

LISTE DES ACRONYMES

AFP-PME	Agence de Financement des Petites et Moyennes Entreprises
ANPE	Agence Nationale de Promotion de l'Emploi
API-BF	Agence pour la Promotion des Investissements au Burkina Faso
BAfD	Banque Africaine de Développement
BEP	Brevet d'Études Professionnelles
CAMCO	Centre d'Arbitrage, de Médiation et de Conciliation de Ouagadougou
CAP	Certificat d'Aptitude Professionnelle
CAPES	Centre d'Analyse des Politiques Economiques et Sociales
CBI	Coris Bank International
CEFAC	Centre de Formalités des Actes de Construire
CEFORE	Centre de Formalités des Entreprises
CEP	Certificat d'Etudes Primaires
CER	Conseil, Etudes et Recherche
CGA	Centre de Gestion Agréé
CSLP	Cadre Stratégique de Lutte contre la pauvreté
DEA	Diplôme d'Etudes Approfondies
FAIJ	Fonds d'Appui aux Initiatives des Jeunes
FAPE	Fonds d'Appui à la Promotion de l'Emploi
FASI	Fonds d'Appui au Secteur Informel
FBDES	Fonds Burkinabè de Développement Economique et Social
FCFA	Franc de la Communauté Financière Africaine

FMI	Fonds Monétaire International
FONA-DR	Fonds National d'Appui aux travailleurs Déflatés et Retraités
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
GERME	Gérez Mieux Votre Enterprise
GIM-	Groupement Interbancaire Monétique de l'UEMOA
UEMOA	
IAE	Institut d'Administration des Entreprises
IFU	Identification Fiscale Unique
IMF	Institutions de Microfinance
INSD	Institut National de la Statistique et de la Démographie
MEBF	Maison de l'Entreprise du Burkina Faso
MICA	Ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat
MPME	Micro-Petites et Moyennes Entreprises
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Économiques
ONEA	Office Nationale de l'Eau et de l'Assainissement
PAE/JF	Programme d'Autonomisation Economique des Jeunes et Femmes
PAFASP	Programme d'Appui aux Filières Sylvopastorales
PAS	Programme d'Ajustement Structurel
PEJDC	Projet d'Emploi des Jeunes et Développement des Compétences
PIB	Produit Intérieur Brut
PIPHE-SA	Projet de création et de mise en place d'Incubateur, de Pépinière et d'Hôtel d'Entreprises dans le Secteur Agroalimentaire
PNDES	Programme National de Développement Economique et Social
PNUD	Programme de Nations Unies pour le Développement
PSED	Panel Study of Entrepreneurial Dynamics

RCCM	Registre de Commerce et de Crédit Mobilier
SCADD	Stratégie de croissance Accélérée et de Développement Durable
SONABEL	Société Nationale d'Electricité
TAE	Taux d'Activité Entrepreneuriale
UA	Union Africaine
UE	Union Européenne
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

SOMMAIRE

RESUME	1
ABSTRACT.....	2
REMERCIEMENTS	3
LISTE DES ACRONYMES.....	5
SOMMAIRE	9
LISTE DES GRAPHIQUES, SCHEMAS, TABLEAUX ET ANNEXES	11
INTRODUCTION GENERALE	15
ENJEUX PRATIQUES DE L'ENTREPRENEURIAT DE NECESSITE ET D'OPPORTUNITE	19
INTERETS SCIENTIFIQUES ET PROBLEMATIQUE DE RECHERCHE	28
DESIGN DE RECHERCHE ET ORGANISATION DE LA THESE	34
PARTIE 1 : UNE REVUE POUR PROBLEMATISER.....	38
CHAPITRE 1 : RECHERCHES SUR LE CONTENU DES MOTIVATIONS DE NECESSITE/OPPORTUNITE	40
CHAPITRE 2 : RECHERCHES SUR LE PROCESSUS DES MOTIVATIONS DE NECESSITE/OPPORTUNITE	76
PARTIE 2 : UNE METHODOLOGIE COMPREHENSIVE	118
CHAPITRE 3 : PARADIGME EPISTEMOLOGIQUE ET METHODOLOGIE GLOBALE DE RECHERCHE	120
CHAPITRE 4 : CONTEXTE ET METHODE DE RECHERCHE.....	134
CHAPITRE 5 : COLLECTE ET ANALYSE DES DONNEES : DES METHODES A LA REALISATION	172
PARTIE 3 : D'UNE DESCRIPTION DYNAMIQUE A LA COMPREHENSION DES DYNAMIQUES.....	202
CHAPITRE 6 : DE L'HISTOIRE DES PROJETS A LA SAISIE DES MOTIVATIONS	204
CHAPITRE 7 : DES MOTIVATIONS DYNAMIQUES POUR DES PROCESSUS DIFFERENTS	234
CHAPITRE 8 : DES DIFFERENCES DE TRANSITIONS ET DE PROCESSUS MOTIVATIONNELS : QUELLES CLES DE COMPREHENSION ?.....	290
DISCUSSION ET CONCLUSION GENERALE	354
DISCUSSION	356
CONTRIBUTIONS ET IMPLICATIONS DE LA RECHERCHE.....	368
CONCLUSION	376

GLOSSAIRE	384
BIBLIOGRAPHIE.....	390
TABLE DES MATIÈRES.....	418
ANNEXES	424

LISTE DES GRAPHIQUES, SCHEMAS, TABLEAUX

ET ANNEXES

Liste des graphiques

Graphique 1 : Evolution des TAE de nécessité, d'opportunité par type d'économie de 2009 à 2017	20
Graphique 2 : Évolution de la facilité à faire des affaires au Burkina Faso 2004-2018.....	141
Graphique 3: Parts contributives des branches d'activité du secteur secondaire dans le PIB de 1986-2015	145
Graphique 4: Évolution du nombre d'entreprises créées officiellement de 2006 à 2016.....	146
Graphique 5: Distribution du TAE (informel et formel) de l'année 2016	147
Graphique 6: Illustration de l'analyse dynamique des motivations	196
Graphique 7: Synthèse des dynamiques motivationnelles par type de processus et d'entrepreneur	288

Liste des schémas

Schéma 1 : Schéma conceptuel de la thèse	37
Schéma 2: Modèle du processus de création d'organisations	86
Schéma 3: Modèle du processus entrepreneurial	87
Schéma 4: Le processus entrepreneurial dans le cadre théorique du GEM	88
Schéma 5 : Modèle de l'approche effectuelle de l'entrepreneuriat	93
Schéma 6 Référencement des entretiens	184
Schéma 7: Synthèse de l'analyse comparée des raisons des transitions motivationnelles	335
Schéma 8: Variation des raisons individuelles et types de processus	339
Schéma 9: Variation des Actions et types de processus.....	341
Schéma 10: Variation de l'environnement et types de processus	344
Schéma 11: Variation des résultats et types de processus.....	347

Liste des tableaux

Tableau 1: Contenus originels des concepts push/pull	47
Tableau 2: Les motivations de la création d'entreprise au Burkina Faso	53
Tableau 3: Caractéristiques des cas d'entrepreneurs étudiés	164
Tableau 4: Caractéristiques des données d'entretiens collectées	178
Tableau 5 : Exemple de codage extrait du tableau de codage sur E.1 et E.2	188
Tableau 6 : Matrice chronologique d'analyse de la dynamique motivationnelle.....	194
Tableau 7 : Matrice chronologique d'analyse des raisons de la dynamique motivationnelle	197
Tableau 8 : Comparaison de l'opérationnalisation des motivations initiales	224

Liste des annexes

Annexe 1 : Lettre de prise de contact avec les entrepreneurs	424
Annexe 2 : Question initiale ouverte.....	424
Annexe 3 : Guide d'observation (non appliqué).....	424
Annexe 4 : Guide d'entretien approfondi ponctuel	425
Annexe 5 : Guide d'entretien approfondi longitudinal	425
Annexe 6 : Transcrit d'entretien du 11/03/2015 avec E.2, référencé T ₅ /11/03/2015/E.2/KF	425
Annexe 7 : Extrait du tableau de codage général	434
Annexe 8 : Dynamique des motivations d'E.1.....	452
Annexe 9 : Dynamique des motivations d'E.5.....	452
Annexe 10 : Dynamique des motivations d'E.6.....	453
Annexe 11 : Dynamique des motivations d'E.2.....	453
Annexe 12 : Dynamique des phases motivationnelles d'E.3	454
Annexe 13 : Dynamique des phases motivationnelles d'E.4	454
Annexe 14 : Dynamique des motivations d'E.7.....	455
Annexe 15 : Dynamique des motivations d'E.8.....	455
Annexe 16 : Raisons des transitions motivationnelles de type évolution cyclique chez E.1	456
Annexe 17 : Raisons des transitions motivationnelles de type évolution cyclique chez E.5	456

Annexe 18 : Raisons des transitions motivationnelles de type évolution cyclique chez E.6	457
Annexe 19 : Raisons des transitions motivationnelles de type schéma d'évolution de E.2	457
Annexe 20 : Raisons des transitions motivationnelles de type schéma d'évolution de E.3	458
Annexe 21 : Raisons des transitions motivationnelles de type schéma d'évolution de E.4	458
Annexe 22 : Raisons des transitions motivationnelles de type schéma d'évolution de E.7	458
Annexe 23 : Raisons du processus acyclique de E.8	459
Annexe 24: Partages de la création d'emplois entre des groupes de revenus de 85 pays en développement selon la taille des entreprises.....	459
Annexe 25: Evolution comparée du TAE-global le type d'économie	460
Annexe 26: Évolution des taux de scolarisation au Burkina Faso	460
Annexe 27: Parts contributives des branches d'activité du secteur tertiaire dans le PIB de 2008-2015 ..	460
Annexe 28: Parts contributives des branches d'activité du secteur primaire de 2008 à 2015	461
Annexe 29: Parts contributives des branches d'activité du secteur secondaire au PIB de 2008-2015....	461
Annexe 30: Parts contributives des tranches d'âge de la population burkinabè à la création d'entreprises formelles de 2012 à 2016.....	461
Annexe 31: Parts contributives des hommes et des femmes burkinabè à la création d'entreprise formelles de 2010-2016	462
Annexe 32: Nombre d'entreprises créées formellement entre 2010 et 2016 par secteur d'activité	462
Annexe 33: Structures (publiques, parapubliques et assimilées) d'assistance technique et administrative au Burkina Faso	463
Annexe 34: Structures de soutien financier au Burkina Faso (quelques fonds et projets)	465

INTRODUCTION GENERALE

« *L’entrepreneuriat est au cœur des politiques publiques et des interrogations des chercheurs et praticiens* » (Chabaud & Degeorge, 2016, p. 19), parce qu’il contribue à la création d’emplois et à la croissance économique. L’importance de l’entrepreneuriat et de ses contributions sont variées selon les niveaux de développement économique des pays, de la taille des entreprises et de leurs âges. Ainsi, les rapports du *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM dans la suite du texte) montrent annuellement depuis 2008 que le niveau d’activité entrepreneuriale des économies tirées par les facteurs¹ représente le double voire le triple de celui des économies tirées par l’innovation (cf. Annexe 25). En ce qui concerne les contributions de l’entrepreneuriat, Ayyagari, Demirguc-Kunt, & Maksimovic (2014) indiquent par exemple que la création nette d’emplois des petites entreprises formelles de moins de 20 salariés (*versus* plus de 100 salariés) est de 58,3% (*versus* 4,6%) dans les pays à revenus faibles contre 39,8% (*versus* 6,3%) dans les pays à revenus élevés (cf. Annexe 24).

L’entrepreneuriat recouvre donc de nombreux enjeux. Ils semblent être désormais compris par tous les pays y compris ceux ayant des revenus faibles. Ainsi, le rapport sur les perspectives économiques de l’Afrique 2017, co-rédigé par la Banque Africaine de Développement (BAfD dans la suite du texte), l’Organisation pour le

¹ Depuis 2008, le GEM s’inspire du Forum Economique Mondial pour distinguer trois types d’économies dans le monde : les économies tirées par les facteurs, celles tirées par l’efficience et celles tirées par l’innovation. **Les économies tirées par les facteurs** regroupent des pays à faible niveau de développement économique. Le secteur agricole puis l’extraction des ressources naturelles sont dominant dans ces économies. Les pays en développement (dont l’Afrique Subsaharienne à l’exception de l’Afrique du Sud) considérés comme ayant des revenus faibles se retrouvent dans les économies tirées par les facteurs. **Les économies tirées par l’efficience** concernent des pays dans lesquels le secteur industriel se développe. Ce développement industriel génère des économies d’échelle et la croissance de la productivité. Celles-ci permettent l’apparition d’entreprises de grande taille d’une part, et le développement du secteur financier d’autre part. Quant aux **économies tirées par l’innovation**, elles regroupent des pays ayant un niveau de développement élevé. Ces économies sont fondées sur le développement des secteurs des services et de l’industrie. Ces deux secteurs s’appuient sur la recherche et le développement pour améliorer et diversifier les offres de produits/services.

Coopération et le Développement Economique (OCDE dans la suite du texte) et le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD dans la suite du texte) indique que la plupart des pays africains élaborent des stratégies d'industrialisation qui s'appuient sur l'entrepreneuriat. Mais l'entrepreneuriat n'est pas toujours un phénomène homogène.

Plusieurs types d'entrepreneuriat existent. On a entre autres l'entrepreneuriat dit de nécessité et d'opportunité, typologie proposée par Reynolds et al. (2001) en se basant sur les motivations entrepreneuriales initiales. **L'entrepreneuriat d'opportunité** fait référence aux individus qui se sont engagés dans la création et/ou la croissance de nouvelles entreprises afin de poursuivre des opportunités d'affaires pour en tirer profit. Il s'agit d'une participation entrepreneuriale volontaire (Reynolds et al., 2001, p. 8), une auto-motivation (McMullen, Bagby, & Palich, 2008). À côté de l'entrepreneuriat d'opportunité, Reynolds et al. (2001) mettent en évidence **l'entrepreneuriat de nécessité**. Ce dernier renvoie aux individus qui se sont engagés dans la création et/ou la croissance de nouvelles entreprises et qui perçoivent cette action entrepreneuriale comme la meilleure option disponible pour s'employer, mais qui ne préféraient pas nécessairement ladite option. Ces individus se sont engagés parce qu'ils n'avaient pas de meilleurs choix (Reynolds et al., 2001, p. 8).

Ces deux types d'entrepreneuriat concernent aussi bien les pays en développement que les pays développés (Nakara, Bouguerra, & Fayolle, 2017). Ils revêtent néanmoins une importance relative selon les contextes. Reynolds et al. (2002, p.6) affirment que « *les entrepreneurs d'opportunité sont dominants dans les pays développés, tandis que les entrepreneurs de nécessité représentent quasiment la moitié des entrepreneurs émergeants dans les pays en développement* ». Par exemple en 2012, le Pakistan et l'Ouganda comportaient respectivement 53 et 46% d'entrepreneurs de

nécessité (contre 24 et 42% d'entrepreneurs d'opportunité) (Xavier et al., 2013). Au même moment, le Danemark et les Pays-Bas comptaient chacun 8% d'entrepreneurs de nécessité (contre respectivement 71 et 66% d'entrepreneurs d'opportunité).

Phénomène important, il semble que les enjeux de l'entrepreneuriat de nécessité (*versus* opportunité) sont insuffisamment saisis par les politiques publiques et les chercheurs. En effet, les dispositifs publics d'accompagnement semblent être le plus souvent généralistes (Chabaud, Messeghem, & Sammut, 2010). Ils tendent à être axés sur les entrepreneurs de type opportunité. Ces derniers correspondent, nous semble-t-il à l'archétype de l'entrepreneuriat classique porté par des individus, preneurs de risque (Knight, 1921), à l'affût des opportunités (Kirzner, 1979, 1997), innovateurs (Schumpeter, 1935), dotés d'une personnalité particulière (McClelland, 1965). L'entrepreneuriat de nécessité (*vs* opportunité) serait perçu comme un épiphénomène qui ne nécessiterait pas la mise en place de dispositifs publics spécifiques. Sur le plan scientifique, le phénomène, important dans les pays en développement y est pourtant peu, voire pas étudié. Lorsqu'il est étudié (et ce, généralement dans les pays développés), c'est d'abord à travers surtout des approches méthodologiques transversales peu indiquées pour comprendre un phénomène processuel. Aussi, ces recherches aboutissent à des résultats empiriques très souvent contradictoires (Giacomin et al., 2011 ; Tessier-Dargent, 2015).

L'ampleur et l'importance du phénomène d'entrepreneuriat de nécessité (*versus* opportunité) ont donc besoin d'une part, d'être mieux appréhendées par les politiques publiques, et d'autre part d'être mieux appréhendées par les chercheurs. La première section de cette introduction développe les enjeux pratiques de l'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité en particulier dans les pays en développement. La seconde section présente les enjeux scientifiques de l'entrepreneuriat de nécessité/opportunité et

propose une problématique de recherche. Enfin, la troisième section expose la structure globale de la recherche à la fin de cette introduction générale.

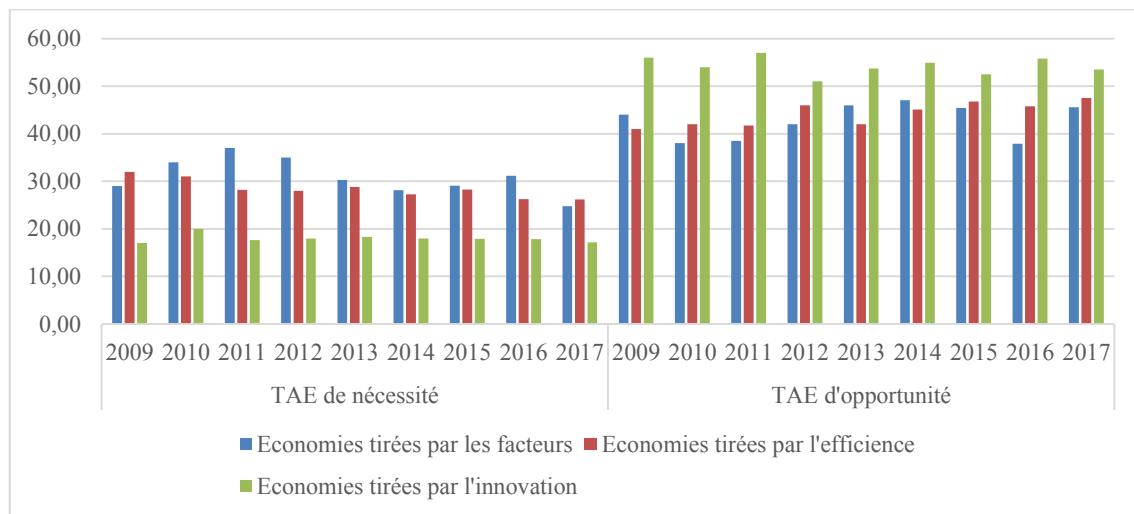
ENJEUX PRATIQUES DE L'ENTREPRENEURIAT DE NECESSITE ET D'OPPORTUNITE

L'entrepreneuriat de nécessité prévaut dans les pays en développement (*cf.* les rapports du GEM). Cette section expose donc les enjeux de l'entrepreneuriat de nécessité/opportunité dans ces pays avant d'aborder le contexte particulier du Burkina Faso.

Enjeux de l'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité dans les pays en développement

L'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité paraît comme un phénomène ordinaire dans les pays en développement à faible revenu. Le GEM propose le taux d'activité entrepreneuriale (TAE dans la suite du texte) comme un indicateur de mesure de la dynamique entrepreneuriale. Le TAE est défini comme le pourcentage de la population adulte âgée de 18 à 64 ans qui est en train de créer une entreprise ou qui a créé une entreprise ayant moins de 3 ans et demie. Un panorama des TAE de nécessité et d'opportunité en fonction des types d'économie permet d'apprécier les niveaux d'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité selon le niveau de développement économique. Pour ce faire, des données ont été extraites des rapports du GEM de 2009 à 2018. Le graphique 1 suivant illustre l'importance relative des TAE de nécessité et d'opportunité selon que les économies des pays soient tirées par les facteurs, l'efficience ou l'innovation.

Graphique 1 : Evolution des TAE de nécessité, d'opportunité par type d'économie de 2009 à 2017



Source : auteur avec les données des rapports GEM (2009 à 2018)

Le graphique ci-dessus montre l'évolution des TAE² de nécessité et d'opportunité selon les types d'économie couverts par le GEM dans ses rapports 2009 à 2018 (Amorós et Bosma, 2014; Bosma, Kelley et Amoros, 2011; Bosma et Levie, 2009; GEM, 2017, 2018, Kelley, Singer et Herrington, 2012, 2016; Singer, Amorós et Moska, 2015; Xavier et al., 2013). L'axe des ordonnées représente les TAE de nécessité ou d'opportunité. Celui des abscisses indique les années. Le TAE annuel de nécessité ou d'opportunité pour chacune des économies représente une moyenne des TAE des pays qui composent chaque type d'économie.

On constate tout d'abord que de façon structurelle les TAE de nécessité sont plus élevés dans les économies tirées par les facteurs que dans les économies tirées par l'innovation. Inversement, les TAE d'opportunité sont plus élevés dans les économies tirées par l'innovation. Enfin, on remarque que les TAE de nécessité et d'opportunité

² En général, la somme des TAE de nécessité et d'opportunité d'une année/économie donnée est inférieure à 100%. Cette différence est due à la présence d'entrepreneurs ayant des motivations mixtes, des motivations de maintien du niveau de revenus (*vs* accroissement des revenus et recherche d'indépendance) ou encore l'absence de réponses aux questions. Ces entrepreneurs n'étant pas classés dans les catégories nécessité ou opportunité, la somme des TAE de nécessité et d'opportunité est souvent inférieure à 100%.

dans les économies tirées par les facteurs ne paraissent pas très différents de ceux des économies tirées par l'efficience qui sont en transition. Ces observations signifient que l'entrepreneuriat de nécessité concerne surtout les économies tirées par les facteurs et le développement économique serait accompagné d'une baisse de l'entrepreneuriat de nécessité.

À travers ces observations, on comprend l'entrepreneuriat constitue un enjeu pratique pour les économies tirées par les facteurs. Relever ce défi permettrait à l'entrepreneuriat d'assumer les attentes économiques et sociales dont il fait objet pour le développement desdites économies. Cependant, d'une manière générale, on tend à conseiller l'exclusion des entrepreneurs dits de nécessité des politiques publiques au profit des entrepreneurs d'opportunité. Ainsi, en Allemagne, Hessels & Van Gelderen (2008) suggèrent de décourager la participation des individus motivés par nécessité à l'entrepreneuriat car ils contribuent peu à la croissance économique. Dans le même sens, aux États-Unis, Shane (2009) recommande d'exclure ces types d'entrepreneurs des politiques publiques d'accompagnement. C'est aussi le cas pour certains auteurs dans des économies tirées par les facteurs, qui tendent à être dominées par l'entrepreneuriat de nécessité. La BAfD, l'OCDE et le PNUD, partenaires importants du développement économique de l'Afrique prennent également parti pour l'entrepreneuriat d'opportunité. Leurs rapports sur les perspectives économiques de l'Afrique 2017 (BAfD/OCDE/PNUD, 2017) préconisent aux états africains de ne pas intégrer l'entrepreneuriat de nécessité dans leurs stratégies d'industrialisation. Les entrepreneurs de nécessité doivent être plutôt soutenus dans leurs efforts d'accès aux marchés du travail défendent-ils. À l'inverse de ces recommandations, d'autres auteurs en France (Chabaud, Messeghem, & Sammut, 2010; Couteret, 2010; Nakara & Fayolle, 2012) appellent plutôt à adapter les politiques d'accompagnement aux besoins et aux profils des entrepreneurs.

Compte tenu de l'importance de l'entrepreneuriat de nécessité pour les économies tirées par les facteurs comme celles de l'Afrique, il semble pertinent de réinterroger le phénomène d'entrepreneuriat de nécessité/opportunité, en particulier dans le contexte d'une économie tirée par les facteurs. D'abord, parce que comprendre les phénomènes entrepreneuriaux de ces pays revêtent une importance pratique du fait de la pauvreté qui y sévit (Naudé, 2010, 2017) et qui les expose à des taux plus élevés d'entrepreneuriat par nécessité (Acs, 2006; Acs & Amorós, 2008). Ensuite, parce que les pays en développement sont peu connus (Eijdenberg & Masurel, 2013) et peu étudiés (Tessier-Dargent, 2015). De ce fait, les recommandations managériales scientifiquement assises semblent réduites. Ainsi, cette recherche choisit d'étudier le phénomène de l'entrepreneuriat de nécessité/opportunité dans le contexte du Burkina Faso, pays considéré comme ayant une économie tirée par les facteurs.

Burkina Faso : les enjeux de l'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité

L'entrepreneuriat revêt une grande importance pour le Burkina Faso. En effet, les burkinabè sont très impliqués dans les processus de démarrage entrepreneurial. Ainsi, en 2016, pour 65 pays couverts par le GEM, le Burkina Faso apparaissait comme le leader de l'activité entrepreneuriale émergente avec un TAE global de 33,5%. À titre indicatif, la Malaisie dont l'économie est tirée par l'efficience était le dernier sur ce critère avec un TAE global de 4,7% (GEM, 2017; Song-Naba & Toé, 2017). Au-delà des populations, les gouvernements du Burkina Faso semblent aussi avoir conscience de l'importance de l'entrepreneuriat pour le pays. C'est pourquoi, la promotion de l'entrepreneuriat est devenue une option politique qui semble faire l'unanimité aujourd'hui au Burkina Faso (Song-Naba & Toé, 2015) particulièrement depuis le début des années 1990. Dans ce sens, le Gouvernement du Burkina Faso a signé en 2018

(Ministère du Commerce, de l'industrie et de l'artisanat, 2018) la charte sur les Petites et Moyennes Entreprises (PME dans la suite du texte) au Burkina Faso. Celle-ci fait suite à l'adoption par l'Assemblée Nationale du Burkina Faso (2017) de la loi d'orientation des PME en 2017. L'objectif de cette charte est de contribuer à l'amélioration des performances des PME du Burkina Faso en facilitant leur accès aux financements et aux commandes publiques.

Ces entreprises (naissantes, nouvelles ou établies) burkinabè sont portées par des entrepreneurs qui ont des motivations diverses. Là aussi, des études réalisées dans le cadre du GEM au Burkina Faso (Song-Naba & Toé, 2015, 2016, 2017) indiquent la présence d'entrepreneurs motivés par nécessité et par opportunité. En 2014, 2015 et 2016, le TAE de nécessité du Burkina Faso était respectivement de 22,30%, 27,50% et 29,90%. À titre de comparaison, le TAE de nécessité de la Suède, économie tirée par l'innovation, était au même moment respectivement de 7,9%, 9,2% et 4,5%. On constate que le TAE de nécessité du Burkina Faso est non seulement important, mais aussi qu'il croît.

Au-delà de ces constats, d'autres éléments concordent sur le fait que l'entrepreneuriat de type nécessité est un phénomène important au Burkina Faso. Deux études commanditée par le Ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat (MICA) du Burkina Faso en 2012 décrivent déjà de fort taux de motivation de nécessité d'entrepreneurs burkinabè en phase de démarrage : L'une pour la création de pépinière d'entreprises dans le secteur des services (Ouédraogo, 2012b) et l'autre pour la mise en place d'un incubateur d'entreprises dans le secteur agroalimentaire (Ouédraogo, 2012a). Évaluant les motivations et statuts des potentiels entrepreneurs et des entrepreneurs existants dans ces secteurs dits porteurs (Damiba et al., 2007), les deux études montrent que plus de 76% sont (pour les potentiels entrepreneurs) ou étaient (pour les

entrepreneurs ayant déjà créés) en recherche d'emplois au moment de leur création. Ces situations professionnelles font écho à l'entrepreneuriat de nécessité, précédé généralement par une situation d'absence d'emploi du potentiel entrepreneur (Tipu, 2012).

En analysant la structure de la démographie, du système éducatif et de la structure des emplois au Burkina Faso, plusieurs éléments semblent indiquer que ces motivations de nécessité ne seraient pas des résultats fortuits. D'abord, sur le plan démographique, l'Institut National de la Statistique et de la Démographie (INSD dans la suite du texte) du Burkina Faso indique une population de plus de 19 000 000 d'habitants dont environ 81% de celle-ci a moins de 35 ans (INSD, 2014, p. 16). Cette jeune population est de plus en plus éduquée et formée. Les taux brut de scolarisation au primaire et au post-primaire (y compris le secondaire) sont passés respectivement de 61,4% et 15% en 2005/2006 à en 88,5% et 36,2% en 2016/2017 (INSD, 2016, 2017) (voir Annexe 26). Cependant le système éducatif de nature principalement généraliste paraît inadéquat. Les diplômés ne seraient pas adaptés aux besoins du marché de l'emploi burkinabè (Gouvernement du Burkina Faso, 2016, p. 19). Il en résulte alors une problématique d'employabilité des jeunes burkinabè. La session 2017 des concours directs³ de la fonction publique illustre la pression de l'emploi au Burkina Faso. Elle a enregistré 905 166 candidats (âgés de 18 à 35 ans) pour environ 11 096 postes à pourvoir⁴.

La structure générale des emplois de l'économie burkinabè peut aussi concourir à développer des motivations de nécessité pour les individus qui s'engagent ou veulent s'engager dans l'entrepreneuriat. Des études du Centre d'Analyse des Politiques Economiques et Sociales (CAPES dans la suite du texte) et des auteurs comme Calvès

³ Les concours directs sont organisés annuellement pour recruter de nouveaux fonctionnaires au profit de l'administration publique. Ces concours ne tiennent pas compte des concours professionnels ou les recrutements ponctuels que des administrations peuvent être amenés à réaliser exceptionnellement.

⁴ Lire l'article sur le site du ministère : <http://www.fonction-publique.gov.bf/index.php/87-accueil/432-concours-directs-de-la-fonction-publique-session-2017>

& Schoumaker (2004) et Calvès & Kobiané (2014) montrent que les emplois sont précaires d'une manière générale. Illustrant la précarité des emplois de l'économie burkinabè, Siri (2012) souligne que seulement 4% de ceux-ci sont couverts par l'économie structurée. 11% des emplois relèvent du secteur informel et sont considérés comme non décents. Les 85% restants sont des emplois ruraux et particulièrement agricoles. Dans un pays où l'agriculture est peu mécanisée et dépend surtout des conditions pluviométriques naturelles, les emplois ruraux ne durent pas plus de sept mois l'année (Somé, 2004). C'est pourquoi, Siri (2012) qualifie ces emplois ruraux de précaires. En dehors de la précarité, le chômage est aussi un mal que connaissent les burkinabè en particulier la frange des plus jeunes (Calvès & Schoumaker, 2004 ; Calvès & Kobiané, 2014). Le CAPES (2012) situe à 14% le taux de satisfaction des demandes d'emplois au Burkina Faso.

Ainsi, chômage, insatisfaction des demandes d'emplois, emplois indécents et précarité sont des facteurs auxquels sont exposés les burkinabè et particulièrement les jeunes (81% de la population) en quête d'opportunité de travail. L'économie burkinabè ne pouvant absorber les demandes d'emploi, la survie économique de nombre de burkinabè passerait par l'entrepreneuriat de nécessité. La croissance du TAE- de nécessité burkinabè (GEM, 2017; Singer et al., 2015; Xavier et al., 2013) ainsi que l'état de nécessité de plus de 76% des entrepreneurs des secteurs des services et de l'agroalimentaire (Ouédraogo, 2012a, 2012b) indiqués par les études descriptives ne sont donc pas surprenants.

Dans ce contexte, l'entrepreneuriat en général et celui de type de nécessité en particulier semblent susciter un enjeu majeur au Burkina Faso. Ainsi, le gouvernement a lancé dans le cadre du Programme National de développement Économique et Social (PNDES dans la suite du texte) (Gouvernement du Burkina Faso, 2016) deux

programmes de promotion de l'entrepreneuriat pour la période 2016-2020. Ces programmes énoncent des buts similaires qui résonnent avec l'entrepreneuriat de type nécessité. Ses buts sont la réduction du chômage et de la pauvreté des jeunes et des femmes en promouvant leur auto-emploi/auto-entrepreneuriat Le premier programme, dénommé programme d'autonomisation économique des jeunes et des femmes (Système d'Information du Gouvernement du Burkina Faso, 2017) a été lancé en juin 2017. Doté d'un budget de seize milliards et demi (16,5 milliards) de FCFA (soit 25 154 087 euros), il vise à créer 30 000 micro-entreprises qui généreront 90 000 emplois directs. Le second est le programme « Burkina Start-ups »⁵ qui a été lancé en juillet 2017. Ce programme a un budget de dix milliards (10 milliards) de FCFA (soit 15 244 902 euros). Il a pour objectif de permettre la création *ex-nihilo* de 500 entreprises qui engendreront 10 000 emplois directs (Dandjinou, 2017). Ces deux programmes sont mis en œuvre durant la période 2017-2020 et représentent environ 0,20% du budget total du PNDES. Au travers de ces programmes, certains pourraient entreprendre/poursuivre volontairement, donc par opportunité des processus entrepreneuriaux. Beaucoup d'autres pourraient également s'engager justement parce qu'ils sont obligés de le faire pour sortir du chômage et de la pauvreté.

Les Burkinabè s'engagent ainsi dans l'entrepreneuriat et des politiques publiques sont initiées pour les soutenir.

En dépit de cet intérêt pratique du contexte burkinabè pour l'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité, très peu d'études l'ont examiné. Les rares investigations sont des rapports d'études réalisées dans le cadre du GEM. Bien qu'intéressantes, ces études sont descriptives. Elles ne permettent pas d'expliquer ou de comprendre en profondeur les motivations (de nécessité et d'opportunité) des entrepreneurs burkinabè durant le

⁵ <http://www.burkinastartups.net/>

processus de démarrage de leurs activités. Par-delà cet intérêt pratique, cette compréhension peut contribuer aux connaissances existantes sur ces formes d‘entrepreneuriat. Il convient alors d‘analyser les aspects scientifiques de l‘entrepreneuriat de nécessité/opportunité en vue d‘apprécier les éventuels enjeux. La section suivante s‘attèle justement à cette tâche.

INTERETS SCIENTIFIQUES ET PROBLEMATIQUE DE

RECHERCHE

La section précédente a montré que l'entrepreneuriat de nécessité/opportunité recouvre des enjeux pratiques dans les pays en développement dont les économies sont tirées généralement par les facteurs. Plus particulièrement, le Burkina Faso, pays choisi pour illustrer ces enjeux explicite l'intérêt pratique de l'entrepreneuriat de nécessité. Il paraît aussi demandeur de travaux scientifiques car il y existe très peu de recherches sur le sujet. L'objectif de la présente section est de mettre en exergue l'intérêt scientifique pour l'étude du phénomène d'entrepreneuriat de nécessité/opportunité. Pour ce faire, la première sous-section montre les limites des recherches antérieures. La seconde convoque les limites identifiées pour problématiser la recherche.

Des limites empiriques, méthodologiques et théoriques au plan scientifique

Les études des caractéristiques, de la personnalité ou encore des motivations de l'entrepreneur demeurent d'actualité (Chabaud & Sammut, 2016). La motivation, moteur du mouvement qui conduit l'individu à devenir un entrepreneur (Schjoedt & Shaver, 2007; Gabarret & Vedel, 2015) a fait l'objet de nombreuses recherches en vue de décrire, comprendre, expliquer voire prédire ses effets sur l'entrepreneuriat et la croissance économique. Dans le domaine des sciences de gestion, les recherches sur les motivations entrepreneuriales sont dominées par la dichotomie motivationnelle *push/pull* ou nécessité/opportunité (Williams & Williams, 2012 ; Eijdenberg & Masurel, 2013; Tipu, 2012). Nous soulignons ici les limites de la littérature sur l'entrepreneuriat

de nécessité/opportunité en l'interrogeant aux plans empirique, méthodologique et théorique.

Sur le **plan empirique**, le contenu, les facteurs et les conséquences des motivations des entrepreneurs de nécessité/opportunité ont été étudiés. Les résultats de ces études se contredisent souvent (Giacomin et *al.*, 2011 ; Tessier-Dargent, 2015). Ainsi, Giacomin et *al.* (2011) montrent qu'en Belgique, comparativement aux femmes, les hommes sont plus souvent motivés par nécessité. Block & Wagner (2010) et Verheul, Thurik, Hessels, & van der Zwan (2010) arguent par contre que les hommes ont plus de chances de devenir des entrepreneurs d'opportunité que d'être des entrepreneurs motivés par nécessité. Bhola, Verheul, Thurik, & Grilo (2006) trouvent des résultats corrélant positivement le genre masculin à la fois avec les entrepreneurs par opportunité et par nécessité. Ces contradictions appellent nous semble-t-il à explorer d'autres voies pour comprendre les motivations de nécessité et d'opportunité.

Étudier les motivations de nécessité et d'opportunité dans le temps pourrait aider à mieux les appréhender. À notre connaissance, durant le processus de démarrage, seuls les travaux de Williams (2009) et Williams & Williams (2011) ont étudié cet aspect. Les auteurs étudient la dynamique des motivations de nécessité et d'opportunité à travers des échantillons comportant des entrepreneurs de différentes phases (naissants, nouveaux, jeunes, etc.). Ils montrent que les motivations d'entrepreneurs de nécessité évoluent vers l'opportunité. Ces travaux sont les seules références sur la dynamique des motivations de nécessité et d'opportunité en contexte de démarrage entrepreneurial. Si certains auteurs postulent que les motivations évoluent (Hessels & Van Gelderen, 2008; Verheul et al., 2010), ces évolutions ne sont presque jamais invoquées. Généralement, et ce, indépendamment du stade dans lequel se trouve l'entrepreneur (potentiel, naissant, jeune, etc.), les seules motivations initiales sont convoquées.

Or, la prise en compte des effets induits par ces évolutions sur la suite du processus peut être importante. Par exemple, catégoriser des individus d'entrepreneurs de nécessité ou d'opportunité, qui 3 ou 6 mois après changent de catégories, est susceptible de conduire à des pratiques d'accompagnement inadéquates.

Williams et son collègue (Williams, 2009 et Williams & Williams, 2011) n'indiquent en outre pas les causes de ces évolutions. Elles méritent pourtant d'être étudiées et comprises. Dans une perspective d'accompagnement, la connaissance des clés de la transition des motivations de nécessité et d'opportunité permet de disposer des leviers d'action. Par exemple, un individu peut à la suite de recherches infructueuses d'emplois se résigner à entreprendre pour survivre (entrepreneuriat de nécessité). Avec le temps, il peut s'approprier le projet entrepreneurial et réaliser qu'il peut aussi mieux vivre par cette activité. Il finit par aimer son projet entrepreneurial puis souhaiter désormais le poursuivre (entrepreneuriat d'opportunité). Il s'inscrirait alors dans une logique de recherche d'opportunité. Ici, il s'agit d'une raison interne à l'individu (appropriation du projet) qui induit le changement des motivations de la nécessité à l'opportunité. Ce changement aurait pu aussi résulter d'autres facteurs comme l'obtention d'un financement inespéré, d'un marché, etc. Les évolutions peuvent donc provenir de plusieurs facteurs. Ceux-ci nécessitent d'être compris afin d'appréhender les raisons qui créent le changement d'un état d'entrepreneuriat de nécessité à un état d'opportunité et inversement.

Ainsi, deux limites empiriques majeures caractérisent les travaux sur les motivations des entrepreneurs durant le processus de démarrage. Il s'agit d'une part, de l'absence de prise en compte de l'évolution des motivations, d'autre part de la méconnaissance des raisons de ces évolutions.

Sur le **plan méthodologique**, on peut faire deux observations. La première concerne l'opérationnalisation du concept de motivation *push/pull*. Celle-ci est dominée par l'emploi d'outils de mesure du type GEM. Le GEM opérationnalise la dichotomie à travers la question suivante : *Participez-vous à ce démarrage parce que vous voulez profiter d'une opportunité d'affaires ou parce que vous n'avez pas de meilleur choix qui s'offre à vous pour le travail ?* Cette opérationnalisation propose explicitement aux entrepreneurs de choisir parmi deux réponses possibles : (1) *profiter d'une occasion d'affaires*, (2) *pas de meilleur choix de travail qui s'offre à vous*. Elle est mobilisée par plus de la moitié des recherches sur l'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité (Tessier-Dargent, 2015).

La capacité de ce type d'outil à saisir la motivation est discutable. Des auteurs comme Gabarret & Vedel (2015) ; Giacomin, Janssen, Guyot, & Lohest (2011) et Hughes (2003) ont notamment souligné que les motivations sont complexes, imbriquées et qu'elles se combinent. Le questionnaire fermé du GEM, par son caractère dichotomique, ne peut saisir cette complexité. Les motivations de nécessité et d'opportunité pourraient être mieux saisies en privilégiant des outils de mesure plus ouverts.

La seconde observation est relative au type d'approches méthodologiques empruntées. L'approche transversale est dominante (Tessier-Dargent, 2015; Tipu, 2012). Par exemple, les principales références (Williams, 2009 et Williams et Williams, 2011) qui établissent la dynamique des motivations de nécessité et d'opportunité des entrepreneurs durant le processus de démarrage emploient ponctuellement des questionnaires ou des entretiens approfondis. Cette démarche méthodologique est cependant limitée pour appréhender un phénomène processuel tel que la motivation.

L'étude des phénomènes dynamiques et processuels requiert une approche longitudinale (Langley, 1999 et Langley et al., 2013). Shane et al. (2003) vont dans le même sens en estimant que l'étude des processus motivationnels a souffert de l'inadéquation des méthodes employées. Ils suggèrent de mobiliser des perspectives longitudinales pour étudier la motivation entrepreneuriale.

Ces deux observations (outils de mesure et approche transversale inadéquate) méthodologiques interrogent la validité des connaissances actuelles sur les processus motivationnels des entrepreneurs de nécessité et d'opportunité durant le processus de démarrage. Le défi de cette recherche sera de mobiliser un outil de mesure moins réducteur et une approche longitudinale pour étudier le processus des motivations de nécessité et d'opportunité.

