraste et de biais d'assimilation ethnique** dans le discours des porteurs de projet enquêtés. Il y a, **au contraire, un biais d'assimilation entrepreneuriale** (« *j'ai les mêmes difficultés que tous les entrepreneurs* » ; « *mon origine étrangère a été neutre dans mon aventure entrepreneuriale* »).

La seule difficulté spécifique assez communément reconnue (Cas 1 ; 3 ; 5 ; 11 ; 12.1, etc.) concerne les premiers contacts avec les clients. Mais elle est aussitôt contrebalancée par la réputation acquise ultérieurement comme l'illustrent les propos suivants.

-« *Certes, au début, on m'a un peu sous estimé. Mais une fois les premiers clients décrochés, ce qui compte, c'est le travail qu'on fait et les origines ne jouent plus* » (Cas 1).

-« L'origine étrangère peut créer des difficultés vis-à-vis des clients. La solution, un nom d'enseigne neutre : « Batiment Sud Ouest ». Une fois qu'ils ont contacté l'entreprise, mon nom n'est plus un problème si je fais du bon travail. Le plus délicat, c'est de passer le 1^{er} contact» (Cas 3).

L'absence ou la minimisation du biais cognitif d'assimilation ethnique est même encore plus évidente et paradoxale dans le discours de Mamadou BAH (Cas 15).

Cherchant pourtant à créer une affaire qui lui permette de « *jeter des ponts entre la France et l'Afrique, renouer avec sa culture d'origine* », ce guinéen, lorsqu'il évoque ses difficultés à entreprendre, compare davantage le contexte entrepreneurial français au contexte belge qu'au contexte guinéen ou africain :

« C'est pas toujours rose ! On a pas toujours toutes les informations avant de se lancer. Croyez-moi, c'est pas facile. Parce qu'on n'a pas toutes les informations. Avec les charges qu'on doit payer. Et les charges sont fixes ! Que tu travailles ou pas, tu as quand même des charges. Si un mois, tu ne vends pas de voiture, tu dois quand même payer des charges. Moi, je vois que en Belgique par exemple, le système est pas le même. Ils ont beaucoup plus de facilités. C'est pas la même chose. Régime fiscal.... C'est pour cela qu'ils arrivent à vendre mieux que nous ici...Il y a plus de souplesse. On comprend pourquoi les français ne sont pas toujours –excusez-moi le terme – entreprenants. Ils préfèrent être employés qu'employeurs ».

Si le biais d'assimilation ethnique n'est pas repérable dans le discours, **seul un biais de discrimination est identifiable** chez certains porteurs de projet, notamment dans les discours sur la politique d'embauche envisagée. La politique de recrutement de M. et Mme Mario (Cas 19) que nous avons déjà présentée en est une illustration. « *On a réfléchi un petit peu. On s'est dit qu'on allait essayer de mettre en avant les personnes qui sont un petit peu plus en difficulté. Parce que ben on sait comment ça se passe. Certaines personnes, on va essayer de leur donner une petite chance. (...)* ».

Mais tout comme dans la pratique d'Amid (Cas 8) qui avait recruté « *une fille de [son] quartier* » et de Malik (Cas 7) qui emploie à mi-temps, « *pour lui rendre service* » une jeune de son quartier qui était au chômage¹⁷⁷, ces discours, confirmant l'absence de biais

¹⁷⁷ « Je ne pouvais faire autrement. Hors saison, on ne gagne pas assez. Mais tant pis, on partage la recette ».

d'assimilation ethnique et l'absence de biais de contraste, révèlent que **la partition sociale à laquelle les porteurs font référence est davantage d'ordre socio-économique** (Mr et Mme Mario) **ou territoriale** (Amid) **qu'ethnique**. Lorsque les porteurs admettent une partition ethnique, celle-ci est justifiée par des critères socio-économiques comme pour M. N, d'origine camerounaise (cas 29), ou par des mésaventures policières et judiciaires (cas 8). Elle n'est alors pas définitive.

Si ses mésaventures extra-entrepreneuriales l'ont rendu méfiant vis-à-vis des français, Amid (Cas 8) n'exclut pas pour autant d'en employer à nouveau. *« Je n'employais que des français. Maintenant je suis un peu méfiant face aux français. Il me faut les connaître en profondeur avant.... »*.

Sur l'ensemble des cas observés, **seul un**, Johny I. (Cas 27) **affirme ouvertement un biais de discrimination fondé sur une partition ethnique**. Il trouve que son pays d'accueil ne donne pas les mêmes chances aux minorités ethniques en matière d'insertion professionnelle. Aussi est-il fier aujourd'hui de travailler avec un membre de sa famille et serait disposé à recruter des personnes issues de sa communauté si son affaire se développait, et accorderait, par exemple, si 3 postes étaient à pouvoir, un sur trois à un natif du pays d'accueil.

Malgré les limites de notre échantillon, **l'absence de biais cognitif de discrimination ethnique** que nous observons est **un résultat d'autant plus robuste qu'il n'est pas affecté par la nature communautaire de l'activité**. Il n'a ainsi pas été possible d'en détecter la moindre trace dans le discours de Salah (Cas 6), créateur et gérant d'une boucherie Halal en plein cœur de la ZUP de Bayonne et pourtant fortement impliqué dans la vie de sa communauté. Il était, au contraire, très fier de faire état de ce qu'il employait un salarié français de 55 ans, ancien boucher dans la grande distribution.

Ces absences quasi générales de biais cognitifs de contraste, d'assimilation et de discrimination ethniques et leur corrolaire, **la présence quasi généralisée d'un biais cognitif d'assimilation entrepreneuriale** plaident a priori pour la pertinence d'un accompagnement non spécialisé des projets. L'étude des discours des porteurs de projet interrogés sur l'accompagnement ou sur les difficultés qu'ils ont perçus permettra d'en discuter plus avant la pertinence.

5.3.1.2. Le contenu du discours des porteurs de projet sur l'accompagnement

Tous les porteurs de projet de notre étude ayant fait l'objet d'un accompagnement par A.L.E.X.I.S. ou dans le cadre du dispositif CREAGIR semblent satisfaits. Toutefois, il semble que **la perception de l'utilité et de l'efficacité de l'accompagnement change selon le niveau d'études**, traduisant des attentes différenciées.

Pour les publics ayant un faible capital culturel, l'accompagnement est décrit ex-post comme la condition sine qua non de leur aventure entrepreneuriale. M. Merdji (Cas 22) reconnaissant que seul, il aurait été incapable de monter les dossiers et qu'il ne se serait pas lancé. *« Moi A.L.E.X.I.S., ça m'a vraiment aidé, ça a été utile pour remplir les dossiers, parce que c'est pas n'importe qui qui va le faire, qu'on a fait des études ou pas... »*.

Au contraire, les diplômés, soulignent en général l'apport méthodologique et la validation de leur projet que l'accompagnant leur a fournis en soulignant que même sans accompagnement, ils auraient pu se lancer. C'est le cas de M. Kami (Cas 20) qui reconnaissait que sinon, il lui aurait *« fallu plus de temps. L'apport du conseiller, c'est qu'il donne une méthode. »* et qu'il veille au montage du plan d'affaires.

M. et Mme Mario (Cas 19) abondent dans le même sens. *« On était surtout demandeur pour l'étude de marché. On n'aurait pas pu faire autant de choses car ça nous aurait pris beaucoup de temps. Et c'est sûr qu'on n'aurait pas fait ça si bien car c'est une activité nouvelle »*.

Cette distinction dans les discours des porteurs de projet selon leur capital culturel est aussi le reflet de l'interventionnisme gradué des accompagnants en fonction de la capacité d'autonomie de leur vis-à-vis. Il importe de mentionner, comme l'interview des Chargés de mission par P. Tisserant et comme nos observations participantes le soulignent, que l'interventionnisme gradué n'est pas propre au public immigré. Le cas 13.5 en donne la mesure. Il s'agit d'un porteur de projet Rmiste non immigré. Ses demandes d'implication du Chargé de mission étaient bien supérieures à celles émanant de porteurs issus de l'immigration et diplômés.

Par contraste, le cas de M. Serk (Cas 14.1) illustre les blocages possibles d'un accompagnement non adapté au potentiel et à la culture de l'individu.

Ancien entrepreneur du bâtiment en Algérie et ayant fui son pays pour des raisons politiques, il décide de créer son affaire dans le secteur qu'il connaît bien en France. Conscient que le contexte juridique et sociétal diffère de celui de son pays d'origine, après avoir fait valider ses qualifications professionnelles algériennes par un stage à l'AFPA, il s'engage dans un dispositif de Formation-Accompagnement à la création d'entreprises à l'Université de St-Etienne, le dispositif CREAGIR. Fait inédit dans l'histoire du dispositif et malgré les exhortations préalables de ses tuteurs, il se présente lors des évaluations et des simulations d'entretiens avec un banquier sans document écrit présentant son plan d'affaires et argumente qu'il n'en a pas besoin du fait de ses bons contacts avec des clients potentiels, avec son banquier qui est prêt à lui faire crédit sur la base de son patrimoine personnel et sur la base de sa maîtrise technique dans le bâtiment et de son savoir-faire en négociation.

Au final, on s'aperçoit que son seul énoncé stratégique consistait à « reproduire » l'affaire qu'il avait montée avec succès en Algérie en se bornant à l'adapter au contexte et au marché français.

Contrairement à ses dires lors de l'entretien, alors que, sûr de ses compétences et de son expérience antérieure, l'entrepreneur pensait pouvoir démarrer dans l'action après une rapide mise au point sur les spécificités juridiques françaises, il lui aura fallu prendre le temps de penser son projet pour le structurer. Il ne démarrera finalement son affaire qu'un an et demi plus tard après une réflexion plus approfondie sur la cible commerciale et « un travail sur soi et le projet » qui est, pour SAMMUT (2003b, p.31) à la suite de JOHANNISSON (1991), bien souvent permis par l'élaboration du plan d'affaires.

En l'état, on peut penser que l'absence de flexibilité d'un dispositif d'accompagnement collectif tel que CREAGIR ne convenait pas au potentiel culturel de Mr Serk.

Tous les accompagnés d'A.L.E.X.I.S. louent la disponibilité de leur conseiller pour répondre à leurs interrogations et à leurs inquiétudes. « Chaque fois que j'ai eu besoin de lui, on a toujours réussi à trouver un créneau horaire pour discuter notre projet » (Mario, Cas 19). M. Merdji confirme explicitement. « Moi personnellement je n'ai rien vu qui n'allait pas chez A.L.E.X.I.S., chaque fois que j'y allais j'avais un rendez-vous, bien reçu, à chaque fois ils me montraient quelque chose de nouveau... j'avais confiance. Ils faisaient des recherches pour moi..... mais s' il manque quelque chose, c'est des gens qui font la comptabilité » (Cas 22).

Ces constatations suggèrent que **l'accompagnement est perçu comme un facilitateur**. Ce rôle qui n'est pas spécifique aux publics issus de l'immigration, est certainement renforcé dans leur cas, notamment du fait des discriminations qu'ils pourraient percevoir. Il est, en effet, notable de relever que tous les porteurs de projet accompagnés que nous avons interviewés avaient obtenu le crédit bancaire qu'ils ont sollicité. Selon eux, A.L.E.X.I.S. les a

rassurés et leur a donné crédibilité. Nous avons rencontré les Mario (Cas 19) à la veille de leur rendez vous avec leur banquier à l'issue d'un entretien avec leur Chargé de mission au cours duquel ils avaient peaufiné le dossier à présenter. Leur inquiétude était perceptible, mais soulignait également le rôle qu'ils attribuaient à l'accompagnant.

« Demain, on va voir le banquier. On a une appréhension. C'est pour ça qu'on est venu voir Mr O. aujourd'hui. Il a vérifié avec nous notre dossier et nos chiffres. Selon lui, il n'y aura pas de problèmes. On verra bien. On lui fait confiance ».

Parfois, cette crédibilité que l'accompagnement génère va même très loin, au point d'étonner les chargés de mission eux-mêmes.

L'un d'eux qui avait accompagné un projet d'export de poulets élevés en France vers le Sénégal par containers était lui-même stupéfait du rendez-vous de son porteur de projet avec le banquier. Il nous confiait être très hésitant sur le projet car il n'avait aucune appréhension du marché et n'avait aucun moyen de vérifier l'étude de marché du porteur. Il s'était fié à ses chiffres et avait bati un plan de financement et un compte d'exploitation prévisionnel en fonction d'eux, validant implicitement l'étude de marché. Cette **validation implicite** et les perspectives financières ont tellement rassuré le banquier que, malgré les appréhensions du porteur de projet, il a accepté de financer le projet à hauteur du crédit sollicité et était même prêt à s'engager davantage en prenant une part dans le capital.

Ces remarques génèrent la proposition GP 10.

Proposition GP 10: le dispositif d'accompagnement générique crédibilise le projet et son porteur, notamment vis-à-vis des financeurs sollicités.
--

Ce rôle de facilitateur est d'autant plus net qu'aucun des accompagnés ne s'est plaint de discriminations au cours de l'accompagnement. Ce résultat est attesté par une enquête (3CI, 2004) auprès de porteurs de projets issus de l'immigration sur l'Ile-de-France. L'enquête soulignait *« l'absence de discrimination ressentie de la part des services publics et des organismes d'accompagnement »*.

« Par contre, le sentiment de discrimination est particulièrement ressenti au contact des banquiers et des propriétaires/gestionnaires de locaux professionnels et parfois même des clients » (3 CI, 2004).

Les rapporteurs relevaient ainsi ces trois phrases témoin entendues lors des interviews :

- « *Mon origine fait peur et je ne sais pas comment rassurer* » ;
- « *Ca coince au niveau des banques. Ils n'ont pas confiance* » ;
- « *J'ai choisi une clientèle communautaire pour éviter ce phénomène* ».

Comme dans nos entretiens, d'autres porteurs préféraient nier le biais de contraste et d'assimilation et positiver :

- « *Il suffit d'être volontaire* » ;
- « *Tout est affaire de volonté propre* ».

Il semble que l'accompagnement soit un moyen pour le porteur de projet de faire face aux discriminations qu'il perçoit, aussi bien auprès des financeurs, des fournisseurs que de ses clients.

Le cas de A. Dahak (N° 12.1) qui n'a pas bénéficié d'accompagnement, en est une illustration paradoxale. Créateur d'une entreprise de Gros-Œuvre et de travaux d'étanchéité pour l'Industrie, il a très vite ressenti le besoin de s'entourer de cadres en retraite et même de son ancien employeur afin qu'ils l'accompagnent lors de ses premiers contacts en clientèle et lui servent ainsi de caution de crédibilité. Il percevait un risque de discriminations en clientèle et s'est donc doté d'un dispositif original de contournement de celles-ci¹⁷⁸. Dans un contexte beaucoup plus communautariste que le contexte français, le contexte australien, Dennis FOLEY (2000, p. 9) soutient que le recours délibéré des entrepreneurs aborigènes à des expert comptables non indigènes obéit à la même logique.

Cet exemple et les témoignages précédents tendent à suggérer que **les discriminations perçues affectent le projet** et corollairement que l'accompagnant doit y être attentif pour aider le porteur à conduire son projet¹⁷⁹.

En d'autres termes, l'existence de discriminations perçues est susceptible d'altérer la *Configuration Stratégique Instantanée Perçue*¹⁸⁰ de l'entrepreneur. Cette perception de discriminations, peut en effet, le conduire à réduire ses aspirations (cibler son activité sur une

¹⁷⁸ Il convient de mentionner que la crainte de jugements négatifs de la part des premiers clients et la nécessité pour l'entrepreneur de recourir à des dispositifs artificiels pour gagner sa crédibilité, n'est pas forcément propre aux immigrés. Comme le rapporte Régis MOREAU (2004, p. 17), pour les entrepreneurs innovants, l'entrepreneuriat collectif est parfois une solution pour gagner en crédibilité et convaincre les clients. L'auteur rapporte le cas d'un créateur qui lui avouait « *avoir menti à ses premiers clients. Quand ces derniers l'interrogeaient sur la « solidité » de son entreprise, le créateur s'inventait un associé fictif. En effet, échaudé par des refus de clients qui n'étaient pas rassurés par un créateur solitaire, c'est la parade qu'il a trouvée. Lui et son double imaginaire ont permis à l'entreprise de remporter ses premiers contrats* ».

¹⁷⁹ Il importe de souligner que la réalité ou non des discriminations importe peu. La seule perception de leur existence par le porteur suffit à altérer le projet. Nous suivons en cela BRUYAT (1993, p. 240) pour qui « *la notion de perception signifie que l'acteur agit à l'aide de ses représentations, que l'information n'est pas donnée et évidente mais partielle, construite et coûteuse* ». L'auteur précise ensuite que « *seules les représentations sont accessibles dans une relation d'accompagnement* ».

clientèle communautaire, etc.), à douter de ses compétences ou à réduire ses demandes de financement comme nous l'avons découvert statistiquement dans le chapitre précédent. Cela peut encore lui donner une perception de l'environnement plus morose qu'elle n'est dans la réalité.

En atrophiant les différents éléments constitutifs du projet entrepreneurial, la perception de discriminations altère les buts et objectifs du projet.

Le modèle de la CSIP se trouve donc altéré et pourrait prendre la forme d'un modèle de la CSI-D-P (Configuration Instantanée Stratégique et Discriminations Perçues) comme l'illustre la figure 5.3 sur laquelle les éléments constitutifs du projet et les buts et objectifs de celui-ci se trouvent altérés par les discriminations perçues.