Au **plan théorique** enfin, la motivation et l'entrepreneuriat sont considérés comme des phénomènes processuels (Carter, Gartner, Shaver, & Gatewood, 2003 ; Gartner, 1990a ; Katz & Gartner, 1988 ; Shane et al., 2003). Dans cette perspective, Bird (1992) soutient que la dimension temporelle est fondamentale pour étudier les entrepreneurs et les entreprises en contexte de démarrage. Pour elle, la création d'une entreprise prend non seulement du temps, mais implique de nombreux événements et processus imbriqués qui, eux aussi, nécessitent du temps pour forger et générer les phases du processus. Langley (1999), Langley et al. (2013), Mohr (1982) et Pettigrew (1997) défendent également cette prise en compte du temps comme une dimension critique pour la compréhension ou l'explication des phénomènes organisationnels et stratégiques. Or, à ce jour, le temps paraît assez négligé dans l'étude des motivations de nécessité et d'opportunité des entrepreneurs en contexte de démarrage. L'absence d'études longitudinales en est une illustration. Les recherches futures sur la motivation

des entrepreneurs de nécessité et d'opportunité durant le processus de démarrage gagneraient à tenir compte de cette exigence.

Problématique : comprendre le phénomène dans le temps

L'état des connaissances et les limites ci-dessus présentées portent à interroger les motivations des entrepreneurs de nécessité et d'opportunité dans leurs aspects processuels durant le processus de démarrage. Cette interrogation s'inscrit dans la lignée d'auteurs comme Carsrud & Brännback (2011), Tessier-Dargent (2015) et Tipu (2012) qui appellent à réaliser des analyses dynamiques et processuelles de l'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité au travers particulièrement d'études longitudinales. Ainsi, nous avons voulu porter notre recherche sur la compréhension des **processus motivationnels** de l'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité **durant le processus de démarrage** au Burkina Faso à travers la question suivante :

Comment saisir les motivations de nécessité et d'opportunité ? Sont-elles stables ou évolutives durant le processus de démarrage ? Quelles sont les raisons de ces évolutions?

La problématique étant précisée, il reste à monter le dispositif méthodologique à employer pour l'étudier. La section suivante aborde le design de recherche et l'organisation de la thèse.

DESIGN DE RECHERCHE ET ORGANISATION DE LA THESE

La précédente section après avoir identifié les limites des travaux antérieurs, a précisé la problématique de la recherche. Ainsi, voulons-nous comprendre les motivations de nécessité et d'opportunité dans les contextes de démarrage et ce, de façon processuelle. Il convient maintenant d'exposer le design de recherche avant de présenter l'architecture de la thèse.

Design de recherche

Le design de la recherche est la trame permettant d'articuler les différents éléments d'une recherche de façon cohérente. Nous avons retenu **une approche compréhensive longitudinale** pour deux raisons principales. La première est notre besoin de comprendre en profondeur un phénomène dit complexe et processuel dans un contexte peu connu, le Burkina Faso, et ce, dans le temps. La seconde est que l'élaboration de la problématique indique que la plupart des approches méthodologiques précédemment mobilisées (transversales) sont limitées. Elles ne permettent pas toujours de saisir la complexité et les aspects processuels des motivations de nécessité et d'opportunité. De ce fait, une approche compréhensive et longitudinale permettra d'explorer la complexité et les évolutions des motivations de nécessité/d'opportunité des entrepreneurs burkinabè en contexte de démarrage.

Notre design mobilise également la **méthode des cas (multiples)**. Cette méthode qui permet de développer une compréhension en profondeur (Yin, 2003) paraît adéquate avec le but de la recherche. Ici, la revue de littérature réalisée en amont et pendant la recherche a pour but de formuler la problématique, et non d'émettre des hypothèses. Aussi, nous procédons à un échantillonnage de type théorique qui intègre une

recherche de variété de l'échantillon. Ainsi, **un échantillon de huit (08) entrepreneurs de nécessité/d'opportunité a été constitué**. Ce panel d'entrepreneurs a été suivi pendant 15 mois. Durant cette période, au travers d'entretiens initiaux puis approfondis, les données ont été collectées, codées *via* NVivo 11 selon une approche abductive puis analysées qualitativement et longitudinalement.

Architecture de la thèse

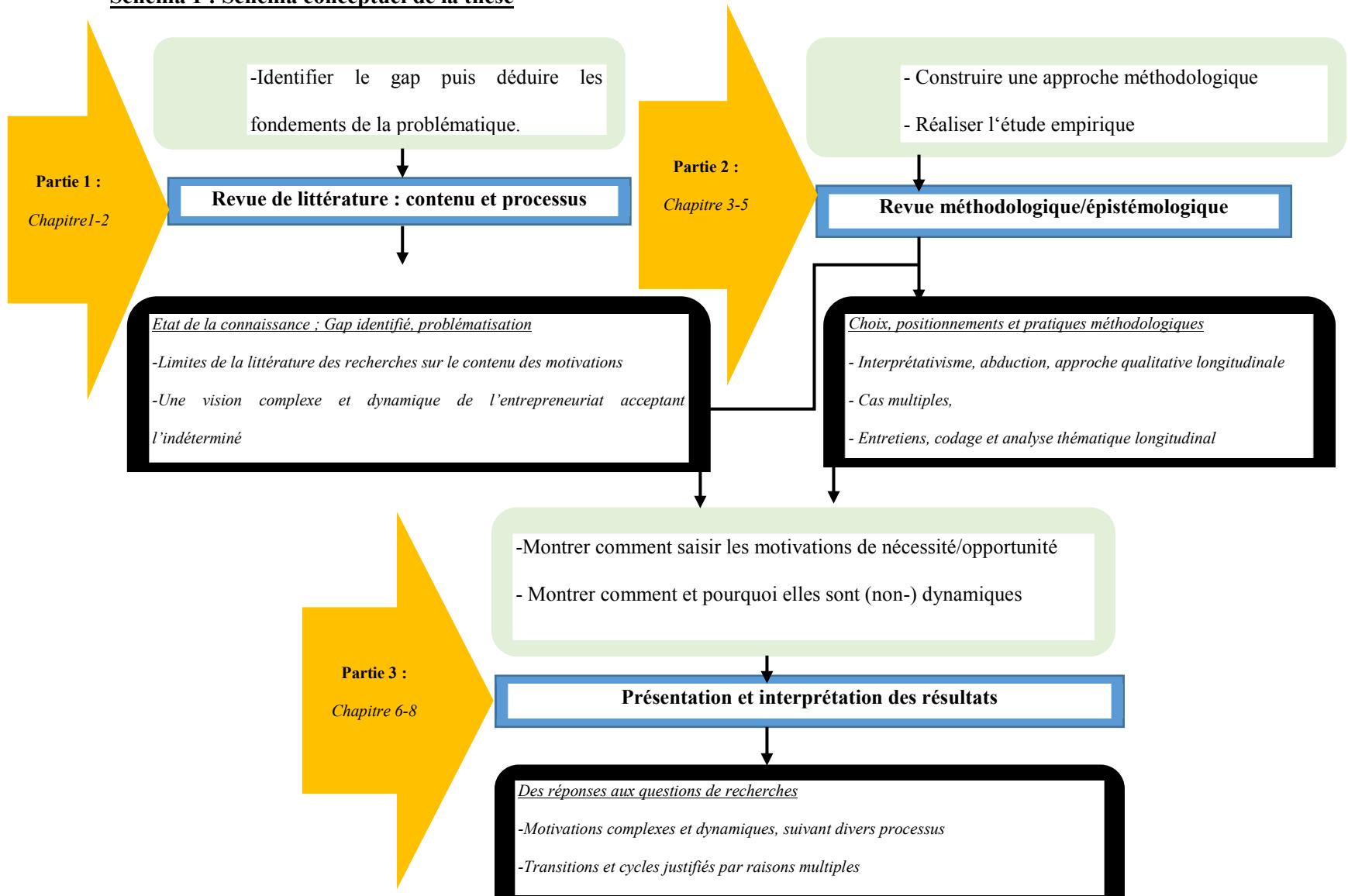
La thèse est composée de trois (03) parties. À la suite de l'introduction générale, **la première partie réalise une revue de la littérature**. Son but est d'élaborer la problématique de la recherche. Dès lors, la revue de littérature ne cherche point à établir un cadre conceptuel/théorique car nous voulons comprendre le phénomène au travers d'une approche de type ancrée. Elle comporte deux chapitres. **Le premier chapitre** expose et discute les recherches sur le contenu des motivations de nécessité et d'opportunité des entrepreneurs. Il présente les différentes catégories de motivations de nécessité et d'opportunité puis montre leurs facteurs individuels et contextuels. La discussion qui accompagne cet exposé indique la nécessité d'explorer une autre perspective, d'où **le second chapitre**. Ce dernier se réfère aux recherches sur le processus des motivations de nécessité/opportunité des entrepreneurs. Ici, les principes essentiels des recherches sur le processus sont d'abord exposés. Ensuite, nous avons développé des types de processus en entrepreneuriat (classique, effectuation, etc.). Ce chapitre analyse également les travaux spécifiques portant sur les aspects processuels des motivations de nécessité/opportunité des entrepreneurs durant le processus de démarrage. L'ensemble de ces analyses ont permis d'élaborer la problématique et les questions de recherche.

La deuxième partie concerne l'approche méthodologique adoptée pour fournir les résultats empiriques. L'objectif est de proposer puis de justifier les choix

épistémologiques et méthodologiques. Cette partie comprend trois chapitres. **Le premier chapitre** présente le paradigme épistémologique et la méthodologie globale et les discute. Quant au **second chapitre**, après avoir présenté le contexte burkinabè, il indique la méthode de recherche qui est celle de l'étude de multiple cas. Le **troisième chapitre** décrit les méthodes de collecte et d'analyse des données. L'opérationnalisation de ces choix ont permis d'obtenir des résultats présentés dans la partie suivante.

La troisième partie présente les résultats de la recherche. Composée de trois chapitres, l'objectif de la partie est de présenter et interpréter les résultats empiriques. **Le premier chapitre** compare la capacité de deux outils de mesure à saisir les motivations de nécessité/opportunité. **Le second chapitre** décrit les évolutions des motivations de nécessité et d'opportunité des entrepreneurs burkinabè durant le processus de démarrage. **Le troisième chapitre** présente les facteurs qui permettent de comprendre la dynamique des motivations de nécessité/opportunité durant le processus de démarrage. **Une discussion et une conclusion générale** clôturent la thèse. Le schéma 1 ci-après décrit le schéma conceptuel de la recherche.

Schéma 1 : Schéma conceptuel de la thèse



Légende :

Objectif

Méthode

Résultat

PARTIE 1 : UNE REVUE POUR PROBLEMATISER

Cette première partie concerne la littérature relative aux recherches sur le contenu et sur le processus (Grenier & Josserand, 2014) des entrepreneurs motivés par nécessité et par opportunité. Dumez (2011) rappelle que la réalisation d'une revue de littérature poursuit plusieurs objectifs. De façon succincte, ces objectifs peuvent être résumés en deux principaux. Soit, elle consiste à définir un cadre théorique et conceptuel qui servira de guide pour l'analyse empirique. Soit, elle vise à permettre une déduction de la problématique et des questions de recherche à travers la détermination des variables importantes pour l'objet. Ce double objectif est privilégié dans les approches hypothético-déductives. Compte tenu de notre approche et de nos objectifs de recherche, la revue de littérature vise à faire un état des connaissances pour en déduire la problématique. Ici, les objectifs spécifiques sont entre autres d'identifier les frontières des connaissances connues et des connaissances à savoir, et l'exploration de perspectives nouvelles à travers des questions (Dumez, 2011).

Pour parvenir aux objectifs de cette revue de littérature, la présente partie est structurée en deux chapitres. Dans un premier temps, les motivations de nécessité et d'opportunité des entrepreneurs sont abordées au travers des recherches sur le contenu (**chapitre 1**). Dans cette première sous-partie, il est d'abord question du contenu de la notion de motivation en général puis des concepts de nécessité et d'opportunité en particulier. Ensuite, les facteurs individuels qui les sous-tendent sont présentés. Enfin, les facteurs contextuels des motivations de nécessité et d'opportunité sont développés. Dans un second temps, la littérature sur les motivations des entrepreneurs de nécessité et d'opportunité est examinée dans une perspective processuelle (**chapitre 2**). Ici, nous

avons d'abord exposé les principes généraux des théories processuelles en général et celles de l'entrepreneuriat en particulier. Ensuite, nous soulignons la nature des processus en entrepreneuriat. Pour finir ce chapitre 2, la littérature sur la dynamique des motivations de nécessité et d'opportunité durant le processus de démarrage et leurs mécanismes processuels sont examinés. La partie se termine en énonçant la problématique et ses questions de recherche spécifiques. Tout au long de cette partie, la revue de littérature convoque des travaux de recherche pertinents du monde scientifique en général et les rares travaux réalisés dans le contexte burkinabè.

CHAPITRE 1 : RECHERCHES SUR LE CONTENU DES MOTIVATIONS DE NECESSITE/OPPORTUNITE

Ce premier chapitre traite de la revue de littérature des recherches sur le contenu des motivations de nécessité/opportunité des entrepreneurs. Dans cette perspective, le chapitre poursuit un double objectif. Le premier est d'identifier des éventuelles limites de la conceptualisation de la notion de motivation *push/pull* ou nécessité/opportunité. Le second est de situer les limites des recherches de type contenu sur les facteurs (individuels et contextuels) des motivations de nécessité/opportunité.

Pour atteindre ce double objectif, le chapitre comporte trois sections. La première cherche à apprêhender le concept de motivation de nécessité et d'opportunité des entrepreneurs. Il s'agit de faire un état des connaissances du concept de motivation *push/pull* ou nécessité/opportunité. Pour ce faire, nous exposons sa conceptualisation, et ce, dans une perspective généalogique. La seconde section analyse la littérature relative aux facteurs individuels des motivations de nécessité et d'opportunité des entrepreneurs. La troisième section discute des facteurs environnementaux des motivations de nécessité et d'opportunité des entrepreneurs. La littérature dans ces deux dernières sections a réalisé principalement des analyses en coupe instantanée.

1.1 De la conceptualisation de la motivation *push/pull*

La motivation est l'un des facteurs qui permet aux individus de donner du sens à leurs actions et/ou comportements. Dans cette thèse, la **motivation** s'entend génériquement comme « *une hypothétique force intra-individuelle protéiforme, qui peut avoir des déterminants internes et/ou externes multiples, et qui permet d'expliquer la*

direction, le déclenchement, la persistance et l'intensité du comportement ou de l'action » (Fenouillet, 2016, p. 11). En Sciences de gestion, les motivations entrepreneuriales sont étudiées à travers plusieurs concepts (motivations intrinsèques, extrinsèques, *push*, *pull*, etc.), théories (théorie du sentiment d'efficacité personnelle, théorie *push*, théorie *pull*, etc.) et approches (économique, psychologique, etc.) (Carsrud & Brännback, 2011; Fenouillet, 2016; Kuratko, Hornsby, & Naffziger, 1997; Robichaud, McGraw, & Roger, 2001; Ryan & Deci, 2000, 2000). De nos jours, la mobilisation des concepts de motivations de nécessité (*push*) et d'opportunité (*pull*) est devenue dominante en sciences de gestion dans le cadre des études sur les motivations entrepreneuriales (Williams & Williams, 2012). L'objectif de cette section est de présenter le contenu des concepts de motivations *push/pull* ou nécessité/opportunité et d'en déduire des limites s'il y a lieu. En ce sens, la première sous-section (1.1.1) porte sur l'émergence des concepts. La seconde (1.1.2) concerne des approches qui les mobilisent en entrepreneuriat. La troisième (1.1.3) tente d'identifier les limites liées au développement des concepts de motivations *push/pull* ou nécessité/opportunité.

1.1.1. De l'émergence des concepts de motivations de nécessité et d'opportunité

Les notions *d'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité* ont été introduites par Reynolds et al. (2001) dans le cadre des travaux du GEM pour distinguer les processus entrepreneuriaux selon les motivations des entrepreneurs impliqués. L'introduction de ces nouveaux vocables et bien d'autres comme « *l'entrepreneur naissant* », « *le processus de gestation* » ont valu à Paul D. Reynolds d'être qualifié d'innovateur de recherche (Davidsson, 2005a). L'avènement de ces concepts d'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité n'est cependant pas fortuit.

En effet, la première étude du GEM (Reynolds et al., 2000) élargie à des pays en développement dont le Brésil, montre que la dynamique entrepreneuriale de ce pays⁶ (pays en développement à l'époque) est de 16% alors que celle des États-Unis n'est que de 13%. Le résultat est inattendu pour les auteurs, qui supposaient que les Etats-Unis constituaient l'archétype d'une économie entrepreneuriale. Cela conduit Reynolds et al. (2001), à affiner l'analyse et introduire les concepts d'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité – sur la base de la théorie *push/pull* (Johnson & Darnell, 1976; Oxenfeldt, 1943; Shapero & Sokol, 1982) – pour expliquer la différence observée entre les pays en développement et les pays développés.

Si plusieurs définitions de l'entrepreneuriat de nécessité/opportunité ont été proposées depuis cette date, la définition originelle de Reynolds et al. (2001) demeure dominante dans la littérature (Tessier-Dargent, 2015). **L'entrepreneuriat d'opportunité** fait référence aux individus qui se sont engagés dans la création et/ou la croissance de nouvelles entreprises afin de poursuivre des opportunités d'affaires pour leurs propres intérêts. Il s'agit d'une participation entrepreneuriale volontaire (Reynolds et al., 2001, p. 8), une auto-motivation (McMullen et al., 2008). **L'entrepreneuriat de nécessité** renvoie aux individus qui se sont engagés dans la création et/ou la croissance de nouvelles entreprises et qui perçoivent cette action entrepreneuriale comme la meilleure option disponible pour s'employer, mais qui ne préféraient pas nécessairement ladite option. Ces individus se sont engagés parce qu'ils n'avaient pas de meilleurs choix (Reynolds et al., 2001, p. 8).

Les concepts de nécessité et d'opportunité remplacent respectivement les notions *push* et *pull* de l'entrepreneuriat. Ainsi, Reynolds et ses collègues « *saisissent la*

⁶ Mesurée par le taux d'activité entrepreneuriale (TAE) soit le rapport entre la somme des effectifs des entrepreneurs naissants et des nouveaux entrepreneurs sur la population âgée de 15 à 64 ans d'un pays pour une durée donnée.

distinction entre la motivation push et pull en introduisant le concept d'opportunité et de nécessité entrepreneuriale » (Verheul et al., 2010, p. 4). On le voit donc, l'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité est défini à partir des concepts *push* et *pull*. Appréhender le contenu des notions d'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité suppose ainsi de saisir celui des concepts *push* et *pull*.

1.1.2. Des approches différentes pour conceptualiser push et pull

Une généalogie des concepts *push* et *pull* montre que ces concepts ont été abordés par des approches différentes, l'approche économique d'une part et l'approche psychologique, d'autre part. Pratiquement, les recherches de ces deux dernières décennies semblent mobiliser indifféremment l'économique et le psychologique pour étudier *push* et *pull*, s'inscrivant dans la logique de conciliation prônée par Wilson (1998). Elle est qualifiée d'approche intégrée dans cette thèse.

L'approche économique est pionnière dans la distinction *push/pull* en entrepreneuriat. Elle est fondée sur les théories du choix entrepreneurial et professionnel de Knight (1921). L'entrepreneuriat est entendu ici comme résultant d'un calcul économique de maximisation des facteurs à disposition de l'entrepreneur potentiel. Dans l'approche économique de la motivation, les concepts de *push* et *pull* ont été convoqués premièrement et explicitement dans une perspective dichotomique par Johnson & Darnell (1976). Ils les utilisent pour qualifier des ensembles de « **facteurs** » de création d'entreprise décrits auparavant par Oxenfeldt (1943). Ce dernier étudiait alors les facteurs de la création d'entreprise aux États-Unis durant la période 1900-1941. Il trouva que pendant la période 1926-1929 (durant laquelle l'économie américaine était prospère), le nombre d'entreprises nouvellement créées avait décliné de 7% (p. 36). Il soutient alors que sur le plan macroéconomique, les cycles économiques de prospérité ou de plein emploi ne génèrent pas nécessairement une dynamique de création

d'entreprises : les situations de dépressions économiques peuvent également expliquer la création d'entreprise (Oxenfeldt, 1943, p. 36-48). Il poursuit qu'au niveau microéconomique, l'existence et l'attraction d'emploi et le taux salarial élevé pendant les périodes de prospérité économique annihilerait les motivations des entrepreneurs potentiels. Oxenfeldt développe alors les raisons présidant à la création d'entreprise en trois dimensions. La première définit l'entrepreneuriat à partir des individus travailleurs qui ont construit et entretenu pendant longtemps l'ambition de quitter le salariat pour l'entrepreneuriat (Oxenfeldt, 1943, p. 112). Pour ces individus, les raisons d'entreprendre sont la quête de satisfaction et l'anticipation d'un revenu futur plus élevé, le désir d'avoir un statut social et une autonomie relative pour sécuriser leurs revenus. La seconde renvoie aux individus qui décident de changer leur situation parce qu'ils ont découvert des opportunités d'affaires profitables (Oxenfeldt, 1943, p. 113). Ces deux catégories seront regroupées dans un ensemble puis qualifiées de facteurs *pull* par Johnson & Darnell (1976, p. 14). La troisième dimension renvoie à la création d'entreprise par des individus qui chôment involontairement ou qui sont affectés par des mauvaises conditions et/ou précarité de leur emploi (Oxenfeldt, 1943, p. 120-123). Cet ensemble de raisons (chômage, précarité, frustration, insatisfaction) a été désigné de facteurs *push* par Johnson & Darnell (1976, p. 14).

L'approche psychosociologique a également convoqué les concepts *push* et *pull* pour appréhender la création d'entreprise. Shapero (1975) et Shapero & Sokol (1982) mobilisent les concepts *push/pull* dans le cadre d'une théorisation de l'événement entrepreneurial. Les auteurs définissent l'événement entrepreneurial comme un fait (ou un ensemble de faits) entraînant un individu (ou un groupe d'individus) à prendre l'initiative de former ou de restructurer une organisation pour des objectifs donnés (Shapero & Sokol, 1982). Là, la création d'entreprise n'est pas le fait d'un individu

comme dans l'approche économique. Elle résulte d'un ensemble de facteurs en interaction : individu, société, famille, etc. Au travers du concept de déplacement, les auteurs emploient les notions de *push* et *pull*. Ils entendent les déplacements comme des faits sociaux, situationnels et exogènes le plus souvent imposés à l'individu « *les déplacements les plus extrêmes sont imposés de l'extérieur* » (Shapero & Sokol, 1982, p. 79). Les déplacements négatifs ou *push* sont entre autres, l'émigration, le divorce, la frustration et l'insatisfaction au travail, le licenciement et la crise de la quarantaine. Quant aux déplacements positifs ou *pull*, ils sont constitués de soutiens financiers, d'offres de contrats de services et d'offres de partenariats offerts par l'environnement (amis, collègues, potentiels clients, investisseurs, mentors, etc.).

Quant à l'approche intégrée, elle mobilise les concepts *push* et *pull* fondée à travers une vision non seulement économique, mais aussi psychosociologique. Elle semble répondre à l'interpellation de Wilson (1998) qui appelle à une conciliation des approches économique et psychologique des motivations. Des travaux comme ceux de Reynolds et al. (2001) et Gabarret & Vedel (2015) s'inscrivent implicitement et explicitement dans cette logique. Les approches économique et psychosociologique précédentes évoquent les concepts ***push* et *pull* en termes de facteurs**. L'approche intégrée tend à évoquer les concepts ***push/pull* en termes de motivations**. Ainsi parle-t-on de motivations *push/pull* ou motivations de nécessité/opportunité (Verheul et al., 2010). Conformément à la logique de l'approche intégrée, des motivations de nature économique et des motivations de nature psychologique sont employées simultanément sans distinction. C'est le cas de la recherche de profit (motivation économique) et de la recherche d'indépendance (motivation psychologique) considérées comme des motivations *pull* ou d'opportunité par l'approche de type intégrée.

Le tableau 1 suivant présente les contenus des concepts *push* et *pull*. Il donne un aperçu global des facteurs et/ou motivations *push/pull* généralement employés dans la littérature.

Tableau 1: Contenus originels des concepts push/pull

Auteurs	Approche	Concept entendu comme :	Contenu pull	Contenu push
Johnson & Darnell (1976) ; Harrison & Hart (1983)	Économique	Facteurs	1. Recherche la satisfaction 2. Anticipation d'un revenu futur plus élevé 3. Désir de statut social 4. Rechercher une autonomie relative 5. Rechercher la sécurité de ses revenus 6. Entreprendre pour découverte d'opportunité	1. Chômage involontaire 2. Conditions de travail insatisfaisantes 3. Précarité de l'emploi 4. Frustrations
Gilad & Levine (1986)	Économique	Facteurs	1. Recherche d'indépendance et d'autonomie 2. Recherche de richesse 3. Recherche d'autres résultats souhaitables	1. Insatisfaction professionnelle 2. Difficulté à trouver un emploi 3. Salaire insuffisant 4. Emploi de travail inflexible
Storey (1991)	Économique	Facteurs	1. Découverte et poursuite d'opportunités 2. Recherche de profit de niveau satisfaisant	1. Précarité de l'emploi 2. Chômage 3. Dépression du marché du travail
Shapero (1975) ; Shapero & Sokol (socio)logique	Psycho (socio)logique	Déplacement	Apparition d'opportunité : 1. Soutiens financiers	Situation contraignante : 1. Chômage involontaire

Auteurs	Approche	Concept entendu comme :	Contenu pull	Contenu push
(1982)			2. Offres de contrats de services 3. Offres de partenariats	2. Conditions de travail : insatisfaisantes 3. Précarité de l'emploi 4. Frustrations 5. Licenciement 6. Emigration 7. Divorce 8. Crise de la quarantaine, etc.
Mason (1989)	Économique	Facteur	1 Opportunités de marchés 2. Offres de financement 3. Création de nouveau produit	1. Chômage 2. Licenciement 3. Insécurité de l'emploi
Amit & Muller (1995)	Économique	Motivation	1. Avoir une idée d'affaires considérer comme un défi à relever 2. Recherche de récompenses monétaires et non monétaires liées à la réussite d'un projet d'entreprise	1. Insatisfaction dans l'emploi
Reynolds et al.	Intégrée	Motivation	1. Poursuivre des opportunités pour intérêt	1. Motivations sous-tendant les actions entrepreneuriales

Auteurs	Approche	Concept entendu comme :	Contenu pull	Contenu push
(2001)	(implicite)		personnel 2. Motivations de nature volontaire	perçues comme meilleures mais non voulues nécessairement
Wagner (2005)	Intégrée	Motivation	1. Entreprendre pour réaliser une idée d'entreprise	1. Entreprendre pour absence d'alternative pour gagner sa vie
Bhola et al. (2006)	Intégrée	Motivation	Entreprendre pour poursuivre des opportunités	Entreprendre pour absence d'alternative pour gagner sa vie : 1. Absence d'options d'emploi 2. Emplois insatisfaisant
Block & Wagner (2007)	Intégrée	Motivation	1. Démissions volontaires	1. Licenciements
Uhlanner & Thurik (2007)	Intégrée	Facteurs	Attente d'être mieux en tant qu'entrepreneur : 1. Attentes d'avantages matériels par l'entrepreneuriat 2. Espérance d'avantages non matériels par l'entrepreneuriat	Tension entre la position actuelle et celle désirée : 1. Niveau d'insatisfaction ; 2. Frustrations dans son emploi 3. Chômage 4. Crise personnelle
Verheul et al.	Intégrée	Motivation	Entreprendre pour découverte d'opportunité :	Entreprendre pour sortir de la nécessité :

Auteurs	Approche	Concept entendu comme :	Contenu pull	Contenu push
(2010)			1. Opportunités de marché 2. Recherche de statut social 3. Recherche de profit 4. Quête de reconnaissance 5. Besoin d'indépendance 6. Besoin d'apprentissage 7. Etre un modèle 8. Besoin d'innover 9. Quête du succès financier 10. Besoin de s'auto-réaliser 11. Besoin de développement personnel 12. Besoin d'améliorer son bien-être et ses richesses	1. Licenciement 2. Démission pour frustration 3. Insatisfaction au travail 4. Manque de compétence 5. Possession de compétences criminelles 6. Chômage 7. Pression familiale
Gabarret & Vedel (2015)	Intégrée	Motivation	1. Désir d'indépendance 2. Désir de travailler 3. Désir d'augmentation de revenu	1. Manque d'autonomie 2. Manque d'emploi 3. Manque d'argent

Auteurs	Approche	Concept entendu comme :	Contenu pull	Contenu push
			4. Désir de satisfaction	4. Manque de satisfaction

Source : L'auteur d'après la littérature

Ce tableau 1 est illustratif des contenus des concepts push et pull. On constate tout d'abord que plusieurs approches sont effectivement mobilisées. L'approche intégrée apparaît la plus employée ces dernières années en particulier depuis l'introduction des notions d'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité. La plupart des auteurs s'inscrivant dans ce courant (Gabarret & Vedel, 2015; Giacomin et al., 2011 ; Uhlaner & Thurik, 2007 ; Verheul et al., 2010) évoquent des dimensions économiques mais également des aspects non économiques. Ainsi Reynolds et al. (2001) estiment-ils que l'entrepreneuriat d'opportunité se rapporte à des motivations de nature volontaire. C'est pourquoi le besoin d'indépendance a toujours été considéré une motivation *pull* (Hessels & Van Gelderen, 2008).

Dans le contexte burkinabè, quelques recherches exploratoires ont étudié les motivations de création des entrepreneurs (Dialla, 2004; Hien, 2002; Ouédraogo, 1999). Le tableau 2 suivant adapté de Ouédraogo (1999) présente les motivations de création dans le contexte burkinabè. L'échantillon de l'étude est constitué de 208 PME burkinabè des secteurs formel et informel. Certaines de ces PME avaient été créées avant 1974. Les plus jeunes représentent 45,9% et ont été créées entre 1990 et 1995. Ouédraogo (1999) a mobilisé une méthode transversale à travers une enquête par questionnaire à choix multiples. L'analyse de ce travail de référence permet d'avoir un aperçu sur les motivations entrepreneuriales au Burkina Faso. Le tableau 2 suivant synthétise ces motivations.

Tableau 2: Les motivations de la création d'entreprise au Burkina Faso

<i>Motivations</i>	<i>Opportunité (a priori) :</i>	<i>Nécessité :</i>
	<i>Fréquence absolue</i>	<i>Fréquence absolue</i>
Etre indépendant, être son propre patron	153	
Pour avoir juste une activité, un emploi		45
Utiliser à son compte son expérience	118	
Désir d'innover, de proposer quelque chose de nouveau	35	
Besoin d'avoir un statut social qui inspire respect et admiration	53	
Besoin de gagner beaucoup d'argent et faire fortune	53	
Insatisfaction par rapport à l'emploi précédent		21
Apporter aide et soutien à la famille	107	
Désir de créer des emplois	61	
Besoin de réinsertion au Burkina après émigration à l'étranger		23
Besoin de diriger des hommes	11	
Goût du risque	34	
Perte d'emploi		14
Exploiter une opportunité	19	
Total des réponses (sachant 206 répondants)	583	103

Source : adapté de Ouédraogo (1999, p. 335)

Ce tableau 2 (cf. première colonne) indique tout d'abord que principalement, environ quatorze motivations justifient la création d'entreprise au Burkina Faso. Cet ensemble motivationnel rejoue celui de l'approche intégrée du tableau 1 précédent. Il comprend des motivations de nature économique (comme le besoin de gagner beaucoup d'argent et de faire fortune) et non économique (à l'image du besoin de diriger des hommes, besoin d'avoir un statut social qui inspire le respect). Les motivations dominantes semblent être la recherche d'indépendance, l'utilisation de son expérience à son propre compte et pour apporter du soutien à sa famille. Chacune de ces trois motivations est convoquée par plus de la moitié des répondants. Aussi, en analysant ces motivations dans une perspective nécessité/opportunité on remarque que les répondants ont

convoqué à la fois des motivations de types opportunité (583 fois) et nécessité (103 fois) (cf. tableau 2, deuxième colonne).

1.1.3. Les limites et les perspectives de la conceptualisation des facteurs et motivations push/pull

En analysant les approches motivationnelles présentées dans la sous-section précédente, deux principaux constats émergent.

Premièrement, on constate que le tableau 1 indique que les concepts *push* et *pull* sont définis dans certains cas comme des facteurs et dans d'autres cas comme des motivations. Initialement, ils sont entendus comme des facteurs directs de la création d'entreprise (Gilad & Levine, 1986; Johnson & Darnell, 1976; Oxenfeldt, 1943) dans l'approche économique. Dans l'approche psychologique, *push* et *pull*, définis comme des *déplacements* restent des facteurs. Mais cette fois-ci, ils sont des facteurs indirects de l'évènement entrepreneurial (Lucas & Cooper, 2012 ; Shapero & Sokol, 1982). Dans l'approche intégrée les concepts *push* et *pull* sont également entendus comme des facteurs par quelques auteurs. Par exemple, Uhlaner & Thurik (2007) étudient les facteurs *push/pull* en mobilisant les aspects économiques et non économiques. En revanche, une grande partie de la littérature tend à considérer les notions de *push/pull* ou nécessité/opportunité comme des motivations et non des facteurs (voir Gabarret & Vedel, 2015 ; Reynolds et al., 2001 ; Verheul et al., 2010). Toute motivation entrepreneuriale nous semble-t-il est un facteur de création et/ou de poursuite de l'entrepreneuriat.

Cependant, l'inverse ne paraît pas fondé. Autrement dit, tous les facteurs de l'entrepreneuriat ne sont pas systématiquement des motivations (directes). En effet, nous avons considéré la motivation comme une «*force intra-individuelle*» (Fenouillet, 2016) dans cette thèse. Considérant que la motivation est d'ordre et d'expression

individuels (Carsrud & Brännback, 2011; Fenouillet, 2016; Locke & Latham, 2004), les facteurs *push* et *pull* contextuels ne peuvent être assimilés à des motivations. Par le passé, cette différenciation entre facteurs contextuels et motivations n'a pas retenu particulièrement l'attention des chercheurs du champ de l'entrepreneuriat de nécessité/opportunité. L'importance de la démarcation entre les facteurs et les motivations est pourtant avérée. Elle permet l'étude des motivations et des mécanismes qui les sous-tendent de manière fine.

La littérature sur la motivation en général présente une vingtaine de catégories conceptuelles constituant le corps des motifs du comportement (Fenouillet, 2016; Nuttin, 1991). Il s'agit entre autres des besoins, d'instincts, de valeur/valence, d'estime de soi, de locus de contrôle, d'émotions, de dissonance, d'intérêt, d'intentions, de prédictions, etc. Une partie des catégories conceptuelles *push* et *pull* de l'entrepreneuriat dans le tableau 1 ci-avant font écho à ces catégories conceptuelles de la motivation (besoin d'indépendance, désir, espérance, etc.). Une autre partie des catégories conceptuelles *push* et *pull* (par exemple chômage, licenciement, offre de contrat de prestations, etc.) ne concorde pas avec l'idée d'une force intra-individuelle défendue par les catégories conceptuelles de la motivation. Ces catégories *push* et *pull* non concordantes, correspondent, nous semble-t-il, à des facteurs de l'entrepreneuriat mais pas à des motivations. Dans le cas de l'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité, ces facteurs sont contextuels généralement. Il apparaît donc dans la littérature sur les motivations des entrepreneurs de nécessité et d'opportunité une sorte d'amalgame fait sur cette nuance entre facteurs et motivations. Par exemple, des facteurs comme le chômage et le licenciement tendent à être rangés dans les motivations *push* systématiquement (Tipu, 2012). Ce qui ne nous paraît toujours si évident. Illustrons cela avec deux individus en situation de chômage et faisant face à une absence d'emploi.

L'un peut estimer qu'« être au chômage ne lui convient pas ». Il décide d'entreprendre. L'autre individu par contre pourrait s'accommoder de cette situation. Dans le premier cas, il y a eu une tension entre le chômage et les sentiments de l'individu. La décision d'entreprendre vient alors pour réduire ou annihiler la tension née de la rencontre entre la situation de chômage et le sentiment éprouvé dans ladite situation. Dans le second cas, le chômage paraît être un fait accepté. Il n'en résulte pas une tension. Ici, la décision d'entreprendre du premier cas n'est, ni le fait du chômage, ni le fait de ses sentiments envers la situation. Elle est plutôt la résultante du besoin de réduire ou d'annihiler la tension produite par la confrontation des deux situations.

Shapero (1975), dans le même ordre d'idées, soutient que « *les événements externes* [entendons facteurs ou déplacements *push/pull* externes] peuvent renforcer le besoin de créer, mais ne constituent pas la cause » (Shapero, 1975, p. 84). Ils sont des déclencheurs et précipitent l'acte de création d'entreprise. Ceci dit, les facteurs contextuels, non motivationnels peuvent favoriser et produire de la motivation. Dans ce cas, l'individu intérieurise les facteurs contextuels, qui face à ses stimulus produisent une sorte de « *tension* » (Carsrud & Brännback, 2011) intra-individuelle. Le besoin de réduire cette tension intra-individuelle constitue la motivation.

L'assimilation de facteurs contextuels à des catégories de motivations constitue à notre sens une limite conceptuelle de la littérature actuelle. Ainsi donc, les travaux ultérieurs sur les motivations des entrepreneurs de nécessité/opportunité gagneraient en pertinence en les réinterrogeant tout en les démarquant des facteurs contextuels.

Deuxièmement, l'analyse de la littérature montre que la séparation *push* et *pull* ignore le caractère complexe de la motivation. Cette complexité tient au fait que la motivation est un ensemble d'éléments divers imbriqués (Gabarret & Vedel, 2015; Tessier-Dargent, 2015; Williams, 2009) et que des éléments *push* et *pull* peuvent se

combiner. Cette combinaison des motivations *push* et *pull* ne constitue plus un enjeu majeur de la recherche. Elle a été exposée par nombre de chercheurs (Caliendo & Kritikos, 2010; Giacomin et al., 2016 ; Verheul et al., 2010 ; Williams & Williams, 2014). Même dans le contexte particulier du Burkina Faso, la mixité des motivations de nécessité/opportunité semble établie. Ainsi, les travaux de Ouédraogo (1999) indiquent par exemple que sur son échantillon de 206 créateurs au Burkina Faso, 153 évoquent la recherche d'indépendance qui est généralement une motivation d'opportunité. En même temps, 103 évoquent au moins une motivation de nécessité. Ces résultats laissent entrevoir clairement que certains créateurs d'entreprise au Burkina Faso justifient leur création à la fois par la recherche d'indépendance et une motivation de nécessité.

En dépit de leurs limites pour appréhender cette complexité, des outils de mesure dichotomique (Hughes, 2003) comme celui du GEM sont toujours mobilisés (Tessier-Dargent, 2015) pour capturer les motivations *push/pull*. L'outil du GEM suggère ouvertement aux enquêtés deux réponses au choix : (1) *Profiter d'une occasion d'affaires*, (2) *Pas de meilleur choix qui s'offre à vous pour le travail*. L'outil comporte trois autres items (3) *Combinaison des deux raisons ci-dessus*, (4) *Occupe un emploi, mais à la recherche de quelque chose de mieux*, (5) *Autre*. Cependant, l'enquêteur n'a pas le droit de lire ou d'exposer ces trois derniers items à l'enquêté. Néanmoins, si l'enquêté avoue entreprendre pour ces trois dernières motivations, l'enquêteur doit le notifier. On en déduit alors que malgré les évolutions pour tenir compte des phénomènes de mixité, l'outil consacre et incite à une réponse exclusive ; il les considère comme un tout et ne peut capturer des motivations de nature plus complexe (Gabarret & Vedel, 2015). Ainsi, la capacité des outils de mesure à capturer le phénomène complexe des motivations des entrepreneurs de nécessité et d'opportunité apparaît limitée.

Cette sous-section a montré le contenu des concepts *push* et *pull* mobilisés dans le cadre des études sur l'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité. Ces concepts *push* et *pull* ont été d'abord mobilisés par deux approches distinctes, puis depuis plus d'une décennie, par une approche intégrée. Ces concepts ont été compris différemment. Certains auteurs les entendent comme des facteurs de création et de poursuite entrepreneuriale, alors que d'autres les considèrent comme des motivations. Or l'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité est fondé sur le concept de motivation, de perception individuelle. Notre analyse a permis d'observer l'absence de démarcation entre facteurs et motivations dans la littérature sur l'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité. Il nous semble que, considérer des facteurs *push/pull* contextuels comme des motivations paraît peu pertinent. Cette section a aussi montré que les outils de mesure dont celui du GEM, ne peuvent pas saisir certaines motivations notamment psychologiques. Cet outil néglige aussi la mixité des motivations. Ces limites étant identifiées, il nous reste à analyser plus spécialement les facteurs des motivations. Ces facteurs participent plutôt à produire et/ou à renforcer les motivations (Carsrud & Brännback, 2011; Fenouillet, 2016; Shapero, 1975; Shapero & Sokol, 1982). Nous analysons la littérature sur les facteurs dans les deux sections suivantes en commençant par les aspects individuels.

1.2. Les déterminants individuels des entrepreneurs motivés par nécessité/opportunité

Pour cerner les motivations des entrepreneurs de nécessité et d'opportunité, la recherche a beaucoup étudié leurs caractéristiques individuelles. L'objectif de cette section est de présenter et de discuter la littérature sur les facteurs ou caractéristiques individuels des entrepreneurs de nécessité/opportunité. Cette littérature sur l'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité convoque de nombreux déterminants

individuels qui peuvent être distingués en trois principales dimensions. C'est pourquoi, la première sous-section (**1.2.1**) présente les déterminants démographiques des entrepreneurs de nécessité. La seconde (**1.2.2**) porte sur le capital humain qui influencerait les motivations de nécessité/opportunité des entrepreneurs. La troisième sous-section (**1.2.3**) s'attèle enfin à exposer la personnalité de l'individu qui entreprend par nécessité/opportunité.

1.2.1. Déterminants démographiques

Sur le plan démographique la littérature étudie généralement l'influence de deux caractéristiques sur les motivations de nécessité et d'opportunité. L'âge et le genre des individus impliqués dans l'entrepreneuriat par nécessité et par opportunité.