¹⁸⁰ BRUYAT, 1993, p. 248.

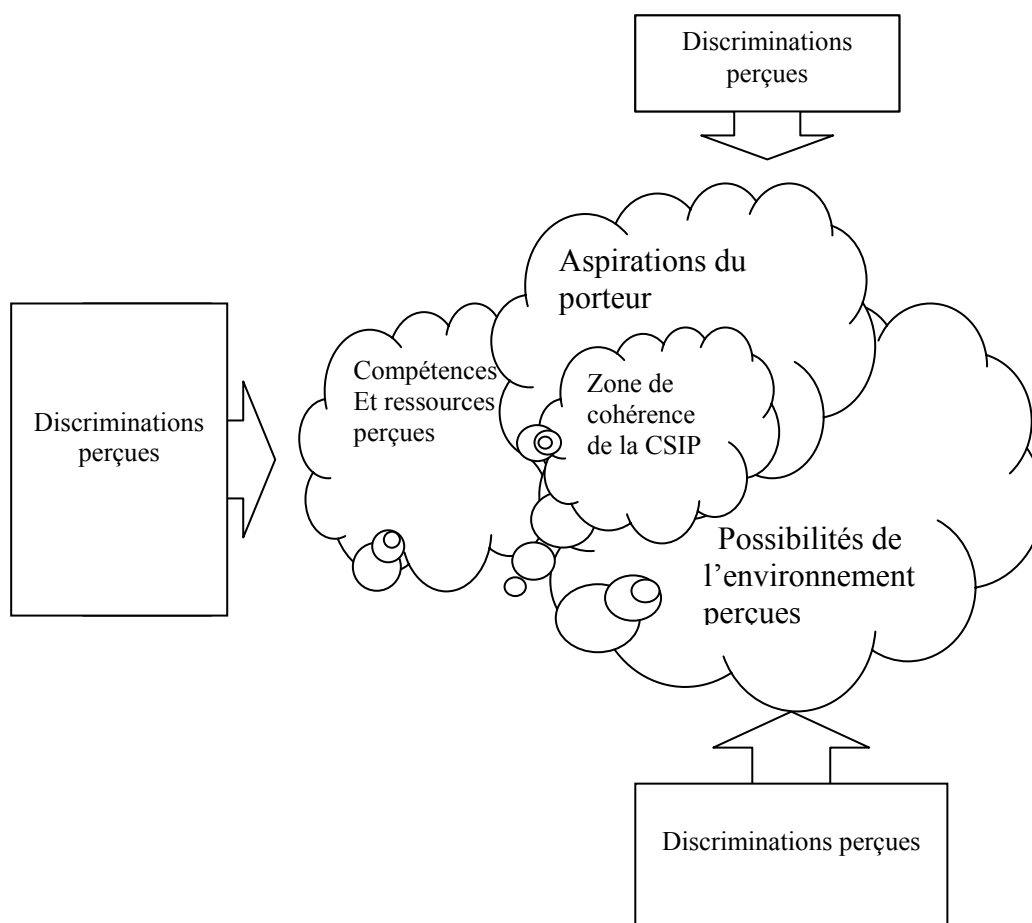


Figure 5.3: Un modèle de la CSI-D-P (Configuration Instantanée Stratégique et Discriminations Perçues)¹⁸¹.

Source : Auteur, adapté de BRUYAT (1993).

Le cas de A. Dahha (12.1) étant très particulier, si nos conclusions sont vraies, les porteurs non accompagnés et n'ayant pas son initiative, devraient avoir une perception beaucoup plus marquée des discriminations et devraient connaître des altérations de leur projet beaucoup plus marquées. C'est ce que nous allons tenter de vérifier en procédant à une analyse comparative et critique des discours de porteurs accompagnés et de porteurs non accompagnés.

¹⁸¹ Dans ce chapitre, nous privilégions le vocable de BRUYAT (1993) à celui de PATUREL (1997) sans ignorer que le modèle de la CSIP et celui des « 3 E » expriment la même réalité, le second étant plus parlant auprès des entrepreneurs. A cette fin, c'est lui que nous l'utiliserons dans le chapitre 6. Nous retenons pour le moment la référence à la CSIP car elle souligne verbalement l'influence de la perception.

5.3.2. Une analyse critique des discours de porteurs de projet non accompagnés

Le discours des porteurs de projet et entrepreneurs issus de l'immigration n'ayant pas fait l'objet d'un accompagnement est sensiblement **plus marqué par la perception de difficultés pour approcher les premiers clients et par la perception de discriminations** (Cas 3, Cas 5, Cas 8 et Cas 11 par exemple) même si par la suite, il y a dans leur discours un biais d'assimilation entrepreneuriale comme nous l'avons déjà évoqué.

Les cas 5 et 8 sont les plus significatifs car ils font état de discriminations généralisées aux causes variées.

Le cas 5 : Des difficultés administratives et discriminatoires.

Français par naturalisation, tunisien d'origine, âgé de 45 ans, M. Assaoui a créé en 1985 une agence Auto-Ecole « *Conduite Automobile Brive* » qu'il dirige.

Il précise : « *J'ai été l'un des premiers immigrés à créer une affaire dans cette rue. Et surtout une auto-école, c'est pas fréquent. Ensuite, un boucher oriental a ouvert à côté.... Puis d'autres sont venus...* ».

Selon lui, son origine étrangère ne l'handicape pas dans ses contacts avec la clientèle même s'il reconnaît, au contraire, que cela lui ouvre accès à une clientèle d'origine maghrébine maîtrisant mal le français.

« *Mon origine étrangère n'a pas d'influence évidente sur mes clients. Ils viennent parce que je fais du bon travail. C'est vrai que les vieux viennent parfois parce que je suis tunisien quand eux ils ne parlent pas le français* ». Il nous cite l'exemple d'un client venant de Pezennac-la-Rouge (30 Km) pour sa femme qui parle mal le français.

« *Mais les jeunes, les beurs, ceux qui sont en France depuis quinze ans ou qui ont la nationalité française, ça ne joue pas. Ils viennent autant parce que je suis tunisien que parce que leur père a eu son permis avec moi* ».

La principale discrimination, selon lui, émanait de l'administration pour l'attribution de son agrément.

« *Ma principale difficulté au début, ça a été les papiers. J'étais tunisien. On m'a refusé l'agrément pour ouvrir l'auto-école au prétexte que pour faire de la formation, il faut être français. Ça n'a rien à voir. En fait, c'étaient les concurrents qui m'ont mis des bâtons dans les roues en faisant pression à la préfecture. Ça a duré un an et demi, c'était dur, le temps que je dépose une demande d'acquisition de la nationalité française. Ensuite, dès que j'ai été naturalisé, j'ai pu ouvrir. Et aujourd'hui, je ne suis pas rancunier, je m'entends bien avec mes concurrents et avec le Préfet....* ».

Ces complications du démarrage contrastent avec les propos de M. Merdji (Cas 22).

« *Concernant A.L.E.X.I.S., franchement c'était très bien... sympathiques, ils t'aident tout ce que tu veux, mais comme j'étais travailleur handicapé, l'AGEFIPH ils m'ont aidé avec 20000 francs sur l'achat de matériel. Et franchement le dossier qui a été fait chez vous, il était très*

bien. Moi j'ai discuté avec une personne de la préfecture, elle m'a dit qu'il était vraiment très bien».

Le cas 8 : une expérience entrepreneuriale malheureuse suite à suspicion policière

Français, né à Roubaix d'origine algérienne, il quitte le Nord pour créer son affaire sur Biarritz. *« A Roubaix, 80% des jeunes sont sans emploi.... Pour développer mon concept, il me fallait une population aisée. J'ai choisi Biarritz. J'ai ouvert début 1993 un magasin de 140m2 avec un parking, bien situé et même un service « drive ». J'étais le 1^{er} Libre-Service de fleurs sur la région»*

La fierté de l'affaire qu'il a dû abandonner contraste avec la suite de son récit.

«Il y a 6 mois, tout a basculé. J'emmerdais personne, je faisais mes affaires. Mais Bayonne-Biarritz, c'est trop petit. Au regard des gens, on est comme un grain».

« J'ai dû fermer. On m'a suspecté de blanchiment d'argent. C'est un mauvais concours de circonstance . Le mari d'une de mes employées (française de quartier dit sensible) avait été inculpé et incarcéré pour détention et trafic de cannabis. Il a été libéré mais était resté sous surveillance. Un jour, il m'a rendu visite à la boutique. Et par la suite », selon lui, la police aurait fait un recoupement entre cette visite et les voyages réguliers qu'il effectuait aux Pays Bas pour s'approvisionner en fleurs. En plus, « il y a eu un dépôt de plainte anonyme. Et pour finir, on m'a mis en examen et j'ai fait 4 mois d'incarcération préventive. Et tous ceux qui étaient en relation avec moi, notamment les commerçants, ont été ennuyés ». Il évoque Abdel, un de ses amis qui comme lui, était venu de Roubaix pour créer une boutique de téléphonie sur Bayonne : « Juste avant de mourir de son accident de voiture, il a écrit une lettre aux administrations, aux impôts..... « Arrêtez de nous harceler ! » ».

Ces deux cas extrêmes suggéreraient que les entrepreneurs immigrés non accompagnés pourraient être plus facilement soumis à des pressions discriminatoires.

Lorsque la discrimination n'est pas explicitement évoquée (Cas 1), le pessimisme de l'entrepreneur face aux systèmes d'aide et d'appui ou au système bancaire souligne **la prégnance de la perception de discriminations et, en donnant naissance à un sentiment pessimiste, contraste alors avec l'optimisme dont font généralement preuve les entrepreneurs** comme le soulignent la plupart des études (COOPER et al., 1988¹⁸²; PALICH et BAGBY, 1995; BUSENITZ et BARNEY, 1997¹⁸³; FONROUGE, 1999, pp. 285-288).

¹⁸² Sur un échantillon d'entrepreneurs dans des firmes âgées d'un an, les auteurs montraient qu'ils estimaient leurs chances de survie à 81% alors que selon les statistiques américaines, celles-ci s'élevaient à 50% à trois ans.

¹⁸³ L'étude de BUSENITZ et BARNEY (1997) est sans doute la plus percutante car les auteurs y soulignaient que les 124 entrepreneurs de firmes de 1,7 an constituant leur échantillon étaient significativement plus confiants

Ces résultats nous conduisent à formuler la proposition de recherche suivante :

Proposition GP 11 : En servant de facilitateur et de médiateur avec le droit commun, un organisme d'accompagnement tel qu'A.L.E.X.I.S. contribuerait à réduire les pressions discriminatoires de l'environnement parfois hostile à l'entrepreneur issu de l'immigration.

Cependant, la littérature recensée au chapitre 2 suggère que l'inscription dans des réseaux communautaires est également une issue pour surmonter les pressions hostiles de la société d'accueil. A la suite de WALDINGER (1990), Sylvie PARE (2002) a souligné l'importance des réseaux d'affaires ethniques que ceux-ci soient formels (participation à des associations ethniques) ou non (rencontres à l'occasion des mariages, funérailles, fêtes traditionnelles ou événement culturels de la communauté). Il convient de souligner qu'aucun des entrepreneurs des cas précédents¹⁸⁴ n'était impliqué dans un réseau d'affaires de type ethnique. Au contraire, aucun des trois interviewés membres du Réseau des Hommes d'Affaires Africains (Cas 27, 28, 29) ne s'est plaint de discriminations.

Parallèlement, aucun des interviewés sur A.L.E.X.I.S. ne semblait être membre d'association ethnique et aucun ne percevait les événements de la communauté comme une opportunité de créer des réseaux d'affaires. Ces constats débouchent sur une spécification nouvelle de la proposition précédente.

Proposition GP 11 Bis: Un dispositif d'accompagnement tel qu' A.L.E.X.I.S. pourrait se substituer aux réseaux et aux ressources ethniques pour les individus isolés.

Une des manifestations concrètes de cette substitution serait une normalisation des plans de financement. On rencontre, en effet, des modes de financement plus classiques chez les porteurs accompagnés par A.L.E.X.I.S. que nous avons interviewés. Cette observation contraste avec le financement atypique et économiquement aberrant de Malik (Cas7) par crédit revolving ou avec la nécessité qui, en l'absence d'octroi de crédit bancaire, avait conduit Amid (Cas 8) à « s'arranger ».

« Je me suis arrangé avec mon bailleur de local pour prendre le local début Décembre, m'engager à faire les travaux et bénéficier d'un mois gratuit, le bail ne démarrant qu'en Janvier. Avec des amis, on a fait les travaux pour la boutique et j'ai pu ouvrir pour les fêtes de fin d'année, comme je l'avais calculé, dégager du C.A. et de la Trésorerie d'autant que

dans leur estimation des maladies mortelles et autres causes de mortalité que les 95 managers d'entreprises de plus de 10.000 salariés utilisés comme population test. Ce résultat traduisait bien un optimisme global des entrepreneurs.

¹⁸⁴ Cas 1, 3, 5, 8, 11.

j'avais réussi à obtenir des crédits de mes fournisseurs. J'ai ensuite pu faire face et payer le loyer de Janvier».

Nous sommes alors conduits à formaliser la proposition suivante :

Proposition GP 12: En aidant le porteur à travailler son projet et en le crédibilisant vis-à-vis des financeurs, le dispositif générique contribuerait à « normaliser » les plans de financement des projets.

La seule exception dans l'ensemble des porteurs de projet accompagnés par A.L.E.X.I.S. que nous avons rencontrés est fournie par M. Bah (cas 15) qui a démarré avec un crédit personnel et qui du fait de son activité de négoce automobile doit arbitrer entre des difficultés de trésorerie récurrentes et un fonds de roulement limité. Ce cas est particulièrement intéressant car il s'agissait à l'origine d'un projet d'export de poids lourds vers la Guinée qui, comme le cas de l'exportateur de poulets vers le Sénégal évoqué plus haut, a semble-t-il désarçonné le conseiller. Ce dernier s'est, en effet, fié au porteur de projet pour le chiffrage du marché. Et lorsque nous avons rencontré l'entrepreneur deux ans plus tard, il avait découvert par lui-même qu'il n'y avait pas de réel marché dans l'exportation de poids lourds et s'était reconverti dans le négoce de véhicules de tourisme sur la France et sur la Guinée. Nous avons alors dû refaire les calculs de seuil de rentabilité avec lui.

Ces remarques portent la limite d'applicabilité des propositions précédentes.

Proposition GP 12 Bis: L'accompagnement générique proposé par A.L.E.X.I.S. serait moins efficace (au sens des propositions précédentes) pour des projets (initialement) tournés vers le Sud.

Ces conclusions et propositions qui esquissent **les contours et les limites à l'efficacité qualitative d'un accompagnement générique des porteurs de projet issus de l'immigration** ne tiennent pas compte des attentes initiales de l'entrepreneur potentiel lorsqu'il s'engage en accompagnement. Elles étaient, en effet, fondées sur une observation ex-post de porteurs de projet. Seule une enquête quantitative sur l'issue de l'accompagnement peut permettre d'objectiver la confrontation entre l'offre d'accompagnement proposée par un organisme tel qu'A.L.E.X.I.S. et la demande des porteurs de projet. C'est l'objet de la dernière partie de ce chapitre.

5.4. Une enquête quantitative sur l'adhésion à la démarche d'accompagnement

Après avoir présenté notre cadre méthodologique (5.4.1) et nos propositions a priori (5.4.2), l'adhésion des porteurs de projet à la démarche d'accompagnement proposée par A.L.E.X.I.S. sera étudiée à partir d'analyses bi-variées (5.4.3) puis à partir d'un modèle LOGIT (5.4.4).

5.4.1. L'objectif de l'enquête, la méthodologie retenue et le choix du terrain

Cherchant à valider les conclusions précédentes par une confrontation objectivée de l'offre et de la demande d'accompagnement sur A.L.E.X.I.S., nous avons cherché à obtenir des statistiques sur l'accompagnement des porteurs de projet, leurs motivations à entrer en accompagnement et leur origine.

En interrogeant les Chargés de mission et en consultant le livret d'accueil qu'ils remplissent pour chaque porteur de projet, on peut, en effet, identifier très clairement la demande initiale du porteur de projet lorsqu'il vient frapper à la porte d'A.L.E.X.I.S.

Trois types d'attentes sont identifiés selon que le porteur de projet vient avec des demandes immédiates et précises ou non et selon que le premier accueil n'est consacré qu'à y répondre ou qu'il peut également donner lieu à un exposé de la méthodologie de la démarche entrepreneuriale et de la démarche d'accompagnement. Ce dernier point dépend évidemment des attentes propres et de la réceptivité du porteur de projet.

Parallèlement, on dispose de renseignements sur les caractéristiques et l'origine du porteur.

A partir des archives des dossiers d'accompagnement ayant débouché sur une création et des dossiers clos en cours d'accompagnement, on vérifie donc si l'origine étrangère affecte ou non la probabilité de créer et d'abandonner en cours d'accompagnement. Cela permet d'évoquer **l'efficacité de l'accompagnement pour les porteurs de projet d'origine immigré.**

La construction d'une base de données permettant d'aboutir à ces analyses se heurte toutefois au risque de biais induit par le chargé de mission dans la relation. La relation d'accompagnement étant par essence inter-individuelle, il nous fallait réduire ce biais lié aux personnalités et au profils différents des chargés de mission ainsi qu'au contexte local de l'accompagnement, A.L.E.X.I.S. étant localisé sur des sites au contexte social varié. Nous avons donc choisi de restreindre notre collecte de données au site de Forbach sur la période 2000-2002.