L'effet de l'âge sur les motivations de nécessité et d'opportunité a été montré par plus d'un chercheur. Reynolds et *al.* (2001) l'examinent dans le cadre des études quantitatives transversales du GEM. Reynolds et ses collègues montrent sur 29 pays (provenant de tous les continents) que les entrepreneurs par opportunité sont plus âgés que les entrepreneurs par nécessité. Ces résultats ne sont pas corroborés par d'autres auteurs. Ainsi, Robichaud, Lebrasseur, & Nagarajan (2010) au Canada, Bhola et *al.* (2006), Verheul et *al.* (2010) et van der Zwan, Thurik, Verheul, & Hessels (2016) dans 25 pays de l'Union Européenne (UE dans la suite du texte) plus les États-Unis, Wagner (2005), Block & Sandner (2009), Caliendo & Kritikos (2009), Block & Wagner (2010) et Fossen & Büttner (2013) en Allemagne, puis Giacomin et *al.* (2011) en Belgique trouvent une relation inverse. Ces auteurs réalisent tous des études également quantitatives et établissent que les entrepreneurs de nécessité sont plus âgés. Bergmann & Sternberg (2007) montrent dans le contexte allemand que l'âge n'a pas d'influence sur les entrepreneurs par nécessité. Ces différences semblent peu liées aux contextes car

les travaux de Bergmann & Sternberg (2007) et d'autres comme Wagner (2005) par exemple sont réalisés dans le même contexte allemand avec le même type de données.

Le sexe des entrepreneurs motivés par nécessité et par opportunité a aussi été étudié. Giacomin et *al.* (2011) dans le contexte belge montrent une relation positive entre le genre masculin et l'entrepreneuriat par nécessité. Block & Wagner (2010) et Verheul et *al.* (2010) indiquent par contre que les hommes ont plus de chances de devenir des entrepreneurs par opportunité que d'être des entrepreneurs par nécessité. Dans le même sens, des résultats descriptifs indiquent qu'au Burkina Faso, durant les trois dernières années, l'entrepreneuriat d'opportunité est plutôt associé aux hommes alors que l'entrepreneuriat de nécessité concerne davantage les femmes (Song-Naba & Toé, 2015, 2016, 2017). Ces auteurs décrivent par exemple dans le rapport GEM du Burkina Faso en 2015 que le TAE d'opportunité des hommes est de 78% contre 39% pour les femmes. Le TAE de nécessité des hommes burkinabè est de 13% contre 33% pour les femmes burkinabè pour le rapport de 2014. Pour ce qui concerne l'entrepreneuriat de nécessité des femmes burkinabè, ces résultats concordent avec des recherches antérieures. En effet, Hien (2002) dans son article a montré que plus de 65% des femmes burkinabè qu'il a étudiées évoquent l'insatisfaction au travail et la perte d'emploi comme déclencheurs de leur engagement pour l'entrepreneuriat.

Par ailleurs, Bhola et *al.* (2006) trouvent des résultats corrélant positivement le genre masculin à la fois avec les entrepreneurs par opportunité et par nécessité. Wagner (2005) découvre que seul l'entrepreneuriat par opportunité est lié au genre masculin. Reynolds et *al.* (2002) et Robichaud, Lebrasseur, & Nagarajan (2010) montrent pour leur part qu'il n'y a aucune différence entre les entrepreneurs par nécessité/opportunité par rapport au genre. Ici également, le contexte ne peut expliquer la différence des résultats dans la mesure où Block & Wagner (2010), Bhola et *al.* (2006) et Wagner

(2005) conduisent leurs études dans le contexte allemand. La méthodologie ne semble pas expliquer ces différences car les deux derniers travaux utilisent des données transversales.

Les résultats sur les caractéristiques démographiques sont contradictoires. En conséquence, on peut conclure que la dimension démographique n'a pas d'effet sur les motivations, ou encore que l'outil de mesure est inadapté. La sous-section suivante traite du capital humain des entrepreneurs motivés par nécessité et par opportunité.

1.2.2. Capital humain et motivation de nécessité et d'opportunité

Les dimensions du capital humain étudiées ici sont principalement l'éducation et l'expérience professionnelle. Ces deux contribueraient à définir les entrepreneurs motivés par nécessité et par opportunité.

L'influence de **l'éducation** sur la motivation des entrepreneurs de nécessité et d'opportunité a été étudiée dans plusieurs contextes. Le niveau d'éducation est mesuré par le nombre de diplômes que détient l'individu au moment de son engagement dans l'entrepreneuriat. Ainsi, Bhola et al. (2006) et Caliendo & Kritikos (2009) et Fossen & Büttner (2013) en Allemagne, Robichaud et al. (2010) au Canada, Stephan, Hart, & Drews (2015) et Xavier-Oliveira, Laplume, & Pathak (2015) dans 31 pays couverts par le GEM durant les périodes 2001-2008, indiquent que les entrepreneurs par nécessité sont moins éduqués que les entrepreneurs par opportunité. D'autres résultats font remarquer que seuls les entrepreneurs par opportunité sont positivement influencés par le niveau d'éducation (Bergmann & Sternberg, 2007). Wagner (2005), Block & Sandner (2009), Block & Wagner (2010), Verheul et al. (2010) et van der Zwan, Thurik, Verheul, & Hessels (2016), ne trouvent aucune différence significative entre les deux types d'entrepreneurs en termes de niveau d'éducation. La remarque précédente (1.2.1)

sur les facteurs explicatifs des différences de résultats reste valable. Ni la méthodologie, ni le contexte ne peuvent l'expliquer en prenant l'exemple des études de Block & Sandner (2009) et de Block & Wagner (2010). Toutes les deux utilisent des données chronologiques dans le contexte allemand.

Outre l'éducation, l'**expérience professionnelle a été prise en compte**. Cette dernière est le capital d'expérience accumulée dans le marché du travail antérieurement à l'engagement entrepreneurial de l'individu. Caliendo & Kritikos (2009) dans le contexte allemand et Robichaud et *al.* (2010) au Canada expliquent que les entrepreneurs par opportunité disposent d'expérience professionnelle plus pertinente que les entrepreneurs par nécessité. Giacomin et *al.* (2011) distinguent des sous-catégories d'entrepreneurs de nécessité (pour la reconnaissance sociale, l'influence de la famille et le chômage) et d'opportunité (pour la recherche d'indépendance, d'opportunité de marché et le profit). Giacomin et ses collègues montrent que les entrepreneurs de nécessité en quête de reconnaissance sociale et les entrepreneurs d'opportunité en quête d'opportunité de marché sont influencés positivement par l'expérience professionnelle. Ils indiquent en plus que les entrepreneurs d'opportunité en recherche de profit sont influencés négativement par l'expérience professionnelle. Pour les autres sous-catégories, Giacomin et *al.* (2011) ne trouvent pas d'effet significatif. Dans le même sens, Wagner (2005) ne trouve pas de différence entre les entrepreneurs motivés par nécessité et les entrepreneurs motivés par opportunité en termes d'expérience professionnelle. Ainsi, comme pour les caractéristiques démographiques, les résultats de l'influence de l'expérience professionnelle sur les motivations des entrepreneurs sont contradictoires.

1.2.3. Personnalité et motivation de nécessité et d'opportunité

L'impact de plusieurs caractéristiques de la personnalité sur les entrepreneurs motivés par nécessité et par opportunité a été évalué. Parmi ces caractéristiques, il y a la prise de risque, le locus de contrôle interne, la proactivité/réactivité et la perception des obstacles.

La prise de risque est une caractéristique très ancienne qui a prévalué dans les approches économiques de la motivation entrepreneuriale. En effet, la théorie du choix entrepreneurial (Knight, 1921) s'appuie sur deux postulats : la rationalité de l'individu et sa **propension entrepreneuriale** (« *Risk taking* » et « *ability* »). Cette dernière caractéristique suppose que certains individus ont **une propension à se spécialiser dans la fonction d'entrepreneur** avec pour but ultime de réaliser **un profit**. La propension à entreprendre comprend les capacités managériales et l'aptitude à prendre des risques. Pour Knight (1921, p. 233) la prise de risque consiste à réaliser une action tout en ayant connaissance de ses issues possibles. Contrairement à l'incertitude caractérisée par la nature inconnue des résultats, ces derniers sont connus dans le cas du risque. L'entrepreneuriat est la spécialisation dans la prise risque (Knight, 1921, p. 270)⁷.

S'appuyant sur cette théorie, Kihlstrom & Laffont (1979)⁸ et Lucas Jr (1978) renouvellent l'intérêt de mobiliser le modèle du choix entrepreneurial. Pour Kihlstrom et Laffont (1979), les modèles théoriques (du choix professionnel) qui fondent le comportement décisionnel des individus entreprenant sur la maximisation du profit et de l'utilité attendue des choix sont limités (Kihlstrom & Laffont, 1979, p. 719-720). De ce fait, les auteurs reconnaissent les caractéristiques individuelles dont l'aptitude à la prise

⁷ Notre traduction de *-a specialization within productive groups, the individuals with superior managerial ability (foresight and capacity of ruling others) being placed in control of the group and the others working under their direction; and those with confidence in their judgment and disposition to back it up in action specialize in risk-taking —*

⁸ « Notre modèle peut être considéré comme une formalisation d'un cas particulier de la théorie Knightienne de l'entrepreneur » (Kihlstrom et Laffont, 1979 : 745).

de risque comme critères privilégiés conduisant au choix entrepreneurial. Ce modèle permettrait d'identifier les entreprises et les entrepreneurs, et de reconnaître les caractéristiques individuelles de ceux qui choisissent de devenir entrepreneurs.

Dans cette perspective, Amit & Muller (1995) réalisent une étude quantitative dans le contexte américain. Ils montrent qu'il n'y a pas de différence entre les entrepreneurs *push* et *pull* au travers de leur attitude face au risque. De même, Tyszka, Cieślik, Domurat, & Macko (2011) dans le contexte polonais et Fossen & Büttner (2013) en Allemagne ne trouvent pas de différence entre les entrepreneurs motivés par nécessité et les entrepreneurs motivés par opportunité. Ces résultats pourraient être corroborés dans le contexte du Burkina Faso. La thèse de Ouédraogo (1999, p. 327) indique que sur 205 créateurs d'entreprise burkinabè, environ 91% de ceux-ci disent avoir pris des risques (grands, mesurés ou peu). Or, près de 50% desdits créateurs avaient évoqué des motivations de nécessité. Ces résultats de Ouédraogo (1999) tendent à montrer que l'attitude face aux risques concerne quasiment tous les créateurs d'entreprise burkinabè indépendamment des motivations de type nécessité ou opportunité. Néanmoins, Turkina & Thai (2015) dans leur recherche sur 56 pays couverts par le GEM en 2009 et Van der Zwan et al. (2016) sur 25 pays de l'UE indiquent que l'attitude favorable à la prise de risque est plus prononcée chez les entrepreneurs d'opportunité. Bhola et al. (2006), associent en revanche la tolérance du risque uniquement aux entrepreneurs motivés par opportunité.

Le **lieu de contrôle interne** est aussi une des anciennes caractéristiques de la personnalité. D'une manière générale, avoir un locus de contrôle interne (*versus* externe) signifie que l'on croit pouvoir influencer les événements par ses capacités, ses efforts ou ses compétences (*versus* par des forces extérieures) (Rotter, 1966). Dans le cadre des recherches sur l'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité, Fossen &

Büttner (2013), Turkina & Thai (2015) et Van der Zwan et *al.* (2016) affirment que les deux types d'entrepreneurs sont caractérisés par un **lieu de contrôle interne**. Les auteurs indiquent néanmoins que le locus de contrôle interne des entrepreneurs motivés par l'opportunité serait plus prononcé.

Dans le contexte burkinabè, le locus de contrôle interne des entrepreneurs de nécessité et d'opportunité n'a pas été étudié à proprement parler. Toutefois, les résultats de Fossen & Büttner (2013), Turkina & Thai (2015) et van der Zwan et *al.* (2016) pourraient être valables dans le contexte burkinabè. En effet, Song-Naba & Toé (2016, 2017) montrent dans le cadre des études du GEM-Burkina Faso 2016 que 77% des burkinabè estiment disposer de compétences pour démarrer une entreprise. Sachant, par exemple, que le TAE de nécessité de 2016 est d'environ 30% et le TAE d'opportunité de la même période est d'environ 69%, on peut penser que le taux de perception des compétences de 77% renvoie aussi bien à des entrepreneurs d'opportunité qu'à ceux de nécessité. Contrairement à ces résultats, Bhola et *al.* (2006) ne trouvent aucun lien entre le locus de contrôle interne et les entrepreneurs motivés par nécessité. Les auteurs associent uniquement les entrepreneurs motivés par opportunité au locus de contrôle interne.

Une autre caractéristique de la personnalité est **l'attitude face aux obstacles ou perception des obstacles**. Cette caractéristique décrit l'attitude de l'entrepreneur face aux difficultés qui peuvent survenir durant le processus entrepreneurial. Ces difficultés sont relatives entre autres au manque de soutiens financiers, à la complexité des procédures administratives, à l'insuffisance des informations pour entreprendre et au climat économique. La perception des obstacles a été étudiée par quelques auteurs (Bhola et *al.*, 2006 ; Verheul et *al.*, 2010 ; Van der Zwan et *al.*, 2016). Les résultats montrent que les perceptions sont différentes d'une dimension (par exemple soutiens

financiers) à une autre (par exemple la complexité des procédures administratives) d'une part, et selon les entrepreneurs d'autre part. Ainsi, Verheul et *al.* (2010) montrent que la perception du manque de soutiens financiers, de la complexité des procédures administratives et de l'insuffisance des informations pour entreprendre augmente la probabilité d'être un entrepreneur de nécessité (ou mixité) plutôt que d'opportunité. Pour Van der Zwan et *al.* (2016), la relation est confirmée uniquement pour la perception du manque de soutien financier. Autrement dit, ces derniers auteurs montrent que les entrepreneurs motivés par opportunité ont une perception moins négative du manque de soutiens financiers. Quant à Bhola et *al.* (2006), ils trouvent un lien significatif uniquement pour la perception de l'insuffisance des informations pour entreprendre. Contrairement à Verheul et *al.* (2010), Bhola et *al.* (2006) montrent que comparés aux entrepreneurs de nécessité, les entrepreneurs d'opportunité perçoivent davantage l'insuffisance d'informations comme un obstacle pour entreprendre.

Enfin, récemment, **l'attitude proactive/réactive** et **l'optimisme** des entrepreneurs de nécessité et d'opportunité ont attiré l'attention des chercheurs. Van der Zwan et *al.* (2016) se penchent sur la personnalité des entrepreneurs de nécessité et d'opportunité. Les auteurs montrent que les entrepreneurs d'opportunité sont plus proactifs que ceux de nécessité. L'analyse a porté sur un échantillon de 2 000 propriétaires dirigeants d'entreprises d'au plus 3 ans d'ancienneté. Les résultats de ces chercheurs indiquent une différence significative entre les entrepreneurs de nécessité et d'opportunité en termes de proactivité et d'optimisme, les entrepreneurs d'opportunité étant plus proactifs et optimistes que les entrepreneurs de nécessité.

Dans cette section, nous avons analysé les déterminants individuels des entrepreneurs motivés par nécessité et par opportunité. Ces déterminants sont entre autres l'âge, le genre, l'expérience professionnelle, les attitudes, etc. Nous avons pu constater que sur la

quasi-totalité des déterminants à l'exception des dimensions relatives à l'attitude, l'influence sur les motivations n'est pas assez établie. Pour un même déterminant, certains auteurs trouvent une influence positive, d'autres une influence négative et d'autres encore ne trouvent aucune influence. Les résultats manquent de cohérence et sont contradictoires. Ils impliquent d'envisager des perspectives nouvelles pour mieux saisir le sens de ces facteurs sur les motivations. Si les résultats empiriques des études sur les facteurs individuels convergent peu et appellent à explorer de nouveaux chemins, qu'en est-il des facteurs contextuels que nous n'avons pas encore analysés ? La section suivante porte justement sur les travaux de recherche traitant de ces aspects.

1.3. Les facteurs environnementaux des motivations des entrepreneurs de nécessité/opportunité

La section précédente a présenté la revue de littérature sur les facteurs individuels. Outre la dimension individuelle, l'environnement influencerait aussi les motivations des entrepreneurs. Cette section se rapporte à la littérature sur les caractéristiques socioculturelles, politico-institutionnelles et économiques des entrepreneurs de nécessité et d'opportunité. Ces caractéristiques sont assimilées à des facteurs contextuels des motivations de nécessité/opportunité. Les facteurs socioculturels et familiaux sont d'abord exposés (1.3.1). Ensuite (1.3.2), l'influence des contextes politiques et institutionnels est présentée. Enfin (1.3.3), le dernier point de la section traite des contextes économiques qui influenceraient les motivations de nécessité/opportunité des entrepreneurs.

1.3.1. L'environnement familial et socioculturel

L'effet induit par l'**environnement familial et socioculturel** sur les entrepreneurs motivés par nécessité et par opportunité a fait l'objet d'investigations. Nous exposons respectivement ici, l'environnement familial et socioculturel.

L'environnement familial. L'individu peut être amené à s'engager dans un processus entrepreneurial parce qu'il bénéficie d'un environnement familial entrepreneurial ou en raison de la situation économique de la famille (ou revenu familial). Ainsi, Wagner (2005) et Bhola et *al.* (2006) en Allemagne indiquent que comparativement aux entrepreneurs de nécessité, les entrepreneurs d'opportunité bénéficient d'un **environnement familial entrepreneurial**. Dans le même sens, Robichaud et *al.* (2010) au Canada trouvent, que comparés aux entrepreneurs de nécessité, les entrepreneurs d'opportunité ont davantage de contacts récents avec des entrepreneurs dans leur environnement. En revanche, Verheul et *al.* (2010) montrent par une étude réalisée dans 27 pays européens et les États Unis qu'avoir une famille entrepreneuriale augmente davantage significativement la probabilité d'être un entrepreneur de nécessité (ou mixte) que d'être un entrepreneur d'opportunité. Pour Giacomin et *al.* (2011), les relations sont plus complexes. Les auteurs trouvent une relation positive mais non significative entre l'entrepreneuriat d'opportunité et l'environnement familial entrepreneurial. La même relation positive, mais cette fois-ci significative est montrée pour ceux qu'ils appellent les entrepreneurs de nécessité influencés par la famille. À l'inverse, Giacomin et ses collègues montrent un lien négatif et significatif entre les autres entrepreneurs de nécessité (qui recherchent la reconnaissance sociale ou y sont venus à cause du chômage). Cependant, Block & Wagner (2010) au travers d'une recherche longitudinale réalisée en Allemagne et Van der Zwan et *al.* (2016) dans 25 pays de l'UE n'ont pas pu différencier les entrepreneurs de nécessité et d'opportunité au travers de leurs environnements familiaux.

La situation économique familiale à travers le **revenu du ménage** influencerait également le type d'entrepreneuriat. Stephan et al. (2015) soutiennent que les revenus du ménage semblent plus élevés chez les entrepreneurs d'opportunité que chez les entrepreneurs de nécessité. Cette hypothèse est confirmée par Van der Zwan et al. (2016). Ces derniers trouvent que le revenu du ménage est corrélé à la probabilité d'être un entrepreneur d'opportunité (*versus* nécessité). Les travaux de Xavier-Oliveira et al. (2015) montrent aussi un lien significatif entre le revenu du ménage et les deux types d'entrepreneurs. Ce lien est positif pour les entrepreneurs d'opportunité et négatif pour les entrepreneurs de nécessité. Ces types de relations pourraient être présents chez les entrepreneurs burkinabè. En effet, Ouédraogo (1999) montre qu'apporter une aide et un soutien à la famille est une raison invoquée par plus de la moitié de son échantillon d'étude. Dans le même sens, Hien (2002) montre que le soutien de la famille apparaît être la principale source de motivation entrepreneuriale des femmes burkinabè. Si ces auteurs n'examinent pas l'aspect nécessité/opportunité des motivations, leurs résultats laissent entrevoir une possible influence du revenu du ménage. Les récentes études GEM-Burkina Faso tendent à corroborer le lien entre revenu du ménage et l'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité. Pour Song-Naba & Toé (2017) le fort taux de motivations de nécessité des femmes burkinabè est dû aux situations « *d'inconfort familial engendré par la dégradation de la situation professionnelle et financière, soit du conjoint, soit des femmes elles-mêmes* » (Song-Naba & Toé, 2017, p. 37).

Outre la famille, **l'environnement socioculturel** peut aussi influencer les motivations. Ainsi, Hechavarria & Reynolds (2009) mobilisent dans leur recherche la culture à travers l'autorité et le degré de bien-être pour expliquer les motivations des entrepreneurs de nécessité et d'opportunité. La recherche réalisée est de nature

macroéconomique et couvre 38 pays du GEM sur la période de 2000 à 2003. Les auteurs montrent d'abord que l'autorité qui correspond à une culture traditionnelle (*versus* laïque) est liée positivement à la fois aux motivations entrepreneuriales de nécessité et d'opportunité. Ils indiquent également que les sociétés dans lesquelles le degré de bien-être est élevé sont liées à un taux élevé de motivations entrepreneuriales d'opportunité. Dans le contexte du Burkina Faso, Labazée (1988), dans sa construction des typologies d'entrepreneurs burkinabè montre que les commerçants (l'une de ses quatre typologies) sont issus d'une sorte de couveuse familiale et socioculturel. Pour l'auteur, ce type d'entrepreneurs partage des traits culturels comme « *l'appartenance à la religion musulmane et le respect de ses préceptes essentiels* » (Labazée, 1988, p. 28). L'environnement socioculturel pourrait encore être source de motivations (de nécessité/opportunité) pour ces types d'entrepreneurs burkinabè à ce jour. Les résultats de Hechavarria & Reynolds (2009) semblent cependant être remis en cause dans certains cas.

Turkina & Thai (2015) ont étudié les déterminants socio-psychologiques de l'entrepreneuriat d'opportunité. Ils confirment une relation positive entre l'auto-actualisation ou actualisation de soi (*self-actualization*) et l'entrepreneuriat d'opportunité. L'actualisation de soi est comprise comme une valeur incluant le désir d'expression personnelle (notamment son bien-être) et le besoin d'accomplissement. La relation est négative pour l'entrepreneuriat de nécessité. Contrairement à Hechavarria & Reynolds (2009), Turkina & Thai (2015) indiquent que la modernité (assimilable dans une certaine mesure à une culture laïque) affecte positivement (*versus* négativement) la probabilité d'être un entrepreneur d'opportunité (*versus* de nécessité). Enfin, Turkina & Thai (2015) montrent que le cynisme social (renvoyant à une faible satisfaction de la vie

et au pessimisme) affecte négativement la probabilité d'être un entrepreneur d'opportunité.

1.3.2. L'environnement politico-institutionnel

L'environnement politico-institutionnel peut avoir aussi un effet sur les entrepreneurs de nécessité et d'opportunité. Ainsi par exemple, **la liberté économique** (en termes de liberté fiscale, de liberté du marché du travail, de liberté monétaire, des droits de propriété, de liberté commerciale, de liberté d'investissement, etc.) accordée aux pratiques entrepreneuriales a été étudiée. Les principaux travaux identifiés (Angulo-Guerrero, Pérez-Moreno, & Abad-Guerrero, 2017 ; Fuentelsaz, González, Maicas, & Montero, 2015 ; McMullen et al., 2008 ; Díaz-Casero, Díaz-Aunión, Sanchez-Escobedo, Coduras, & Hernández-Mogollón, 2012) utilisent des données GEM et du *Heritage Foundation* couvrant plusieurs pays de tous les continents. McMullen et al. (2008) et Díaz-Casero et al. (2012) mobilisent une approche transversale contre une approche longitudinale pour Fuentelsaz et al. (2015) et Angulo-Guerrero et al. (2017). Pour McMullen et al. (2008), la liberté du marché du travail et la protection des droits de propriétés sont associées positivement à l'entrepreneuriat d'opportunité. Ces auteurs montrent également que la liberté du marché du travail, la liberté monétaire et la liberté fiscale sont associées positivement à l'entrepreneuriat de nécessité. Angulo-Guerrero et al. (2017) vont dans le même sens quant à la relation entre la liberté économique et l'entrepreneuriat d'opportunité. Angulo-Guerrero et ses collègues montrent que la liberté économique affecte positivement et significativement l'entrepreneuriat d'opportunité et négativement l'entrepreneuriat de nécessité. De même, Fuentelsaz et al. (2015) parviennent à des résultats similaires que Angulo-Guerrero et al. (2017). Fuentelsaz et al. (2015) étudient la liberté économique à travers les droits de propriétés, la liberté d'affaires, la liberté du marché de travail et la liberté fiscale. Ils montrent qu'à

l'exception de la liberté fiscale, les autres dimensions de la liberté économique influencent positivement l'entrepreneuriat d'opportunité. Ces dimensions affectent en revanche négativement l'entrepreneuriat de nécessité. La liberté fiscale quant à elle influence négativement l'entrepreneuriat d'opportunité et positivement l'entrepreneuriat de nécessité. Tous ces résultats sont globalement remis en cause par Díaz-Casero et al. (2012). Pour ces auteurs, lorsque la liberté économique s'accroît, l'entrepreneuriat d'opportunité et l'entrepreneuriat de nécessité décroissent.

1.3.3. L'environnement économique

Outre le socioculturel et le politico-institutionnel, l'environnement économique peut également affecter les motivations entrepreneuriales. Ces facteurs économiques sont entre autres le chômage et les crises économiques. Le **chômage** est l'un des premiers facteurs étudiés dans le cadre de l'entrepreneuriat *push/pull* ou nécessité/opportunité. Johnson & Darnell (1976) sont les premiers à développer et tester empiriquement le modèle *push/pull* de la création d'entreprise. Réalisés avec des données chronologiques trimestrielles collectées en 1976 en Grande Bretagne, les travaux de Johnson et Darnell montrent que l'entrepreneuriat est une fonction positive non seulement d'une baisse perçue de l'utilité liée au statut de chômeur ou de salarié (motivation *push*), mais aussi d'une hausse perçue de l'utilité du statut d'entrepreneur (motivation *pull*). Ces résultats sont confirmés par les études chronologiques (Carrasco, 1999; Harrison & Hart, 1983; Thurik, Carree, Van Stel, & Audretsch, 2008) et transversales (Fuentelsaz et al., 2015) dans des contextes différents. Cependant, d'autres études (Audretsch & Fritsch, 1994; Reynolds, Miller, & Maki, 1995; Toulouse, Roy, & Vallée, 1994) montrent avec des données transversales qu'à court terme la relation entre le chômage et la création d'entreprise est négative. Tous ces résultats ont été mis en perspective par Congregado, Golpe, & Van Stel (2012) dans le contexte espagnol. Les auteurs utilisent le taux

d'emploi et non celui du chômage comme c'était le cas dans les travaux précédents dans le contexte espagnol pour la période 1976-2004. Ils montrent que la relation entre le chômage et le cycle économique est variable et non linéaire. La théorie *push* serait validée uniquement lorsque le taux d'emploi est inférieur à 39%.

Concernant les effets des **crises économiques**, des études longitudinales et transversales ont été réalisées aux États-Unis par Oxenfeldt (1943) ; Figueroa-Armijos, Dabson, & Johnson (2012) et Fairlie (2013). Les résultats indiquent clairement que ces crises affectent positivement les motivations de nécessité et négativement les motivations d'opportunité des entrepreneurs.

Au Burkina Faso, l'effet de l'environnement économique sur les motivations de nécessité et d'opportunité n'a pas été spécifiquement étudié. Toutefois, ces dernières années ont été marquées par un environnement économique peu reluisant qui pourrait également affecter les motivations de nécessité et d'opportunité des entrepreneurs burkinabè. Avec un taux d'emploi⁹ de 63,4% (INSD, 2015), le niveau de chômage du pays est considéré comme étant élevé particulièrement au niveau des jeunes (Calvès & Kobiané, 2014; Calvès & Schoumaker, 2004). Aussi, la crise économique mondiale de 2008 (Janin, 2009; Prost, 2010), les crises politiques pré-insurrection (Hilgers & Loada, 2013), l'insurrection populaire de 2014 (Bonnecase, 2015; Soma, 2015) et le coup d'État militaire refusé de 2015 (Banegas, 2015) ont engendré des crises économiques successives qui pourraient avoir affecté les motivations de nécessité et d'opportunité des entrepreneurs burkinabè.

Ainsi, à l'instar de la revue de littérature des recherches sur le contenu des facteurs individuels, celle sur les facteurs environnementaux aboutit à des résultats empiriques manquants de cohérence. Certains auteurs trouvent une influence positive de

⁹ Le taux d'emploi est le rapport entre le nombre de personnes ayant un emploi et la population en âge de travailler.

l'environnement sur les motivations des entrepreneurs. Pour d'autres, l'environnement détermine négativement les entrepreneurs de nécessité/opportunité. Dans d'autres travaux encore, l'environnement n'a pas d'effet sur les motivations de nécessité/opportunité des entrepreneurs. Nous en tirons quelques implications. D'une part, il y a nécessité de dissocier facteurs contextuels et motivations des entrepreneurs de nécessité et d'opportunité. D'autre part, envisager de nouvelles perspectives paraît utile pour évoluer dans la construction de la connaissance sur l'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité.

Ce premier chapitre a abordé les motivations des entrepreneurs de nécessité et d'opportunité au travers des recherches sur le contenu des motivations et des facteurs distinguant les entrepreneurs de nécessité et d'opportunité. Pour commencer, la généalogie des concepts de motivation *push* et *pull* a été présenté et discuté. Cette présentation soutient que les concepts *push* et *pull* ont d'abord été abordé distinctement dans deux perspectives : l'approche économique et l'approche psychosociologique. Dans les deux approches, *push* et *pull* renvoient plutôt à des facteurs de l'entrepreneuriat. Par la suite, une approche intégrée plutôt hybride mobilisant à la fois la perspective économique et psychosociologique a vu le jour.

Cette dernière tend plutôt à entendre *push* et *pull* comme des motivations. Les motivations *push/pull* ou de nécessité/opportunité sont diverses. Les motivations de nécessité sont souvent conçues comme distinctes des motivations d'opportunité. Les deux peuvent aussi se combiner pour donner des motivations mixtes. Cependant, toutes ces motivations sont généralement saisies au travers d'outils de mesure simples à l'instar de celui du GEM précédemment exposé. Cette simplicité ne permet pas de saisir la complexité des motivations de nécessité/opportunité. Au final, ce premier point du chapitre après avoir présenté le contenu des motivations de nécessité (*push*) et

d'opportunité (*pull*) a indiqué la nécessité de relever principalement deux défis. En premier lieu, il s'agit de différencier les facteurs et les motivations de l'entrepreneuriat. En second lieu, ce point appelle à une opérationnalisation qui permette de saisir la complexité et la mixité des motivations de nécessité et d'opportunité.

Considérant la démarcation entre facteurs et motivations, la suite du chapitre a été consacrée à l'analyse des facteurs individuels et environnementaux susceptibles d'influencer les motivations de nécessité et d'opportunité. Nous avons remarqué que les résultats empiriques des études sur les facteurs individuels et les facteurs environnementaux sont régulièrement divergents. Ces contradictions interrogent la validité et la pertinence des conclusions qui très souvent se veulent généralisables. Sachant que ces travaux s'inscrivent dans une approche de recherche sur le contenu en réalisant des analyses en coupes instantanées, il est nécessaire d'explorer d'autres perspectives de recherches. Les motivations et les facteurs individuels et contextuels qui les influencent pourront être mieux saisis en réorientant des travaux dans la perspective des approches sur le processus. En effet, nous venons de voir que l'étude des facteurs individuels et contextuels ne permet pas d'aboutir à des résultats cohérents. Ces études sont réalisées au travers de conceptions déterministes pour la plupart. Elles ne prennent pas en compte le fait entrepreneurial comme un processus. Nous pensons qu'aborder l'entrepreneuriat de nécessité/opportunité au travers de recherches sur le processus qui prennent véritablement en compte le temps et emploient des analyses longitudinales permettraient de sortir des contradictions. Aussi nous nous tournons maintenant vers la littérature sur les processus à l'œuvre dans les motivations de nécessité/opportunité des entrepreneurs.

CHAPITRE 2 : RECHERCHES SUR LE PROCESSUS DES MOTIVATIONS DE NECESSITE/OPPORTUNITE

Étudier l'entrepreneuriat en tant que phénomène processuel demeure une avenue prometteuse (Hjorth, Holt, & Steyaert, 2015). L'objectif de ce chapitre est de faire une revue des recherches sur le processus du phénomène entrepreneurial et celui des motivations de nécessité/opportunité des entrepreneurs en particulier. Pour aboutir à ce résultat, le chapitre est structuré en trois sections. Ainsi, considérant la quasi-absence d'analyses dynamiques et processuelles sur l'entrepreneuriat de nécessité/opportunité (Tipu, 2012), la première section (**2.1**) présente et discute des principes généraux des études de processus à l'aune du management et de l'entrepreneuriat. La seconde section (**2.2**) regarde comment ces principes sont pris en compte dans le champ de l'entrepreneuriat. Ces deux premières sections apparaissent comme des préalables et permettent d'aborder un dernier point spécifique : les recherches sur le processus des motivations de nécessité/opportunité. Cette dernière section (**2.3**) précise les limites spécifiques aux recherches sur les processus des motivations de nécessité/opportunité des entrepreneurs compte tenu des principes des approches processuelles.

2.1. Étude de processus en management et entrepreneuriat : quels principes ?

Cette section vise à identifier les principes généraux qui sous-tendent les études de phénomènes processuels en management et particulièrement en entrepreneuriat.

D'une manière générale en management, deux approches sont offertes pour appréhender les objets de recherches. Ceux-ci peuvent être étudiés par leurs contenus et/ou par leurs processus. La littérature renvoie à Mohr (1982), la première analyse

distinguant clairement ces deux approches. Mohr soutient qu'il y a une différence fondamentale entre ce qu'il qualifie de théories de la variance et de théories du processus. Les théories de la variance fournissent des explications des phénomènes en termes de relation entre des variables indépendantes et des variables dépendantes. Les théories du processus donnent des explications en termes de séquences d'événements (voire d'activité ou de choix) conduisant à un résultat. Durant la décennie 90, des auteurs en management (Van De Ven & Huber, 1990 ; Van De Ven & Poole, 1990 ; Van De Ven, 1992 ; Van De Ven & Poole, 1995 ; Pettigrew, 1990, 1992, 1997), reprenant la distinction de Mohr (1982), se sont intéressés aux processus d'innovation et/ou de changement dans les organisations. De même, en entrepreneuriat, des auteurs comme Katz & Gartner (1988), Gartner (1993), Bruyat (1993) ont montré l'intérêt d'étudier la dimension processuelle du phénomène entrepreneurial. Les auteurs en management ont précisé les conséquences méthodologiques d'une approche processuelle. Plus récemment, Grenier & Josserand (2014, p. 129) précisent que l'étude du contenu vise à mettre en évidence la composition de l'objet étudié alors que celle du processus a pour objectif de montrer le comportement de l'objet dans le temps.

Nombre de ces auteurs se sont attachés à définir la notion de processus. Van De Ven (1992, p. 169-172) en propose trois acceptations. La notion de processus peut être comprise comme (1) une logique qui explique une relation de causalité entre des variables indépendantes et dépendantes dans une théorie de la variance ; (2) une catégorie de concepts ou de variables qui se réfèrent à l'action des individus ou des organisations ou encore (3) une séquence d'événements qui décrit comment les choses changent au fil du temps. Van De Ven & Huber (1990), Van De Ven & Poole (1995), Pettigrew (1997) et Langley (1999) se positionnent sur la troisième définition. Pettigrew (1997) dira, à ce propos, que seule la troisième paraît pertinente pour observer une

action processuelle : il faut comprendre le processus comme une séquence d'événements, d'actions et d'activités individuelles et collectives qui se déroulent au fil du temps dans un contexte. Van De Ven & Poole (1995, p. 512) précisent que les événements se déroulent dans une entité¹⁰ organisationnelle existante. La notion de temps apparaît ainsi comme intrinsèquement liée à celle de processus. Plus généralement, trois grandes dimensions caractérisent la recherche sur les processus. Outre une attention particulière au déroulement du temps, la recherche se définit par des questions portant sur le comment – plutôt que sur le qui ou le pourquoi-, et une démarche longitudinale de recherche. Nous revenons ci-après sur chacun de ces thèmes.

2.1.1 La temporalité : dimension indispensable de la recherche sur le processus

Comme nous l'avons vu dans la définition, le temps est au cœur du concept de processus. Il est l'une des dimensions unanimement acceptées par la communauté de chercheur s'intéressant au processus et considéré comme nécessaire. Mohr (1982) soutient que la contribution du temps dans l'explication du résultat est sans importance dans une théorie de la variance alors qu'elle est critique pour une théorie du processus. Langley (1999) partage cette importance du temps lorsqu'elle annonce que la théorisation processuelle doit pénétrer les logiques qui sous-tendent les progressions temporelles observées. De même, Pettigrew (1997) estime que le temps et l'histoire sont au cœur de la théorie processuelle. Grenier & Josserand (2014) soulignent enfin que dans la mise en œuvre de la recherche processuelle, la définition du temps est une préoccupation majeure.

¹⁰ L'entité peut être le travail d'un individu, un travail d'un groupe, une stratégie, un programme, un produit ou une organisation en général.

2.1.2 Un objet de recherche processuel ou de contenu : Postulat et formulation

Faire une recherche sur le processus présuppose une évolution de l'objet avec le temps. C'est cette supposition qui commande théoriquement que l'on s'intéresse à la manière dont l'objet (ou des dimensions dudit objet) évolue(nt), change(nt). Pour Pettigrew (1997), l'hypothèse qui sous-tend la réflexion sur le processus est que la réalité sociale n'est pas un état stable en équilibre. Si une stabilité était avérée, les recherches sur le contenu prendraient tout leur sens en tout temps. La réalité sociale est plus construite. Le comportement humain selon Pettigrew est perpétuellement en devenir (i.e. *becoming*, une idée que l'on retrouve chez de nombreux auteurs en théorie des organisations, à la suite de Tsoukas & Chia, 2002). C'est cet état mouvant du comportement et de l'organisation qui justifie une approche processuelle. En outre, l'approche processuelle présuppose que la réalité sociale à étudier est la résultante d'un tout. Il s'agit donc d'analyser la réalité dans sa globalité contrairement aux recherches sur le contenu qui peuvent se focaliser sur certains facteurs uniquement. Les objets de recherche, contrairement à une recherche sur le contenu, se devraient d'être formulés de manière processuelle. Par-là, nous signifions le fait que la formulation de l'objet de recherche doit sous-entendre l'évolution de l'objet. C'est en ce sens que Van De Ven & Huber (1990), Pettigrew (1997) et Langley (1999) appellent les théories processuelles à avoir comme but de recherche de capturer le qui, le quoi, le quand et le comment de l'objet. Autrement dit, il s'agit d'expliciter la manière dont le temps est pris en compte dans la formulation de l'objet de recherche (Grenier & Josserand, 2014).

Cette formulation induit une différence de statut pour les facteurs/variables/antécédents de l'objet étudié. En effet, les antécédents ou précurseurs (*precursor*) pour reprendre Mohr (1982) diffèrent dans leur statut vis-à-vis du résultat

(réalité) selon l'approche choisie. Dans les recherches sur le contenu, du fait de la stabilité présupposée, les précurseurs ou antécédents qui sont des variables, ont un statut définitif. La relation entre les variables (variables explicatives et expliquées) suppose l'existence d'une variance. Mohr (1982) dira ici que les variables sont des conditions nécessaires et suffisantes pour qu'il y ait résultat dans une théorie de la variance. Dans les recherches sur les processus en revanche, le changement supposé induit un statut temporaire pour les précurseurs ou antécédents, qui sont le plus souvent des événements. Pour Mohr (1982), ils sont alors simplement nécessaires mais pas suffisants.

2.1.3 Démarche de recherche sur le processus : une analyse longitudinale

Toute approche de recherche, qu'elle soit sur le contenu ou sur le processus, peut mobiliser des méthodes quantitatives ou qualitatives. Dans les deux approches, des démarches inductive et/ou hypothético-déductive peuvent être également adoptées pour décrire, analyser, expliquer ou prédire des liens de causalités (dans le cas d'une approche sur le contenu ou théorie de la variance) ou le déroulement du processus dans le temps (cas d'une approche sur le processus ou théorie processuelle) (Grenier & Josserand, 2014; Mbengue, Vandangeon-Derumez, & Garreau, 2014).

La différence significative entre les recherches sur le contenu et les recherches sur le processus est la nature temporelle des données. La démarcation se fera une fois de plus au travers de la prise en compte du temps dans la collecte des données. Cette nécessaire prise en compte de la temporalité de la nature des données a amené Pettigrew (1992), Pettigrew (1997) et Langley (1999) à soutenir que la recherche sur le processus doit s'appuyer sur des données longitudinales. Pour Pettigrew (1992), lorsque l'objet de recherche s'intéresse à la dynamique, au temps ou au changement, il est préférable de

mobiliser des démarches longitudinales plutôt que des démarches transversales. On peut alors rapprocher les démarches longitudinales des recherches sur le processus et les démarches transversales des recherches sur le contenu, suivant là Grenier & Josserand (2014). La démarche longitudinale suppose en outre de préciser le niveau d'analyse (Langley, 1999) et de s'appuyer sur un échantillon stable (panel ou cohorte) afin d'être en mesure d'apprécier réellement les éventuels changements qu'ils vont connaître.

Nous l'avons vu, la prise en compte du temps dans l'étude des processus est une dimension importante. Elle donne du sens au caractère évolutif des processus. Cette évolution sous-tend des étapes et des phases différentes qui se succèdent (et/ou se chevauchent). **L'étape** peut s'appréhender comme un point d'arrêt provisoire de l'évolution d'un phénomène processuel (Vandangeon-Derumez & Garreau, 2014, p. 394). La **phase** quant à elle est une « *période d'activités unifiées et cohérentes* » (Van De Ven & Poole, 1990, p. 329). Elle contient des éléments ou activités plus ou moins similaires, unifiées et spécifiques à une période donnée. Ces spécificités des éléments d'une phase d'une période permettent l'évolution du phénomène processuel vers d'autres phases comprenant de nouvelles spécificités. De ce fait, un phénomène évolutif est constitué de deux ou plusieurs phases qui se succèdent et/ou se chevauchent de manière linéaire ou non linéaire (Pettigrew, 1997) pour induire des cycles processuels ou types de processus différents. La **notion de cycle** renvoie à l'ensemble des phases successives qui constituent l'évolution du phénomène processuel. Vandangeon-Derumez & Garreau (2014) soutiennent que le cycle a deux sens : l'évolution cyclique et le schéma d'évolution. **L'évolution cyclique** fait référence aux phénomènes évolutifs pour lesquels la succession des phases les conduisent toujours à l'état initial. De ce fait, dans un cycle en évolution cyclique, la phase initiale peut réapparaître à une quelconque période du processus. À l'inverse, il y a aussi des **Cycles en schémas d'évolution**. Le

cycle en schéma d'évolution se rapporte aux phénomènes évolutifs pour lesquels des phases successives de nature différente émergent sans réapparaître. Des cycles en évolution cyclique et en schémas d'évolution constituent donc les processus évolutifs en management et en entrepreneuriat. Pour les processus non évolutifs, on parle de **processus acyclique**.