Ce choix s'est justifié en raison de l'accessibilité aux archives et par le fait que seule une Chargée de mission y a exercé sur cette période.

Nous avons ainsi pu disposer **de 254 dossiers clos** sur la Boutique de Gestion de Forbach.¹⁸⁵

Pour réaliser notre enquête, nous avons utilisé deux techniques de traitement statistique. Nous avons d'abord effectué des tris croisés avec tests d'indépendance du Khi-Deux à l'aide du logiciel MODALISA 4.3 puis nous avons réalisé des régressions linéaires à l'aide d'un modèle LOGIT sous Micro-TSP. Les résultats de ces deux travaux seront présentés successivement, l'objectif du second étant plus prescriptif que le premier. La méthodologie PROBIT/LOGIT consistant à opérer une régression linéaire entre une variable dépendante qualitative à réponses dichotomiques¹⁸⁶ et des variables indépendantes aussi bien qualitatives que quantitatives, ce travail déboucherait à terme sur une modélisation permettant d'expliquer la performance entrepreneuriale des immigrés engagés en accompagnement comme le prescrivait B. SAPORTA (2003, p. XIV). On cherche, en effet, à mesurer les facteurs influençant la probabilité de création ou d'abandon en cours d'accompagnement. Le modèle estimé peut ensuite servir de prédicteur et d'outil pour alerter les chargés de mission.

Toutefois, la plupart des variables relatives aux caractéristiques du porteur étant qualitatives, nous avons fait le choix de les coder de manière à les quantifier pour effectuer notre régression statistique. **Le codage n'est pas neutre et traduit nos propositions de départ.**

¹⁸⁵ L'étude porte sur 254 observations (dossiers clos) parmi lesquelles 84 sont de nationalité ou d'origine étrangère et plus précisément: 38 turcs, 20 maghrebins, 18 italiens et 8 originaires d'Afrique Centrale. Nous avons conscience de l'étroitesse de cet échantillon qui en limite la portée à un niveau exploratoire pouvant être élargi par la mise en place d'une procédure systématique de recueil des données dès la clôture d'un dossier.

¹⁸⁶ Dans notre cas, successivement, le fait pour le porteur de créer ou de ne pas créer et le fait d'abandonner à l'issue du premier accueil ou non.

Le codage consistait à classer les modalités des variables potentiellement explicatives sur une échelle respectant les règles d'influence des variables sur la variable expliquée (Création et Abandon à l'issue du premier accueil) dans une méthodologie de type PROBIT ou LOGIT.

En effet, le modèle théorique estimé à partir de régressions linéaires par les Moindres Carrés Ordinaires sur des LOGIT et sur des PROBIT est de la forme suivante:

$$\text{Prob}(y = 0) = F(X).$$

Le modèle LOGIT estime la probabilité que y soit égal à 0 en spécifiant la fonction F comme suit:

$$\text{Prob}(y = 0) = 1 / (1 + \exp(b_0 + b_1 x_1 + b_2 x_2 + \dots)),$$

$b_0, b_1, b_2 \dots$ étant les coefficients estimés par la régression économétrique,
 $x_1, x_2, \dots$ les variables explicatives.

L'interprétation des coefficients est assez aisée et justifie **le codage numérique des variables explicatives qualitatives** que nous avons réalisé. Un coefficient positif signifie que plus la variable concernée est importante, plus est faible la probabilité que $y = 0$.

Il y a donc lieu d'expliquer le codage retenu et les propositions qu'il supporte.

5.4.2. Le codage des variables explicatives et les hypothèses sous-jacentes

Les variables dépendantes (y) que nous nous proposons d'étudier successivement étaient:

-la création (0;1),

-l'abandon du projet en fin d'accompagnement ou à un stade avancé d'accompagnement pour non faisabilité (0;1).

Les variables explicatives (X) que nous avons retenues étaient au nombre de 12.

On peut en établir la liste avec des indications sur les recodages effectués et, pour chacune, indiquer nos attentes théoriques préalables quant à son influence sur les variables expliquées retenues.

1-La première variable explicative retenue était le type de Prescripteur (classé sur une échelle allant de 1 à 4 en fonction de la crédibilité entrepreneuriale du prescripteur):

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">1 – Prescription par un concurrent d'A.L.E.X.I.S. suggérant qu'il refuse d'accompagner le porteur ;2 –Acteurs sociaux, ANPE, AGEFIPH ;3 – Initiative du Porteur (Internet, Notoriété) ou repérage de ce dernier à partir du listing des organismes référencés (chèques conseils....) ;4 – PFIL, Réseau bancaire. |
|---|

Nous supposons que la nature de la prescription n'avait aucune issue sur la probabilité de création mais qu'en revanche, elle influençait négativement la probabilité d'abandon en accompagnement, c'est-à-dire que plus la crédibilité entrepreneuriale du prescripteur était élevée, plus était faible la probabilité que le porteur n'adhère pas à la démarche.

2-La nationalité ou l'origine du porteur de projet constituait notre seconde variable explicative. Nous l'avons codifiée comme suit:

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">1-Nationalité ou origine turque ;2-Nationalité ou origine italienne ;3-Nationalité ou origine afro-maghrebine ;4-Nationalité française. <p>Le classement a été établi selon l'intensité décroissante des réseaux communautaires pouvant être mobilisés. Il nous conduit à penser que cette variable aura une influence négative sur la probabilité de création. Plus X est faible, plus la probabilité de création devrait être élevée et, de même, plus X est faible, plus la probabilité d'abandon en cours d'accompagnement devrait être élevée, le porteur pouvant s'appuyer sur des réseaux communautaires ou familiaux alternatifs au réseau d'accompagnement constitué par A.L.E.X.I.S..</p> |
|--|

3-La troisième variable retenue, l'âge du porteur de projet, «étant une variable quantitative, aucun recodage n'était nécessaire.

Si nous n'attendions aucune incidence de cette variable sur la probabilité d'abandon en accompagnement, en revanche, en suivant CONSTANT et alii (2003) qui ont montré que la probabilité d'auto-emploi augmente avec l'âge, nous pensions que plus le porteur était âgé, plus était grande sa probabilité de création.

4-Nous pensions que le genre n'avait pas d'incidence précise sur nos variables expliquées. Pour nous en assurer, nous l'avons tout de même intégré à nos analyses.

5-Par contre, plus un individu possède un niveau de formation élevé ou plus il a une situation professionnelle élevée, plus il devrait adhérer facilement à la démarche d'accompagnement et inversement, ce qui nous a conduit à recoder nos cinquième et sixième variables comme suit.

Le niveau de formation était codé en inversant l'échelle des niveaux.

Ainsi, on retenait le codage suivant :

1= Niveau VI; 2=Niveau VBis;.....; 6= Niveau 1 et 2 (pour qu'une valeur élevée de la variable corresponde à un niveau de qualification élevée)

6-La catégorie socio-professionnelle était classée par catégorie "socialement ascendante".

1 = Etudiant; 2 = retraité; 3 = ouvrier/employé; 4 = indépendant; 5 =Cadre et professions intellectuelles supérieures.

Nous pensions que les variables décrivant l'environnement familial du créateur (le nombre d'enfant à charge et la situation sociale du conjoint) étaient susceptibles d'influencer la probabilité de création mais non l'adhésion à la démarche d'accompagnement.

7-En nous inspirant des travaux sur l'entrepreneuriat féminin, nous pensions que le nombre d'enfants à charge pouvait avoir une influence dissuasive sur la prise de risque entrepreneurial.

8- Parallèlement, plus le conjoint du porteur de projet a une situation stable, plus devrait être forte la probabilité de prise de risque. Cette hypothèse a conduit au codage suivant pour la situation du conjoint :

1 =Précaire, Demandeur d'Emploi; 3 =Salarié.

9-Nous n'attendions pas d'impact évident de notre neuvième variable, la durée d'expérience professionnelle du porteur en rapport avec son projet, sur la probabilité d'adhérer à la démarche. En revanche, nous pensions que cette variable influençait très positivement les chances de création.

10- Nous n'avions pas d'attentes théoriques concernant l'influence de la situation sociale du porteur sur ses probabilités de création et d'adhésion à la démarche d'accompagnement.

11- Nous pensions que la nature du projet (création =1; reprise =2) influençait nos deux variables explicatives en offrant une probabilité de concrétisation plus élevée en cas de reprise et également au contraire une probabilité d'abandon d'accompagnement plus élevée, Le besoin d'accompagnement étant souvent (à tort) jugé moins pertinent en cas de reprise

12- Enfin si l'objet du 1^{er} accueil ne devait pas avoir d'effet immédiat sur la probabilité de création, nous pensions qu'il influençait fortement la probabilité d'abandon en cours d'accompagnement. Plus l'objet du 1^{er} accueil portait sur le traitement de demandes

immédiates, plus on pouvait penser que l'issue de l'accompagnement soit défavorable. Ceci nous a conduit à coder cette variable comme suit :

1= Demandes immédiates; 2 = Demandes immédiates avec méthodologie; 3 =Méthodologie.

Nous comptons aussi sur les analyses de Khi-deux pour croiser la nature du premier accueil avec l'origine des porteurs et ainsi valider une de nos propositions sur la différenciation inter-ethnique des demandes d'accompagnement.

5.4.3. La différenciation inter-ethnique dans l'adhésion à la démarche d'accompagnement et dans l'issue du processus entrepreneurial.

L'échantillon de porteurs de projets de Forbach ayant été accompagnés sur lequel nous avons travaillé a permis de distinguer les comportements entrepreneuriaux et l'adhésion à la démarche d'accompagnement pour quatre ethnies, les turcs, les italiens, les afro-maghebins et les français.

Si l'ensemble des caractéristiques de l'échantillon est figuré dans l'Annexe A6, le tableau 5.7 présente la composition ethnique de celui-ci.

1: Nat. ou Origine Turque	38	15,0%
2: Nat. ou origine italienne	36	14,2%
3: Nat. Ou Origine afro-maghebine	30	11,8%
4: Nat. fr.	150	59%
Total	254	100%

Tableau 5.7. Composition ethnique de l'échantillon des porteurs de projet accompagnés sur Forbach

Les tris croisés se révèlent particulièrement intéressants et suggèrent **l'influence de l'intensité des réseaux communautaires ou familiaux sur l'adhésion à la démarche d'accompagnement d'A.L.E.X.I.S. et sur la création.**

Lorsqu'on croise l'origine ethnique et l'issue du processus entrepreneurial (Création/ Non Création), non réponses exclues, on constate que les deux variables semblent dépendantes statistiquement et, surtout, qu'il y a une sur-représentation observée de créations pour les italiens par rapport à l'effectif théorique et, inversement, une sous-représentation des non-créations pour cette population:

	Turque	Italie	Afro-Maghreb	France	Total
Création-Oui	12	18 PEM > 0	4	30	64
Création-Non	10	4 PEM négatif	8	54	76
Total	22	22	12	84	140

Khi-Deux =7,86 , ddl =3 , p = 0,046

Le croisement entre l'origine ethnique et l'issue du 1^{er} accueil (abandon ou poursuite de l'accompagnement) est statistiquement difficile à interpréter sans risque (Khi-Deux =10,3 , ddl =12 , p = 0,594). Par contre, il met en évidence un PEM positif liant les italiens et l'abandon au 1^{er} accueil ou le fait de ne pas vouloir être accompagné.

Inversement, il y a une sous-représentation observée par rapport à l'effectif théorique des - "français" refusant d'être accompagnés.

On retrouve un des résultats de BRENNER, CIMPER et alii (2004, p. 5) au Canada : « *les entrepreneurs italiens auraient une plus grande facilité à tirer profit des liens au sein de leur famille et de leur groupe ethnique* »¹⁸⁷.

Plus généralement, ce résultat suggère que **l'accompagnement compense l'absence de ressources d'appui familiales pour les groupes et pour les individus n'en disposant pas (et en particulier pour les populations maghrébines et françaises en comparaison des publics italiens)**¹⁸⁸.

En revanche, notre proposition de trouver une manifestation des réseaux d'appui ethniques chez les ressortissants turcs semble non vérifiée statistiquement.

Elle n'apparaît qu'implicitement lorsqu'on croise l'origine avec l'objet du 1^{er} accueil. Il en ressort une sous-représentation statistique des porteurs turcs venant pour une demande

¹⁸⁷ Comparant le démarrage d'entrepreneurs de quatre groupes ethniques (les sikhs, les chinois, les juifs, les italiens), les auteurs montraient que « *les entrepreneurs italiens (57.8%) et chinois (64.2%) ont plus fréquemment créé leur entreprise là où leur communauté est dominante que les entrepreneurs sikhs (4.9%) et juifs (22.5%)* » (p. 7).

¹⁸⁸ Notre proposition GP 11 Bis se trouve corroborée.

d'accompagnement global par rapport à l'effectif théorique. Ce résultat, associé à leur faible taux d'abandon à l'issue du 1^{er} accueil, laisse supposer qu'ils s'engagent dans le processus d'accompagnement sans nécessairement adhérer à l'ensemble de la démarche, mais qu'ils s'y tiennent pour être aidés dans la formalisation, notamment écrite, de leur dossier. Nous en générons les deux propositions suivantes.

GP 13: Bien que n'adhérant pas à la démarche globale de l'accompagnement générique proposé par A.L.E.X.I.S., les porteurs de projet d'origine turque suivraient la totalité du processus d'accompagnement afin de mobiliser les chargés de mission pour qu'ils les aident à surmonter leurs difficultés face à l'écrit et à l'administratif. Mais ils s'appuieraient sur leurs réseaux ethniques pour l'expertise technique et pour l'accompagnement proprement dit.

GP 13 Bis : A l'inverse, les porteurs d'origine italienne, rencontrant moins de difficultés d'ordre linguistique que les turcophones, s'appuieraient plus nettement sur leurs ressources familiales et ethniques et seraient moins enclins à suivre l'accompagnement proposé par A.L.E.X.I.S.

Ces deux propositions émergées du terrain, si elles ont partiellement invalidées nos propositions a priori, attestent en revanche de l'hypothèse fondamentale dialectique qui sous-tend nos travaux et que BRENNER, CIMPER et alii (2004) partagent :

« *Les modalités de création des entreprises ethniques* » (et donc leur accompagnement) « diffèrent d'un groupe à l'autre en ce qui a trait à la démarche de création, les modalités d'acquisition, la localisation et les sources de financement » (BRENNER, CIMPER et alii, 2004, p. 2).

Par contre, on constate fort logiquement, quelle que soit l'origine du porteur, que plus la demande lors du 1^{er} accueil est spécifique, plus la probabilité que le porteur ne donne plus de nouvelles ensuite est forte (PEM >0).

Si ces conclusions sont tout à fait satisfaisantes du point de vue de nos attentes théoriques, elles sont d'un intérêt managérial limité pour les Chargés de mission. Le porteur de projet qui se présente face à eux est doté de caractéristiques multiples et on pourrait être tenté de

construire un outil permettant d'estimer la probabilité qu'un individu ayant telle ou telle caractéristique adhère à la démarche. C'est l'objet des modélisations LOGIT que nous allons développer en conclusion de ce chapitre.

5.4.4. L'étude des probabilités de création et d'abandon d'accompagnement sur FORBACH à l'aide d'un modèle LOGIT

Les modèles de type économétriques PROBIT ou LOGIT sont particulièrement adaptés pour l'analyse de variables qualitatives binaires. Ils sont notamment utilisés en Marketing lorsqu'il s'agit d'expliquer les décisions d'achat. La variable expliquée (l'achat) prend la valeur 1, si l'achat a eu lieu, ou 0, dans le cas contraire.

Chercher à expliquer la probabilité de création à l'issue de l'accompagnement ou la probabilité d'abandon après le premier accueil suivant l'origine et les caractéristiques du porteur, s'apparente à une problématique analogue.

Comme le note JOHNSTON (1988, p. 505), « *en faisant une régression linéaire entre y et $x'\beta$, il est peu vraisemblable que l'on approche les vraies probabilités pour les valeurs centrales tout en obtenant, de plus, des résultats dépourvus de sens pour les valeurs extrêmes* » comme l'illustre la figure 5.4 qui représente la distribution des variables et l'ajustement linéaire que permettrait une régression par les Moindres Carrés Ordinaires.

Le caractère aberrant des valeurs extrêmes est illustré sur la figure pour les individus A et B qui auraient respectivement une probabilité de réaliser Y (achat ou dans notre cas, création à l'issue de l'accompagnement ou abandon après le premier accueil) inférieure à 0 et supérieure à 1.

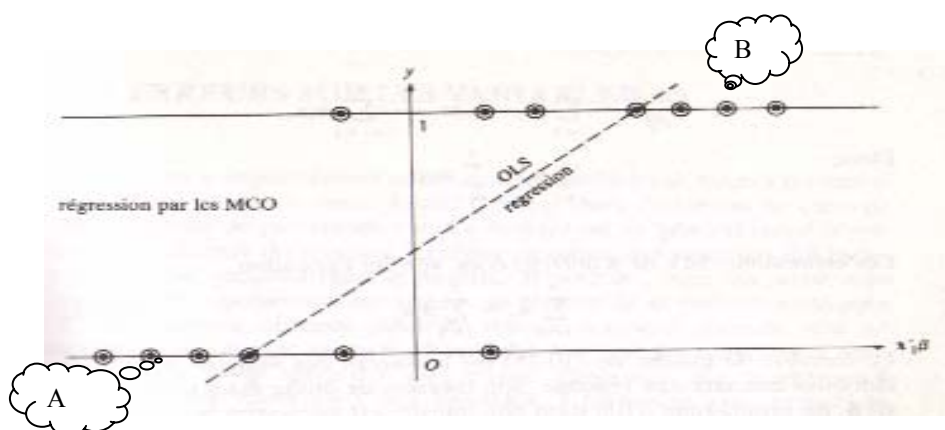


Figure 5.4 : Impact d'une régression linéaire sur une variable Y dichotomique.