Les résultats de la littérature développée dans ces trois premières sous-sections montrent que trois principes fondent la problématisation et le traitement des objets de recherche dans une perspective processuelle. En conséquence, aborder les motivations de nécessité/opportunité sous l'angle processuel suppose de prendre en compte le temps, de le considérer dans la formulation de l'objet de recherche et de mettre en œuvre une démarche méthodologique longitudinale. En plus de ces principes, cette section indique aussi que l'étude des phénomènes processuels peut permettre d'identifier des phases ou des cycles. Pour résumer, faire une étude processuelle implique la prise en compte de la temporalité, une formulation processuelle de l'objet de recherche, l'adoption d'une démarche longitudinale. Ces principes sont d'ordre général, il convient maintenant de voir comment la littérature spécifique à l'entrepreneuriat (et celui de nécessité/opportunité) mobilise la notion de processus.

2.2. Processus entrepreneurial : de l'absence à l'acceptation de l'indéterminé

Nous avons vu dans la section précédente que plusieurs principes gouvernent les études de processus. Ces études prennent en compte l'effet du temps dans l'étude des phénomènes, ce qui implique une formulation processuelle de l'objet de recherche et l'adoption d'une démarche longitudinale.

Cette section a pour objectif d'analyser particulièrement la prise en compte de la temporalité dans le champ de l'entrepreneuriat. Cette prise en compte du temps est

acceptée car l'entrepreneuriat est le plus souvent compris comme un processus (Aldrich & Zimmer, 1986 ; Steyaert, 2007 ; Jaziri, 2009 ; Moroz & Hindle, 2012). En tant que processus, l'entrepreneuriat est aussi considéré comme un phénomène complexe (Gartner, 1985; Moroz & Hindle, 2012). Cela signifie qu'il est sous-tendu par un système de variables en interaction (Bygrave & Hofer, 1991). Le caractère complexe sous-entend également que les facteurs explicatifs des processus sont possiblement nombreux et imbriqués.

Afin de réaliser les objectifs assignés à cette section, le propos est structuré autour des principales approches du processus entrepreneurial. Ce processus s'appréhende principalement à travers deux conceptions dans lesquelles la prise en compte du temps, l'ontologie du réel et les modèles théoriques sous-jacents sont différents. Ainsi, dans un premier temps, la **sous-section 2.2.1** présente **l'approche dite classique de l'entrepreneuriat** (Shah & Tripsas, 2007) que Sarasvathy (2001) qualifie d'approche causale en comparaison avec sa théorie de l'effectuation. La notion d'approche classique est employée en référence à la quasi-totalité des développements théoriques de l'entrepreneuriat qui s'appuient/s'inspirent sur l'opportunité entrepreneuriale (Kirzner, 1979; Schumpeter, 1935). Le processus entrepreneurial dans l'approche classique est orienté vers un but et généralement fondé sur l'opportunité d'affaires (Kirzner, 1997; Shane, 2003; Shane & Venkataraman, 2000; Venkataraman, 1997). Dans un second temps, la **sous-section 2.2.2** expose la seconde **approche dite alternative** (Fisher, 2012). Elle accepte le caractère indéterminé des phénomènes processuels et ne considère pas l'opportunité d'affaires comme un élément indispensable du processus.

2.2.1 L'approche classique : opportunité et linéarité d'un processus finalisé

La présente sous-section vise à discuter de théories du processus entrepreneurial conçues dans l'approche classique. Ce type d'approche du processus considère des objectifs donnés et se focalise sur la recherche de moyens nécessaires pour réaliser lesdits objectifs (Sarasvathy, 2001). Ici, la volition de l'entrepreneur et une logique prédictive prédominent. Nous présentons dans un premier temps les principaux postulats de cette approche. Dans un second temps, nous discutons les principaux modèles théoriques relevant de cette approche.

Quatre principaux éléments sous-tendent l'initiation d'un processus entrepreneurial dans cette approche dite classique. Le premier est la fixation de l'intention ou des objectifs par l'entrepreneur. Pour Katz & Gartner (1988), l'intention dans le cadre du processus relève de la dimension cognitive individuelle ou collective et non de dimension externe ou environnementale. Toutefois, la fixation de l'intention ou des objectifs par l'entrepreneur suppose qu'il analyse d'abord rigoureusement celles (intentions) des autres acteurs de l'environnement tels que les clients, concurrents ou fournisseurs potentiels afin d'optimiser sa prise de décision. Le second est la mobilisation préalable des ressources (physiques) nécessaires à la réalisation des objectifs fixés. Dans cette approche, la cohérence entre l'intention et les ressources est nécessaire à l'atteinte des résultats. En conséquence, réunir les ressources est un préalable pour les entrepreneurs s'inscrivant dans cette logique processuelle. Le troisième est la planification. Celle-ci est sous-tendue par une logique de prédiction et de volonté de contrôle du futur inhérent à la fixation d'intention et la quête de ressources. Dans cette approche classique, la planification est importante car elle « *aide les fondateurs à prendre des décisions plus rapidement qu'avec l'apprentissage par tâtonnement; à gérer l'offre et la demande de ressources de manière à minimiser les goulets d'étranglement qui prennent du temps; et à transformer des objectifs abstraits* ».

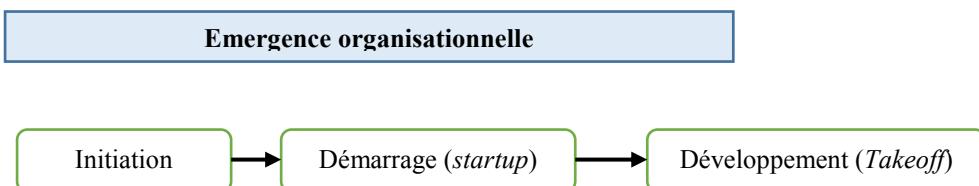
en activités opérationnelles concrètes de manière plus efficace» (Delmar & Shane, 2003, p. 1166). Le quatrième élément est l'opportunité d'affaires. Si tous les auteurs ne l'envisagent pas, il reste néanmoins largement partagé et prédomine les conceptions processuelles de l'entrepreneuriat (Verstraete & Fayolle, 2005). Par ce principe, le processus entrepreneurial est entendu comme impliquant la découverte, l'évaluation et l'exploitation d'opportunités d'affaires. L'opportunité d'affaires s'entend au sens kirznérien ou schumpétérien (Chabaud & Messeghem 2010). Autrement dit, l'opportunité peut être découverte ou créée. Venkataraman (1997, p. 119) et Shane & Venkataraman (2000, p. 218), auteurs les plus en vue de cette dernière conception, entendent la recherche processuelle en entrepreneuriat comme « *l'étude scientifique du comment, par qui et avec quels effets, les opportunités de création de nouveaux produits et services sont détectées, évaluées et exploitées* ». L'entrepreneur peut ainsi être défini comme celui qui perçoit une opportunité et qui crée une organisation pour la poursuivre (Davidsson, 2005b).

Nous discutons de trois des modèles théoriques s'inscrivant dans cette perspective, modèles particulièrement mobilisés dans les recherches empiriques sur l'entrepreneuriat en général et celui de nécessité/opportunité en particulier.

Le premier est le modèle du processus de création d'organisation. Gartner propose avec Katz dès 1988, un point de vue différent de celui défendu dans ses travaux de 1985 où le modèle apparaissait être atemporel. Ils étudient les « *properties of emerging organizations* » (Katz & Gartner, 1988) et considèrent l'intention et les ressources comme des critères d'identification de l'émergence organisationnelle. Le processus d'émergence est alors conçu comme un phénomène dépendant d'un ensemble d'antécédents qui part « *d'un rien pour évoluer vers quelque chose* » (p.433). La conception du processus prend donc en compte la dimension temporelle.

L'entrepreneuriat est considéré comme un processus de création d'organisation et « *l'émergence organisationnelle* [L'entrepreneuriat] est un processus d'organisation qui conduit à la création d'une nouvelle organisation » (Gartner, 1993, p. 235) Le schéma 2 suivant représente la conception de Gartner.

Schéma 2: Modèle du processus de création d'organisations



Source : Gartner (1993, p. 235)

Légende :

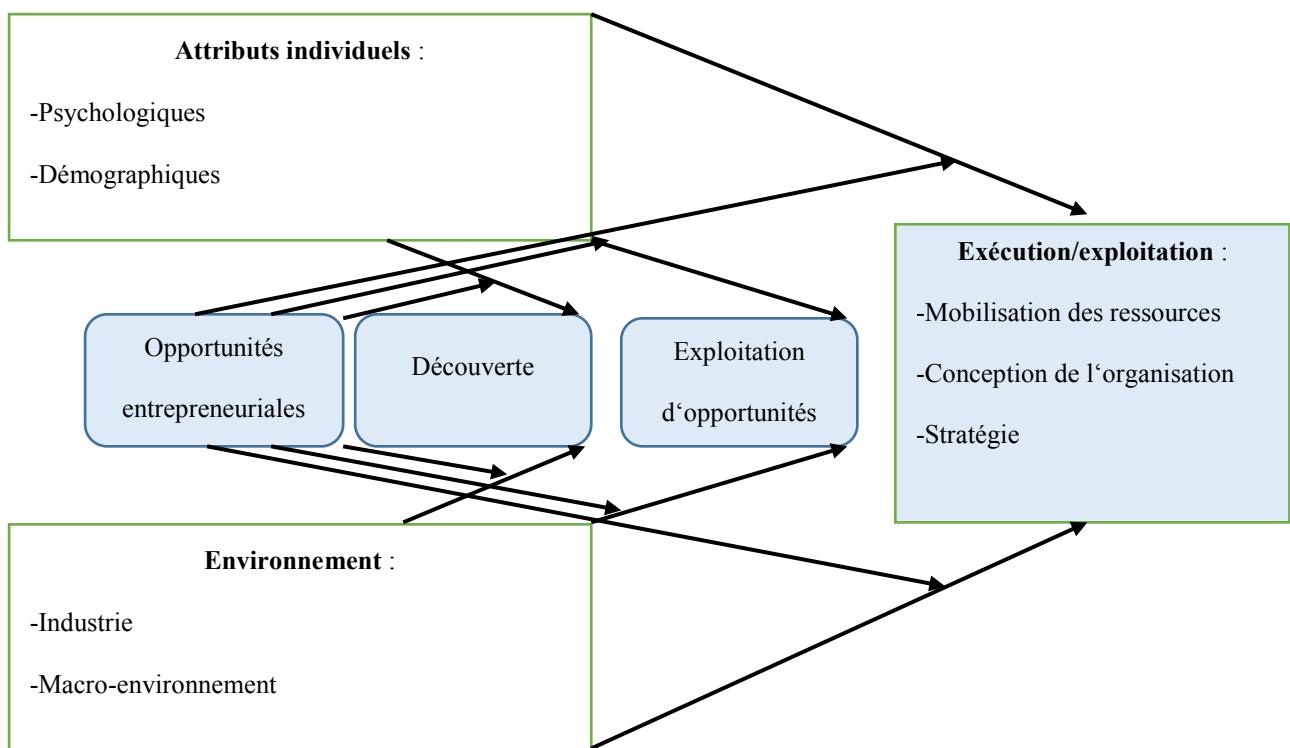
→ Indique le passage du temps conduisant à des changements d'étape du processus

Dans ce modèle la prise en compte de la dimension temporelle introduit la dynamique du phénomène. Ainsi, le processus d'émergence organisationnelle est compris comme un phénomène qui se manifeste en trois étapes/phases : initiation, démarrage et développement. De nombreux travaux se sont intéressés à l'étude des processus d'émergence organisationnelle (Carter, Gartner, & Reynolds, 1996; Gartner, 1990; Katz & Gartner, 1988; Reynolds & Miller, 1992; Verstraete, 2003).

Le second modèle est celui du processus entrepreneurial de Shane (2003). Ce modèle est une suite des travaux de Shane & Venkataraman (2000). Ces travaux complètent des travaux antérieurs (Gartner, 1985; Katz & Gartner, 1988) sur le

processus entrepreneurial. De ce fait, le modèle intègre la complexité du phénomène entrepreneurial. Il considère également les trois premiers principes (fixation d'intention, acquisition de ressources et planification/contrôle du futur) de l'approche classique. Cependant, il est focalisé sur l'opportunité d'affaires (et non pas sur l'émergence organisationnelle) car, « *pour avoir l'entrepreneuriat, il faut d'abord avoir l'opportunité entrepreneuriale* » (Shane & Venkataraman, 2000, p. 220). Il prend également en compte la dimension temporelle en considérant des formes différentes du processus entrepreneurial. Le schéma 3 suivant présente ce modèle.

Schéma 3: Modèle du processus entrepreneurial



Source : Shane (2003, p. 11)

Légende :

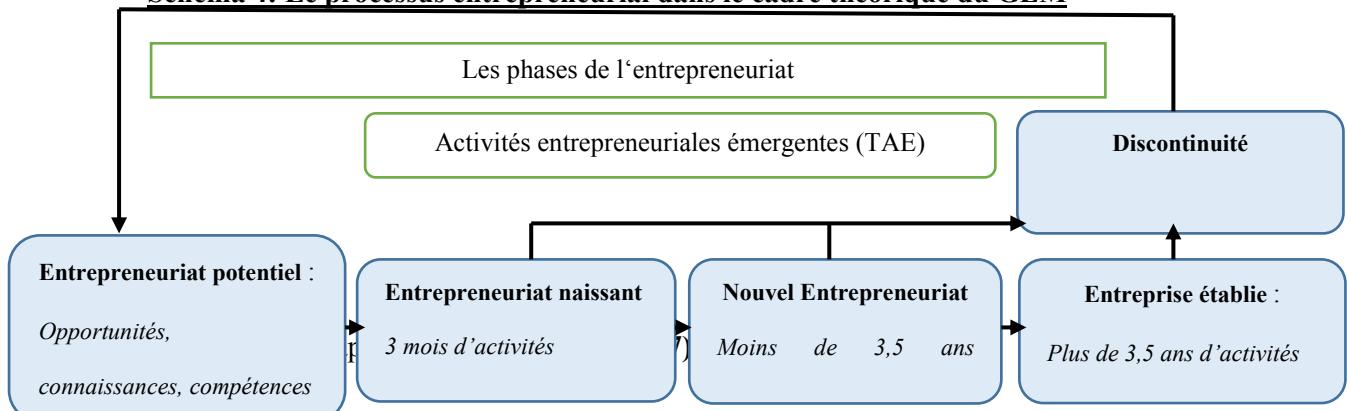
→ Indique l'influence d'une dimension donnée sur des étapes (l'opportunité, sa découverte, son exploitation) du processus entrepreneurial.

: Représente des étapes du processus

Le modèle soutient que le point initial du processus entrepreneurial est l'identification de l'opportunité. Le processus se manifeste à travers plusieurs étapes/phases distinctes allant de la découverte de l'opportunité à son exploitation. Chacune des étapes/phases est influencée par les attributs de l'entrepreneur, les opportunités entrepreneuriales et l'environnement notamment le contexte de l'industrie dans lequel se trouve l'opportunité et les conditions macroéconomiques. Les dimensions individuelle et environnementale sont alors des facteurs d'influence du processus entrepreneurial. Ces multiples facteurs sont nécessaires pour le phénomène entrepreneurial mais restent insuffisants (Shane & Venkataraman, 2000).

Le troisième modèle est celui mobilisé par les programmes du *Panel Studies of Entrepreneurial Dynamics* (PSED dans la suite du texte) et du GEM (GEM, 2018; Ramos-Rodriguez, Martinez-Fierro, Medina-Garrido, & Ruiz-Navarro, 2015). Ce modèle a été développé sous l'influence de Paul Reynolds¹¹ à partir de la fin des années 1990. Il souscrit aux principes de l'approche classique. L'entrepreneuriat est donc compris ici comme un phénomène complexe et processuel qui est basé sur l'opportunité d'affaires. Ce modèle semble être beaucoup plus précis et plus détaillé dans la description des phases du processus comparativement aux modèles précédents. Le schéma 4 suivant présente le modèle processuel du GEM.

Schéma 4: Le processus entrepreneurial dans le cadre théorique du GEM



¹¹ Reynolds a obtenu en 2004 le prestigieux Global Awards for Entrepreneurship Research pour son rôle dans le lancement du GEM et du PSED : http://www.e-award.org/web/2004_paul_d_reynolds.aspx

→ Indique le passage du temps conduisant à des changements d'étape du processus

Le modèle du GEM considère l'entrepreneuriat comme étant un processus dynamique comportant six phases/étapes (schéma 4). La première phase débute avec les entrepreneurs potentiels, qui perçoivent des opportunités et qui, selon leurs capacités entrepreneuriales et les éléments contextuels (sociaux, économiques, institutionnels) peuvent potentiellement créer des entreprises. Les opportunités, les compétences, les connaissances, les croyances et attitudes des individus – comme la crainte de l'échec, le caractère attractif ou non du statut d'entrepreneur – joueraient à ce stade un rôle prépondérant. Le cycle se poursuit avec la naissance de l'entreprise (*nascent enterprise*) – qui désigne les activités des entrepreneurs lors des trois premiers mois d'activité-. La phase suivante concerne les activités des propriétaires dirigeants des nouvelles entreprises (celles dont la durée d'existence est comprise entre trois mois et trois ans et demi). Ensemble, les entreprises naissantes et nouvelles forment l'activité entrepreneuriale précoce (*Total Early Activity*). Les phases ultérieures comprennent les activités des propriétaires-dirigeants d'entreprises établies et d'entreprises en discontinuité. La discontinuité concerne les personnes qui quittent le processus entrepreneurial. Ces personnes deviennent des potentiels entrepreneurs appelés éventuellement à continuer le processus. La faillite est donc considérée dans ce modèle comme étant un évènement temporaire et non pas une sortie définitive du processus entrepreneurial.

Dans les trois modèles ci-dessus présentés, le phénomène entrepreneurial est conçu au travers d'étapes/phases différentes qui évoluent linéairement. Cette distinction en étape/phase est «*fondamentalement artificielle. C'est, cependant, un moyen commode pour simplifier l'étude et la compréhension d'un phénomène complexe*» (Bruyat, 1993, p. 259). En observant les liens entre les différentes phases dans les trois

modèles théoriques, deux types de processus peuvent être distingués. Chez Gartner (1993) et Shane (2003), les étapes/phases sont distinctes et uniques : Il n'y a pas de relation possible entre la dernière phase et la phase initiale. Ces modèles correspondent à ce que Moroz & Hindle (2012) qualifient de modèle d'étapes (*stage model*). Le *stage model* suppose que les étapes ou phases sont différentes les unes aux autres durant le processus. La succession des phases dans le *stage model* conduit nous semble-t-il à des processus en **schéma d'évolution**, et ce, parce que, d'une part les natures des phases sont supposées distinctes durant le processus, et d'autre part, ces phases ne se répètent pas.

Dans le modèle du GEM en revanche, il y a des liens entre les différentes étapes/phases du processus entrepreneurial. Ainsi, la dernière phase est liée à la première phase. Ce modèle suppose que durant le processus entrepreneurial, il y a une possibilité de réapparition des phases précédentes. Ces types de processus sont en **évolution cyclique**. Ils correspondent au modèle du cycle de vie. Le GEM défend d'ailleurs que l'entrepreneuriat est un processus dynamique et cyclique.

Dans cette sous-section, nous avons regardé la conception du processus entrepreneurial selon l'approche dite classique. L'analyse de la littérature montre que l'approche classique est plutôt téléologique car un rôle central est accordé à l'intentionnalité de l'entrepreneur. L'approche repose principalement sur quatre principes : l'intentionnalité, la mobilisation de ressources, la planification et l'opportunité d'affaires.

Nous avons pu ensuite observer avec les trois modèles théoriques exposés que l'approche tient compte véritablement de la dimension temporelle du processus. Le phénomène entrepreneurial se manifeste ici à travers d'étapes/phases différentes en fonction du temps. Néanmoins, l'approche classique pose des questions dans certains

contextes entrepreneuriaux. Ses quatre dimensions et la linéarité des phases des processus ne sont ainsi pas toujours partagées. D'autres auteurs (Sarasvathy, 2001) prônent ainsi la prise en compte de l'indéterminé/imprédictible. La sous-section (2.2.2) suivante aborde ce type d'approche.

2.2.2 *L'approche alternative ou la considération de l'indéterminée*

Dans la sous-section précédente, nous avons vu entre autres que le phénomène entrepreneurial était sous-tendu par la volonté de l'entrepreneur. Le processus est marqué par l'analyse des acteurs de l'environnement, la planification, la fixation des objectifs, la mobilisation des ressources nécessaires et la découverte/création préalable d'opportunités d'affaires. Cette nouvelle sous-section a pour objectif d'analyser le phénomène dans une approche alternative. Cette approche sort des principes classiques notamment celui relatif à l'intentionnalité entre autres pour explorer davantage « *le processus entrepreneurial dans ses dimensions profondément indéterminées sans que celui-ci ne soit orienté par une dimension téléologique forte* » (Bloch, Fadil, Germain, & Janssen, 2016, p. 13). L'approche alternative est essentiellement représentée par les théories de l'effectuation, de l'improvisation et du bricolage. Nous discutons de leurs principes fondateurs et des modèles théoriques qu'elles suggèrent.

L'approche effectuale a été développée par Sarasvathy (2001)¹². L'effectuation s'entend comme un processus entrepreneurial qui, partant d'un ensemble de moyens donnés, se focalise sur la sélection des résultats possibles qui peuvent être créés avec lesdits moyens. Quelques travaux ont été réalisés afin de préciser entre autres les principes fondateurs de l'effectuation (Dew, Read, & Sarasvathy, 2009; Fisher, 2012; Sarasvathy, 2006; Sarasvathy & Dew, 2005). Quatre de ces principes retiennent

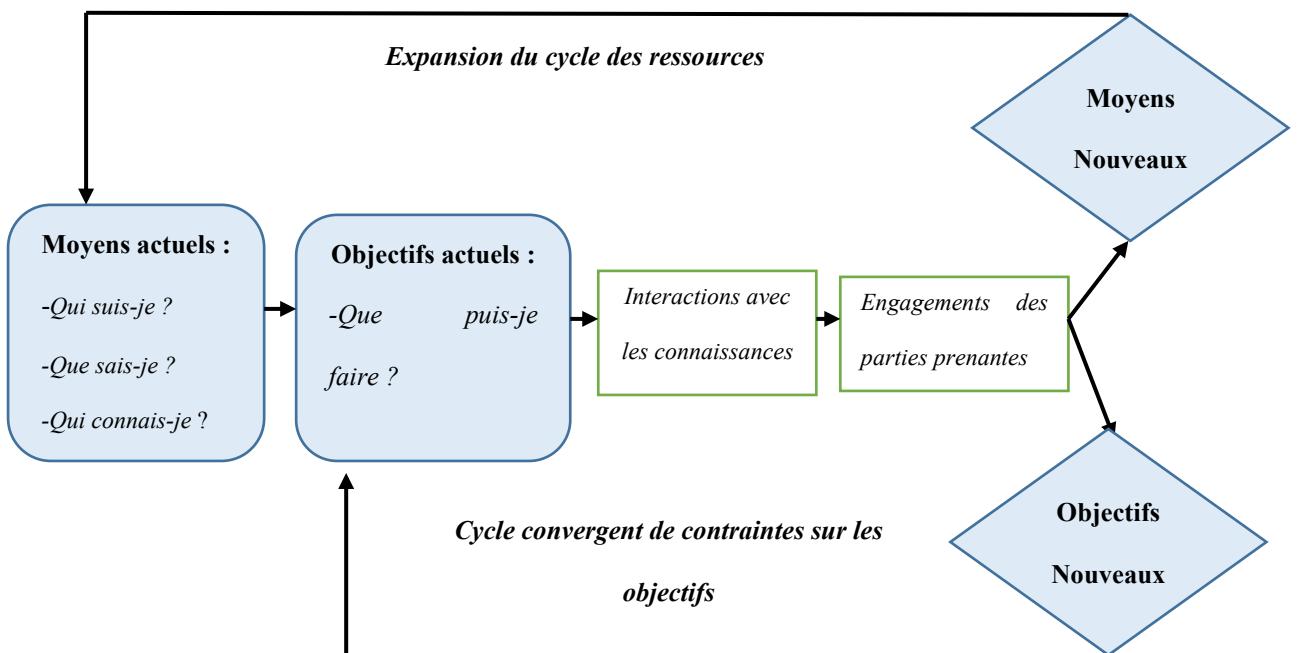
¹² Elle mobilise dans le contexte des États-Unis 27 cas d'entrepreneurs qui ont réussi leur création d'entreprise ; étudie les démarches et les processus que ces entrepreneurs adoptent pour résoudre quotidiennement les problèmes auxquels ils font face.

particulièrement l'attention. Le premier concerne le rapport à l'intentionnalité et aux objectifs correspondants. Pour l'effectuation, les entrepreneurs ne suivent pas des objectifs préalablement définis qui déterminent le processus. Ici, les entrepreneurs sont plutôt concentrés sur les moyens qu'ils considèrent comme étant donnés. La notion de moyens est plutôt large ici, car les moyens mobilisables de l'environnement sont à prendre en compte. Par ailleurs, les entrepreneurs de l'effectuation ne s'inscrivent pas préalablement dans une logique concurrentielle. Ils sont plutôt centrés sur la construction de partenariats aux fins de concrétiser leur projet. Le second principe concerne la vision des actions. Dans l'approche classique, l'étape suivant la fixation d'objectif consistait à mobiliser les ressources pour construire un monde désiré. Ici, l'entrepreneur apprécie ce qui est faisable avec les moyens dont il dispose (et peut mobiliser auprès de ses partenaires) afin de construire un monde possible. Le troisième principe est relatif à la vision du futur. Nous avons vu que dans les approches classiques, le futur était, d'une certaine manière, prévisible. L'effectuation considère que le futur est imprévisible car les entrepreneurs volontaires peuvent contribuer à façonner l'avenir. Sarasvathy montre que les entrepreneurs qui ont réussi ne planifient pas leurs démarches et ne suivent pas un objectif préalablement déterminé. Ces entrepreneurs ont juste une aspiration générale qu'ils tentent de satisfaire avec les moyens donnés. Ils considèrent la surprise, inhérente à tout processus entrepreneurial comme quelque chose à exploiter et non à éviter à travers une planification. Le quatrième principe se rapporte à la place de l'opportunité d'affaires dans le processus. Contrairement à l'approche classique dans laquelle généralement le fondement du processus est l'opportunité (Shane & Venkataraman, 2000), là, les entrepreneurs ne poursuivent pas des opportunités préexistantes. Le processus est plutôt fondé sur l'émergence d'une idée évoluant selon les ressources et les compétences de

l'entrepreneur. L'effectuation se veut être une démarche entrepreneuriale pragmatique et modeste.

La théorie de l'effectuation a fait l'objet d'une modélisation notamment au niveau de la construction d'objectifs et de moyens. Le schéma 5 suivant présente le modèle effectuel.

Schéma 5 : Modèle de l'approche effectuelle de l'entrepreneuriat



Source : adapté de Sarasvathy & Dew (2005, p.391)

Légende :

→ Indique l'influence d'un élément donné du processus entrepreneurial sur un autre.

Le schéma 5 montre les éléments fondamentaux de l'approche effectuelle de l'entrepreneuriat. Il indique que le processus entrepreneurial est un processus de construction/re-construction des moyens et des objectifs. La construction d'objectifs est

précédée par l'analyse des moyens actuels, de la situation présente pour l'entrepreneur (ce qu'il est, ses compétences, ses ressources) et de ses connaissances. L'entrepreneur tente par la suite de réaliser ces objectifs en s'appuyant sur ses connaissances, son réseau et en tenant compte des engagements avec les parties prenantes. Après réalisation de ces dernières étapes, de nouveaux moyens peuvent être identifiés ou créés. Cela influence les moyens existants. En considérant ces nouveaux moyens et à la suite d'un nouveau bilan effectual, des objectifs nouveaux sont construits ou imposés. L'effectuation est donc un processus interactionniste dynamique de (ré) construction des moyens et des objectifs qui se déploient à travers deux cycles parallèles (Sarasvathy & Dew, 2005). D'une part, il y a **l'expansion du cycle de ressources**. Ce cycle permet d'accroître l'état initial des ressources en accumulant au fil du temps les moyens et les ressources mobilisés. D'autre part, il y a aussi un **cycle convergeant de contraintes sur les objectifs**. Ce cycle renvoie aux contraintes, qui au fil du temps, s'assemblent et influencent les réalisations des résultats du processus. Sarasvathy (2001) soutient également que le processus effectual est non linéaire contrairement aux processus de l'approche classique. Une autre théorie proche de l'effectuation est celle dite du bricolage.

Le bricolage a été initialement développé par Levi-Strauss (1966). Il le définit comme un processus d'actions consistant à «*faire avec les moyens du bord*» (Baker, Miner, & Eesley, 2003, p. 264). Estimant que cette définition manque de précision, Baker & Nelson (2005) la discutent dans une recherche empirique menée auprès de 29 entreprises. Ils proposent de comprendre le bricolage comme un processus se «*faisant en combinant des ressources sous la main pour résoudre de nouveaux problèmes et/ou saisir/exploiter des opportunités*» (Baker & Nelson, 2005, p. 333). La notion de ressource est entendue ici au sens de Penrose (1959), c'est-à-dire que dans le contexte

de pénuries de ressources, les bricoleurs ne se résignent pas à l'existant. Ils partent de leurs « moyens du bord » pour combiner, forger et créer des ressources nécessaires aux processus de résolution de problèmes et de saisie/exploitation d'opportunités (Garud & Karnoe, 2003). Deux idées nous semblent ici intéressantes à souligner ici. La première est le rapport avec les objectifs et les ressources. Le bricoleur ne se focalise ni sur la fixation d'objectifs futurs, ni sur la mobilisation de ressources à la réalisation desdits objectifs. Il se concentre uniquement sur ses « moyens de bord » puis les combine pour proposer de nouveaux objectifs (Fisher, 2012). En conséquence, on comprendra que le bricoleur n'est pas orienté *a priori* par un objectif prédéfini et une planification forte dans la conduite de son processus entrepreneurial. Le second principe concerne la place de l'opportunité d'affaires dans le processus de bricolage. Le bricoleur n'est pas supposé connaître les opportunités dans lesquelles il peut inscrire son processus entrepreneurial (Baker & Nelson, 2005). L'entrepreneur dans cette logique bricole avec ses ressources pour trouver/créer des opportunités. Ces différents principes différencient le bricolage des approches classiques et le rapproche davantage de l'effectuation. Le bricolage peut être aussi la conséquence d'un processus improvisé (Baker et al., 2003).

La théorie de l'improvisation entrepreneuriale provient de la littérature sur l'apprentissage organisationnel. Elle a été construite pour étudier les situations de crise en entreprise (Weick, 1993) et pour le développement de produits nouveaux (Crossman, Cunha, & Vera, 2005; Crossman, Lane, White, & Klus, 1996; Miner, Bassof, & Moorman, 2001; Moorman & Miner, 1998b, 1998a). Dans ce contexte, l'improvisation est entendue comme la convergence simultanée de la conception et de l'exécution dans la production de quelque chose de nouveau dans le temps (Moorman & Miner, 1998a, p. 1). Dans le même sens, Crossman et *al.* (1996) la définit comme un point de rencontre entre la formulation et l'implémentation stratégique. En termes de comportements dans

ce processus, l'improvisation repose sur trois principes fondamentaux. La spontanéité et la créativité dans et pour l'action de l'individu ou de l'équipe improvisant d'une part, et l'appel à l'expérience antérieure d'autre part (Crossman et al., 2005; Miner et al., 2001). L'improvisation est inhérente à des contextes de confusion, de pressions temporelles, d'imprévision et d'incertitudes. Elle peut être convoquée non seulement dans une perspective tactique, mais aussi stratégique (Moorman & Miner, 1998b). En entrepreneuriat, cette théorie s'invite de plus en plus dans le débat. Ainsi, Baker, Miner, & Eesley (2003, p. 256) soutiennent que dans l'improvisation entrepreneuriale, la conception et l'implémentation du démarrage entrepreneurial convergent. Dans ce cas, l'entrepreneur (ou l'équipe entrepreneuriale) déroule simultanément la conception et la création de l'entreprise au fur et à mesure. Des recherches en entrepreneuriat ont mobilisé l'improvisation. Baker et ses collègues étudient 25 cas d'entreprises en démarrage dans l'industrie de la formation en informatique et du conseil en pollution de l'air aux États-Unis. L'objectif est de produire des résultats empiriques en lien avec la littérature sur l'improvisation organisationnelle dans le contexte entrepreneurial. Ils montrent tout d'abord qu'en termes de processus de création, 68% des entrepreneurs avaient adopté des processus improvisés alors que 32% avaient adopté des processus distinguant la conception, la planification et l'exécution. Ils proposent alors de considérer la création improvisée comme un processus ordinaire dans les secteurs d'activité qu'ils ont étudiés. De même, ils soutiennent que les tactiques improvisées orientent les stratégies futures de ces entreprises. L'improvisation est donc fondée principalement sur deux principes : imprédicibilité des objectifs *a priori* et non linéarité des étapes du processus.

Cette seconde sous-section (2.2.2) a concerné les approches alternatives du processus entrepreneurial et ces trois théories majeures. L'ensemble de ces trois théories,

contrairement aux théories de l'approche classique, acceptent que les processus entrepreneuriaux puissent être indéterminés. Pour ces théories alternatives, la prévision du futur, la prédéfinition des objectifs et la focalisation sur la recherche de ressources nécessaires à la réalisation des objectifs ne sont pas des préoccupations. De même, nous retenons de ces théories alternatives que l'opportunité d'affaires ne déclenche pas le processus. L'opportunité ici est créée ou découverte durant le processus entrepreneurial. Enfin, les théories de l'approche alternative montrent que des processus entrepreneuriaux évoluent de façon non linéaire. Cette non-linéarité expliquerait l'absence de description précise des étapes/phases des processus entrepreneuriaux dans l'approche alternative. C'est le cas notamment pour la théorie de l'effectuation qui est comprise et modélisée comme un processus dynamique (Sarasvathy, 2001, 2006; Sarasvathy & Dew, 2005). Elle ne presuppose pas la nature des étapes/phases et leur caractère répétitif ou non durant le processus. En conséquence, il est admis implicitement ici que la succession des phases peut conduire à des **schémas d'évolution** ou à des **évolutions cycliques**.

Cette deuxième section (2.2.) a analysé les approches processuelles de l'entrepreneuriat. Nous avons pu voir d'abord une première approche dite classique. Cette approche défend la complexité du phénomène entrepreneurial. L'élément déclencheur du processus ici est généralement l'opportunité entrepreneuriale. Ce processus presuppose une intention de l'entrepreneur et des ressources nécessaires qu'il mobilise pour réaliser ladite intention. L'intention est donc au centre de tout processus classique. De ce fait, l'approche classique repose sur l'intention individuelle. On observe également une réelle prise en compte de la dimension temporelle des processus dans cette approche. Ainsi, les modèles théoriques décrivent les étapes/phases des processus et leur succession dans le temps, succession qui se réalise de manière linéaire.

Nous avons constaté deux types de processus : des processus en schéma d'évolution (modèle de Gartner, 1993) et des processus en évolution cyclique (modèle GEM).

Ensuite, la seconde approche analysée est celle dite alternative. Celle-ci est composée principalement de trois théories : l'effectuation, le bricolage et l'improvisation. Elles se veulent pragmatiques. L'approche alternative partage avec l'approche classique l'idée que le processus est complexe et qu'il s'inscrit dans le temps. Elle s'en démarque également en soulignant le caractère indéterminé du processus et en ne considérant pas l'opportunité d'affaire comme un préalable au processus. Enfin, à la différence de l'approche classique, l'approche alternative procède d'une évolution non linéaire ou encore d'une construction sociale (Fisher, 2012). L'approche alternative ne fournit donc pas de descriptions précises des étapes/phases de l'entrepreneuriat. Les types de processus résultant de la dynamique du phénomène peuvent être donc soit, des processus en schéma d'évolution, soit des processus en évolution cyclique.

Les résultats de cette section conduisent à deux principales implications pour notre approche de l'entrepreneuriat (de nécessité/opportunité). La première est de comprendre le phénomène entrepreneurial (de nécessité/opportunité) comme un processus complexe et dynamique qui gagne à être étudié non pas *a posteriori*, mais pendant sa réalisation. En cela, nous rejoignons Katz & Gartner (1988, p. 429) qui pensent que « *le défi de la recherche sur les nouvelles organisations est de s'orienter vers l'étude des organisations en [pendant leur] création, et non pas seulement d'étudier rétrospectivement les organisations qui existent* ». La seconde implication est la place de l'indéterminé dans notre conception de l'entrepreneuriat (de nécessité/opportunité). En effet, pour l'entrepreneuriat d'opportunité, les principes des approches classiques semblent convenir. Pour l'entrepreneuriat de nécessité en revanche, les principes de

l'approche alternative paraissent prometteurs. Caractérisés entre autres par la fragilité, le manque de confiance et l'impréparation (Couteret, 2010; Fayolle & Nakara, 2012; Nakara & Fayolle, 2012), les entrepreneurs de nécessité semblent être dans des situations plus confuses, incertaines. En conséquence, nous entendons l'entrepreneuriat de nécessité/opportunité comme un processus dynamique qui accepte « *une pluralité des rationalités* [indéterminé ou intentionnalité forte] à l'œuvre » (Germain & Jacquemin, 2017, p. 9).

C'est en regard de ces considérations que nous entendons étudier plus particulièrement les processus des motivations de nécessité/opportunité des entrepreneurs car « *la compréhension de la motivation entrepreneuriale est critique pour comprendre le processus entrepreneurial* » (Kuratko et al., 1997, p. 24). En effet, l'état actuel des connaissances sur les motivations de nécessité/opportunité, indique la nécessité de comprendre le phénomène sans présupposés forts. Ainsi, à l'instar du modèle du processus dynamique de l'entrepreneuriat notre approche du phénomène motivationnel suppose que les processus motivationnels (de nécessité/opportunité) peuvent être de type schéma d'évolution ou de type évolution cyclique. Il nous reste alors à mobiliser ces implications pour étudier les processus des motivations de nécessité et d'opportunité des entrepreneurs.

2.3. Le processus et motivations de nécessité et d'opportunité

La motivation entrepreneuriale est l'un des éléments le plus important du processus entrepreneurial selon Kuratko et al. (1997). La section précédente invite à étudier le processus motivationnel de nécessité/opportunité comme un phénomène dynamique pouvant avoir ou non caractère indéterminé. La succession des phases du processus motivationnel de nécessité peut aboutir à des schémas d'évolution ou des évolutions cycliques.

La présente section a pour objectif principal l'analyse des recherches sur le processus des motivations de nécessité/opportunité des entrepreneurs durant le processus de démarrage. Mais avant d'aborder l'objectif principal, nous explicitons un préalable à l'analyse de tout phénomène processuel : la précision des phases du processus qui seront traitées. C'est ce sur quoi porte la première sous-section (2.3.1). Elle précise et justifie la phase du processus entrepreneurial considérée pour l'analyse. Cette précision est importante. D'abord parce qu'elle permet d'apprécier la pertinence du choix des phases du processus. Ensuite, parce qu'elle favorise une mobilisation cohérente de la littérature existante sur les phases choisies. La seconde sous-section (2.3.2) présente la revue de la littérature sur le caractère dynamique des motivations de nécessité et d'opportunité. Cette analyse permet d'appréhender la prise en compte du temps et ses implications comme l'adoption de démarches méthodologiques cohérentes. La troisième quant à elle analyse la littérature sur les facteurs qui sous-tendent la dynamique des motivations de nécessité/opportunité (2.3.3). Il s'agit de comprendre pourquoi les motivations de nécessité/opportunité évoluent. La revue de littérature de cette dernière sous-section est cohérente avec la posture prise dans la section précédente : orientée notre compréhension du processus vers une approche dynamique. Pour Moroz & Hindle (2012), l'approche dynamique s'attache non seulement à comprendre comment un phénomène processuel évolue, mais aussi pourquoi il change.

2.3.1. Le processus de démarrage comme phase d'analyse

S'inspirant des définitions des étapes/phases réalisées dans le cadre du GEM et du PSED, notre analyse concerne les motivations de nécessité et d'opportunité d'entrepreneurs en phase d'entrepreneuriat naissant et en phase de nouvel entrepreneuriat. **La phase d'entrepreneuriat naissant** fait référence à la réalisation d'actions pour la création d'une entreprise envisagée par l'entreprenant (Carter et al.,

1996 ; Reynolds, Hay, Bygrave, Camp, & Autio, 2000). **La phase de nouvelle entreprise** renvoie aux activités entrepreneuriales réalisées par le nouveau propriétaire-dirigeant dans le cadre de l'entreprise créée *ex nihilo*. Pour le GEM, la phase d'entrepreneuriat naissant concerne les trois premiers mois d'activités. La phase de nouvel entrepreneuriat quant à elle prend effet du troisième au quarante deuxièmes mois d'activités (soit 3,5 ans de vie). Ces deux phases forment le processus de démarrage¹³ (Carter et al., 1996 ; Lichtenstein, Carter, Dooley, & Gartner, 2007 ; Sammut, 1995, 2001; Bruyat, 1993) du modèle processuel-GEM. La littérature admet que le processus de démarrage concerne les quatre premières années de vie de l'entreprise créée (Bruyat, 1993). Nous nous attardons ici sur le processus de démarrage parce qu'il est l'une des parties la plus importante du processus entrepreneurial entier. En effet, il prend effet là où les rêves et la virtualité de l'intention entrepreneuriale doivent se transformer en actions concrètes. Il voit surgir des surprises et des difficultés pour lesquelles l'entrepreneur naissant ou nouveau dispose de peu ou pas d'expériences pour faire face. Il concerne les périodes les plus déterminantes pour la survie du processus entrepreneurial global. Or peu de recherche (Sammut, 2001) ont analysé profondément le processus de démarrage entrepreneurial. Cette analyse (du moins par des chercheurs) est même absente dans certains contextes comme celui du Burkina Faso. L'importance du processus de démarrage impliquerait à notre sens qu'il retienne davantage l'attention des chercheurs en particulier dans des contextes comme celui du Burkina Faso. L'introduction de cette recherche a déjà montré les enjeux des entrepreneurs naissants et nouveaux, acteurs du processus de démarrage (voir ci-dessus, Enjeux pratiques de l'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité pour la croissance économique des pays en développement. De ce fait, nous avons choisi de porter notre regard sur les

¹³ Les notions de processus de démarrage, *start-up* ou encore *early-stage* sont plus ou moins équivalentes.

motivations de nécessité et d'opportunité des entrepreneurs durant des processus de démarrage.

Cette sous-section a indiqué d'abord qu'à l'instar de tout processus, celui de l'entrepreneuriat comportait plusieurs phases. Nous avons pu observer que le processus de démarrage, une des parties du processus entrepreneurial global était peu ou pas étudié. Or, les entrepreneurs naissants et nouveaux, principaux acteurs du processus de démarrage rencontrent des surprises et des difficultés qui peuvent porter préjudice à la continuité du processus entrepreneurial. De ce fait, les deux sous-sections suivantes analysent la littérature sur les motivations de nécessité et d'opportunité dans le contexte de démarrage entrepreneurial.

2.3.2. Du caractère évolutif des motivations de nécessité et d'opportunité

Peu de recherches se sont intéressées à la dimension processuelle des motivations entrepreneuriales (Cassar, 2007) paradoxalement. Prendre en compte l'effet du temps sur la motivation durant le processus de démarrage entrepreneurial revêt une importance (Kuratko et al., 1997). En effet, la dimension temporelle est fondamentale pour étudier les entrepreneurs et les entreprises durant le processus de démarrage (Bird, 1992). Pour l'auteur, la création d'une entreprise prend non seulement du temps, mais implique de nombreux évènements et processus imbriqués qui, eux aussi, nécessitent du temps pour forger et générer les phases du processus. Les motivations, éléments du processus de démarrage peuvent aussi être concernées par la dynamique. Nous verrons comment la temporalité est prise en compte dans l'étude des motivations en général et celles de nécessité et d'opportunité en particulier.

L'évolution des motivations entrepreneuriales en général a déjà été étudiée. Ainsi, Birley & Westhead (1994) et Kolvereid (1992) ont étudié la variation des

motivations entrepreneuriales des entrepreneurs entre la phase de naissance et celle de la nouvelle entreprise en croissance. Ces deux recherches sont faites à travers d'études transversales (coupe instantanée). L'étude de Kolvereid (1992) a été effectuée auprès de 250 entrepreneurs norvégiens. Celle de Birley & Westhead (1994), porte sur 405 entrepreneurs britanniques. Tous ces entrepreneurs ont démarré leurs entreprises entre 1986 et 1990 et emploient au moins un salarié. Ces entreprises étaient toujours en croissance en 1990. Les auteurs (Kolvereid, 1992 ; Birley & Westhead, 1994) montrent que les motivations en phase de naissance ne sont généralement pas différentes significativement des motivations à l'œuvre durant la phase de nouvelle entreprise en croissance. Aussi, ils montrent que contrairement à l'effet significatif des motivations sur le processus entrepreneurial durant la phase de naissance, à la phase suivante (de la nouvelle entreprise) les motivations ont peu d'influence. Cassar (2007) tente de vérifier entre autres les conclusions de Birley & Westhead (1994) et Kolvereid (1992). Contrairement à ces derniers qui ont mobilisé des données en coupe instantanée, Cassar (2007) réalise une analyse quantitative longitudinale aux États-Unis au travers des données du PSED. L'échantillon comprend 466 entrepreneurs naissants. Parmi ceux-ci, 171 ont pu passer de la phase de naissance à la phase de nouvelle entreprise (âgée de 14 à 55 mois). À l'inverse des résultats de Birley & Westhead (1994) et Kolvereid (1992), l'auteur montre que les motivations varient entre la phase de naissance et la phase de nouvelle entreprise. Il indique aussi que les motivations relatives au besoin de réalisation, de succès financier et de modèle de rôle sont associées significativement à la croissance des entreprises. Dans le même sens, Littunen (2000) étudie l'évolution des motivations relatives au besoin d'accomplissement et de locus de contrôle d'entrepreneurs à la phase de naissance puis à la phase de la nouvelle entreprise (quatre ans après). La recherche concerne 123 entrepreneurs finlandais de l'industrie

métallurgique et des services aux entreprises. Ces entrepreneurs sont interrogés quatre fois durant la période de 1992-1996. L'auteur montre que le degré de ces motivations a varié de la phase de naissance à la phase de nouvelle entreprise. L'ensemble de ces travaux couvrent des entreprises naissantes, mais aussi des nouvelles entreprises ayant en moyenne quatre ans.

Ainsi, les premiers travaux qui mobilisent des données en coupe instantanée (Birley & Westhead, 1994; Kolvereid, 1992) ne montrent pas d'évolution des motivations durant le processus de démarrage. En revanche, les travaux récents (Cassar, 2007; Littunen, 2000), qui mobilisent des données longitudinales, attestent la dynamique des motivations durant le processus de démarrage. Cette contradiction pourrait être liée entre autres aux contextes et à la méthode empruntée. Ce qui résonnerait avec des contradictions constatées dans des travaux antérieurs sur les théories *push/pull*. Storey (1991) avait ainsi analysé des travaux menés États-Unis et au Royaume-Uni étudiant la théorie *push* de l'entrepreneuriat. Il montre que dans les deux contextes, les méthodes chronologiques confirment la théorie *push* alors que les méthodes transversales l'informent. Il conclut donc qu'en matière de recherche entrepreneuriale la contradiction des résultats s'explique par la différence des méthodes empruntées. D'où son appel à l'amélioration des méthodes de recherche. Les résultats des recherches sur la dynamique des motivations entrepreneuriales en général font face aux mêmes difficultés.

Quelques recherches sur les **motivations de nécessité et d'opportunité** ont étudié leurs évolutions potentielles. Williams et ses collègues (Williams, Round, & Rodgers, 2009; Williams, 2009; Williams & Williams, 2011, 2012) sont les précurseurs de ces travaux. En 2009, ces chercheurs évaluent la dynamique des motivations de nécessité et d'opportunité d'entrepreneurs du secteur informel. L'étude est réalisée au travers des

données transversales obtenues avec des questionnaires structurés. Ces recherches portent sur 70 entreprises nouvelles en Angleterre (Williams, 2009) , 81 en Russie (Williams & Round, 2009) et 296 en Ukraine (Williams et *al.*, 2009). Ces entreprises (survivantes) ont toutes été créées il y a au plus trois ans et demi. L'ensemble des résultats indique qu'au fur et à mesure que les nouvelles entreprises (survivantes) s'établissaient des entrepreneurs qui étaient motivés par nécessité transitaient vers des motivations d'opportunité.

Ensuite, Williams & Williams (2011; 2012) réexaminent les motivations de nécessité et d'opportunité auprès de dix-huit (18) entrepreneurs anglais. Les données sont toujours de nature transversale mais cette fois-ci collectées au travers d'entretiens approfondis. L'analyse qualitative corrobore les résultats précédents en montrant que des entrepreneurs initialement motivés par nécessité transitaient vers des motivations d'opportunité. Dans le même sens, Tessier-Dargent (2015) a récemment étudié la dynamique des motivations de nécessité et d'opportunité. Son étude emploie le récit de vie et porte sur le « cycle de vie entrepreneurial » d'un cas. Ce cycle de vie entrepreneurial couvre une période d'environ 45 ans et s'est manifesté à travers plusieurs cycles de projets d'entreprise. En conséquence, contrairement aux précédents travaux qui analysaient pour chaque entrepreneur un processus entrepreneurial, Tessier-Dargent (2015) étudie plusieurs processus entrepreneurial d'un entrepreneur. Elle montre que pour l'entrepreneur étudié, la naissance de certaines entreprises a été motivée par nécessité alors que pour d'autres, ce sont plutôt des motivations d'opportunité. Ces résultats ne permettent cependant pas d'éclairer précisément la dynamique des motivations de nécessité et d'opportunité d'un processus de démarrage d'un projet particulier de l'entrepreneur.

En résumé, les études sur le processus des motivations en général et celle de nécessité/opportunité en particulier prennent en compte la dimension temporelle durant le processus de démarrage. Ainsi, la dynamique des motivations est attestée par Littunen (2000) et Cassar (2007) durant le processus de démarrage. Ces auteurs mobilisent une approche méthodologique longitudinale pertinente pour montrer les évolutions des motivations entrepreneuriales. En ce qui concerne les motivations de nécessité et d'opportunité, seuls les travaux de Williams et ses collègues concernent le processus de démarrage entrepreneurial. Les résultats de Williams et ses collègues attestent uniquement que les motivations de nécessité évoluent vers des motivations d'opportunité durant le processus de démarrage. Ainsi, dans une perspective processuelle et en mobilisant la notion de phase, on peut affirmer que selon Williams et ses collègues, d'une phase de motivations de nécessité, les entrepreneurs peuvent évoluer vers une phase de motivations d'opportunité. Si cette analyse est importante, elle n'emploie cependant pas une démarche méthodologique prenant en compte le temps (Langley, 1999; Langley, Smallman, Tsoukas, & Van de Ven, 2013) afin de saisir le processus des motivations de nécessité et d'opportunité. De ce fait, la validité de ces résultats n'est pas suffisamment établie à notre sens.

L'état des connaissances sur la (non-) dynamique des motivations de nécessité/opportunité résultant des travaux de Williams et ses collègues soulève trois autres questions liées à la description de la dynamique nécessité vers l'opportunité. Premièrement, l'analyse de Williams et ses collègues concerne l'évolution de la nécessité à l'opportunité. Qu'en est-il de l'évolution des motivations d'opportunité, pourrait-on s'interroger. Sont-elles évolutives ou stables durant le processus de démarrage ? Deuxièmement, bien que l'existence des motivations mixtes soit établie, les travaux de Williams et ses collègues n'en disent rien sur leur dynamique. La phase

mixte est-elle évolutive ? Quelle place cette phase peut-elle jouer avant les phases de nécessité et d'opportunité ? Précède-t-elle ou suit-elle l'une ou l'autre des phases (nécessité et opportunité) ? Troisièmement, les travaux de Williams et ses collègues n'explorent pas la nature des cycles induits par les phases motivationnelles durant le processus de démarrage. La succession des phases conduit-elle le processus motivationnel à des évolutions en schéma d'évolution, en évolutions cycliques ou encore acycliques durant le processus de démarrage ? Ces trois questions gagneraient à être étudiées dans les recherches futures. Par ailleurs, on pourrait aussi s'interroger sur les ressorts de l'évolution/stabilité des motivations de nécessité/opportunité et des cycles durant le processus de démarrage.

2.3.3. Les facteurs explicatifs de la dynamique des motivations de nécessité et d'opportunité

À notre connaissance, le pourquoi, les facteurs ou les raisons de l'évolution des motivations de nécessité et d'opportunité durant le processus de démarrage n'ont pratiquement pas fait l'objet d'investigation. En effet, pourquoi les motivations de nécessité peuvent-elles évoluer et se transformer en motivations d'opportunité durant le processus de démarrage ? Et inversement ? Pourquoi les processus motivationnels peuvent-ils être de type acyclique, schéma d'évolution ou en évolution cyclique durant le démarrage ? La littérature existante ne nous donne pas d'éclairage sur ces questions.

Ainsi, les ressorts des processus motivationnels de nécessité et d'opportunité en contexte de démarrage sont quasiment inconnus à ce jour. Dans l'exposé de la littérature des recherches sur le contenu des motivations nous n'avons pas pu observer des résultats cohérents qui permettent de cerner les motivations de nécessité/opportunité. Dans la littérature sur l'évolution des motivations en général, Littunen (2000) sous-tend la dynamique des motivations (en l'occurrence le locus de contrôle interne) par la

variation de la coopération entre les entreprises, donc, de l'interaction entre l'entrepreneur et son environnement. On pourrait penser également que l'interaction entre l'environnement et les entrepreneurs de nécessité/opportunité justifierait une dynamique des motivations de nécessité et d'opportunité. Compte tenu de cette absence d'éléments pour appréhender les ressorts des processus d'évolution des motivations de nécessité et d'opportunité durant le processus de démarrage, une investigation de cette problématique paraît nécessaire.

Cette section (2.3) a d'abord précisé la partie du processus entrepreneurial sur laquelle porte notre analyse : le processus de démarrage. Après avoir montré l'intérêt d'étudier cette phase du processus entrepreneurial, nous y avons analysé les motivations de nécessité et d'opportunité dans une perspective processuelle. L'analyse a permis de nous rendre compte d'abord que les études quantitatives longitudinales montrent une dynamique des motivations entrepreneuriales (sans distinction de la nature nécessité/opportunité). Les études en coupes instantanées en revanche n'affirment pas la dynamique motivationnelle. Ensuite, les rares recherches sur le processus des motivations de nécessité et d'opportunité des entrepreneurs indiquent quant à elle une dynamique durant le processus de démarrage. Cependant, nous avons constaté que ces recherches ne mobilisaient pas suffisamment de méthodologies pertinentes pour l'étude des processus. Enfin, la section a permis de révéler que les facteurs qui sous-tendent la transition, l'évolution ou la dynamique des motivations de nécessité et d'opportunité ne sont pas étudiés. Ainsi, dans une perspective processuelle, il conviendrait tout d'abord d'étudier les motivations de nécessité et d'opportunité au travers d'approches méthodologiques appropriées permettant de mettre au jour les mécanismes qui sous-tendent les évolutions de ces motivations.

Dans ce second chapitre de la deuxième partie, la revue de littérature a permis d'obtenir un ensemble de résultats empiriques utiles aux recherches futures sur les processus des motivations de nécessité et d'opportunité des entrepreneurs. Dans un premier temps, la revue de littérature sur les principes généraux des études processuelles a montré la nécessité de prendre en compte plusieurs principes. Il s'agit principalement de la temporalité, de formulation processuelle des objets de recherche, l'utilisation de démarches longitudinales (*versus* transversales), la définition des phases/étapes des processus étudiés et la nature des cycles d'évolution. Dans un second temps, l'analyse de la nature des processus entrepreneuriaux a exposé deux types d'approches. L'approche classique et l'approche alternative. Contrairement à la première, la dernière prend en compte le caractère « l'indéterminé » des processus entrepreneuriaux. Sachant ces deux approches, nous avons souhaité prendre en compte le caractère complexe, dynamique et indéterminé dans notre vision du processus entrepreneurial. Dans un troisième temps, le chapitre a cherché à préciser la partie du processus entrepreneurial qui sera étudiée puis nous y avons réalisé une revue de littérature sur les motivations de nécessité et d'opportunité des entrepreneurs. Ce travail a d'abord montré l'importance de s'intéresser au processus de démarrage. Ensuite, il indique que les motivations de nécessité et d'opportunité sont évolutives. Toutefois, la littérature comporte des limites telles l'inadéquation des démarches méthodologiques jusqu'à là employées, la méconnaissance de la (non-) dynamique des motivations d'opportunité durant le démarrage, et des mécanismes qui les sous-tendent.

En conclusion, cette première partie a fait l'état de la littérature sur les motivations de nécessité et d'opportunité. Dans un premier temps, le chapitre 1 a présenté les recherches sur le contenu des motivations de nécessité et d'opportunité. Pour les

recherches sur le contenu, l'effet du temps est négligé. Une littérature abondante est consacrée à ce type de recherche en entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité. D'abord le contenu des motivations de nécessité et d'opportunité a été discuté. Cette discussion souligne non seulement la complexité des motivations, mais aussi la limite de la littérature en ce qu'elle tend à **confondre les motivations et les facteurs des motivations**. Ensuite, nous avons présenté ces différents facteurs des motivations de nécessité et d'opportunité. Cette littérature présente principalement deux sources de facteurs. Il s'agit d'une part, des facteurs individuels qui influencent les motivations de nécessité et d'opportunité. Ce sont des caractéristiques telles que l'âge, le genre, les compétences, le niveau d'étude ou encore la prise de risque. Il s'agit d'autre part, de facteurs environnementaux. Ainsi, l'environnement socioculturel, politico-institutionnel et économique participent à forger le contenu des motivations de nécessité et d'opportunité. Cependant, les recherches sur le contenu des facteurs des motivations de nécessité et d'opportunité semblent aboutir à une impasse. **La plupart des résultats empiriques sur les facteurs individuels et environnementaux des motivations de nécessité et d'opportunité se contredisent.**

Partant de ces limites, nous avons souhaité explorer les motivations de nécessité et d'opportunité par une autre perspective. De ce fait, nous avons, dans un second temps, axé le second chapitre spécifiquement sur les recherches sur le processus des motivations de nécessité et d'opportunité. Dans ce second chapitre, il a été d'abord indiqué que la formulation processuelle de l'objet de recherche, la nécessaire prise en compte et la démarche longitudinale sont des principes cardinaux pour les recherches sur le processus en général. Ensuite, nous avons exposé la nature des processus en entrepreneuriat. La littérature montre que deux catégories d'approches processuelles

peuvent être mobilisées. La première regroupe des théories dites classiques. Des auteurs comme Gartner (1990) ; Katz & Gartner (1988) et Shane & Venkataraman (2000), font autorité dans cette approche pour laquelle le processus entrepreneurial est finalisé. Autrement dit, l'entrepreneur est engagé dans un processus pour des objectifs précis. L'élaboration préalable de plan d'affaires par le potentiel entrepreneur est une expression concrète de cette approche. L'approche classique notamment basée sur l'opportunité d'affaires (Shane & Venkataraman, 2000) est dominante en entrepreneuriat. Des programmes internationaux de recherche comme le GEM et le PSED s'inscrivent dans cette logique du processus. La troisième comprend des approches processuelles dites alternatives (Fisher, 2012). Les approches alternatives sont constituées principalement de l'effectuation, du bricolage et de l'improvisation. Ces approches prônent plutôt le caractère indéterminé de l'entrepreneuriat. Pragmatiques, elles soutiennent que des entrepreneurs s'engagent dans le processus avec des aspirations générales. Ces entrepreneurs se focalisent sur les moyens dont ils disposent pour s'engager. Enfin, la troisième section du chapitre a analysé la littérature sur les processus des motivations de nécessité/opportunité durant le démarrage. Ce dernier point a d'abord souligné que cette thèse concerne une partie du processus entrepreneurial, le processus de démarrage en ce qu'il est considéré théoriquement et pratiquement comme étant critique pour les entrepreneurs (Sammut, 1995, 2001). La littérature spécifique aux motivations de nécessité/opportunité en particulier durant le processus de démarrage est cependant restreinte. Les rares travaux existants (Williams & Round, 2009; Williams et al., 2009; Williams, 2009; Williams & Williams, 2011, 2012) mobilisent des démarches transversales. Ils montrent que durant le processus de démarrage, des entrepreneurs motivés par nécessité deviennent des entrepreneurs d'opportunité au fil du temps lorsque leurs nouvelles entreprises s'établissent. Ces

résultats sur le processus motivationnel de nécessité et d'opportunité durant le processus de démarrage sont à approfondir. D'abord parce qu'ils sont **fondés sur une approche méthodologique s'appuyant sur des données transversales, alors qu'une** approche longitudinale serait plus indiquée. Ensuite, parce que **la nature évolutive ou stable des motivations d'opportunité n'est pas véritablement montrée empiriquement**. Or, s'il est établi que les motivations de nécessité et d'opportunité des entrepreneurs évoluent durant la phase de démarrage, le regard et les recommandations sur les entrepreneurs de nécessité pourraient changer. Aussi, **les raisons qui sous-tendraient cette évolution/stabilité des motivations de nécessité et d'opportunité durant le processus de démarrage sont méconnues**. Enfin, notre revue de littérature indique l'**inexistence de travaux de recherche dans le contexte africain en général et burkinabè en particulier** sur le processus motivationnel de nécessité et d'opportunité. L'ensemble des limites identifiées par cette partie nous conduit à formuler de nouvelles questions de recherche.

DES LIMITES QUI FONDENT NOTRE QUESTIONNEMENT

Comprendre les motivations entrepreneuriales est nécessaire pour comprendre le processus entrepreneurial (Kuratko et *al.*, 1997). Notre revue de la littérature sur les motivations de nécessité et d'opportunité montre cependant plusieurs limites de la littérature. D'abord, les résultats des recherches sur le contenu des facteurs des motivations de nécessité et d'opportunité, abondants qu'ils soient se révèlent être contradictoires. Face à cette première limite empirique, notre recherche a opté de s'orienter vers une recherche sur le processus des motivations des entrepreneurs de nécessité et d'opportunité afin de mieux comprendre le phénomène. L'étude des motivations de nécessité et d'opportunité ici prend en compte l'effet du temps. Le

processus motivationnel de nécessité et d'opportunité étudié correspond au processus de démarrage entrepreneurial. Les phases de naissance et de la nouvelle entreprise sont concernées. La revue de littérature sur la problématique des processus motivationnels de nécessité et d'opportunité a indiqué des limites empiriques, méthodologiques et théoriques. Ainsi, sur le plan empirique la littérature ne dit absolument rien d'une part, sur la stabilité/évolution des motivations d'opportunité, et d'autre part sur les clefs de compréhension ou d'explication des mécanismes processuels des motivations de nécessité et d'opportunité durant le processus de démarrage.

Sur le plan méthodologique, la littérature existante emploie une approche transversale alors que vraisemblablement, la démarche indiquée est longitudinale (Langley, 1999; Langley et al., 2013 ; Shane, Locke, & Collins, 2003). De plus, ces limites méthodologiques montrent que les principes (prise en compte du temps, objet processuel, démarche longitudinale) qui sous-tendent une approche processuelle sont négligées. Notre recherche voudrait pallier ces insuffisances en étudiant les processus motivationnels de nécessité et d'opportunité durant le processus de démarrage au travers d'une approche longitudinale. Voulant dépasser la littérature existante, cette étude ne se limitera pas seulement au comment de ces processus. Elle s'intéressera également au pourquoi.

Enfin, la dernière limite est contextuelle. En effet, les recherches sur le contenu des entrepreneurs de nécessité et d'opportunité sont abondantes dans le contexte des pays développés. Les rares travaux de recherches sur le processus des motivations de nécessité et d'opportunité surtout durant le processus de démarrage sont aussi localisés en Angleterre, en France, en Russie et en Ukraine. Dans certains contextes comme l'Afrique en général et le Burkina Faso en particulier, il n'existe pas de travaux sur le processus des motivations de nécessité et d'opportunité durant le processus de

démarrage. Or, les pays en développement ont besoin d'être étudiés sur le phénomène de l'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité (Naudé, 2010; Tessier-Dargent, 2015). Tenant compte de cette limite, cette recherche doctorale s'intéresse au contexte d'un pays en développement en l'occurrence le Burkina Faso. Les rares travaux sur le contenu des motivations montrent une importance des motivations de type nécessité et opportunité dans le contexte burkinabè. Mais de manière spécifique et approfondie il n'existe pas des recherches sur le processus des motivations de nécessité et d'opportunité durant le processus de démarrage au Burkina Faso.

En regard des limites de la littérature et des positionnements généraux pris, nous souscrivons à l'appel de Carsrud & Brännback (2011), Williams & Williams (2011) ou encore de Tipu (2012) quant au besoin d'analyser les processus entrepreneuriaux de nécessité et d'opportunité en tenant compte de la temporalité et au travers une démarche longitudinale. De ce fait, la problématique de cette recherche doctorale est formulée comme suit :

Comment saisir les motivations de nécessité et d'opportunité ? Sont-elles stables ou évolutives durant le processus de démarrage et quelles en sont les raisons?

Elle se décompose en trois ensembles de questions de recherche spécifiques :

- 1/ Comment saisir les motivations de nécessité et d'opportunité ?**
- 2/ Comment les motivations de nécessité et d'opportunité évoluent-elles (ou demeurent-elles stables) durant le processus de démarrage ? Quels en sont les cycles processuels induits ?**
- 3/ Pourquoi les motivations de nécessité et d'opportunité sont-elles stables ou évolutives durant le processus de démarrage ? Pourquoi ces évolutions/stabilités induisent-elles des types de processus différents ?**

Telles sont les questions auxquelles la thèse tentera de répondre. Pour ce faire, il est important d'adopter une approche méthodologique cohérente avec les positionnements théoriques indiqués ci-dessus. Ces positionnements nous appellent notamment à étudier le phénomène « chemin faisant » comme Gartner et à admettre une pluralité des processus (indéterminés ou non).

PARTIE 2 : UNE METHODOLOGIE COMPREHENSIVE

Dans la première partie nous avons réalisé une revue de la littérature qui a permis de faire l'état des connaissances sur les motivations de nécessité/opportunité. Nous avons pu voir que les recherches sur le contenu des motivations de nécessité/opportunité aboutissaient à des contradictions des résultats empiriques. L'incohérence de ces résultats nous a amené à explorer l'entrepreneuriat et les motivations sous l'angle processuel. Ainsi, nous avons pu voir que la littérature sur les recherches de processus des motivations de nécessité/opportunité durant le démarrage employait généralement des études en coupe instantanée non adaptées pour comprendre un phénomène processuel. Nous avons remarqué aussi que des aspects importants du phénomène motivationnel de nécessité/opportunité sont méconnus. Ces limites nous ont conduites à élaborer un ensemble de trois questions de recherches à étudier afin de comprendre le processus motivationnels de nécessité/opportunité des entrepreneurs durant la phase démarrage.

L'objectif de cette partie est de présenter l'approche générale, la méthode de recherche et les outils de collecte et d'analyse des données permettant de répondre aux questions de recherche. Exposer et justifier les options méthodologiques choisies pour l'étude empirique paraît être un exercice majeur car « *tout travail de recherche repose sur une certaine vision du monde, utilise une méthodologie, propose des résultats visant à comprendre, expliquer, prédire ou transformer* » (Allard-Poesi & Perret, 2014, p. 14).

Pour ce faire, l'exposé de cette partie est fait en partant des options épistémologique et méthodologique générales (postures adoptées) aux options spécifiques (méthodes

employées). C'est pourquoi, le premier point de cette partie (**chapitre 3**) qualifie l'approche empruntée. Ensuite, le second chapitre (**chapitre 4**) indique et défend la méthode de recherche choisie. Il s'agit de l'étude de cas multiple. Le choix de cette méthode prend son sens également dans un contexte adapté à sa réalisation. De ce fait, le chapitre 4 présente en premier lieu le Burkina Faso, pays dans lequel se réalise l'étude empirique. Après avoir exposé les postures méthodologiques et la méthode de recherche, il reste maintenant à discuter du choix des outils opérationnels pour la réalisation effective de l'étude. C'est là qu'intervient le dernier point (**chapitre 5**). Ce point discute des méthodes de collecte et d'analyse des données. Préoccuper par la recherche de cohérence, ce dernier chapitre de la partie présente entre autres l'entretien approfondi, le codage thématique et l'analyse qualitative longitudinale comme outils opérationnels de l'étude empirique. Les ressorts de ces différents choix sont discutés.

CHAPITRE 3 : PARADIGME EPISTEMOLOGIQUE ET METHODOLOGIE GLOBALE DE RECHERCHE

Ce chapitre vise à expliciter les axes globaux de la recherche. Il expose les hypothèses fondatrices de l'épistémologie et de la méthodologie de la recherche. L'épistémologie renvoie à une réflexion sur la nature du réel, la connaissance produite et le type de relation entretenue ou envisagée entre le chercheur et le phénomène étudié (Allard-Poesi & Perret, 2014; Avenier, 2011; Avenier & Thomas, 2012). La méthodologie concerne le processus permettant de produire des connaissances valables. Le cadrage épistémologique se situe en amont des choix méthodologiques (Avenier & Thomas, 2012). Trois sections seront développées. Dans la première il sera présenté le fondement épistémologique de la recherche (**section 3.1**). La seconde aborde la démarche globale de la recherche (**section 3.2**). La troisième enfin, indique la forme de raisonnement adoptée dans le cadre de la réalisation de cette thèse (**section 3.3**).

3.1. Fondement épistémologique de la recherche

Cette section a pour objectif de présenter le fondement épistémologique de la thèse. Exposer son choix épistémologique est important parce qu'il permet de spécifier notre conception de la connaissance. Cette spécification laisse entrevoir les grilles d'évaluation mobilisables pour apprécier la validité des connaissances qui seront produites par notre projet de recherche. Mais avant d'exposer le choix épistémologique, nous indiquons la posture générale de la recherche. Celle-ci tient compte du projet de recherche pour opérer une orientation cohérente susceptible d'augmenter la pertinence de l'étude empirique.

3.1.1 Des objectifs de recherche impliquant une posture compréhensive

La recherche porte sur un phénomène supposé complexe et dynamique : les motivations de nécessité/opportunité des entrepreneurs durant le démarrage. Nous avons vu dans la partie précédente consacrée à la revue de littérature que l'essentiel des travaux identifie des déterminants ou des facteurs du phénomène motivationnel de nécessité/opportunité. Ces travaux ont donc été orientés plutôt sur la recherche des causes du phénomène correspondant à une logique explicative au sens de Weber & Freund (1992). Ces études explicatives, nous l'avons vu, ont abouti à des résultats incohérents qui ont orienté l'élaboration de notre problématique de recherche. Cette dernière est constituée de trois questions spécifiques. Pour la première, il s'agit de montrer **comment saisir les motivations de nécessité et d'opportunité**. La seconde veut savoir **comment les motivations de nécessité et d'opportunité évoluent durant le processus de démarrage et en déduire les cycles processuels**. La troisième souhaite **découvrir les raisons qui sous-tendent l'évolution/stabilité des motivations de nécessité/opportunité et les raisons de différenciation des types de processus durant le démarrage**.

Ces questions, nous envisageons de les traiter dans un contexte particulier, en l'occurrence du Burkina Faso afin de mieux appréhender le phénomène. Cette appréhension des questions peut *a priori* se faire à travers deux postures : explicative ou compréhensive. Les questions posées impliquent de saisir, d'une part, les raisons qui amènent les entrepreneurs de nécessité/opportunité à entreprendre, et d'autre part, les raisons qui peuvent sous-tendre l'évolution/stabilité des motivations. En conséquence, nous pensons que l'adoption d'une **posture compréhensive** conviendrait à notre étude empirique (Lahire, 1996). Tout comme la posture explicative, la compréhensive a été

très développée par Weber dans ses essais (Weber & Freund, 1992). La posture explicative qui a majoritairement inspiré les travaux antérieurs sur les motivations de nécessité/opportunité étudiait les causes des phénomènes. Cette posture de recherche suppose une extériorité vis-à-vis de l'objet d'étude (Allard-Poesi & Perret, 2014). L'explication des phénomènes consiste à identifier des relations de causes (extérieurs) à effets (internes). La posture compréhensive que nous adoptons ici, s'inscrit dans une vision différente. Weber soutient que l'étude compréhensive porte essentiellement sur des activités sociales (Weber & Freund, 1992). Ces activités sociales sont définies « *comme le comportement auquel l'individu communique un sens subjectif* » (Gonthier, 2004, p.37). Ces activités portent donc un sens subjectif visé par l'individu que l'étude compréhensive doit cerner. La compréhension consiste ainsi à saisir des motifs des actions sociales ou encore des moyens sous-tendant les buts des actions. Cela correspond parfaitement aux ambitions portées par nos trois questions de recherche.

Par cette posture compréhensive, nous entendons donc comprendre (*versus* expliquer) la **réalité sociale** des motivations de nécessité/opportunité des entrepreneurs à travers des raisons (*versus* des facteurs/causes) des acteurs. En effet, comprendre un phénomène social revient à rechercher les raisons justifiant les activités sociales au travers du sens des actions et des interprétations qu'en donnent les acteurs. La compréhension appelle ainsi une posture épistémologique interprétative.

3.1.2 L'interprétativisme comme posture épistémologique

La nature connaissance est perçue différemment par les chercheurs. La conception de la connaissance peut se situer sur un continuum allant de l'objectivisme au relativisme et correspondant aux paradigmes positivistes et constructivistes (Allard-Poesi & Perret, 2014; Avenier & Thomas, 2012). En sciences de gestion, le débat épistémologique demeure vivace quant à la capacité de l'un ou l'autre paradigme à

étudier efficacement les objets de recherche. L'intérêt de ce débat interroge souvent certains chercheurs qui suggèrent qu'on arrête « *d'employer la notion de paradigme épistémologique qui n'a pas grand sens* » (Dumez, 2012a, p. 57). Toutefois, avec Avenier & Thomas (2012, p. 14), nous pensons que « *toute recherche s'inscrit dans un cadre épistémologique* » qu'il faut expliciter. Cette explicitation est une partie intégrante de l'exercice de recherche et permet à *minima* au chercheur concerné d'avoir une certaine réflexivité sur son processus de recherche. Au final, que ce positionnement soit fondé ou non, il aura au moins le mérite d'ouvrir un débat avec soi-même et/ou avec des membres de sa communauté, toute chose qui ne peut que contribuer à nourrir l'intellect du chercheur et éventuellement à la science. Il faille donc préciser le choix opéré pour cette thèse.

Cette recherche s'inscrit dans une conception interprétativiste (Allard-Poesi & Perret, 2014; Avenier, 2011; Avenier & Thomas, 2012; Lincoln & Guba, 2003; Prasad & Prasad, 2002; Sandberg, 2005) en accord avec la posture compréhensive et aux ambitions de nos questions de recherche qui, on l'a vu s'intéressent aux raisons qui sous-tendent les actions des entrepreneurs de nécessité/opportunité. L'interprétativisme met en évidence « *la nature intentionnelle et finalisée de l'activité humaine ainsi que le caractère interactionnel, discursif et processuel des pratiques sociales* » (Allard-Poesi & Perret, 2014, p. 17). Cette posture sous-entend une conception particulière de la nature de la connaissance et une relation particulière entre l'investigateur et l'investigué.

La connaissance dans l'interprétativisme est relative. Ici, la connaissance est intersubjective. Le processus de production de la connaissance est inhérent aux contingences, aux contextes particuliers aux représentations et aux motivations/intentions des acteurs (sujets de la recherche et chercheurs) impliqués dans

ledit processus. En ce sens, il n'y a point d'extériorité entre l'investigateur et l'investigué dans la production de la connaissance. L'interprétativisme considère que la connaissance se construit dans la relation d'interdépendance entre le chercheur et les sujets de la recherche avec qui il interagit. Ainsi, cette recherche envisage la production de connaissance comme intersubjective. En considérant le caractère complexe et processuel des motivations de nécessité/opportunité, des limites de la littérature et de la nouveauté du contexte burkinabè, nous avons souhaité que la connaissance prenne corps dans le sens qu'en donnent réellement les acteurs. En ce sens, nous supposons que la réalité des processus motivationnels de nécessité/opportunité tudi s ici dépend d'un double regard. Il s'agit d'abord et surtout de celui des entrepreneurs de nécessité/opportunité, mais aussi du nôtre. Contrairement 脿 l'objectivité ou 脿 l'universalisme qui sous-tendent la plupart des approches ayant tudi  l'entrepreneuriat de nécessité/opportunité (  l'instar du GEM), notre approche tient compte de la subjectivité des entrepreneurs dans un contexte particulier, celui du Burkina Faso. En conséquence, nous considérons que la connaissance produite par cette thèse est inhérente 脿 l'interaction entre les acteurs (c'est-à-dire les entrepreneurs et nous-même), leur expérience vécue et aux significations qu'ils donnent aux processus motivationnels.

Ainsi, cette recherche doctorale s'appuie sur des questions de recherche qui essentiellement veulent saisir les raisons qui sous-tendent des actions des entrepreneurs de nécessité/opportunité. Nous avons estimé que l'approche la plus pertinente dans ce cas 芎tait une recherche de compréhension. La posture compréhensive, contrairement 脿 l'explicative s'attache 脿 saisir les raisons qui justifient les actions des acteurs. Dans ce sens, nous supposons que la réalité sociale est de nature construite et non pas une donnée. Cette réalité construite est dépendante des acteurs impliqués (investigateur-s et investigué-s) et des contextes. Cette orientation compréhensive implique une posture

épistémologique interprétative. Là, la nature de la connaissance est supposée être intersubjective et relative aux contextes et aux acteurs. C'est en considérant ces orientations ontologique et épistémique que nous envisageons adopter une démarche méthodologique cohérente qui permette de réaliser l'étude empirique. Cette démarche est présentée à la sous-section (3.2) suivante.

3.2. Choix de la démarche : une approche qualitative longitudinale

La section précédente a précisé notre conception de la réalité sociale et de la connaissance. La réalité est ici une construction qui dépend des acteurs et des contextes. Aussi, la connaissance est vue comme étant intersubjective. Le processus de construction de cette connaissance intersubjective doit adopter une démarche méthodologique cohérente qui mérite d'être précisée. La structure de la démarche méthodologique est fondamentalement constituée par les natures qualitative/quantitative et transversale/longitudinale des approches empiriques. Cette seconde section a pour but de présenter notre démarche globale de la recherche. Nous définirons en premier lieu l'approche qualitative (*versus* quantitative) de notre recherche (3.2.1). Celle-ci est liée intrinsèquement aux fondements épistémologiques de la recherche. En second lieu, la nature longitudinale (*versus* transversale) de la recherche sera indiquée et justifiée (3.2.2.).

3.2.1 Une approche qualitative...

L'étude scientifique des phénomènes est généralement réalisée à travers deux grandes approches. L'approche qualitative et l'approche quantitative. Le choix de l'une ou l'autre peut se fonder sur quatre éléments : l'orientation de la recherche, la nature des

données, le caractère objectif ou subjectif des résultats et la flexibilité (ou non) de la recherche (Baumard & Ibert, 2014). Très souvent, les trois derniers sont fondamentalement liés aux choix épistémologiques et à l'orientation de la recherche.

L'orientation de la recherche renvoie à la mise à l'épreuve ou à l'exploration théorique. La mise à l'épreuve renvoie au test d'hypothèses, à la recherche de réfutation ou de corroboration d'une théorie, qui peuvent se faire dans le cadre d'une recherche qualitative. C'est le cas par exemple lorsqu'une étude de cas est réalisée avec pour finalité de mettre à l'épreuve des théories (Koenig, 2009). Plus généralement, la mise à l'épreuve se réalise au travers d'une approche hypothético-déductive à travers une étude quantitative. Notre revue de littérature montre que la plupart des recherches sur les motivations des entrepreneurs de nécessité/opportunité se réalise à travers cette démarche. Toutefois, nous avons vu que le phénomène complexe des motivations de nécessité/opportunité (Williams & Williams, 2011) est insuffisamment saisi lorsqu'on est orienté par un objectif de test. Tenant compte des limites de la littérature, nous avons problématisé notre objet de recherche en nous concentrant sur ses aspects méconnus, en l'occurrence la dynamique du phénomène motivationnel de nécessité/opportunité et les ressorts des dynamiques. Il y a dans ce projet le souhait de découvrir de nouvelles relations du phénomène, de construire de nouvelles hypothèses ou propositions, renvoyant à un objectif d'exploration. Cette orientation correspond généralement à une approche qualitative (Baumard & Ibert, 2014). Ainsi, l'orientation qui est la nôtre suppose l'exploration du phénomène en ses dynamiques et ressorts, impliquant alors le choix d'une **approche qualitative**. L'orientation n'est pas le seul justificatif de notre choix. Les choix épistémologiques sont également des arguments pertinents.

Selon qu'une recherche soit dans une posture compréhensive ou explicative, l'approche nécessite d'être choisie avec une certaine cohérence. Nous avons opté pour

une posture compréhensive supposant que la réalité est construite et impliquant une interdépendance entre l'investigateur et l'investigué dans la production de la connaissance. Cette quête de compréhension suppose d'appréhender le sens des actions des entrepreneurs, ce qui passe nécessairement par des méthodes permettant l'expression des acteurs. Autrement dit nos options épistémologiques impliquent une **démarche qualitative**.

3.2.2 ... Et longitudinale

Les démarches longitudinales permettent de prendre en compte le temps dans l'étude d'un phénomène (Grenier & Josserand, 2014; Langley et al., 2013 ; Vandangeon-Derumez & Garreau, 2014). La démarche longitudinale peut mobiliser trois types de données selon Langley (1999) des données d'archives, des données historiques collectées pendant l'étude se rapportant au passé de l'enquêté et des données d'observation en temps réel concernant notamment les activités en cours.

Dans notre projet de recherche, nous cherchons à appréhender la dynamique des motivations de nécessité et d'opportunité. La revue de littérature a indiqué que la mobilisation des démarches transversales (coupes instantanées) était peu appropriée pour étudier les phénomènes processuels (Langley, 1999; Langley et al., 2013). Cette revue a montré que les démarches transversales aboutissent à des contradictions empiriques, et qu'elles n'affirment pas une dynamique des motivations de nécessité/opportunité. De ce fait, cette recherche a choisi relativement une voie inédite de recherche dans le champ des motivations des entrepreneurs de nécessité/opportunité en démarrage : **la démarche longitudinale**. Cette dernière est adaptée pour étudier le phénomène processuel qu'est la (non-) dynamique de la motivation de nécessité et d'opportunité. Par ailleurs, cette démarche n'a jamais été mobilisée à notre

connaissance pour étudier les motivations de nécessité et d'opportunité durant le processus de démarrage.

Ce projet de recherche vise également à comprendre les raisons qui sous-tendent cette dynamique

Ainsi, la démarche de recherche adoptée par cette recherche doctorale est **qualitative et longitudinale**. La recherche empirique collectera des données qualitatives dans le temps. Ces données seront analysées longitudinalement en vue de proposer de nouvelles connaissances sur les motivations de nécessité/opportunité durant le processus de démarrage. Cette approche est originale à plus d'un titre. D'abord, elle n'a pas encore été employée pour étudier spécifiquement les motivations de nécessité et d'opportunité des entrepreneurs durant le processus de démarrage. Ensuite, elle suppose de collecter les données en temps réel (*versus a posteriori*) pour mieux saisir le sens que les acteurs donnent à leurs actions et leurs environnements. Cette approche n'est pas sans risque : difficultés d'accès au terrain, maintien de la relation avec les acteurs, exigences méthodologiques, etc. De façon concrète, cette étude qualitative longitudinale a couvert la période d'août 2014 à octobre 2015. Suivant la logique longitudinale, un panel d'entrepreneur a été constitué.