Source : D'après JOHNSTON (1988).

Le problème vient de ce qu'une mesure de probabilité est, par définition, bornée à gauche (à 0) et à droite (à 1). La solution préconisée par COX (1970) et FINNEY (1971) consiste à régresser les variables explicatives X sur une variable transformée et non bornée. Ils ont proposé deux types de modèles résolvant ce problème, les modèles PROBIT et les modèles LOGIT que nous utiliserons.

En désignant par p, la probabilité que $Y = 1$ c'est-à-dire la probabilité d'achat ou de création, on construit une nouvelle variable à expliquer, le LOGIT.

$$\text{LOGIT} = \ln (p / (1-p)).$$

Comme le démontre Christophe BENAVENT dans une note pédagogique¹⁸⁹, cette nouvelle variable n'est plus bornée. En effet, en divisant p par (1-p), la borne à droite est annulée car lorsque p tend vers 1, $p/(1-p)$ tend vers l'infini (+). On introduit la transformation logarithmique pour supprimer la borne à gauche. En effet, lorsque p tend vers 0, $p/(1-p)$ tend toujours vers 0, mais $\ln (p / (1-p))$ tend vers l'infini (-).

On va donc régresser X sur cette nouvelle variable à expliquer, c'est-à-dire qu'on va chercher à spécifier le modèle :

$$\ln (p / (1-p)) = b.X + \varepsilon$$

¹⁸⁹ Christophe BENAVENT, « Modèle Logit », note pédagogique de l'IAE de Lille-EREM.
<http://christophe.benavent.free.fr>

où b désigne le vecteur des coefficients à estimer par la régression linéaire et X , le vecteur des variables explicatives, ε désignant le résidu de la régression.

Afin d'identifier directement les variables explicatives les plus influentes sur le LOGIT de Création, sur le LOGIT d'Abandon au 1^{er} accueil et sur le LOGIT d'abandon en cours d'accompagnement, nous avons procédé par **régression ascendante**. Nous avons ainsi obtenu des régressions très robustes.

Quelle que soit la variable à expliquer, seule l'origine ethnique, le type du prescripteur, l'âge et le niveau de formation étaient retenues comme significatives par cette méthode exigeante¹⁹⁰.

Ce premier résultat confirme donc de manière statistiquement robuste **l'influence de l'appartenance ethnique**¹⁹¹ **sur l'issue du processus d'accompagnement et du processus entrepreneurial** et plus précisément, le signe de la variable étant systématiquement négatif¹⁹², les ressortissants turcs et italiens ont une probabilité d'abandon au premier accueil ou en cours d'accompagnement et de création plus forte, ceteris paribus, que les publics non immigrés ou originaires du maghreb¹⁹³.

Par contre, comme nous nous y attendions, le genre du porteur n'a pas d'effet significatif sur l'issue de l'accompagnement.

Nous avons donc obtenu les régressions suivantes.

¹⁹⁰ Nous avons, en effet, imposé que les variables retenues soient significatives selon un test de Student au seuil de 5%.

¹⁹¹ D'autant que, dans les trois régressions, l'origine ethnique est systématiquement la variable la plus significative.

¹⁹² Rappelons ici pour le lecteur comme nous l'évoquions précédemment que l'interprétation des coefficients est très simple. Un coefficient positif indique qu'une valeur élevée de la variable qu'il affecte correspond à une probabilité élevée que $Y = 1$. Inversement, un coefficient négatif indique que plus la valeur de la variable qu'il affecte est faible, plus la probabilité que $Y = 1$ sera forte.

¹⁹³ Si le modèle LOGIT que nous avons élaboré a la vertu d'offrir une base de prévision, il occulte, par contre, par construction, l'un des résultats nuancés que nos analyses précédentes avaient souligné, à savoir la différence de comportement entre italiens et turcs. Nos analyses nous permettent, en effet, d'affirmer que l'influence positive de l'origine immigrée sur la probabilité de création est imputable à la population italienne de notre échantillon.

Régression Simple sur Y = LOGIT de création	R ² = 0.998 F = 592.350 p = 0.01 Durbin Watson = 2.02		
	Coefficients	Ecart Type (t de Student)	Seuil de significativité selon le test de Student
Origine	-1,262	0.028 (44,77) ***	0.001
Prescripteur	+0.247	0.017 (4,693) ***	0.001
Age	-0.333	0.004 (7.792) ***	0.001
Formation	+0.209	0.07 (2.967) **	0.029
Constante	+4,164	--	--

Si l'influence de l'origine ethnique sur la probabilité de création est conforme à nos attentes, il en va de même de la nature du prescripteur. Une prescription bancaire générera ainsi une probabilité plus élevée de création qu'une prescription par un concurrent d'A.L.E.X.I.S.. En revanche, l'influence négative de l'âge qui traduit que les jeunes ont une probabilité de création plus élevée que les plus âgés infirme les travaux de CONSTANT et alii (2003) sur lesquels nous nous fondions pour attendre l'inverse. Enfin, plus l'individu possède un niveau de formation élevé, plus ses chances de création à l'issue du processus d'accompagnement s'élèvent.

Par contre, la régression suivante sur l'adhésion à la démarche d'accompagnement souligne que plus l'individu est diplômé, plus il a de chances d'abandonner à l'issue du premier accueil. Inversement, moins il est diplômé, plus il a de chances d'adhérer à la démarche. Ce résultat que nous n'attendions pas est à rapprocher de notre proposition GP 13. Nous posions que même s'ils n'adhéraient pas à la démarche globale de l'accompagnement générique proposé par A.L.E.X.I.S., les porteurs de projet d'origine turque suivaient la totalité du processus d'accompagnement afin de mobiliser A.L.E.X.I.S. pour faire face à leurs difficultés liés à l'écrit et aux exigences administratives. Cette motivation semble caractéristique des publics faiblement diplômés d'autant que lorsqu'on étudie les résultats de la troisième régression, on constate, par contre, que le niveau de diplôme a une influence négative sur la probabilité d'abandon en cours d'accompagnement. Ce résultat traduirait le fait que les diplômés qui s'engagent dans le processus d'accompagnement et qui n'abandonneraient pas à l'issue du premier accueil seraient ensuite particulièrement assidus.

Régression Simple sur Y = LOGIT d'abandon à l'issue du 1^{er} accueil	R2 = 0.999 F = 1076.763 p = 0.01 Durbin Watson = 2.02		
	Coefficients	Ecart Type (t de Student)	Seuil de significativité selon le test de Student
Origine	-1.671	0.027 (62.983) ***	0.001
Prescripteur	+0.233	0.016 (14.693) ***	0.001
Age	-0.031	0.004 (7.792) ***	0.001
Formation	+0.196	0.066 (2.967) **	0.029
Constante	4.969	--	--

La probabilité d'abandon à l'issue du premier accueil est d'autant plus forte que le porteur de projet dispose de réseaux ethniques ou familiaux à sa disposition, qu'il est jeune et qu'il est diplômé. Enfin, plus la prescription traduit une motivation entrepreneuriale forte du porteur de projet, plus il a de chances d'abandonner à l'issue du premier accueil. En effet, un niveau élevé pour cette variable traduit, d'après notre codage, que le porteur de projet a été orienté vers A.L.E.X.I.S. par un organisme bancaire ou de sa propre initiative. Dans tous les cas, qu'il ait contacté un banquier ou qu'il vienne de sa propre initiative, sa volonté entrepreneuriale est plus marquée que lorsqu'il est orienté par un organisme social et qu'il crée par dépit ou lorsqu'il est adressé par un concurrent d'A.L.E.X.I.S. se considérant comme incompetent pour l'accompagnement.

Le fait qu'excepté l'origine ethnique, l'incidence de ces résultats soit inverse sur la probabilité d'abandon en cours d'accompagnement (troisième régression) rend compte du travail de l'accompagnement. Une fois qu'il a adhéré à la démarche d'A.L.E.X.I.S., un porteur de projet, même plus âgé et même moins motivé pour entreprendre, persévérera dans le processus d'accompagnement.

Ces remarques statistiquement paradoxales soulignent l'enjeu du premier accueil qui joue véritablement le rôle de cap dans l'adhésion ou non à la démarche d'accompagnement.