La mise en œuvre de l'approche globale de la recherche peut se faire au travers de différentes formes de raisonnement. Il importe nous semble-t-il de préciser celle qui est suivie par cette recherche doctorale.

3.3. Forme de raisonnement empruntée : L'abduction

Cette section vise à présenter la forme du raisonnement suivi par cette recherche. Pour parvenir à cet objectif, la section présente d'abord les formes de raisonnement existantes et précise celle choisie dans cette recherche (3.3.1). Ce premier point permet d'appréhender le contenu théorique de la forme choisie. Ensuite, cette section illustre la

mise en pratique de la forme de raisonnement choisie à travers la problématisation de la thèse (3.3.2). L'importance de cette illustration est qu'elle permet d'avoir un aperçu global du cheminement suivi pour réaliser ce travail doctoral.

3.3.1 Des formes de raisonnement au choix d'une forme

Dans cette sous-section, nous explicitons la forme du raisonnement qui a été adoptée pour produire la connaissance. Il existe trois formes de raisonnement en science : la déduction, l'induction et l'abduction. La déduction consiste à tirer une conséquence particulière à partir d'une règle générale. Elle prend appui sur un cadre théorique supposé stable. Par exemple, les tests d'hypothèses dans les approches hypothético-déductives suivent ce raisonnement. La plupart des approches quantitatives s'inscrivent dans la logique déductive. À contrario, l'induction, part d'observations particulières pour produire une règle générale. Des approches comme la théorie ancrée (Glaser & Strauss, 2010) sont, en théorie, profondément inductives. Dans le cadre de cette recherche, ni la déduction, ni l'induction ne constituent la base de notre raisonnement qui relève plutôt de l'abduction.

La démarche abductive « *consiste à tirer de l'observation des conjectures qu'il convient ensuite de tester et de discuter* » (Koenig, 1993, p.7). Pour Koenig, elle est aussi un processus de raisonnement qui interroge les théories classiques afin d'élaborer des hypothèses exploratoires. Ainsi, la démarche abductive fait appel à des éléments théoriques et empiriques. Cette forme de raisonnement procède d'un fait surprenant pour le chercheur et implique le besoin d'émettre de nouvelles hypothèses (Dumez, 2012b; Koenig, 1993) en tenant compte des théories existantes. Si l'abduction se rapproche de l'induction par le recours aux observations empiriques, elle s'en différencie discutant les connaissances élaborées avec celles existantes. Par ailleurs, les connaissances (concepts, propositions, théories) résultant d'une démarche abductive

sont à « certifier » à travers une démarche déductive avant d’acquérir le statut de loi (Charreire & Durieux, 2014). C’est cette forme de raisonnement qu’emprunte notre recherche.

3.3.2 Illustration du processus abductif de la recherche : le cas de la problématisation

En vue d’illustrer ce processus, cette section expose la problématisation de la recherche. En effet, en 2012/2013 dans le cadre de la recherche d’un thème de mémoire pour le Master Conseil, Etudes et Recherche en Management nous a conduits à explorer la littérature sur l’entrepreneuriat de nécessité et d’opportunité. Le mémoire soutenu sous le thème de l’« *Entrepreneuriat de nécessité et d’opportunité : vers quels types de besoins d’accompagnement ? Cas du Burkina Faso* » nous a permis de connaître les hypothèses théoriques sur l’entrepreneuriat de nécessité/opportunité. Ainsi, nous apprendrons que les entrepreneurs de nécessité seraient moins satisfaits que les entrepreneurs d’opportunité (Binder & Coad, 2016; Kautonen & Palmroos, 2010) et que leurs entreprises contribuent moins à la croissance économique (Acs, 2006; Acs & Amorós, 2008; Acs & Varga, 2005; Block & Sandner, 2009; Bosma & Sternberg, 2014) avec une durée de vie limitée (Block & Wagner, 2010; Caliendo & Kritikos, 2010). Toutes ces hypothèses théoriques sont faites en présupposant la stabilité des motivations de nécessité et d’opportunité des entrepreneurs. Or notre (modeste) expérience de conseiller en gestion d’entreprise et notre connaissance d’histoires d’entrepreneurs ayant réussi dans le contexte burkinabè nous paraissent – au contraire – montrer que les motivations des entrepreneurs évoluent au cours du temps. D’où notre surprise de constater que la littérature contient une hypothèse aux antipodes de notre expérience du terrain.

Nos observations empiriques semblaient être ainsi en contradiction avec les affirmations théoriques. Dans le contexte burkinabè, il n'est pas rare d'entendre des hommes d'affaires aujourd'hui entrepreneurs de types opportunité se défendre d'avoir initialement entrepris par nécessité. Feu Oumarou Kanazoé¹⁴ en est une illustration. Se défendant d'avoir entrepris initialement pour subvenir aux besoins familiaux à cause du contexte de pauvreté et du décès de son père (Tapsoba, 2007), il se transforme en entrepreneur d'opportunité durant son processus entrepreneurial. Ainsi, débutant ses affaires par l'artisanat, il saisit des opportunités pour évoluer vers divers secteurs d'activités¹⁵ puis établit finalement une entreprise multinationale (présente notamment au Benin, Côte d'Ivoire, Mali, Niger et Togo) de référence dans le domaine des Travaux Publics dans la région ouest africaine (Cissé, 2014). Aussi, durant nos investigations du mémoire de Master, nous avons pu également tenir des entretiens avec des professionnels de l'accompagnement au Burkina Faso. Nombre de ces acteurs de l'accompagnement apprécient davantage des entrepreneurs qui auraient des motivations de type nécessité. Pour les acteurs de l'accompagnement, les contextes de nécessité induiraient une capacité de résilience, de persévérance et de détermination pour faire face aux difficultés entrepreneuriales futures. Ces observations laissent entrevoir nous semble-t-il que les entrepreneurs de nécessité et d'opportunité pourraient non seulement avoir des motivations évolutives, mais aussi que les motivations de nécessité ne destinent pas à une « sous performance entrepreneuriale ». Ainsi, du mémoire de master (en 2013) à la construction d'une problématique de recherche (en 2014-2015), des allers retours entre observations empiriques et la littérature ont été les chemins suivis pour élaborer la problématique de cette recherche doctorale. Les éléments théoriques et les

¹⁴ Voir sa bibliographie décrite par Djibril Kanazoé, PDG du Groupe Kanazoé sur le site : <http://www.kanazoe.com/biographie.html>. Le Groupe Kanazoé est né de la séparation des affaires voulue par les héritiers (au nombre 25) de l'entreprise Oumarou Kanazoé après le décès de ce dernier.

¹⁵ Il opère successivement dans l'artisanat, le commerce de pagnes et de colas, la restauration, le commerce de détail, la logistique et le transport, la construction de bâtiments puis les travaux publics.

observations empiriques ont cheminé ensemble et se sont éclairés mutuellement durant notre processus de recherche. Ainsi, *a priori*, à nos hypothèses exploratoires soutiennent non seulement une dynamique des motivations de nécessité et d’opportunité durant le processus de démarrage. Elles suggèrent également que de multiples raisons soutiennent les dynamiques motivationnelles. Autrement dit, les ressorts des phases successives du processus motivationnel de nécessité/opportunité/mixité sont multiples et de nature différente.

Dans ce chapitre, nous avons d’une part précisé et justifié les postures épistémologiques et méthodologiques de la recherche. Sur le plan épistémologique, nous avons indiqué que nous nous inscrivions dans une perspective interprétative. Au plan méthodologique, nous avons montré que l’approche qualitative longitudinale était adaptée à notre projet de recherche. Ces précisions ont été faites en tenant compte principalement de deux éléments : les limites méthodologiques révélées par la revue de littérature et les questions du projet de recherche. Enfin, ce chapitre a exposé la forme du raisonnement suivi par la recherche : l’abduction. Les précisions de ces dimensions globales sont importantes. Néanmoins, elles sont insuffisantes pour appréhender l’étude empirique. La précision du contexte et des méthodes de recherche employées contribue à donner des éclairages complémentaires.

CHAPITRE 4 : CONTEXTE ET METHODE DE RECHERCHE

Le chapitre précédent a montré que l'étude empirique du projet de recherche s'inscrit dans une logique compréhensive, interprétativiste, qualitative et longitudinale où les acteurs (ici les entrepreneurs) occupent une place importante dans le processus de recherche. Ces acteurs et leurs contextes doivent être appréhendés afin de construire des connaissances intersubjectives pertinentes.

C'est dans cette perspective que le présent chapitre inscrit son objectif qui se veut double. Le premier objectif est de donner des éléments pertinents permettant de cerner le contexte global des acteurs étudiés. Ainsi, des éléments généraux et le contexte entrepreneurial du Burkina Faso, pays choisi pour réaliser cette recherche doctorale, sont présentés dans un premier temps (**4.1**). Le second objectif du chapitre est d'indiquer la méthode de recherche choisie et de justifier la pertinence de ce choix pour permettre une compréhension des acteurs étudiés. La méthode des cas qui a été choisie est ainsi présentée et discutée (**4.2**). Nous insistons plus particulièrement sur le processus d'échantillonnage des cas choisis (**4.3**).

4.1. Burkina Faso : d'un état entrepreneur à un état facilitateur

L'objectif de cette section est de permettre d'appréhender le contexte entrepreneurial du Burkina Faso. Cette présentation est structurée en trois sous-sections. La première présente le Burkina Faso dans ses généralités et son contexte historique entrepreneurial (**4.1.1.**). Le détour par l'histoire est important en ce sens qu'il permet de comprendre davantage la situation entrepreneuriale du pays et d'apprécier ses évolutions et ses entrepreneurs. À la suite de cet exposé général et historique, la sous-section suivante aborde la promotion de l'entrepreneuriat burkinabè de nos jours (**4.1.2**).

Cette seconde sous-section décrit particulièrement la promotion depuis l'adoption de l'économie libérale par le pays. Enfin, la dernière sous-section expose le profil des entrepreneurs burkinabè à travers les choix de secteurs d'activité et de statut formel/informel notamment (**4.1.3**).

4.1.1 Généralités sur l'histoire de l'entrepreneuriat burkinabè

Le Burkina Faso ou Pays des hommes intègres est situé au cœur de l'Afrique de l'Ouest. S'étendant sur une superficie de 274 222 km², il est limité au nord et à l'ouest par le Mali, à l'est par le Niger et au sud par le Bénin, la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Togo. Sans façade maritime, le Pays des hommes intègres a un climat de type tropical et soudanien. Le pays connaît deux saisons. La saison pluvieuse qui couvre environ cinq mois (de mai à septembre) et la saison sèche s'étale sur sept mois (d'octobre à avril).

Sur le plan démographique, la population burkinabè est estimée à 19 034 397 habitants en 2016 (INSD, 2017). Environ 52% des burkinabè sont des femmes contre 48% d'hommes. Les jeunes burkinabè de moins de 35 ans constituent environ 80% de la population. L'annuaire statistique 2016 (INSD, 2017, p. 22) indique également qu'en 2006, 77,29% des burkinabè vivaient en milieu rural. En termes de croissance de la population, le taux d'accroissement naturel du Burkina Faso est de 3,42%.

Au plan socioéconomique, le Burkina Faso est classé au 183^{ème} rang mondial (PNUD, 2016) avec un Produit Intérieur Brut (PIB dans la suite du texte) par habitant estimé à environ 650 \$ USD en 2016 pour un PIB total de 12,12 milliards \$ USD. Trois secteurs d'activités contribuent à la formation de ce PIB (INSD, 2017). Le premier contributeur au PIB burkinabè est le secteur tertiaire à hauteur de 47,84% en moyenne sur la période 2008-2015. 14% des emplois sont offerts par ce secteur (INSD, 2014). Le commerce est le premier sous-secteur tertiaire marchand (cf. Annexe 27) qui contribue le plus avec une part contributive moyenne de 10,70% à la même période. Le secteur

tertiaire est suivi par le secteur primaire avec une moyenne de 32,19% sur la période 2008-2015. Ce secteur occupe 81% des travailleurs burkinabè. Dans le secteur primaire, la branche d'activité (cf. Annexe 28) qui contribue le plus est le sous-secteur agricole (17,44% en moyenne de 2008 à 2015) suivi par l'élevage pour une part contributive moyenne de 11,13%. Le dernier contributeur est le secteur secondaire avec une part contributive moyenne de 19,77% de 2008 à 2015. Il emploie 5% de la population active. Le secteur secondaire est porté particulièrement par l'industrie extractive (cf. Annexe 29) ces dernières années. En considérant la période 2011 à 2015 selon les données de l'INSD (2017), la part contributive de l'industrie minière est de 8,82% en moyenne.

En regard de cette situation économique du Burkina Faso, on peut être intéressé d'en savoir davantage sur des acteurs qui l'animent, la construisent : les entrepreneurs et les entreprises. L'apprehension des entrepreneurs et entreprises burkinabè ne saurait se faire en ignorant l'histoire du pays ; particulièrement dans ses aspects économico-entrepreneuriaux. Ce contexte historique permet de mieux cerner l'entrepreneuriat et les entrepreneurs (Welter, 2011) du Burkina Faso.

Le Burkina Faso (ancienne Haute-Volta) en tant qu'état-nation a d'abord été une colonie française (1898-1960). Les activités économiques et entrepreneuriales de cet état colonial (CAPES, 2007; Grégoire & Labazée, 1993; Labazée, 1988; Ouédraogo, 1999) peuvent être décrites à travers deux caractéristiques principales. D'une part, l'économie dans la période coloniale était dominée par des entreprises et des entrepreneurs étrangers notamment français. Ces entreprises et entrepreneurs formalisaient leurs activités et étaient surtout présents dans les secteurs du commerce, des travaux publics, le transit, la banque-assurance. D'autre part, les entreprises et entrepreneurs burkinabè étaient dominés et exerçaient particulièrement dans les secteurs du (petit) commerce, l'artisanat et le transport. Au Burkina Faso comme ailleurs en

Afrique, la frange commerçante de ces entrepreneurs précoloniaux et coloniaux ont montré des capacités importantes en matière de saisie, d'évaluation et d'exploitation des opportunités commerciales (Hien, 2002). Conformément à la division politico-ethnique de la société traditionnelle, ces activités de type entrepreneuriales notamment le commerce étaient portées dans le Mogho¹⁶ par les Yarsés¹⁷. Dans la partie ouest du pays, ce sont les Dioulas¹⁸ qui entreprenaient dans le commerce (Hien, 2002; Labazée, 1988). Pour ces auteurs, ces deux communautés étaient des érudits du commerce et en pratiquaient aussi bien à l'intérieur du pays qu'à l'extérieur notamment avec la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Mali et même le Nigéria. Ces entreprises et entrepreneurs burkinabè d'avant et pendant la colonisation exerçaient dans le secteur informel contrairement aux étrangers. En ce qui concerne la domination des entreprises et entrepreneurs étrangers sur les burkinabè, deux facteurs pourraient l'expliquer. Elle s'expliquerait tout d'abord par leur différence de statut (colon/indigène). La seconde explication proviendrait de la différence de ressources et compétences entre les deux types. Les entrepreneurs locaux burkinabè étant faiblement éduqués dans le sens d'une gestion moderne des affaires, ils pourraient être moins compétents. Pour ce qui est de l'orientation formelle/informelle on peut avancer deux explications : la culture et le contexte. Les étrangers, provenant d'économies plus structurées et organisées, disposeraient d'une culture de la formalisation. Pour les locaux en revanche, une telle formalisation n'existe pas. En outre, l'informalité pourrait également être vue par les locaux comme un moyen de lutte coloniale, un moyen de refuser la domination non

¹⁶ Le Mogho est anciennement le territoire occupé par l'empire Moaga avant la constitution de l'État-Nation du Burkina Faso. La spécialisation du travail distinguait des agriculteurs, des forgerons, commerçants entre autres.

¹⁷ Les Yarsés sont une communauté intégrée dans l'empire Moaga du Burkina Faso et qui avait pour fonction économique le commerce.

¹⁸ ¹⁸ Les Dioulas sont une ethnie présente dans l'ouest du Burkina Faso (mais aussi en Côte d'Ivoire, Mali et la Guinée Conakry). L'ouest burkinabè comporte une diversité d'ethnies. Là aussi, la spécialisation faisait des Dioulas, une ethnie plutôt commerçante.

souhaitée. C'est dans ce contexte qu'adviendra l'état du Burkina Faso (ancienne Haute-Volta) au milieu de l'année 1960.

L'État du Burkina Faso a d'abord été un état-entrepreneur (1960-1990). Cet État, désormais dirigé par des Burkinabè « *a vu sa mission d'entrepreneur s'affirmer naturellement* » (CAPES, 2007, p. 17) au regard de la nature et de la qualité des acteurs économiques qui prévalaient au début des indépendances. En effet, le secteur économique restait dominé par les capitaux du colonisateur. Cet État-entrepreneur a couru de la période d'indépendance (1960) jusqu'au début des années 90. Il initie des politiques économiques interventionnistes pour organiser l'investissement public et prend des initiatives pour créer des entreprises publiques et des sociétés d'économies mixtes (CAPES, 2007; Ouédraogo, 1999). Dans ses logiques économico-entrepreneuriales, l'État se réservait exclusivement de fait les secteurs dits stratégiques comme ceux de l'eau, électricité et la télécommunication. Ici, seuls les secteurs dits ordinaires comme le commerce, l'agriculture, l'élevage et les industries dans des secteurs non stratégiques et non sensibles sont laissés aux entrepreneurs privés. Toutefois, la mise en œuvre mécanique des modèles modernes de gestion dans ces entreprises promues par l'état-entrepreneur va se révéler difficile (Illa, 2012; Ouédraogo, 1999) voire inadaptée au contexte culturel. En conséquence, la plupart de ces entreprises auront un bilan mitigé à la fin des années 80.

C'est dans ce contexte que les bailleurs de fonds, notamment la Banque Mondiale (BM dans la suite du texte) et le Fonds Monétaire International (FMI dans la suite du texte) exigèrent au début des années 1990 la libéralisation de l'économie burkinabè à l'instar d'autres pays africains. Cette libéralisation imposée a amené l'état du Burkina Faso a opté pour « *l'économie libérale en juin 1991* » (MEBF, 2015, p. 1) alors qu'il était plutôt dans une logique d'économie planifiée précédemment. Cela a eu

comme conséquence des privatisations partielles ou totales de sociétés. L’État burkinabè devient ainsi facilitateur de l’activité économique (Song-Naba & Toé, 2015) du secteur privé. Le rôle moteur de ce secteur privé dans le développement économique est alors régulièrement soutenu dans les discours, les plans et stratégies de développement¹⁹ des autorités politiques successives et des projets et programmes de l’État.

4.1.2 L’État burkinabè facilitateur de l’entrepreneuriat

La promotion de l’entrepreneuriat est un outil important dans une économie libérale. Pour l’état, l’initiation/développement des lois, les règlements et les politiques publiques peuvent réduire le risque d’entreprendre et faciliter l’accès des entrepreneurs aux ressources.

Au Burkina Faso, au niveau réglementaire, les révisions et/ou propositions du code du travail, du code des investissements, du code minier ou encore du code fiscal s’inscrivent dans la logique d’amélioration de la promotion de l’initiative privée. Par ces révisions ou ajouts de textes réglementaires (et bien d’autres actions), l’état du Burkina Faso tente d’utiliser les lois et règlements pour faciliter le climat des affaires.

Au-delà de l’amélioration de la réglementation, les politiques gouvernementales ont suscité de nombreux projets et programmes en vue de contribuer à la création et/ou au développement des entreprises au Burkina Faso. C’est le cas du Projet d’Emploi des Jeunes et Développement des Compétences (PEDJC, 2014-2018) dont l’une des composantes porte sur la «*formation en entreprenariat et accompagnement des porteurs de projets*»²⁰. On peut rappeler aussi le Programme Burkina Start-Up et le

¹⁹ Ce sont : le Plan d’Ajustement Structurel (PAS, 1991-2000), Cadre Stratégique de Lutte contre la Pauvreté (CSLP, 2000-2010), Stratégie de croissance Accélérée et de Développement Durables (SCADD, 2010-2015) et le Programme National de développement Économique et Social (PNDES, 2016-2020).

²⁰ Voir le site du projet <http://pejdc.bf/pejdc/>, accompagné dans la mise en œuvre de cette composante par la MEBF.

Programme d'Autonomisation Economique des Jeunes et Femmes (PAE/JF) destinés à accompagner les entrepreneurs (potentiels, naissants et nouveaux) burkinabè. Ces programmes visent à sélectionner annuellement (2017-2020) des entrepreneurs qui bénéficieront de prêts pour concrétiser leurs processus entrepreneuriaux. Enfin, le Projet de création et de mise en place d'Incubateur, de Pépinière et d'Hôtel d'Entreprises dans le Secteur Agroalimentaire (PIPHE-SA) s'inscrit également dans cette logique d'appui à la création et/ou au développement des entreprises. Ce projet fait suite à une étude commanditée par le Ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat en 2012 et réalisée par Ouédraogo (2012a).

De façon plus structurelle, des organisations ont été promues pour soutenir la création et/ou le développement des entreprises au Burkina Faso. Ces structures prennent des formes juridiques diverses. Certaines sont publiques ou parapubliques. D'autres sont privées (associations) mais assimilables à des structures publiques car poursuivant un intérêt d'utilité publique. C'est le cas de MEBF. Certaines de ces structures sont orientées vers l'assistance technique et administrative (cf. Annexe 33)

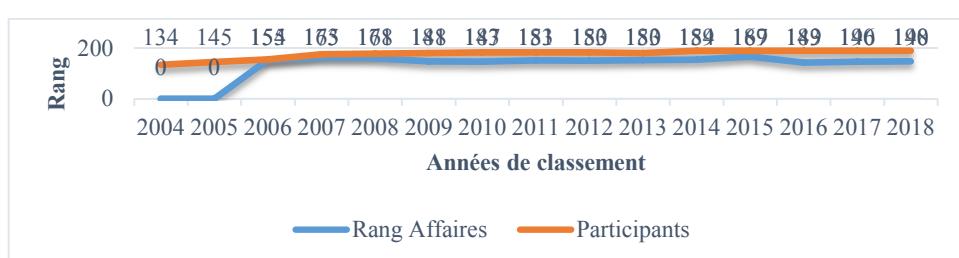
D'autres aussi sont centrées sur l'appui au financement de l'entrepreneuriat et des Petites et Moyennes Entreprise (PME)²¹ (cf. Annexe 34). D'une manière générale, ces structures ont trois principales missions. Il s'agit d'abord d'informer et d'orienter les entrepreneurs, les entreprises et les investisseurs sur l'opportunité d'entreprendre au Burkina Faso. Ensuite, ces structures proposent aux entrepreneurs des aides financières et des appuis à la réalisation de diverses formalités (création, importation, exportation, autorisation de construire, fiscalité, etc.). Enfin, elles offrent des opportunités d'une part pour construire des compétences entrepreneuriales et managériales au travers des

²¹ La PME/PMI est entendue au Burkina Faso comme toute personne physique ou morale, productrice de biens et/ou services marchands, immatriculée au RCCM, tenant une comptabilité et dont l'effectif du personnel et le chiffre d'affaires hors taxes sont respectivement inférieurs à 100 employés permanent et un milliard (1 000 000 000) de francs CFA soit 1 524 490 Euros (Assemblée Nationale-Burkina Faso, 2017)

formations groupées, et d'autre part pour soutenir les projets (élaboration de business plan) et les entreprises (diagnostic flash, gestion comptable et fiscale, etc.).

Cet ensemble d'initiatives pour l'entrepreneuriat que le Burkina Faso a entrepris depuis le début des années 90 suite à son choix pour l'économie de marché, a amélioré sensiblement l'environnement entrepreneurial. La qualité de cet environnement fait l'objet d'une mesure annuellement par la Banque Mondiale dans le cadre du *Doing Business*²². Cet organe de la Banque Mondiale étudie les économies de plusieurs pays depuis 2004. Il propose un classement sur des indicateurs montrant l'évolution de la pratique entrepreneuriale (création et développement d'entreprises) dans ces différents pays couverts. Le graphique 2 suivant, présente le classement du Burkina Faso par rapport aux autres pays participants de 2006 à 2018 sur la facilité à pratiquer les affaires. L'indicateur « facilité à pratiquer les affaires » agrège plusieurs indicateurs que sont la facilité de création d'entreprise, d'obtention d'un permis de construire, de raccordement à l'électricité, de transfert de propriété, d'obtention de prêts, de protection des investisseurs minoritaires, de paiement des impôts, de commerce transfrontalier, d'exécution des contrats et de règlement de l'insolvabilité. L'axe des ordonnées correspond au nombre de pays participants et au rang occupé par le Burkina Faso. L'axe des abscisses correspond aux années pour lesquelles les classements ont été faits.

Graphique 2 : Évolution de la facilité à faire des affaires au Burkina Faso 2004-2018



Source : Auteur avec les données du *Doing Business*²³ de 2006 à 2017

²² Ses différents rapports sont disponibles sur son site : <http://francais.doingbusiness.org/>

²³ Les différents rapports du *Doing Business* sont disponibles sur son site :

Le graphique montre en ordonné que le nombre de pays participants a évolué. De 134 économies en 2004 au commencement, les participantes sont au nombre de 190 en 2018. Le Burkina Faso a intégré effectivement dans le *Doing Business* à partir de 2006. Depuis son entrée dans le classement, le pays tend à faciliter la pratique des affaires comme l'indique le graphique ci-dessus. Ainsi, classé avant dernier lors de son entrée en 2006, les actions entreprises par les autorités politiques et administratives ont engendré une évolution qualitative de la facilité à pratiquer les affaires dans le pays.

Les indicateurs des rapports du *Doing Business* sur le Burkina Faso illustrent cette évolution. Par exemple, de 2008 (World Bank & International Finance Corporation, 2008) à 2018 (World Bank, 2018), le temps nécessaire pour l'enregistrement d'un droit de propriété est passé de 182 à 67 jours. En 2017, l'accès aux informations sur le crédit a été amélioré avec le démarrage des activités d'un bureau de crédit. Aussi, entre 2006 (World Bank & International Finance Corporation, 2006) et 2018, le *Doing Business* montre que le nombre de jours nécessaires pour créer effectivement une entreprise est passé de 45 à 13. Durant la même période, le nombre de procédures à réaliser pour créer une entreprise est passé de 12 à 3. Ainsi, cette tendance de l'État à faciliter la pratique des affaires ferait que le Burkina Faso devient de plus en plus entrepreneurial. « *L'esprit d'entreprise s'est installé définitivement au Burkina Faso* » (Song-Naba & Toé, 2017, p. 12).

Ainsi donc, l'option économique prise par le Burkina Faso au début des années 1990 l'aura conduit à devenir un facilitateur du développement de l'entrepreneuriat et des entreprises. Différentes mesures et actions ont été prises dans ce sens. Celles-ci auraient contribué à l'installation de l'esprit d'entreprise chez les burkinabè. On pourrait

aussi se demander comment cet esprit d'entreprise se manifeste concrètement. C'est cet éclairage que la sous-section suivante s'attèle à donner.

4.1.3 Les burkinabè davantage entreprenants : Profil des entreprises et des entrepreneurs

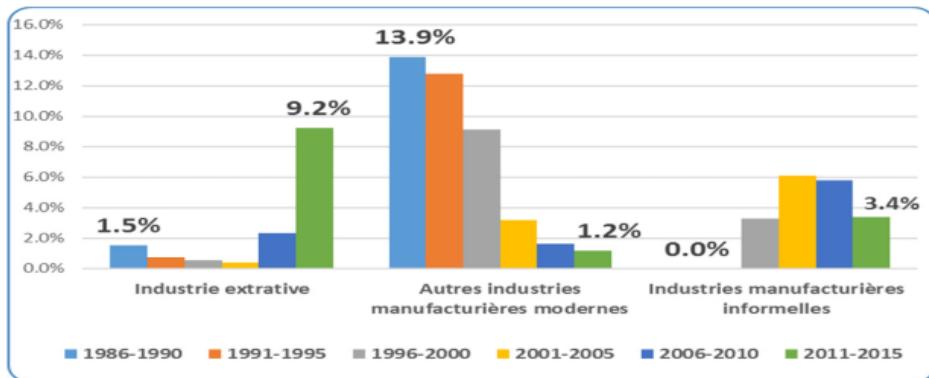
La sous-section précédente a indiqué que les actions de l'État du Burkina Faso en faveur de l'entrepreneuriat et du secteur privé ont engendré une certaine facilité à pratiquer les affaires. L'esprit d'entreprise s'est développé. Mais celui-ci ne peut être transformé en actions concrètes si des opportunités entrepreneuriales n'existent pas ou ne peuvent être créées. Dans le contexte burkinabè, plusieurs opportunités existent pour ceux qui veulent entreprendre. À ce sujet, Damiba et *al.* (2007) ont mené une étude sur les secteurs porteurs au Burkina Faso. Ils identifient (p.139-164) une quinzaine de secteurs porteurs d'opportunités entrepreneuriales. Ce sont :

- Le secteur de l'agriculture : l'agriculture vivrière (fruits et légumes, céréales et tubercules, épices) et l'agriculture de rente (plantes oléagineuses, coton, autres cultures de rente) ;
- Le secteur de l'élevage (élevage, viandes et produits de la pêche, cuirs et peaux, lait etc.) ;
- Le secteur de la pêche, pisciculture, aquaculture ;
- La filature du coton et le tissage ;
- La transformation des sous-produits de coton (huile et tourteaux) ;
- La transformation des céréales (riz, maïs et sorgho) ;
- La transformation des fruits et légumes (jus, confiture, concentrés de tomate, boissons alcoolisées) ;
- Le conditionnement et la commercialisation des fruits et légumes ;
- La commercialisation du maïs et du niébé ;

- La transformation des oléagineux (huile, beurre, crème et tourteaux) ;
- La transformation des sous-produits de l'élevage (viande, lait, œufs, cuirs et peaux) ;
- La fabrication d'outils de production (agricole et industrielle) ;
- L'hôtellerie et la restauration ;
- L'artisanat ;
- L'intermédiation financière ;
- Autres services (transport, télécommunication, tourisme, etc.).

Parmi ces secteurs porteurs d'opportunités entrepreneuriales, le peloton de tête est constitué respectivement de l'agriculture, de l'élevage, de la sylviculture-pêche-chasse et des mines. L'apparition des trois premiers secteurs surprend peu en ce sens que ces secteurs occupent 81% des travailleurs, ce qui indiquerait potentiellement l'existence d'opportunités dans lesdits secteurs. L'un des résultats qui retient aussi l'attention est l'absence du commerce, secteur dans lequel les entrepreneurs burkinabè semblaient exceller durant la période coloniale et postcoloniale (Grégoire & Labazée, 1993; Labazée, 1988). Ce secteur n'est pas identifié comme faisant partie des secteurs les plus porteurs. En revanche, l'émergence du secteur minier dans ce classement de tête peut paraître logique au regard de l'évolution de sa contribution au PIB comme le montre le graphique 3.

Graphique 3: Parts contributives des branches d'activité du secteur secondaire dans le PIB de 1986-2015

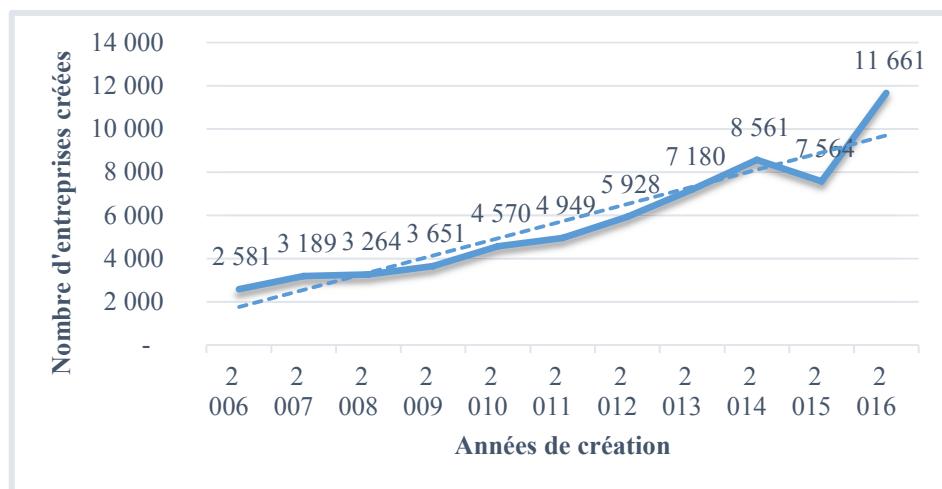


Source : Gouvernement du Burkina Faso (2016)

Ce graphique montre effectivement une hausse significative de la part des industries extractives dans le PIB du Burkina Faso à partir des années 2006. L'industrie extractive, notamment l'exploitation des mines d'or représentait 1,5% du PIB durant la période 1986-1990. Pour la période 2011-2015, l'exploitation minière contribue au PIB à hauteur de 9,2%. Cette évolution de la contribution du secteur minier traduirait la découverte/création d'opportunités entrepreneuriales dans le secteur.

La conjugaison de ces opportunités entrepreneuriales avec l'amélioration de la facilité à pratiquer des affaires s'est traduit concrètement par une hausse de l'activité entrepreneuriale des burkinabè. Ainsi, observe-t-on depuis 2006 (date de création du CEFORE abrité par la MEBF) que les burkinabè entreprennent formellement de plus en plus avec une forte implication pour ceux qui dont l'âge est compris entre 30 et 39 ans. Ils sont suivis par ceux qui sont âgés de 40 à 49 ans, des moins de 30 ans et enfin des 50 ans et plus (cf. Annexe 30). On note également que les hommes burkinabè, représentant environ 48% de la population, entreprennent formellement davantage que les femmes (cf. Annexe 31). Le graphique 4 suivant présente l'évolution de la création d'entreprise officielle de 2006 à 2016.

Graphique 4: Évolution du nombre d'entreprises créées officiellement de 2006 à 2016



Source : auteur, d'après des données du CEFORé

Le graphique indique d'une part le nombre d'entreprises créées officiellement par année de 2006 à 2016 au Burkina Faso. D'autre part, il montre l'évolution de la création d'entreprises dans le pays. On constate une tendance nette à la croissance. Seule l'année 2015 a connu une baisse de l'émergence de nouvelles entreprises formelles. Cette baisse pourrait s'expliquer par les crises sociopolitiques et économiques qu'a endurées le pays. Il s'agit notamment de l'insurrection populaire des 30 et 31 octobre 2014, des mini-crises politico-militaires durant la transition politique (novembre 2014 à décembre 2015) et du coup d'état militaire manqué du 15 septembre 2015.

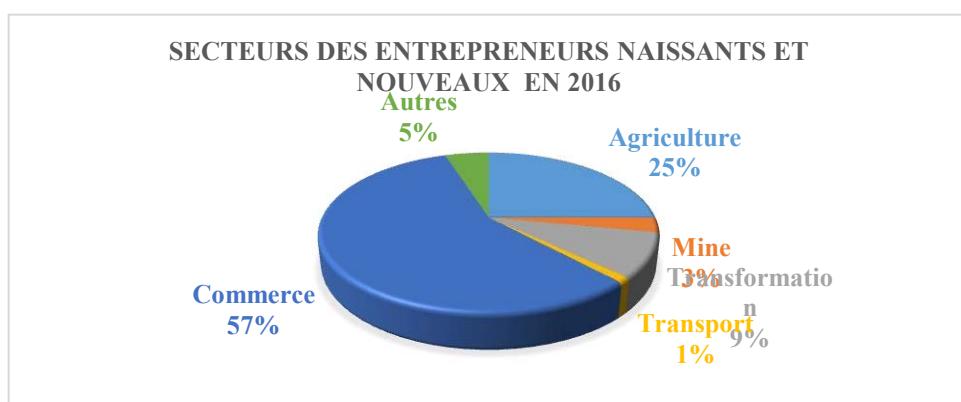
La tendance à la hausse de la création d'entreprise au Burkina Faso ne serait pas uniquement observable au niveau formel. La création d'entreprises informelles²⁴ pourrait également suivre une tendance similaire. En effet, de 2014 à 2016, on constate que le TAE global du Burkina Faso est en hausse (cf. Graphique 1). Les rapports du GEM Burkina Faso observe respectivement des TAE de, 22% en 2014, 30% en 2015 et

²⁴ Les entreprises informelles sont entendues par l'INSD (www.insd.bf) à l'instar de Afristat, (1999, p. 30) comme l'ensemble des unités de production qui ne possèdent pas de numéro d'identifiant fiscal unique (IFU) et/ou qui ne tiennent pas de comptabilité formelle officielle.

34% en 2016 (Song-Naba & Toé, 2017). Ces TAE prennent en compte les entrepreneurs ayant formalisé leurs entreprises et ceux qui sont restés informels. Cette hypothèse s'avère plausible quand on sait qu'historiquement (1960-1990), les entrepreneurs burkinabè exerçaient particulièrement dans l'informalité. Mais quels sont les profils sectoriels de ces entreprises ? Correspondent-elles aux secteurs porteurs d'opportunités identifiés ?

À ce sujet, nous avons examiné premièrement les statistiques sur les créations d'entreprises formelles. Ces statistiques n'intègrent pas le secteur agricole. L'analyse statistique (cf. Annexe 32) montre que pour les créations d'entreprises formelles, les préférences sectorielles portent d'abord sur le commerce. La préférence pour le commerce semble structurelle pour le secteur formel car sur la période considérée (2010-2016), il est largement préféré par les entrepreneurs burkinabè. Il est suivi par les autres services (restauration, hôtellerie, nettoyage, conseil, etc.). Par la suite, nous avons regardé une seconde analyse (Song-Naba & Toé, 2017). Cette analyse contrairement à la première intègre le secteur informel et le secteur agricole. Les résultats confirment la préférence des entrepreneurs formels et informels burkinabè pour le commerce comme le montre le graphique suivant.

**Graphique 5: Distribution du TAE (informel et formel) de l'année 2016
par secteur d'activité**



Source : adapté de Song-Naba & Toé (2017)

Le graphique 5 présente les taux d'occupation des entrepreneurs émergents (naissants et nouveaux d'au plus 3,5 ans) en 2016 au Burkina Faso. Il montre qu'en 2016 les secteurs privilégiés par les entrepreneurs (formels et informels) burkinabè sont respectivement le commerce (57%), l'agriculture et l'élevage (25%) et la transformation (9%). Ce qui signifie qu'en 2016 les entrepreneurs naissants et nouveaux burkinabè ont préféré dans une très large mesure le commerce aux autres secteurs d'activité. Les choix sectoriels des entrepreneurs naissants et nouveaux ne sont pas très cohérents avec les opportunités entrepreneuriales du pays. Une des raisons qui pourrait justifier la préférence des burkinabè pour l'entrepreneuriat dans le commerce pourrait provenir de l'histoire et de la culture entrepreneuriale du pays. En effet, nous avons vu que durant les périodes (pré-) coloniale et postcoloniale (Cissé, 2014; Grégoire & Labazée, 1993; Labazée, 1988), à travers la spécialisation plutôt communautaire du travail, le commerce était préféré et semblait dominé les autres activités entrepreneuriales. Cette explication culturelle pourrait justifier la préférence continue pour le commerce quand bien même il n'est pas le plus porteur.

Cette première section du chapitre 4 présente de nombreux aspects qui permettent de cerner le Burkina Faso et ses entrepreneurs. Ainsi, nous avons d'abord vu que le Pays des hommes intègres, situé au cœur de l'Afrique de l'Ouest est un pays jeune (80% de la population moins de 35 ans) et agrosylvopastorale (81% des emplois). Cette économie a été animée sur le plan entrepreneurial par des entreprises et entrepreneurs français d'une part et quelques entrepreneurs locaux d'autre part. Ces derniers du fait de la division traditionnelle du travail étaient essentiellement des commerçants. Réduit à l'exercice informel durant la période coloniale, la période postcoloniale (1960-1990) suivante n'a pas non plus vu leur émergence. C'est l'état du Burkina Faso qui par ses actions directes et indirectes entreprenait durant les années

1960 à 1990. Celui-ci a entrepris la création d'entreprises dans des domaines dites stratégiques et sensibles, laissant aux entrepreneurs les activités ordinaires (commerce, transport, etc.). Face aux résultats mitigés dit-on (Ouédraogo, 1999) de l'état entrepreneur, celui-ci a été contraint de libéraliser l'économie burkinabè au début des années 1990. Il devient alors un facilitateur et entreprend de nombreuses initiatives pour promouvoir l'entrepreneuriat et le secteur privé. Des structures et programmes de soutien financier et non-financier sont mis alors en place. Ces initiatives ont amené les burkinabè à entreprendre davantage depuis 2006 sachant qu'il existe des opportunités entrepreneuriales diverses dont les plus porteuses sont l'agriculture, l'élevage, la sylviculture-pêche-chasse et les mines (Damiba et al., 2007). Ces dernières années, les burkinabè qui créent officiellement ont pour leur majorité moins de 40 ans. Les hommes entreprennent davantage formellement. Par manque de statistiques spécifiques sur les créations d'entreprises informelles, nous n'avons pas pu apprécier ces types d'entrepreneurs, néanmoins, il y a peu de doutes sur l'existence d'entreprises naissantes et nouvelles informelles. Ces burkinabè entrepreneurs contrairement aux opportunités entrepreneuriales identifiées préfèrent dans leur grande majorité le commerce et l'agriculture. Ce sont ces entrepreneurs que nous voulons comprendre en profondeur à travers notamment leurs motivations. D'où l'importance de la méthode pratique empruntée pour choisir ces entrepreneurs à étudier.