Régression Simple sur Y = LOGIT d'abandon en cours d'accompagnement	R2 = 0.999 F = 909.908 p = 0.001 Durbin Watson = 2.02		
	Coefficients	Ecart Type (t de Student)	Seuil de significativité selon le test de Student
Origine	-0.541	0.011 (51.368) ***	0.001
Prescripteur	-0.092	0.006 (14.693) ***	0.001
Age	+0.012	0.002 (7.792) **	0.001
Formation	-0.078	0.026 (2.967) **	0.029
Constante	2.655	--	--

L'intérêt de ces modélisations est double. Elles offrent une nouvelle confirmation de la diversité des profils de l'entrepreneuriat immigré dans une perspective d'accompagnement. En soulignant l'influence statistique de l'origine ethnique sur les chances de création et sur les probabilités d'abandon en cours d'accompagnement, elles attestent de la différenciation inter-ethnique des parcours¹⁹⁴ et justifient, une fois de plus, l'approche dialectique adoptée dans ce travail.

En second lieu, elles servent à élaborer des prévisions et constituer **un indicateur de vigilance à l'usage du chargé de mission**. En effet, à partir des équations obtenues qu'il conviendrait d'actualiser à mesure que s'enrichit la base de données, on pourrait estimer la probabilité de création ou la probabilité d'abandon à l'issue du 1^{er} accueil d'un porteur quelconque en fonction de ses caractéristiques.

En effet, le LOGIT étant défini comme : $\ln(p/(1-p))$ et régressé sur $b.X = Z$, il suffit de ré-écrire l'équation, une fois la valeur de Z connue à l'aide des coefficients estimés économétriquement et des valeurs de X propres au porteur (son origine, son prescripteur, son âge, sa formation, ...) pour obtenir une estimation de p :

$$p = e^Z / (1 + e^Z)$$

Ces calculs serviraient ainsi d'indicateurs d'alerte pour rendre le Chargé de mission vigilant et créatif face à certains publics susceptibles de ne pas adhérer à la démarche qu'il leur propose.

¹⁹⁴ En raison des biais statistiques liées à la taille de notre échantillon, nous avons limité notre différenciation en distinguant quatre groupes ethniques, les turcs, les italiens, les français et un groupe très agrégé comprenant des

Illustration et Guide d'utilisation à destination (hypothétique) des Chargés de mission:

Considérons qu'un Chargé de mission d'A.L.E.X.I.S.-UTOPIA, très féru en calcul, reçoive trois porteurs de projet dont il renseigne les caractéristiques suivantes

Le premier, âgé de 25 ans, est d'origine turque. Il possède un diplôme de niveau 3 et a été orienté vers A.L.E.X.I.S.-UTOPIA par l'ANPE.

Le deuxième, âgé de 54 ans, est d'origine maghrébine. Il possède un diplôme de niveau 6 et a été orienté vers A.L.E.X.I.S.-UTOPIA par son banquier à qui il venait présenter un projet.

Enfin, le troisième, âgé de 41 ans, est de nationalité italienne. Il vient parce qu' A.L.E.X.I.S.-UTOPIA a déjà accompagné son cousin. Il a une formation de niveau V.

En codant ces renseignements, on peut pour chacun, calculer sa probabilité d'abandon à l'issue du premier accueil et sa probabilité d'abandon en cours d'accompagnement.

Le codage conduit au tableau suivant :

Individu	1	2	3
Origine	1	3	2
Prescripteur	2	4	3
Age	25	54	41
Formation	5	1	3

A partir de là, en utilisant les résultats de la régression, il est possible de calculer les valeurs des LOGIT recherchés. Illustrons-le avec le calcul de la probabilité d'abandon à l'issue du premier accueil pour le premier individu.

LOGIT d'Abandon au 1^{er} accueil du premier individu = -3.531

On calcule en effet : $4.969 - 1.671 * 1 + 0.233 * 2 - 0.331 * 25 + 0.196 * 5 = -3.531$

En appliquant alors la formule $p = e^z / (1 + e^z)$, on obtient enfin les probabilités recherchées :

Probabilité d'Abandon au 1^{er} accueil du premier individu = 0.28

Ce résultat n'a de signification que si on le compare aux probabilités d'abandon moyennes. Sur l'échantillon dans son ensemble, la probabilité d'abandon à l'issue du premier accueil était de 22.8%. Mais la probabilité d'abandon au premier accueil des seuls hommes turcs, était quant à elle, de 33.33%. Le profil individuel du porteur en question fait contrepoint avec ses déterminismes ethniques.

Ces calculs peuvent évidemment être généralisés à loisir. Appliquons-les aux probabilités d'abandon en cours d'accompagnement pour les trois individus de cet exercice. On obtient :

LOGIT d'Abandon en cours d'accompagnement des trois individus :

1.84 1.234 0.955

Probabilité d'Abandon en cours d'accompagnement des trois individus :

0.86 0.77 0.71

Pour comparaison, on reproduit les probabilités d'abandon pour les hommes d'origine turque, maghrébine, italienne :

0.555 0.83 0.375

Cette comparaison souligne l'influence des déterminismes individuels par rapport aux déterminismes ethniques. Ceci nous conduit à parler de propension relative à l'abandon. Cette dernière mesure l'écart entre la probabilité d'abandon de l'individu et celle de son groupe ethnique. Dans ces exemples, l'individu originaire de Turquie et l'italien ont chacun une propension relative à l'abandon très élevée.

Si le Chargé de mission faisait ces calculs, il **serait alerté** sur la propension relative élevée du premier et du troisième individu à abandonner en cours d'accompagnement en raison de leur profils individuels et serait placé en situation de vigilance... Evidemment, il n'y a qu'à A.L.E.X.I.S.-UTOPIA que l'on rencontre des Chargés de mission aussi férus en calcul.....

publics originaires du Maghreb et marginalement d'Afrique Noire. Un élargissement de cet échantillon permettant d'affiner ce travail serait certainement fructueux.

Même si, évidemment, dans la pratique, il n'est pas raisonnable de penser que les Chargés de mission feront ce genre de calcul pour chaque porteur qu'ils auront face à eux¹⁹⁵, cet outil permet au pôle d'expertise d'effectuer un calcul préalable pour différentes populations typées et de l'actualiser afin de mettre en alerte les conseillers sur les populations statistiquement les plus rétives à l'accompagnement.

A titre exploratoire et dans un objectif scientifique, nous n'avons mis en place cet outil que sur des données se rapportant à des dossiers clos de la Boutique de Gestion de Forbach. Dans une perspective à la fois managériale et scientifique, on pourrait songer à élaborer et à estimer statistiquement de tels modèles pour chaque site et pour chaque Chargé de mission. Ceci permettrait de rendre compte des spécificités contextuelles et des spécificités personnelles des chargés de mission, les difficultés d'adhésion des porteurs de projet pouvant être liées au contexte socio-géographique comme à ce qui se joue dans l'inter-relation avec le Chargé de mission.

Cette dernière remarque nous porte à souligner une des limites de ce chapitre.

En ayant confronté la demande explicite ou implicite¹⁹⁶ d'accompagnement des porteurs de projet issus de l'immigration et l'offre qui leur est adressée par des organismes comme A.L.E.X.I.S., ce chapitre conclut à la relative pertinence de l'accompagnement de type générique. Cette pertinence a été évaluée qualitativement (en termes de réponse aux attentes) et quantitativement à l'aune de **l'adéquation entre l'offre proposée et la demande**. Pourtant, **une telle approche biaise la description du processus d'accompagnement**. Chemin faisant, nous avons vu que les Chargés de mission, à leur niveau, procédaient à des aménagements graduels de la méthodologie d'accompagnement. **Ces aménagements semblaient fortement dépendre de l'interaction qui s'établissait au cours de la relation** entre le Chargé de mission et le porteur de projet. Ces constats finaux appellent de nouveaux questionnements. Quelle est la part liée à la personnalité du Chargé de mission dans la mise en place de ces aménagements ? Dans une perspective managériale, sur la base de ces observations, pourrait-

¹⁹⁵ En toute rigueur, un tel calcul serait d'ailleurs discutable puisque notre modèle n'est fondé que sur les données observées sur le site de Forbach. Cette remarque nous conduit à envisager plus bas une généralisation du dispositif en estimant des modèles LOGIT par site et par chargé de mission.

¹⁹⁶ Nos analyses critiques de discours de porteurs non accompagnés nous ont en effet permis d'identifier chez eux, un besoin implicite d'accompagnement ou au moins d'inscription dans un réseau afin de limiter l'ampleur des discriminations qu'ils avaient perçues (Cas 5 et Cas 8).

on généraliser une procédure d'adaptation de l'accompagnement aux porteurs de projet issus de l'immigration ? Cette généralisation n'existe-t-elle pas déjà sur le terrain ? Si c'est le cas, elle présuppose que les chargés de mission partagent des représentations communes du phénomène entrepreneurial immigré. Qu'en est-il réellement ? Plus fondamentalement, **le processus interactif de l'accompagnement peut-il être modélisé ?** C'est à ces questionnements que le chapitre suivant tentera d'apporter des réponses.