4.2. Méthode de recherche : de multiples cas pour comprendre

La section précédente a présenté le contexte burkinabè. Nous avons constaté qu'il s'agissait d'un pays jeune économiquement basé sur le secteur primaire qui emploie 81% de la population. D'un état entrepreneur à partir des indépendances en 1960, il est devenu facilitateur de l'entrepreneuriat à partir du début des années 90. Diverses opportunités entrepreneuriales existent mais les entrepreneurs burkinabè ont une

préférence nette pour le commerce. L'objet de cette section est de présenter et de justifier la méthode de recherche choisie pour étudier les entrepreneurs burkinabè. Pour ce faire, la méthode de recherche choisie, **l'étude de cas multiple** est d'abord discutée (**4.2.1**). Cette discussion permet de montrer la pertinence du choix méthodologique. Ensuite, nous spécifions les particularités de l'approche de l'étude de cas (**4.2.2**). Ces spécifications sont nécessaires parce qu'il existe plusieurs approches de la méthode des cas. Pour finir, les raisons fondant notre choix sont exposées (**4.2.3**).

4.2.1 L'étude de cas pour étudier des phénomènes complexes

Pour Gerring (2004), faire une étude de cas consiste à réaliser une étude intensive d'une unité afin de comprendre plusieurs unités ayant des caractéristiques similaires à l'unité étudiée. En gestion, les travaux de Yin (2003) font autorité en la matière. L'auteur définit l'étude de cas comme l'étude des phénomènes sociaux et contemporains dans leurs contextes réels en vue d'une compréhension en profondeur. L'étude de cas s'entend également comme une méthode de recherche qui intègre généralement des techniques qualitatives (Albarello, 2011, p. 15) pour pouvoir appréhender les phénomènes et contextes particuliers. Aussi, peut-elle porter sur un cas unique ou sur plusieurs cas (Denzin & Lincoln, 2003). Par ailleurs, la notion d'étude de cas renvoie en pratique à des usages différents dans la stratégie de recherche. Dans certaines recherches, elle est employée comme une méthode « *liminaire* » ou « *partielle* » recherche (Hlady Rispal, 2002) impliquant alors la mobilisation complémentaire d'autres méthodes pour finaliser la recherche en aval. Dans d'autres recherches, elle est utilisée comme une stratégie privilégiée de recherche (Hlady Rispal, 2002). Pour cette auteure, en tant que stratégie privilégiée de recherche, elle « *vise alors la compréhension d'une ou plusieurs situations de gestion et l'analyse dans le détail [...]* ».

Elle s'attache à découvrir la singularité dans l'espace et dans le temps des processus qu'elle veut connaître » (p.55).

4.2.2 L'approche de l'étude de cas dans cette recherche

Dans le cadre de cette recherche, nous optons pour une **étude de cas multiples**. Elle est entendue ici comme **une stratégie de recherche centrale et non une technique de recherche complémentaire**. Notre vision du « cas » diffère de celle de Yin (2003) pour qui, l'étude de cas concerne un phénomène contemporain et s'appuie sur un cadre théorique existant qui guide la conception de la recherche, la collecte des données et l'analyse. L'étude de cas dans cette recherche examine non seulement des phénomènes contemporains, mais aussi passés (histoires entrepreneuriales des entrepreneurs de nécessité/opportunité). Elle est aussi proche de la théorie ancrée (Glaser & Strauss, 2010) en ce qu'elle ne s'appuie pas sur un cadre théorique stabilisé. C'est pourquoi la revue de littérature réalisée a eu pour seule finalité d'orienter la recherche et non pas de déterminer un cadre théorique spécifique. Dans ce sens, la thèse vise également l'élaboration de propositions exploratoires. Cette orientation est fondée non seulement sur les limites des connaissances sur les processus des motivations de nécessité et d'opportunité durant le démarrage, mais aussi sur notre besoin d'étudier en profondeur le sujet.

En outre, il convient de spécifier le niveau d'analyse de notre étude de cas. La définition du niveau d'analyse est capitale pour les analyses processuelles (Langley, 1999; Moroz & Hindle, 2012). La connaissance précise du niveau d'analyse permet de mieux cerner les mécanismes processuels qui influencent le phénomène étudié. **Cette recherche considère l'individu, l'entrepreneur comme unité d'analyse.** L'entrepreneur occupe une place centrale dans notre analyse du processus de motivation de nécessité/opportunité des entrepreneurs en démarrage. Il est l'initiateur, le moteur et

le conducteur dudit processus. Néanmoins, le phénomène étudié (processus motivationnel de nécessité/opportunité) n'est pas uniquement fonction de l'entrepreneur. Ses environnements, ses actions et leurs résultats participeraient à donner corps au processus motivationnel. En conséquence, **le « cas » dans cette recherche est holistique**. Autrement dit, un cas d'entrepreneur de nécessité ou d'opportunité est compris comme une « *réalité systémique* » (Dumez, 2015, p. 51).

4.2.3 Les fondements du choix de la méthode de recherche

Deux principales raisons sous-tendent le choix de cette stratégie de recherche. D'une part, le choix de l'étude de cas est justifié par l'objet et la problématique de recherche. Le processus motivationnel de nécessité et d'opportunité est un phénomène complexe et processuel (Shane et al., 2003 ; Tessier-Dargent, 2015 ; Williams, 2009). La problématisation de la recherche indique que les motivations de nécessité et d'opportunité des entrepreneurs sont insuffisamment étudiées. Par exemple les mécanismes et les éventuels cycles qui sous-tendent la dynamique motivationnelle ne sont pas connus. D'où notre besoin de comprendre en profondeur ce phénomène. D'autre part, le choix d'une étude de cas multiple est lié à la visée de notre recherche. En effet, la recherche vise à proposer de nouvelles hypothèses sur les processus motivationnels durant le processus de démarrage. Cette visée nécessite la mobilisation de plusieurs cas (Denzin & Lincoln, 2003, p. 137-138).

Cette section a d'abord discuté théoriquement de la méthode des cas choisie pour étudier les entrepreneurs burkinabè. Elle a aussi précisé notre approche des cas qui se veut proche de la méthode ancrée. Enfin, la section a indiqué les raisons qui fondent le choix de l'étude de cas. Ces précisions étant faites, il convient de montrer comment l'échantillon de l'étude a été constitué. En effet, sur les milliers de burkinabè qui sont impliqués dans l'entrepreneuriat naissant et le nouvel entrepreneuriat, qui sont les

individus choisis et comment les avons-nous choisis ? La section suivante est consacrée à ces questions.

4.3. Processus d'échantillonnage des cas

La section précédente a exposé des éléments expliquant le choix de l'étude de cas et ses spécificités dans cette recherche. Cette section a pour objectif de décrire le processus d'échantillonnage de la recherche. L'échantillonnage ou sélection des cas repose sur des critères précis. En vue de spécifier les critères d'échantillonnage de la recherche, une première sous-section (4.3.1) se focalise sur cet enjeu. Après avoir présenté les principes d'échantillonnage, nous avons estimé qu'il était important d'exposer le processus réel suivi pour sélectionner l'échantillon (4.3.2). Enfin, l'échantillon étant constitué, nous nous sommes attelés à présenter brièvement les cas sélectionnés (4.3.3).

4.3.1 Du type d'échantillonnage à ses critères

L'échantillonnage peut être défini comme un processus de sélection d'une quantité d'individus dans une population mère pour étudier un problème. Il existe deux types d'échantillonnage (Royer & Zarlowsky, 2014). Il y a d'abord le plus connu, l'échantillonnage statistique et ses dérivés qui procèdent par des méthodes probabilistes pour sélectionner l'échantillon. Il est bien connu dans les études quantitatives. Il consiste à sélectionner plus ou moins aléatoirement des individus statistiquement représentatifs d'une population mère. Il y a ensuite l'échantillonnage théorique qui procède des choix pertinents des chercheurs. Il « *constitue le processus de recueil de données au moyen duquel le chercheur tout à la fois rassemble, code et analyse ses données et décide des matériaux additionnels dont il a besoin et de l'endroit où les trouver, dans le but de développer la théorie au fur et à mesure qu'elle émerge* » (Glaser & Strauss, 2010, p. 138). L'échantillon théorique est mobilisé par les études

qualitatives. Les cas à sélectionner pour l'échantillon doivent avoir un intérêt scientifique et empirique (Dumez, 2015; Hlady Rispal, 2002, p. 83). En d'autres termes, ce sont des raisons théoriques qui justifient la sélection des cas car on pense que ces critères ont une incidence potentielle sur le phénomène étudié.

Pour Glaser & Strauss (2010), au-delà de la représentativité théorique, l'échantillonnage théorique suppose également la recherche de la variété théorique et de la saturation théorique. La recherche de variété théorique consiste à intégrer dans l'échantillon des cas pertinents quant à l'objectif de recherche, mais aussi des groupes de cas différents les uns des autres. Elle permet d'augmenter la variété des données. La saturation théorique quant à elle consiste à pousser le processus de recueil des données jusqu'à un niveau où les nouvelles données collectées n'ont plus d'influence sur les résultats.

Conformément aux principes des études de cas, **nous avons opérer un échantillonnage théorique**. Pour ce faire, il a fallu définir des critères qui permettent d'atteindre d'une part, **l'objectif théorique** (comprendre les processus motivationnels de nécessité/opportunité durant le processus de démarrage au Burkina Faso), et d'autre part, **d'avoir une variété de l'échantillon**.

Deux **critères ont été définis pour l'objectif théorique**. Le premier est la nature des motivations initiales de l'entrepreneur. Tout entrepreneur sélectionnable devrait avoir soit des motivations initiales de nécessité, soit des motivations initiales d'opportunité ou encore des motivations initiales mixtes. **Ce critère visait à assurer que les motivations initiales de chacun des entrepreneurs sont connues**. Le second est la phase dans laquelle se situe l'entrepreneur sélectionnable. Les cas à sélectionner doivent être en phase de démarrage. Les entrepreneurs sélectionnables doivent alors avoir soit une entreprise naissante, soit une nouvelle entreprise. Un entrepreneur

naissant peut faire face à des réalités différentes d'un entrepreneur nouveau. Nous pensons qu'avec la prise en compte de ce critère, des dynamiques motivationnelles variées peuvent être observées. Ce critère permet aussi de nous assurer que l'évolution des processus motivationnels se déroule effectivement dans un contexte de démarrage entrepreneurial.

En plus des critères théoriques, six (06) autres **critères ont été considérés pour avoir de la variété et s'assurer que les résultats puissent se reposer sur des données et des cas riches et variés**. Ces critères visent à introduire une variété dans la dynamique motivationnelle des entrepreneurs composant l'échantillon. Ils ne recherchent pas la représentativité d'une population initiale. Le choix de ces critères est sous-tendu principalement par le fait que nous pensons qu'ils permettront d'avoir une compréhension en profondeur des processus motivationnels de nécessité/opportunité/mixité. Le premier et le second sont **l'âge** et le genre, car on pense qu'en fonction de ces critères, et de l'expérience passée, les entrepreneurs pourraient avoir/développer des processus motivationnels différents. Le troisième est le **niveau d'éducation, qui est susceptible d'avoir une incidence sur la préparation de la phase entrepreneuriale et l'accès aux ressources**. Le quatrième est **l'expérience entrepreneuriale**. Le niveau d'éducation et l'expérience sont considérés comme des critères de sélection principalement parce que nous pensons que la faiblesse (*vs* élévation) des niveaux d'éducation et de l'expérience peut favoriser des processus motivationnels de types nécessité (*vs* opportunité). En effet, on peut penser qu'un individu très peu éduqué/formé et sans expérience a moins de choix professionnels à l'inverse d'un autre pétri d'expérience et ayant un niveau d'éducation élevé. En conséquence, contrairement au second, le premier pourrait justifier davantage son engagement entrepreneurial par la nécessité que par l'opportunité. Le cinquième est le

secteur d'activité dans lequel l'entreprise naissante ou nouvelle évolue. En l'occurrence, les secteurs de l'élevage, de la transformation des produits locaux, de la commercialisation des produits locaux (et importés), de la logistique/transport en lien avec l'industrie minière, et d'autres services (restauration, *mobile Banking*, conseil en RH) sont pris en compte dans l'échantillon. La prise en compte de ce critère se justifie d'abord par l'importance de ces secteurs pour l'économie burkinabè. Ce critère est aussi choisi parce que nous pensons que certains secteurs pourraient favoriser certaines motivations et la dynamique des processus motivationnels que d'autres. Par exemple on pourrait penser *a priori* qu'un entrepreneur qui choisit un secteur très exigeant (*vs* peu exigeant) en capital (humain/financier/matériel) ait été conduit par des motivations d'opportunité (*vs* de nécessité). De même, la diversité des secteurs pourrait améliorer la diversité des dynamiques/stabilités motivationnelles, permettant ainsi une compréhension riche du phénomène étudié. Le sixième et dernier critère est le **statut (in)formel** de l'entreprise naissante ou nouvelle. Ce critère est choisi d'abord parce que les secteurs informel et formel constituent tous deux des enjeux pour l'économie du Burkina Faso. Ensuite, nous pensons que pour un entrepreneur avoir des motivations de nécessité (*vs* opportunité) pourrait prédisposer à l'adoption d'un statut informel (*versus* formel), dont l'accès est plus aisé.

Ainsi, cette sous-section a exposé la méthode d'échantillonnage théorique choisie. On a montré par la suite qu'un ensemble de cinq critères basés surtout sur le contexte burkinabè sont considérés pour l'échantillonnage. Partant de ces critères, nous avons élaboré l'échantillon de l'étude.

4.3.2 L'élaboration pratique de l'échantillon

De façon pratique, le processus d'échantillonnage a été réalisé en tenant compte de la réputation des personnes (la notion d'acteur social compétent) à correspondre aux

critères théoriques et de variété. Ce processus d'échantillonnage peut être décrit en trois temps.

Dans un premier temps, nous avons fait constituer une liste d'entrepreneurs pouvant être potentiellement sélectionnés au cours de la recherche. Ce travail s'est réalisé durant les mois de juillet à août 2014. Pour ce faire, nous avons approché nos contacts (amis, anciens collègues et connaissances) conseillers en gestion d'entreprises dans des structures d'accompagnement financier et non financier au Burkina Faso. **Une liste de 42 entrepreneurs nous a été proposée.** Cette liste de potentiels entrepreneurs sélectionnables comprenait 12 entrepreneurs de sexe féminin et 30 de sexe masculin.

Nous avons entrepris de les contacter individuellement après que chacun des 42 entrepreneurs ait été avisé par nos contacts. Nous avons pris le relais pour recontacter chaque entrepreneur d'abord de façon téléphonique pour nous présenter et demander des rendez-vous. Ensuite, nous nous sommes entretenus avec chacun d'eux en face à face. La lettre de prise de contact (cf. Annexe 1) a servi de guide d'introduction avec les 42 entrepreneurs. Ces entretiens visaient deux objectifs. Le premier était d'établir une relation de confiance avec les entrepreneurs. De ce fait, avec chacun des entrepreneurs nous nous présentions, exposions notre projet, nos attentes et l'intérêt de la recherche pour toutes les parties. Le second objectif était d'appréhender pour chacun des cas, d'une part leur disponibilité à collaborer durant la période de recherche, et d'autre part l'adéquation des caractéristiques de l'entrepreneur avec les critères définis. Pour vérifier la pertinence du cas avec l'un des principaux critères théoriques à savoir les motivations de nécessité/opportunité, une question initiale simple proche de l'outil de mesure du GEM a été posée à chacun (cf. Annexe 2) : « Pouvez-vous me dire en trois mots ou trois phrases ce qui vous a amené à initier votre projet d'entreprise ? ». Les réponses à cette

question initiale ont permis de distinguer *a priori* les entrepreneurs selon leur motivation de nécessité, d'opportunité ou mixte.

Dans un deuxième temps, nous avons procédé à l'élaboration effective de l'échantillon. L'échantillonnage théorique a été réalisé à travers un processus cumulatif de quatre sélections. **La première sélection a été faite le 23/09/2014** en choisissant E.1, E.2 et E.5. La sélection de ces premiers cas repose sur leurs différences par rapport à des critères d'échantillonnage : motivations initiales, phase entrepreneuriale, tranche d'âge, niveau d'éducation, in-expérience entrepreneuriale. Ainsi, E.1 exprimait des motivations initiales d'opportunité tandis qu'E.2 et E.5 exposaient des motivations de nécessité. E.1 a un âge compris entre 30-39 alors qu'E.2 et E.5 se trouvent dans l'intervalle 40-49. Aussi, E.1 est titulaire d'un diplôme universitaire Bac+4 alors qu'E.2 dispose d'un Brevet d'Étude Professionnelle (BEP) et E.5 n'a qu'un Certificat d'Étude Primaire (CEP). La différence des expériences entrepreneuriales a justifié également la sélection de ces entrepreneurs. E.1 dispose d'une grande expérience entrepreneuriale pendant qu'E.2 et E.5 sont des novices. Par ailleurs, E.1 et E.2 sont des nouveaux entrepreneurs exerçant formellement dans la transformation agro-alimentaire alors qu'E.5 est un entrepreneur naissant dans le secteur des services de restauration. Constatant ces différences entre E.1, E.2 et E.5 nous les avons sélectionnés. Après cette sélection, nous avons collecté des données auprès de ces trois entrepreneurs. Les relectures, retranscriptions et traitements préalables faits sur ces données de cet échantillon a permis de constater des différences suscitant le besoin d'élargir l'échantillon à d'autres entrepreneurs. D'où **la réalisation de la deuxième sélection les 26 et 27 septembre 2014**. Les entrepreneurs de cette sélection complémentaire doivent être dans des phases d'entrepreneuriat naissant tout en ayant des motivations de nécessité/opportunité. En plus, les entrepreneurs à ajouter doivent être différents de E.1,

E.2 et E.5 sur au moins un des critères de variété suivants : secteur d'activité, statut formel/informel, niveau d'éducation, tranche d'âge, expérience entrepreneuriale. Le but de cet élargissement de l'échantillon avec des entrepreneurs ayant des profils différents est d'enrichir les données sur la dynamique motivationnelle. C'est ainsi que E.8, E.9 et E.10 ont été sélectionnés les 26 et 27 septembre 2014. Par exemple, E.8, E.9 et E.10 exercent chacun dans un secteur d'activité différent des premiers sélectionnés et leurs entreprises sont informelles ou en formalisation. De même, aucun de ces trois n'a une expérience entrepreneuriale alors qu'E.8 et E.10 sont dans des tranches d'âge différent (respectivement moins de 30 ans et plus de 50 ans). À la fin du mois de septembre 2014, l'échantillon regroupe six (06) cas : E.1, E.2, E.5, E.8, E.9 et E.10. Nous avons par la suite relu, retranscrit puis traité les données supplémentaires provenant d'E.8, E.9 et E.10. Là aussi, le caractère non répétitif des informations nous a conduit à vouloir sélectionner de nouveaux entrepreneurs. **Intervient alors une troisième sélection le 01/10/2014.** Trois critères ont été considérés pour le choix de ces entrepreneurs à rajouter : avoir des motivations de nécessité ou d'opportunité, être dans une phase d'entrepreneuriat naissant et nouvel, être dans le secteur de l'agrobusiness. En outre, ces entrepreneurs doivent se différencier au maximum sur les autres critères de variété (statut formel/informel, niveau d'éducation, tranche d'âge et expérience professionnelle). La prise en compte de ces critères vise à diversifier les données afin de mieux saisir la complexité et la dynamique des motivations car jusqu'à là, l'échantillon ne comporte pas des entrepreneurs du secteur agropastoral. De ce fait, E.6 et E.7 ont été sélectionnés le 01/10/2014. Le seul critère qu'ils partagent est la nature de leurs motivations initiales qui sont d'opportunité. Sur les autres critères, E.6 et E.7 sont différents. Par exemple, E.6 est âgé de plus de 50 ans, dispose d'une expérience entrepreneuriale acquise après avoir obtenu un Certificat d'Aptitude Professionnelle

(CAP en comptabilité). Il envisage de formaliser son entreprise naissante. E.7 en revanche a moins de 30 ans, inexpérimenté en entrepreneuriat et titulaire d'un Bac+6. Sa nouvelle entreprise exerce dans l'informel. Après cette troisième sélection, nous disposions en octobre 2014 d'un échantillon comportant huit (08) entrepreneurs : E.1, E.2, E.5, E.6, E.7, E.8, E.9 et E.10. Avec cet échantillon, nous poursuivons le processus de collecte-traitement des données de mi-octobre à début décembre 2014. Toutefois, durant cette période, nous rencontrons des difficultés à recontacter les cas E.9 et E.10 pour poursuivre le processus de collecte-analyse des données. Nous décidons alors de les exclure de l'échantillon. En relisant et traitant durant la même période les données collectées, le besoin de continuer l'élargissement de l'échantillon de l'étude s'est manifesté une fois de plus. Ce qui a conduit à **la réalisation d'une quatrième sélection les 02 et 17 décembre 2014**. Pour cette nouvelle sélection, quatre principaux critères devaient guider nécessairement les choix : être dans une phase naissante, avoir moins de 30 ans, être dans le secteur des services, être femme/homme. Le choix de ces critères se justifient par le fait que nous avons constaté que les entrepreneurs existants dans l'échantillon et qui avaient plus ou moins des profils similaires montraient des données assez disparates quant à la complexité et la dynamique de leurs motivations. De même, l'exclusion d'E.9 et E.10 a consolidé ce justificatif. C'est dans ce contexte que E.3 et E.4 sont entrés dans l'échantillon respectivement les 02 et 17 décembre 2014. Tous deux ont moins de 30 ans et sont inexpérimentés en entrepreneuriat. E.3 est un homme alors qu'E.4 est une femme. Leurs entreprises sont naissantes et exercent formellement dans les services (logistique et *mobile banking*). Ainsi, l'échantillon comprenait à partir du 17 décembre 2014 huit (08) entrepreneurs : E.1, E.2, E.3, E.4, E.5, E.6, E.7 et E.8. Le processus de collecte-traitement des données s'est poursuivi avec cet échantillon

jusqu'au 11/03/2015, date à partir de laquelle nous avons suspendu la sélection de nouveaux entrepreneurs.

Dans un troisième temps, nous avons arrêté l'échantillon. Nous avons mis fin au processus d'échantillonnage après avoir analysé les données collectées en mars 2015. L'échantillon à cette époque comprend E.1, E.2, E.3, E.4, E.5, E.6, E.7 et E.8. Deux éléments ont guidé le processus menant à la prise de cette décision. Le premier fut la recherche de saturation théorique. Ainsi, pour chaque sélection d'entrepreneurs, la collecte et l'analyse préliminaire des données est faite de façon plus ou moins simultanée puis, si nécessaire des cas supplémentaires sont rajoutés. C'est dans ce contexte que nous avons jugé nécessaire de ne plus réaliser de sélection supplémentaire, lorsque nous avons constaté à travers le processus de collecte-analyse des données de la période du 23/09/2014 au 11/03/2015 qu'il y avait une certaine redondance et similarité des données quant à la complexité et la dynamique des motivations de nécessité/opportunité/mixité des entrepreneurs. En effet, des analyses préliminaires, il transparaissait que des connaissances nouvelles sur la dynamique des motivations de nécessité/opportunité/mixité émergeaient. Par exemple l'analyse des données collectées auprès de E.1 et E.2 durant les périodes du 23/09/2014 au 11/03/2015 ont permis de constater les évolutions des motivations mixtes/nécessité/opportunité. Le second élément est relatif à la lourdeur du suivi longitudinal. En effet, le protocole de recherche a prévu pour chaque mois, une séance d'entretien ouvert et une séance d'observation avec chacun des entrepreneurs du panel. Cette double séance de travail devait être réalisée mensuellement durant 15 mois. Ce travail s'est avéré lourd aussi bien pour les entrepreneurs que pour nous. Pour les entrepreneurs, elle a été à l'origine d'abandon, de velléité de sortir de l'échantillon et surtout de réticence à participer au processus de la recherche.

Ainsi, sur les 42 entrepreneurs potentiellement sélectionnables, 19 ont estimé qu'ils ne pouvaient pas être disponibles pour un tel suivi longitudinal. La réticence a particulièrement été importante chez les femmes. Outre le fait qu'elles semblaient très méfiantes, elles estimaient ne pas pouvoir se rendre disponibles durant une année. La liste des 42 entrepreneurs potentiellement sélectionnables comportait 12 femmes. Parmi celles-ci, seules 4 se sont montrées *a priori* disponibles tout en demeurant assez méfiantes. Finalement, 3 d'entre elles ont ensuite estimé qu'elles n'étaient pas disponibles lorsque nous avons souhaité les intégrer dans l'échantillon de l'étude. Ceci explique leur nombre très limité dans l'échantillon comme le montre le tableau 3 ci-après.

Pour nous également, cette lourdeur a limité notre capacité à intégrer davantage d'entrepreneurs dans l'échantillon. Nous nous sommes rendu compte que le volume du travail ne nous permettait pas d'intégrer continuellement des nouveaux entrepreneurs. Cette limite n'a pas permis d'atteindre la saturation théorique attendue initialement de l'échantillon car il n'y pas eu de réplication sur des cas de résultats notamment les processus de types acycliques. Ainsi, les résultats indiquant le processus acyclique reposent uniquement sur l'analyse d'un seul entrepreneur alors qu'il aurait fallu au moins deux à trois cas ayant des résultats similaires.

Avec l'échantillon de huit (08) entrepreneurs, nous avons poursuivi la collecte et l'analyse préliminaires des données jusqu'en octobre 2015. Nous notons que les cas E.3 et E.4 ont finalement quitté le processus de démarrage respectivement à la période de mai et mars 2015. La section suivante présentera les caractéristiques des cas qui constituent l'échantillon.

4.3.3 Caractéristiques des cas de l'échantillon

Le tableau 3 résume les informations caractérisant les 10 cas sélectionnés. Les cas E.1, E.2, E.3, E.4, E.5, E.6, E.7 et E.8 sont ceux que nous avons véritablement étudiés. E.9 et E.10 sont sortis du processus de collecte de données après deux mois. On observe que l'échantillon comprend des entreprises naissantes (E.3, E.4, E.5, E.6 et E.9) et nouvelles (E.1, E.2, E.7, E.8 et E.10), des entrepreneurs de nécessité (E.2, E.5, E.8 et E.10) et d'opportunité (E.1, E.3, E.4, E.6, E.7 et E.9), des entreprises formelles (E.1, E.2, E.3, E.4), en formalisation (E.6, E.8 et E.9) et informelles (E.5, E.7 et E.10). De même l'échantillon rend compte, d'une diversité des secteurs d'activités allant de la transformation (E.1 et E.2) aux services (E.3, E.4, E., E.8, E.9 et E.10) en passant par le secteur primaire (E.6 et E.7). En outre, les entrepreneurs ont des expériences entrepreneuriales (E.1 et E.6) et professionnelles (E.2, E.3, E.4, E.5, E.7, E.8, E.9, E.10) différentes. Les tranches d'âge sont également variées. Elles vont des moins de 30 ans (E.3, E.4, E.7 et E.9) à ceux ayant plus de 50 ans (E.6 et E.10). Par ailleurs, les niveaux d'éducation varient du niveau certificat d'étude primaire (E.5) au Baccalauréat plus 6 (E.7). En termes de sexe, nous n'avons finalement pu conserver qu'une seule femme (E.4) contre 9 hommes pour les raisons évoquées précédemment. À la suite du tableau 3, les 8 cas étudiés sont présentés.

Tableau 3: Caractéristiques des cas d'entrepreneurs étudiés

Cas Caractéristiques	E.1	E.2	E.3	E.4	E.5	E.6	E.7	E.8	E.9	E.10
Caractéristiques du projet/entreprise										
Phase de : <i>(selon critère GEM)</i>	Nouvelle entreprise	Nouvelle entreprise	Naissance	Naissance	Naissance	Naissance	Nouvelle entreprise	Nouvelle entreprise	Naissance	Nouvelle entreprise
Type d'activité	Transformation et vente de poulets	Boucherie-charcuterie	Transport-Logistique	Services financiers/mobile Banking	Restauration	Agrobusiness	Agrobusiness	Commerce	Conseil en GRH	Pressing et nettoyage
Invest. (K FCFA)	34 000	30 000	115 000	+ 10 000	3 000	17 000	10 000	NC	NC	NC
Formalité	Formelle	Formelle	Formelle	Formelle	Informelle	Formalisation	Informelle	Formalisation	Formalisation	Informelle
Personnel prévu	18	05	04	03		04	03	02	02	03
Personnel effectif	07	06	-	-	-	03	02	01	-	03
Caractéristiques personnelles et familiales										
Motivation	Opportunité	Nécessité	Opportunité	Opportunité	Nécessité	Opportunité	Opportunité	Nécessité	Opportunité	Nécessité
Education	> Bac : Bac+4	<Bac : BEP	= Bac+0	>Bac : Bac+5	< Bac : CEP	= Bac : CAP	> Bac : Bac+6	= Bac : Bac+0	> Bac : Bac+5	< Bac : CEP
Sexe	M	M	M	F	M	M	M	M	M	M
Age	30-39 ans	40-49 ans	- 30 ans	-30 ans	40-49 ans	+ 50 ans	-30 ans	30-39 ans	-30 ans	+50 ans
Personnes à charge	+07	03	02	0	07	05	02	01	0	06
Caractéristiques professionnelles										
Profession antérieure	Propriétaires-dirigeant	Boucher-Charcutier	Superviseur Génie Mécanique	Auditeur Comptable	Chef cuisinier	Propriétaires-dirigeant	Enseignant/Lycées	Comptable	Conseiller GRH	Agent de sécurité
Expérience professionnelle	+ 14 ans	+ 18 ans	5 ans	-1 an	13 ans	+ 20 ans	5 ans	3 ans	+ 2 ans	10 ans
Entrée dans l'échantillon	23/09/2014	23/09/2014	02/12/2014	17/12/2014	23/09/2014	01/10/2014	01/10/2014	27/09/2014	26/09/2014	26/09/2014

Source : L'auteur

E.1 est un nouvel entrepreneur. Sa nouvelle entreprise qui était à 3 mois d'activité en août 2014 a rémunéré ses salariés de juin à août 2014. La nouvelle entreprise est formalisée et s'est donnée pour mission de transformer et vendre au Burkina Faso et à l'extérieur de la volaille locale principalement à des entreprises. E.1 évalue son coût d'investissement prévu à 34 000 000 FCFA (51 833 euros). De même, E.1 a prévu de recruter au démarrage 18 employés. Cependant, elle comptait 07 en août 2014. E.1 est porté par un homme âgé de 30 à 39 ans. Ses motivations initiales énoncées en août 2014 sont la recherche d'indépendance, l'amour de l'entrepreneuriat et du secteur d'activité. Il a à sa charge plus de sept personnes et a fait des études jusqu'au Bac+4. Sur le plan professionnel, il a plus de quatorze ans d'expérience entrepreneuriale. L'entrepreneur était précédemment associé-gérant d'une entreprise de communication.

E.2 est un nouvel entrepreneur. En août 2014, la nouvelle entreprise avait environ 3 mois. L'entreprise est formalisée et son métier est la transformation des produits de l'élevage (boucherie-charcuterie) destinée aux particuliers et aux entreprises du marché local. E.2 avait prévu un investissement initial total de plus de 30 000 000 FCFA (47 535 euros). Prévoyant de démarrer avec cinq employés, en août 2014 il avait exactement six employés permanents et un autre suppléant l'entrepreneur en cas d'absence. Les employés étaient rémunérés. L'entrepreneur E.2 s'est décidé à entreprendre suite à une obligation de démission et à l'absence de grandes entreprises pour l'employer. L'entrepreneur en question a un âge compris entre 40 à 49 ans. Il dispose d'un BEP en comptabilité et a la charge de trois personnes. Professionnellement, il n'a jamais exercé le métier d'entrepreneur. Cependant, il capitalise plus de 18 ans d'expérience dont des postes de responsabilité dans la production en boucherie-charcuterie qu'il a quittée pour entreprendre.

E.3 est un entrepreneur naissant. Son entreprise est en création mais déjà formalisée. Le domaine d'activité du cas est la logistique pour le secteur minier burkinabè. Le service envisagé est dédié exclusivement aux entreprises minières. E.3 qui valorise son investissement nécessaire à 115 000 000 FCFA a prévu d'embaucher quatre personnes au démarrage. C'est un homme de moins de 30 ans ayant à sa charge deux personnes. Titulaire d'un baccalauréat en maintenance automobile, deux raisons le conduisent à entreprendre. La première est le besoin de travailler à son propre compte et la seconde due au fait qu'il estime avoir atteint son objectif professionnel. L'entrepreneur n'a pas d'expérience entrepreneuriale. Il est en fonction depuis environ 5 ans comme superviseur et formateur en génie mécanique dans des entreprises minières.

E.4 est aussi un entrepreneur naissant. Il est donc au même stade qu'E.3, c'est-à-dire qu'il est en train de créer son entreprise. L'entreprise en devenir est déjà formalisée et son investissement, pratiquement réalisé, est évalué à plus de 10 000 000 FCFA. Le domaine d'activité est le secteur financier (distribution de carte de crédit et les transferts de fonds dont le *mobile Banking*). Les services financiers qu'E.4 envisage sont offerts aux particuliers. Le personnel de démarrage prévu est estimé à trois personnes. E.4 est une femme de moins de 30 ans titulaire d'un Master en finance et audit. N'ayant aucune personne à sa charge, elle a déclaré en août 2014 avoir entrepris non seulement parce qu'elle avait besoin de créer une affaire pour valoriser ses compétences, mais aussi parce qu'elle veut entreprendre dans le secteur d'activité dont elle rêve qu'est la finance. Avant de décider d'entreprendre, elle officiait comme auditrice, poste pour lequel elle a eu moins d'une année d'ancienneté.

E.5 est aussi un entrepreneur naissant. Quelques investissements sont en cours de réalisation. L'entreprise naissante s'engage dans le secteur de la restauration. Elle cible les particuliers comme clientèle. L'entreprise naissante est informelle et la valeur totale

d'investissement est estimée à environ 3 000 000 FCFA. Lorsqu'il a été demandé à l'entrepreneur pourquoi il entreprenait, celui-ci énonce l'insatisfaction dans son poste précédent comme ayant été la cause principale. L'entrepreneur E.5 est un homme ayant l'âge compris entre 40 à 49 ans. Il a sept personnes à sa charge. Il a un niveau inférieur au baccalauréat, plus précisément diplômé d'un certificat d'étude primaire (CEP). Précédemment il était chef cuisinier, métier dans lequel il totalise plus de 13 ans d'expérience.

E.6 est également un entrepreneur naissant. IL a réalisé des investissements partiels mais aucune activité de production n'est engagée. Il s'intéresse à l'agrobusiness, notamment la production des œufs. Les produits seront destinés principalement aux entreprises grossistes. Envisageant de formaliser, l'investissement du cas est de 17 000 000 FCFA. Il a prévu de recruter quatre personnes pour le démarrage effectif. L'entrepreneur a déjà recruté deux employés. E.6 est un homme âgé de plus 50 ans ayant à sa charge cinq personnes. Il a obtenu un certificat d'aptitude professionnelle (CAP) en comptabilité. Les trois principales raisons de création d'E.6 sont : la volonté de réussir à nouveau dans l'entrepreneuriat pour demeurer un modèle, le besoin pour lui de travailler comme entrepreneur et la volonté de s'investir dans un secteur à forte valeur ajoutée. Avant cette initiative, E.6 a toujours été propriétaire-dirigeant d'entreprises et totalise plus de 20 ans d'expérience entrepreneuriale.

E.7 est un nouvel entrepreneur. La nouvelle entreprise a déjà réalisé l'ensemble des investissements nécessaires. Son personnel était aussi déjà mobilisé, formé techniquement puis percevait un salaire en août 2014. Quand bien même il n'avait pas encore fait des opérations de vente, le processus de production a débuté et il était à deux mois d'activité en août 2014. E.7 est dans l'agrobusiness et ses produits seront destinés aux entreprises grossistes uniquement. La nouvelle entreprise est informelle et a réalisé

environ un coût d'investissement de 10 000 000 FCFA. Aussi a-t-elle prévu de recruter trois personnes pour démarrer. Dans la réalité, en plus de l'entrepreneur, une personne a été recrutée au démarrage effectif. E.7 recherche l'indépendance. Il est un homme de moins de 30 ans, ayant deux personnes à sa charge et titulaire d'un DEA en système d'information géographique. Sur le plan professionnel, il n'a pas d'expérience entrepreneuriale. Il est professeur en histoire et géographie des lycées depuis 5 ans.

E.8 est un nouvel entrepreneur. L'entreprise nouvelle est en activité d'environ 5 mois en août 2014. Engagé dans le secteur du commerce, il commercialise des produits locaux (œufs) et divers produits importés (notamment des fournitures et matériel) de bureau envers uniquement des structures organisées. Il a déjà réalisé des ventes et est engagée dans un processus de formalisation. Seul l'entrepreneur constituait le personnel bien qu'il était prévu de démarrer avec deux personnes. L'entrepreneur en question avance en août 2014 avoir entrepris pour trois raisons. Tout d'abord il avance comme motivation être nouvellement marié et qu'il se doit de travailler pour assumer son statut. Ainsi, sachant la fin annoncée de son contrat de travail il avait besoin de travailler pour pouvoir s'occuper de sa famille. Aussi, dit-il quand il n'y a pas d'autres emplois, il faut entreprendre. L'entrepreneur est un homme dont l'âge est situé entre 30 et 39 ans qui a sa charge sa nouvelle épouse (par ailleurs salariée). Il est titulaire d'un Baccalauréat en comptabilité. Il était durant les trois dernières années agent administratif et comptable dans une grande société d'état. Issu d'une famille commerçante, il a toujours exercé des activités entrepreneuriales occasionnellement.

Cette section a décrit le processus d'échantillonnage réalisé. Dans la constitution de cet échantillon outre la nature des motivations initiales et de la phase entrepreneuriale, cinq autres critères ont été considérés en vue de rechercher une variété de l'échantillon. Ce sont, le secteur d'activité, le statut formel/informel, le niveau d'éducation,

l'expérience entrepreneuriale et la tranche d'âge. Ainsi, d'un échantillon comportant trois entrepreneurs aux profils bien différents le 23/09/2014, des cas supplémentaires ont été intégrés au fur et à mesure que les données collectées donnaient de nouvelles informations. L'échantillon est constitué en fin de compte des huit (08) entrepreneurs présents dans le panel en mars 2015. Il compte une seule femme et sept hommes. Bien que la saturation ait été une préoccupation, elle n'a malheureusement pas pu être pleinement respectée du fait de la lourdeur du suivi longitudinal. Celle-ci explique aussi le fait que l'échantillon contienne très peu de femmes. Elles étaient réticentes et/ou abandonnaient le processus qu'elles jugeaient fastidieux.

Ce chapitre avait pour objectif de présenter et justifier le contexte et la méthode de recherche. Nous avons présenté d'abord le contexte de l'étude, en l'occurrence celui du Burkina Faso. Cette présentation du contexte burkinabè a donné un aperçu sur l'évolution historique de l'entrepreneuriat au Burkina Faso suivant les évolutions sociopolitiques du pays. Nous retenons de ce pays jeune, agrosylvopastoral que ses entrepreneurs ont été dominés durant la période coloniale. La période postcoloniale (1960-1990) n'a pas non plus permis l'édification d'entrepreneurs dominants l'économie. Au contraire, l'état burkinabè devenu entrepreneur a dominé l'économie de la nation avec des sociétés d'État jusqu'à ce que le FMI et la Banque Mondiale imposent la libéralisation de l'économie avec les PAS. Dès lors, l'état devient un facilitateur de la création et/ou du développement des entreprises privées à partir du début des années 1990. Ce rôle de facilitateur a permis aux entrepreneurs et investisseurs de pratiquer plus facilement les affaires. Ce faisant, les burkinabè entreprennent davantage. Au plan formel, les hommes et les burkinabè âgés de moins de 40 ans sont plus entreprenants. Ils s'investissent dans plusieurs secteurs d'activité et plus particulièrement dans le commerce et l'agriculture. En outre, ce chapitre précise

notre choix de la méthode de recherche. Il s'agit de réaliser de multiples études de cas dans le contexte du Burkina Faso. L'approche de l'étude de cas ici est proche de l'approche ancrée parce que nous souhaitons construire des nouvelles propositions à travers cette recherche. Pour ce faire, nous avons enfin exposé le processus d'échantillonnage des cas qui seront étudiés. Partant d'une approche voisine de l'approche ancrée, les principes d'échantillonnage théorique, de variété théorique, et de saturation théorique (recherchée mais non atteinte) ont été considérés pour constituer et étudier l'échantillon. Cette étude s'appuie sur des méthodes de collecte, de codage et d'analyse spécifiques pour mieux étudier les entrepreneurs sélectionnés. Pour mieux cerner ces contours pratiques, le chapitre suivant précise ces méthodes.

CHAPITRE 5 : COLLECTE ET ANALYSE DES DONNEES : DES METHODES A LA REALISATION

Le chapitre précédent a d'une part, permis d'appréhender le contexte du Burkina Faso. D'autre part, il a indiqué la méthode choisie pour réaliser l'étude empirique en spécifiant notre approche des cas et l'échantillon constitué pour l'étude. Le présent chapitre vise à présenter les méthodes de collecte et d'analyse mobilisées pour conduire la recherche. L'exposé de ces méthodes est important parce que les méthodes de collecte et d'analyse qualitative des données sont variées (Allard-Poesi, 2015). La collecte des données consiste à recueillir auprès de l'échantillon des données susceptibles d'être utiles à la réalisation de l'objectif de la recherche. L'analyse quant à elle est un processus qui conduit *in fine* à la mise à l'épreuve ou à la construction d'hypothèses exploratoires ou propositions. Afin d'atteindre les objectifs spécifiques du chapitre, les méthodes de collecte sont d'abord précisées (**5.1**). Ensuite, nous, exposons la méthode de traitement/codage des données collectées (**5.2**). Enfin, la méthode d'analyse est présentée (**5.3**). Ces présentations nourries d'illustration des démarches permettent de mieux appréhender l'étude empirique réalisée.

5.1. La collecte des données qualitatives : méthodes et réalisation

La section présente les méthodes choisies et mises en œuvre pour collecter les données. Deux méthodes ont été appliquées. Il s'agit d'abord des entretiens initiaux que nous présentons à la sous-section **5.1.1**. Ensuite, des entretiens approfondis exposés à la sous-section **5.1.2** ont été mis en œuvre.

5.1.1 Les entretiens initiaux

En rappel, cette recherche s'inscrit dans une démarche qualitative et longitudinale. La stratégie de recherche choisie est celle de l'étude de cas multiples, dans une perspective compréhensive. De ce fait, les outils de collecte des données sont de types qualitatifs, c'est-à-dire que les outils sont conçus pour collecter des données qualitatives. Pour débuter le processus de collecte des données, des entretiens initiaux ont été réalisés. Ils reposent sur une question initiale ouverte (cf. Annexe 2) limitant les réponses possibles des entrepreneurs potentiellement sélectionnables. La question initiale qui se veut proche de l'outil du GEM vise à saisir les motivations initiales afin de les comparer avec l'entretien approfondi, autre outil de collecte qui est employé après les entretiens initiaux. Nous aurions pu employer l'outil du GEM²⁵. Mais au regard de l'orientation compréhensive de la recherche, nous avons plutôt conçu un autre outil qui se veut proche du GEM tout en demeurant très ouvert. En limitant le nombre de réponses possibles de l'entrepreneur. Contrairement aux questionnaires de types GEM qui proposent deux réponses à choisir, la question initiale ne suggère pas de réponses aux répondants. La conception de la question initiale permet non seulement de prendre en compte les motivations mixtes négligées par le GEM, mais aussi de donner une certaine liberté à l'entrepreneur enquêté. L'autre raison justifiant le choix de cette méthode est liée au besoin de classer les entrepreneurs selon leurs motivations initiales *a priori* pour faciliter l'échantillonnage théorique qui suivra.

Les entretiens initiaux ont été réalisés en face à face durant la période **du 10 au 21 septembre 2014**. Chaque entretien est introduit par la lettre de prise de contact (cf. Annexe 1) suivi en fin de séance de l'emploi de la question initiale (cf. Annexe 2). Ces entretiens ont été réalisés auprès de 42 entrepreneurs. Les données ont été recueillies

²⁵ Participez-vous à ce démarrage parce que vous voulez profiter d'une opportunité d'affaires ou parce que vous n'avez pas de meilleur choix qui s'offre à vous pour le travail ?

sous forme de notes descriptives dans nos journaux de bord²⁶. Pour chaque entrepreneur, il s'agissait de trois phrases maximums décrivant ses motivations. Les données de ces entretiens initiaux sont donc des données textuelles. Au final, seules les données des huit (08) entrepreneurs de l'échantillon ont été considérées pour la suite de l'étude. Les entretiens initiaux ont duré entre 15 à 40 minutes par entrepreneur. Durant ces entretiens, le temps consacré à la mise en œuvre de la question initiale ne dépassait pas 5 minutes par entrepreneur. Les entretiens initiaux ont été réalisés, soit aux sièges des entreprises, soit aux lieux de travail des personnes qui nous ont mis en contact avec les entrepreneurs. Ces personnes intermédiaires ont été capitales dans la création de la confiance initiale. En effet, ces personnes sont des conseillers dans des structures financières ou encore des institutions d'accompagnement entrepreneurial non financier. Les entrepreneurs ont déjà eu affaire à ces personnes dans la mise en œuvre de leurs processus entrepreneuriaux. En conséquence, il y a déjà une certaine confiance entre les entrepreneurs et nos contacts. Celle-ci influence la confiance initiale dont j'ai bénéficié pour réaliser les entretiens initiaux.

En résumé, les entretiens initiaux visait à saisir les motivations initiales des entrepreneurs, de les classer (en nécessité/opportunité) *a priori* puis les comparer *a posteriori* avec les motivations initiales capturées par l'entretien approfondi. Ils ont concerné 42 entrepreneurs. Néanmoins, les données recueillies sous forme de notes descriptives retenues sont celles des huit (08) entrepreneurs de l'échantillon.

5.1.2 *Les entretiens approfondis*

²⁶ Le journal de bord peut se définir comme un cahier de recherche contenant des notes personnelles du chercheur en rapport avec son processus de recherche. Il comprend des notes descriptives ou notes de terrain correspondant à des faits marquants sur le terrain à retenir, des notes méthodologiques renvoyant à des remarques sur les interactions entre le chercheur et les observés et des notes d'analyse qui exposent les premières réflexions du chercheur sur les données en rapport avec sa problématique (Groleau, 2003; Lebaron, 2006).

À la suite des entretiens initiaux nous avons choisi l'entretien approfondi pour collecter les données auprès de l'échantillon. Cette méthode d'entretien est « *un moyen privilégié d'accéder aux faits, aux représentations et aux interprétations sur les situations connues par les acteurs* » (Wacheux & Rojot, 1996, p. 203). Choisir cette méthode c'est avant tout favoriser l'émergence de connaissance du phénomène motivationnel de nécessité/opportunité selon le sens que les entrepreneurs eux-mêmes en donnent. C'est pourquoi un outil ouvert qui donne la possibilité d'approfondir interactivement les situations entrepreneuriales a été choisi. Ce choix est d'autant plus justifié que les rares études sur le phénomène dans le contexte burkinabè sont faites à travers une vision imposée aux entrepreneurs (questionnaire GEM). Le choix de l'entretien approfondi se justifie aussi par notre volonté de cerner les cheminements passés et actuels du processus de chaque entrepreneur en respectant les éventuelles singularités.

Partant de ce choix, nous avons d'abord élaboré l'outil d'entretien approfondi en le déclinant sous deux formes. Le premier est l'entretien approfondi ponctuel (cf. Annexe 4). Il vise à collecter des données passées et actuelles sur chaque entrepreneur. Il est conçu pour être utilisé une seule fois avec les entrepreneurs à leur sélection/entrée dans l'échantillon. Le second est l'entretien approfondi longitudinal (cf. Annexe 5). Son objectif est de collecter des données en temps réel avec chaque entrepreneur après son entrée dans le panel. Ce deuxième outil s'intéresse aux motivations, aux activités en cours (depuis le dernier entretien) et aux activités prévues pour le mois suivant de chaque entrepreneur. Il est employé plus ou moins mensuellement avec chaque entrepreneur entré dans l'échantillon.

L'élaboration des outils d'entretiens approfondis a aussi veillé à ce que les questions posées ne soient pas influencés par nos connaissances théoriques sur le

phénomène étudié. Ainsi, excluent-elles les concepts centraux que sont entre autres « motivations de nécessité », « motivations *push* », « motivations d’opportunité », « motivations *pull* », « évolution des motivations » ou encore « processus de motivations ». Cette attitude devait favoriser la découverte du sens réel que les acteurs donnent à leurs intentions et actions sans influence des concepts théoriques. En outre, cette attitude permet de minimiser, non seulement le risque de circularité (Dumez, 2015), mais aussi l’appropriation des dits concepts théoriques par les entrepreneurs.

La mise en œuvre des entretiens approfondis a été faite plus ou moins mensuellement du 23/09/2014 au 30/10/2015. La langue utilisée a été le français. En effet, nous avons constaté dès les premiers contacts téléphoniques puis des entretiens initiaux les entrepreneurs parlaient une diversité de langues. Ainsi, dans l’échantillon cinq langues nationales sont parlées : le mooré (E.2, E.5, E.7 et E.8), le fulfuldé (E.1), le gulmancema (E.3), le dioula (E.4) et le gourounsi (E.6). Parmi ces cinq, seul le mooré était compris par l’ensemble des entrepreneurs, mais tous ne le parlaient pas. Le français en revanche était compris et parlé par tous les entrepreneurs. Nous avons donc conduit les entretiens approfondis (ponctuels et longitudinaux) en français.

En général, les entretiens se tiennent dans deux types de lieux suivant que l’entrepreneur est naissant ou nouveau. Pour les nouveaux entrepreneurs (E.1, E.2, E.7 et E.8) les entretiens ont été réalisés généralement aux sièges des entreprises et quelques fois au domicile ou dans un restaurant. Pour les entrepreneurs naissants (E.3, E.4, E.5 et E.6), les entretiens ont été tenus soit dans des restaurants, soit à leur domicile.

Si la description de la conduite des entretiens approfondis laisse entrevoir une certaine facilité *a priori*, leur réalisation a cependant été ardue dans la réalité car les entrepreneurs ont fait preuve de méfiance en continue. Il a donc fallu très vite et de façon permanente instaurer, développer et consolider véritablement la confiance initiale

qui s'est avérée très fragile. La méfiance s'est manifestée particulièrement par des réticences, des abandons et une sorte de refus de parler lors des premiers entretiens approfondis. Cela nous a même conduits à suggérer à la direction de la thèse une reformulation des questions afin de les rendre plus directes. Nous avons également dû construire et déployer des stratégies informelles pour instaurer et consolider la confiance nécessaire à la réussite de l'étude. Ces stratégies comportent deux volets. Le premier est la recherche constante de socialisation avec les entrepreneurs. Cela a consisté d'abord à la participation aux événements sociaux notamment des baptêmes et mariage des enfants des entrepreneurs. Cette stratégie a aussi consisté à multiplier les contacts téléphoniques et surtout des visites surprises de courtoisie aux domiciles et aux lieux de travail. Enfin, nous avons maintenu en permanence des contacts téléphoniques. Le second volet de la stratégie a consisté à nous rendre utile aux entrepreneurs en dehors de la recherche. À ce niveau, nous avons activé notre réseau au profit des entrepreneurs selon leurs besoins/difficultés du moment. Nous les avons recommandés entre autres auprès d'amis dans le milieu des finances, des impôts et de l'accompagnement non financier. Ces différentes actions ont été importantes pour la qualité de la confiance.

Chacune des séances d'entretiens a duré en moyenne 40 mn et a été conduit en français. Les entretiens ont été enregistrés systématiquement. La durée totale des entretiens s'élève à 2 475 mn soit 41h 15 mn. Ces entretiens enregistrés ont été par la suite transcrits (voir un exemple en Annexe 6) sur plus de **335 pages Word** représentant **116 251 mots**. Au total, du 23 septembre 2014 au 30 octobre 2015, nous avons réalisé soixante-trois (63) entretiens approfondis. Le tableau 4 suivant présente la synthèse des données collectées par entrepreneur.

Tableau 4: Caractéristiques des données d'entretiens collectées

Cas Caractéristiques	E.1	E.2	E.3	E.4	E.5	E.6	E.7	E.8	Total
<i>Entretiens</i>	10	11	03	05	09	10	07	08	63
<i>Durée</i>	08 h 49 mn	10 h 22 mn	01 h 02 mn	01 h 58 mn	07 h 12 mn	04 h 55 mn	03 h 57 mn	02 h 30 mn	41 h 15 mn

Source : l'auteur

Le nombre d'entretiens réalisés avec chacun des entrepreneurs est différent. Cette variation du nombre d'entretiens a trois raisons. En premier lieu, les entrées des entrepreneurs dans l'échantillon ne se sont pas faites au même moment. De ce fait, les premiers entrepreneurs ont un nombre d'entretien plus élevés. C'est le cas d'E.1 et E.2. Les entrepreneurs sélectionnés tardivement ont eu un nombre d'entretiens moins importants. E.3 et E.4 en sont des illustrations parfaites. En second lieu, des entrepreneurs sont sortis du processus de démarrage après que nous ayons considéré qu'il n'était plus nécessaire de rajouter des entrepreneurs. Là aussi, E.3 et E.4 sont concernés. Ceux-ci sont entrés dans l'échantillon respectivement le 02/12/2014 et le 17/12/2014 et sont sortis du processus de démarrage après mars 2015. Enfin, certains entrepreneurs n'étaient pas disponibles à certaines périodes de collecte. L'ensemble des entretiens initiaux et approfondis ont permis de collecter des **données textuelles équivalentes à 116 405 mots**. Ces données ont été traitées puis codées. La section suivante expose les méthodes de codage des données collectées.

5.2 Codage des données

Cette section présente les méthodes choisies pour traiter les données. Conformément à l'approche adoptée pour cette recherche, les données seront traitées qualitativement. Dans les approches qualitatives et particulièrement celles proches d'une approche ancrée, les processus de collecte, de codage et d'analyse des données sont intrinsèquement liés et se déroulent plus ou moins simultanément (Allard-Poesi, 2003; Glaser & Strauss, 2010). Il n'est donc pas évident dans la pratique de séparer particulièrement ses différentes phases. Pour présenter le traitement qualitatif des données, nous indiquons d'abord le choix de la méthode de codage (**5.2.1**), puis illustrons ce processus à partir de nos données (**5.2.2**).

5.2.1 Choix de la méthode de traitement

L'objectif de cette sous-section est de préciser la méthode employée pour traiter les données textuelles recueillies. Pour ce faire, nous indiquerons ladite méthode et les principes et règles de son application.

Pour traiter qualitativement les données textuelles, nous avons choisi **le codage**. Le codage est un processus par lequel le contenu d'une image, discours ou d'un texte est d'abord découpé en unité d'analyse puis rattaché à des catégories définies *a priori* ou *a posteriori* (Allard-Poesi, 2003). Selon Allard-Poesi (2003), cette méthode est généralement conduite suivant deux méthodes. Elle peut être réalisée en se fondant sur des concepts théoriques. La catégorisation s'opère alors *via* une méthode *a priori*. Elle peut également être réalisée en faisant émerger les catégories durant le processus de codage. On parle de codage ou catégorisation *a posteriori*. Suivant l'objectif de notre recherche et des principes généraux de l'approche méthodologique, la stratégie choisie

ici a été « **mixte** » alliant les deux logiques. La mise en œuvre de cette méthode mixte a été faite en deux temps.

Dans un premier temps, il s'est agi de traiter les données par un codage émergent. Dans ce processus de codage, il a d'abord été **constitué des unités d'analyse** en découplant les données textuelles des entretiens approfondis en des unités de sens. Les données textuelles des entretiens (semi-directif) initiaux n'ont pas été découpées car les réponses sont déjà constituées sous forme d'unité de sens. Au total, les données textuelles des entretiens approfondis ont été découpées en **3 095 unités d'analyse**. Face à chaque unité d'analyse, **une sous-catégorie (catégorie de premier niveau)** résumant son sens a été créée en mobilisant dans la mesure du possible les propres termes des entrepreneurs. Ici, une unité d'analyse du fait de son caractère multimodal (Allard-Poesi, 2011; Ayache & Dumez, 2011) peut être classée dans plus d'une sous-catégorie parce que son sens le permet. Les unités proches en termes de sens sont placées dans la même sous-catégorie.

Cette première étape a permis de réduire les 3 095 unités d'analyse en **429 sous-catégories**. Ensuite, les sous-catégories ont été une nouvelle fois regroupées en des ensembles selon la proximité de leur sens. Ces ensembles de sous-catégories sont comparés systématiquement (Glaser & Strauss, 2010) puis **des catégories (de second niveau)** sont formées. Ces **catégories sont au nombre de 53** et définies dans le glossaire (cf. Définition des catégories émergentes de l'analyse qualitative thématique). Si les sous-catégories et catégories ont émergé par comparaison constante, la suite du processus de codage a été réalisée dans une autre logique.

Dans un deuxième temps en effet, afin de réduire encore le nombre de catégories et faciliter l'analyse du processus, nous avons regroupé les catégories émergentes dans des thèmes s'inspirant très largement de la littérature sur les processus en

entrepreneuriat. Ce changement de méthode a un double intérêt. D'abord, il nous permet de dialoguer avec la littérature car, après tout, nous raisonnons par abduction. Ensuite, la considération des thèmes simplifie la complexité des données et facilite surtout la comparaison durant le codage et plus tard l'analyse. Ainsi, nous avons considéré **4 thèmes : Environnement, Individu, Actions et Résultats**. Ces thèmes correspondent à des dimensions du processus de démarrage, dimensions construites en nous inspirant des travaux de la littérature (Gartner, 1985, 1993; Lichtenstein, Carter, Dooley, & Gartner, 2007; Moroz & Hindle, 2012; Reynolds, 2016; Sarasvathy, 2001; Shane, 2003) qui mettent en évidence ces dimensions du processus entrepreneurial. En comparant et observant les catégories, nous les avons rattachées aux thèmes selon la proximité du sens. Les **4 thèmes ou métacatégories** ont été définis dans le glossaire (cf.

Définition des thèmes émergents de l'analyse qualitative thématique).

La méthode de codage empruntée correspond à un codage axial (Corbin & Strauss, 1990, p. 13-14). Par cette méthode, les sous-catégories et les catégories ont émergé tandis que les thèmes sont considérés en s'inspirant de la littérature sur le processus entrepreneurial. Un codage quasi-artisanal (Mukamurera, Lacourse, & Couturier, 2006) réalisé manuellement a d'abord été fait sur Excel. Ce codage a porté sur environ 1/3 du volume total des données et a concerné particulièrement E.1 et E.2. À cette étape, les directeurs de recherche ont recodé et vérifié le codage manuel que nous avions effectué, ce qui nous a permis d'ajuster et de stabiliser les sous-catégories et catégories émergentes. Partant de ces sous catégories et catégories stabilisées, nous avons ensuite utilisé NVivo 11 pour coder l'ensemble du matériau.

La mise en œuvre de ces méthodes répond à deux principes et trois règles. **Le premier principe est la comparaison constante**(Glaser & Strauss, 2010) Ainsi, à partir du mois de septembre 2014, après chaque entretien, nous prenions le temps de

transcrire les données, les nettoyer, les réduire. Ensuite, elles ont été codées puis analysées brièvement. Les catégories résultant du codage des données de chaque entretien sont systématiquement comparées pour chacun des entrepreneurs étudiés et entre eux.

Le second principe est **la recherche de la fiabilité**. L'un des moyens de fiabiliser la recherche est la triangulation par les chercheurs (Creswell & Miller, 2000; Denzin, 1978). Cette technique de triangulation consiste à intégrer plusieurs chercheurs dans le processus de collecte, analyse et interprétation des données afin de s'assurer une convergence de l'examen de l'objet de recherche (Miles & Huberman, 1989). Les analyses indépendantes des chercheurs permettent de révéler des éventuelles preuves de non convergence que les auteurs appellent éléments de dé-confirmations. À certaines étapes, le travail de recherche a été réalisé par plusieurs chercheurs, augmentant ainsi sa fiabilité. Ce fut le cas à l'étape de la problématisation, de la conception des outils méthodologiques des données et partiellement sur le codage manuel du matériau. Le codage/vérification manuel des 1/3 des données par les directeurs de thèse s'inscrit dans cette recherche de fiabilité.

Aux côtés de ces principes, il y a aussi des règles. La première règle concerne **les unités d'analyse**. Celles-ci doivent être des unités de sens. En conséquence ce n'est ni un mot, groupe de mots, phrases ou paragraphes qui sont codés. Dans le matériau collecté, seules les phrases ayant un sens qui renvoie à la problématique de recherche sont considérées et codées. La seconde règle se rapporte à **la taille des unités d'analyse**. En général, les unités d'analyse considérées dans ce codage comprennent une à trois phrases. La troisième règle concerne **la formulation des sous-catégories et catégories**. La sous-catégorie ou la catégorie est une phrase ou un groupe de mots. En effet, les sous-catégories et les catégories sont exprimées de manière empirique et

active. L'aspect empirique est pris en compte en convoquant dans la mesure du possible des termes effectivement employés par les entrepreneurs investigués.

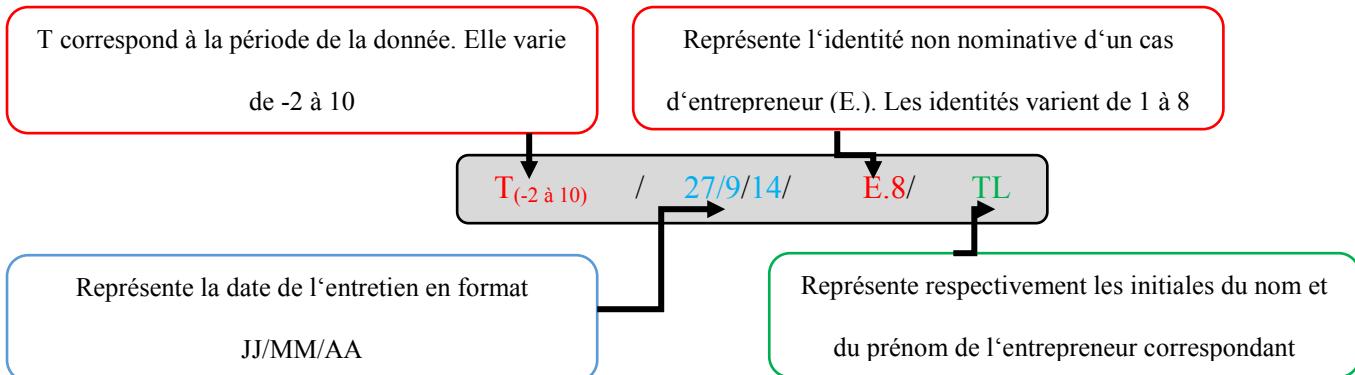
Ainsi donc, le codage *a posteriori* et *a priori* ont été effectués sur les données textuelles de 116 405 mots. Le codage axial a permis de découper les textes en 3095 unités d'analyse, de faire émerger 429 sous-catégories et 53 catégories. Ces dernières ont été rattachées à 4 thèmes choisis *a priori* en s'inspirant de la littérature. Nous illustrons de façon plus concrète le processus de traitement de nos données textuelles dans la sous-section suivante.

5.2.2 Illustration du processus général du traitement

La sous-section précédente a expliqué les méthodes de codages choisies dans le cadre du traitement des données. Pour permettre de cerner davantage ce processus, cette sous-section en propose une illustration. Avant d'illustrer le codage, nous exposons le **traitement préalable du matériau** parce qu'un « *corpus de données doit être travaillé avant d'être analysé* » (Paillé & Mucchielli, 2016, p. 100).

Le traitement préalable a d'abord consisté à organiser les données collectées. L'organisation des données a été faite en construisant des codes puis en les affectant à l'enregistrement puis au transcrit de chaque entretien. De ce fait, chaque entretien est référencé par un identifiant unique. Le schéma 6 décrit la méthode de référencement appliquée pour organiser les données.

Schéma 6 Référencement des entretiens



Source : auteur

Les périodes varient de -2 (T_{-2}) à 10 (T_{10}). T_{-2} , T_{-1} et T_0 ont été constituées en subdivisant pour chaque entrepreneur sa période d'entretien approfondi ponctuel en sous deux ou trois sous périodes. En effet, les entretiens approfondis ponctuels couvraient le passé, l'actualité des entrepreneurs et leurs projets d'entreprises jusqu'au jour desdits entretiens. En conséquence, pour chacun des entrepreneurs, la première période concerne, d'une part, l'initiation et le développement historique du projet d'entreprise, et d'autre part, le développement du projet au moment de l'entretien. C'est pourquoi cette période a été subdivisée en sous-périodes : T_{-2} pour l'origine du projet, T_{-1} pour son développement historique et T_0 pour son développement au moment de l'entretien. Les entretiens approfondis ponctuels avec E.1, E.2, E.7 et E.8 qui sont des nouveaux entrepreneurs ont été ainsi subdivisés. Néanmoins, pour les autres qui sont des entrepreneurs naissants, les entretiens approfondis ponctuels ont été subdivisés en T_{-2} et T_0 (pour E.5 et E.6 rentrés quasiment à la même période que les entrepreneurs nouveaux) ou T_2 (E.3 et E.4, entrés dans l'échantillon à la période T_2) car ces entrepreneurs n'ont pas pris suffisamment de temps pour la maturation/développement de leur projet. Il n'y a donc pas de T_{-1} qui correspondrait à une maturation du projet d'entreprise. Nous avons affecté systématiquement la période T_{-2} aux données provenant des entretiens (semi-directifs) initiaux au regard de la question posée. T_1 à

T₁₀ sont des périodes correspondant à des données actuelles collectées longitudinalement. L'ensemble des 63 entretiens ont été ainsi référencés. Ces références ont permis d'organiser le matériel. L'identification des données par période a été très utile car elle a facilité l'analyse comparative. Par exemple, la référence **T_{2/23/9/14/E.5/NM}** se lit « données rétrospectives sur l'initiation du projet d'entreprise collectées le 23 septembre 2014 auprès de l'entrepreneur 5 qui dans la vie réelle s'appelle Nxxx Myyy ».

Les données ainsi organisées ont ensuite été réduites (Miles & Huberman, 1994). La réduction des données a consisté à sélectionner des parties des données textuelles qui méritaient d'être analysées et d'exclure d'autres qui relèveraient plus ou moins de la digression de l'enquêté. Le texte suivant est un extrait de la transcription de l'entretien approfondi longitudinal référencé **T_{5/11/03/2015/E.2/KF}** (cf. Annexe 6) :

« Actuellement nous sommes au nombre de 6 personnes [sans le vigile]. Cela ne vaut même pas le minimum d'employés qu'il me faut. Il faut en principe au moins 8 personnes. Vous voyez que je n'ai même pas de caissier. Mais je ne travaille qu'avec des gens qui ont de la conviction pour ce que l'entreprise veut faire et veut devenir. Mais c'est difficile d'en trouver quand tu débutes [démarrage de l'entreprise]. Il ne faut pas se précipiter pour recruter n'importe comment et se créer des situations qui vont entraîner ta faillite. Tu fais ce que tu peux et tu avances lentement. C'est quand tu avances que tu essaies de placer les pions là où il faut. D'ailleurs, j'ai prévu de payer une caisse enregistreuse si je gagne le financement. Même sans le financement, je vais me débrouiller pour payer car je veux mettre en place la caisse. Après il faut que je recrute un caissier. Je préfère une femme [caissière]. Il faut des femmes dans l'équipe car elles ont une autre vision. Je vois ça. Même avec Madame, je constate bien souvent qu'elle voit les choses autrement. Et ça aide quand on a la vision de la femme. C'est

très important d'avoir des femmes dans l'équipe, mais il faut qu'elles aient la volonté aussi. Tous ceux qui sont là ont la volonté. Mieux vaut d'avoir une personne de conviction et dynamique que d'avoir deux personnes qui ne savent pas trop ce qu'elles veulent. Et s'il y a un qui n'est pas bien, il faut le foutre dehors. Sinon, c'est comme Ebola. Il va contaminer les autres. [Mes employés] Ils sont payés régulièrement comme il se doit. Les dimanches ceux qui acceptent venir faire la permanence sont payés normalement. J'aime ceux qui travaillent. On peut avancer ensemble. Souvent, les samedis quand je vois qu'ils ont bien travaillé et qu'on a beaucoup de rentrées [d'argent], je les donne quelque chose en plus. Je suis quelqu'un qui avance doucement. Si je dis que je mettrai quelqu'un [une recrue] ici, c'est que vraiment c'est nécessaire. Souvent les gens me disent fais ça, fais ça. On ne fait pas les choses parce que sur le champ on a peut-être les moyens. Il faut faire doucement quand on démarre. Si tu veux regarder les gens et faire ce qu'ils souhaitent, tu vas te créer des problèmes et tomber en faillite. Si par exemple le mois de février j'avais 10 employés, j'allais avoir des vrais problèmes qui auraient pu me faire reculer vraiment. Il faut dire Dieu merci ».

Il s'agit d'un texte qui sera retravaillé. Dans l'extrait, E.2 parle de la gestion des ressources humaines et de ses décisions y relatives en matière de maîtrise du processus de développement de sa nouvelle entreprise. Les parties non soulignées ont été conservées pour le codage et l'analyse. En revanche, les parties soulignées en double trait rouge ont été exclues des données à coder puis à analyser. Nous avons considéré que cette partie soulignée du texte, n'apportait pas de valeur à notre objet de recherche car E.2 expose ses opinions sur l'influence de la femme dans un travail d'équipe ou encore son opinion sur les employés délicats, sans que cela ne renvoie à la situation effective de l'entreprise. C'est ainsi que nous avons procédé avec l'ensemble des données textuelles. Cet exercice permet d'abord de garder les parties des textes qui sont

pertinentes pour le codage et l'analyse. Il permet aussi de s'approprier le contenu des textes. En prenant ces données textuelles réduites, nous avons procédé au codage.

Le codage a donc porté sur des données réduites. Le tableau 5 de la page suivante est une illustration de codage extrait du tableau de codage. Chaque entretien transcrit référencé et réduit a été découpés en unités d'analyse. Ici par exemple, la première colonne indique 9 entretiens transcrits référencés dont les données ont été réduites. L'ensemble des données de ces entretiens ont été découpées en unités d'analyse. En comparant lesdites unités d'analyse, 18 unités d'analyse ont été considérées comme ayant une certaine proximité de sens (deuxième colonne du tableau 5). De ces 18 unités d'analyse, nous avons fait émerger trois sous-catégories (troisième colonne du tableau) dont chacune regroupe un ensemble d'unités d'analyse. Par la suite, nous avons construit une catégorie (quatrième colonne du tableau) dont le sens regroupe ceux des trois sous-catégories. Enfin, la catégorie et bien d'autres catégories ont été ensuite regroupées dans un des quatre thèmes considérés, ici, le thème Individu (cinquième colonne).

Cette sous-section a illustré le processus de traitement des données. Nous avons montré d'abord que les entretiens transcrits subissent un traitement préalable avant le codage effectif. Ce traitement préalable se rapporte d'une part, aux référencements des entretiens enregistrés et transcrits, et d'autre part, à la réduction des données. C'est à partir de ces données réduites que nous avons procédé au codage effectif comme illustré dans le tableau 6 ci-dessous. Si ce codage peut être vu comme une forme d'analyse, les données codées ont fait ensuite fait l'objet d'une analyse dynamique. La section (5.3) suivante explique la méthode d'analyse des données codées.

Tableau 5 : Exemple de codage extrait du tableau de codage sur E.1 et E.2

Références	Unités d'analyse	Sous-catégories	Catégories	Thèmes
T5/11/3/15/E.1/SO	Si ça continue, nous allons stabiliser et revenir aux produits [initiaux] de l'entreprise parce que là [ce que nous faisons actuellement] c'est pour s'adapter et retrouver la voie pour mieux réaliser l'objectif [de croissance]	Avoir envie de grandir	A (vs n'a pas) une vision de croissance pour l'entreprise	Individu
T2/3/12/14/E.2/KF	Il faut que nous qui démarrons, nous puissions donner le bon exemple et se faire connaitre positivement [en grandissant].			
T2/3/12/14/E.2/KF	J'ai envie d'avoir les moyens pour conquérir les nouveaux clients...			
T2/3/12/14/E.2/KF	Cette histoire [l'entreprise] me tient vraiment à cœur. Il faut que je [l'entreprise] grandisse.			
T2/3/12/14/E.2/KF	Je veux, que lorsqu'on parlera de boucherie et charcuterie au Burkina Faso, nous soyons parmi des 5 premiers au moins.			
T2/3/12/14/E.2/KF	Moi j'ai envie de grandir. Par exemple, je voudrais envisager un partenariat avec elle [boucherie française]. Si elle est grande, on verrait qu'est-ce qu'on peut faire ensemble.			
T4/4/2/15/E.2/KF	Nous voulons évoluer, devenir grand. Donc, il faut qu'on travaille avec des gens qui veulent devenir grand ou qui le sont déjà.			
T5/11/3/15/E.2/KF	Si ça [l'évolution satisfaisante de l'entreprise] continue ainsi, ce que j'aie comme vision pour mon entreprise va se réaliser. Je me suis fixé des objectifs en créant mon entreprise. Quand on va citer 1, 2, 3, 4 et 5 il faut que je sois dedans.			
T5/11/3/15/E.1/SO	L'essentiel pour moi, c'est de voir mon entreprise s'établir de façon durable. J'explore tous les côtés pour trouver les financements afin de maintenir mon entreprise et atteindre mon objectif [de croissance].			
T1/27/10/14/E.2/KF	Actuellement, mon matériel c'est pour un entrepreneur débutant. Il faut qu'en fin 2015, je renouvelle. En ce moment, je peux déplacer ce matériel pour créer une annexe en ville.	Envisager de créer une annexe		
T3/6/1/15/E.1/SO	On va s'investir pour que l'entreprise puisse prendre d'abord [avec les nouvelles activités]. Si ça prend, on verra les visions futures maintenant. C'est l'international qui m'intéresse.	Rêver de devenir une multi/entreprise à l'international		

Références	Unités d'analyse	Sous-catégories	Catégories	Thèmes
T3/6/1/15/E.1/SO	Au plus tard d'ici juin, je voudrais aller en RCI ou au Sénégal. C'est un de mes objectifs premier. Pour ma vision internationale, il faut que j'aille chercher des partenaires.			
T1/7/11/14/E.1/SO	[Le projet se réalisait informellement] Nous l'avons organisé avec d'autres idées de transformation-conservation puis vente avec une structure juridique et une vision [d'exportation et d'internationalisation].			
T1/7/11/14/E.1/SO	Il faut qu'on reste dans notre vision globale. J'ai des objectifs précis à l'international. Et je sais que si on dépasse [survit après] 3 à 5 ans ça va aller.			
T0/23/9/14/E.1/SO	Mon objectif, je me suis donné [un délai] maximum 10 ans pour l'atteindre : devenir multinationale. D'ici 3 ans, vous verrez que l'entreprise va commencer à s'implanter un peu partout. À défaut de ça, elle aura la forme d'un holding.			
T2/3/12/14/E.2/KF	Nous aussi on rêve de devenir une multinationale, surtout que dans notre domaine, on n'a pas encore eu un burkinabè qui a émergé.			
T4/4/2/15/E.1/SO	Si on arrive à avoir des entrées avec les nouvelles activités, on va revenir à l'activité initiale. Parce que, ce qu'on fait actuellement n'est pas ma vocation. Mon entreprise doit devenir un holding ou une multinationale. C'est ça mon objectif			

Source : auteur, tableau de codage

5.3 L'analyse longitudinale

La section ci-dessus a présenté les méthodes de codage des données. Mais le codage ne suffit pas pour donner du sens à l'étude du phénomène. Cette section a pour objectif de présenter la façon dont les données codées ont été analysées. Pour ce faire, la méthode d'analyse est d'abord exposée (5.3.1). Ensuite, nous illustrons les processus d'analyse des données (5.3.2).

5.3.1 *Choix de la méthode d'analyse*

L'analyse qualitative consiste à faire des inférences avec des unités d'analyse, catégories ou thèmes résultant du codage afin de construire ou vérifier une théorie. Dans cette thèse, nous avons opté pour **une analyse thématique de type approche ancrée**. Cette méthode consiste à analyser les données qualitativement sans *a priori* théorique en vue de générer des propositions théoriques nouvelles. L'analyse thématique s'intéresse au processus d'interprétation du matériau (Fallary & Rodhain, 2007) et procède « *systématiquement au repérage, au regroupement et, subsidiairement à l'examen discursif des thèmes abordés dans un corpus* » (Paillé & Mucchielli, 2016, p. 236). Nous avons choisi cette méthode parce qu'elle est adaptée pour comprendre des processus en les comparant (Allard-Poesi, Drucker-Godard, & Ehlinger, 2007). Par cette méthode, l'inférence au travers des catégories ou des thèmes est faite par comparaison systématique durant le processus d'analyse en intra-cas et en inter-cas, c'est-à-dire que nous comparons systématiquement les données codées d'une part, de chaque entrepreneur, et d'autre part, entre les huit entrepreneurs de l'échantillon.

La recherche veut saisir le phénomène motivationnel de nécessité/opportunité dans le temps. Nous avons choisi de combiner l'analyse qualitative avec une **analyse processuelle**. Cette méthode consiste à appréhender un phénomène en s'intéressant à

comment et pourquoi il évolue dans le temps (Langley, 1999; Langley, Smallman, Tsoukas, & Van de Ven, 2013; Van De Ven & Huber, 1990). L'application de l'analyse processuelle convoque des « *données longitudinales (obtenues au travers d'archives, d'histoires ou des observations en temps réel)* [qui] sont nécessaires pour observer comment les processus se déroulent au fil du temps » (Langley et al., 2013, p. 6).

Notre analyse thématique longitudinale s'est inspirée des méthodes d'analyse de Langley (1999) et Miles & Huberman (1994). Ces auteurs suggèrent une analyse qualitative longitudinale des phénomènes à travers une matrice chronologique ou un graphique. Il s'agit ici, de croiser les données codées par période. L'analyse croisée des données codées et des périodes représente **une matrice chronologique** (une sorte de tableau croisée dynamique) ou **un graphique**. L'axe vertical de la matrice ou du graphique représente l'apparition des différents aspects du phénomène étudié. Dans notre cas, l'axe verticale est constitué des catégories ou des thèmes issus du codage. L'axe horizontal représente les périodes de l'étude. Dans notre recherche, cet axe est constitué des périodes d'apparition des données allant de T₋₂ à T₁₀. En rappel, les périodes T₋₂ et T₋₁ se rapportent aux données historiques des entrepreneurs alors que T₀ à T₁₀ sont des données collectées en temps réel.

Avec Miles & Huberman (1994), on comprend l'intérêt d'employer la matrice chronologique ou le graphique dans l'analyse qualitative longitudinale. D'abord, la matrice chronologique ou le graphique permet de présenter beaucoup d'informations de manière synthétique et riche. Ensuite, ils permettent de présenter simultanément les multiples dimensions des phénomènes processuels comme nous le verrons dans notre cas. Enfin, ces outils de l'analyse qualitative longitudinale permettent d'appréhender facilement les antécédents des processus, la linéarité ou le chevauchement des phases et

des antécédents en fonction du temps. Nous illustrons l'analyse qualitative longitudinale à travers ces outils dans la sous-section suivante.

5.3.2 *Illustration de l'analyse*

La sous-section précédente a expliqué la méthode d'analyse choisie. La présente sous-section illustre l'application de cette méthode. L'application de l'analyse thématique longitudinale a été faite en tenant compte de la spécificité des questions de recherche.

La première question de recherche (**Comment saisir les motivations de nécessité et d'opportunité ?**) n'a pas de dimension temporelle. En conséquence, l'analyse n'a pas convoqué de dimension longitudinale. Ici, nous avons d'abord considéré les catégories de second niveau se rapportant aux motivations initiales dans les retranscriptions d'entretienT₂. Ensuite, nous avons séparé ces catégories selon qu'elles proviennent des données d'entretiens approfondis ou des notes descriptives des entretiens initiaux. Étant donné le nombre limité des données textuelles des notes descriptives, leur identification était facile et nous avons mis leur police en italique dans les textes encodés.

Nous avons aussi classé les ensembles de motivations initiales de chaque entrepreneur et par source (question initiale, entretien approfondi ponctuel) dans trois catégories. Ainsi, les entrepreneurs dont les ensembles de motivations initiales sont constitués uniquement de catégories motivationnelles qu'ils perçoivent positivement sont classés **entrepreneurs d'opportunité**. Ceux pour lesquels les ensembles de motivations initiales sont constitués de catégories motivationnelles qu'ils perçoivent négativement sont classés **entrepreneurs de nécessité**. Les entrepreneurs qui ont des ensembles motivationnels qu'ils perçoivent à la fois positivement et négativement sont classés **entrepreneurs mixtes**. Enfin, nous comparons les catégories de motivations

initiales et les classifications selon la provenance (question initiale ou entretien approfondi ponctuel) des données. Ces comparaisons sont faites pour chacun des entrepreneurs en vue d'apprécier d'une part la richesse des données collectées, et d'autre part, la convergence ou divergence des classifications en nécessité/opportunité/mixité de la question initiale et de l'entretien approfondi ponctuel.

Le second sous-ensemble de question de recherche (**Comment les motivations de nécessité et d'opportunité évoluent-elles (ou demeurent-elles stables) durant le processus de démarrage ? Quels en sont les cycles processuels induits ?**) cherche essentiellement à décrire l'évolution/stabilité des motivations et les types de processus. Ici, l'analyse qualitative longitudinale s'est appuyée sur des matrices chronologiques que nous appelons de type 1 et des graphiques.

Les matrices chronologiques de type 1 à l'image du tableau 6 ci-dessous ont été construites pour chaque entrepreneur (cf. Annexe 8 à 15). L'axe vertical (première colonne) représente des catégories issues du codage et se rapportant à des motivations des entrepreneurs. L'axe horizontal (première ligne du bas) représente les périodes d'apparition des catégories de motivations. En croisant l'axe vertical avec l'axe horizontal, on observe les catégories de motivations qui apparaissent à chaque période. Chaque catégorie de motivations peut être perçue négativement (donc de nécessité- ✗) ou positivement (donc d'opportunité- ✓). En observant l'ensemble des catégories de motivation présentes à chaque période, on peut déduire qu'elles sont de nature négative, positive ou mixte. Selon que l'ensemble des catégories de motivations présentes dans une période ou plusieurs périodes successives sont perçues négativement, positivement ou les deux à la fois, nous qualifions respectivement la(les)dite-s période-s de phase de nécessité, opportunité ou mixte. Des codes couleur indiqués à la légende du tableau 6 permettent de différencier les différentes phases.

Tableau 6 : Matrice chronologique d'analyse de la dynamique motivationnelle

N'est pas obligé d'entreprendre	✗✓		✓	✗✓	✗	✗	✗	✗✓			
Espère l'évolution de l'entreprise				✗	✗	✗	✓	✓		✓	✓
A une vision de croissance pour l'entreprise		✓									
A envie de diversifier les activités/projet				✗	✗	✗	✗✓	✓			
Fait de l'entrepreneuriat une profession	✓	✓								✓	
Entreprend grâce aux R&C	✓	✓		✗				✓			✓
Est auto-motivé pour entreprendre	✓				✗			✓		✓	✓
Est convaincu de l'entrepreneuriat		✓	✓			✗		✓			✓
Entreprend pour être indépendant										✓	✓
Entreprend pour créer de la valeur	✓			✓							
Motifs Périodes	T- 2/1/10/14	T0/01/10 /14	T1/07/11 /14	T2/15/12 /14	T3/07/01 /15	T4/03/02 /15	T5/10/03 /15	T6/10/07 /15	-	T9/14/10 /15	T10/30/1 0/15

Source : auteur

Légende :

Les codes symboles et couleurs suivants permettent la lecture du tableau ci-dessus et des Annexes 8 à 15 sur lesquels s'appuie le chapitre 7 pour présenter les résultats sur le dynamisme des motivations :

✓ : Valide la présence de la catégorie motivationnelle correspondante qui est une motivation d'opportunité.

✗ : Valide la présence de la catégorie motivationnelle correspondante qui est une motivation de nécessité ;

✗✓ : Valide la présence de la catégorie motivationnelle correspondante et son contraire à la même période par l'entrepreneur. Il s'agit là en générale de deux ou plusieurs motivations de même nature mais perçues différemment par l'entrepreneur.

 : Indique la présence d'un ensemble de motivations d'opportunité durant une période donnée. Cette période correspond à une phase motivationnelle d'opportunité ;

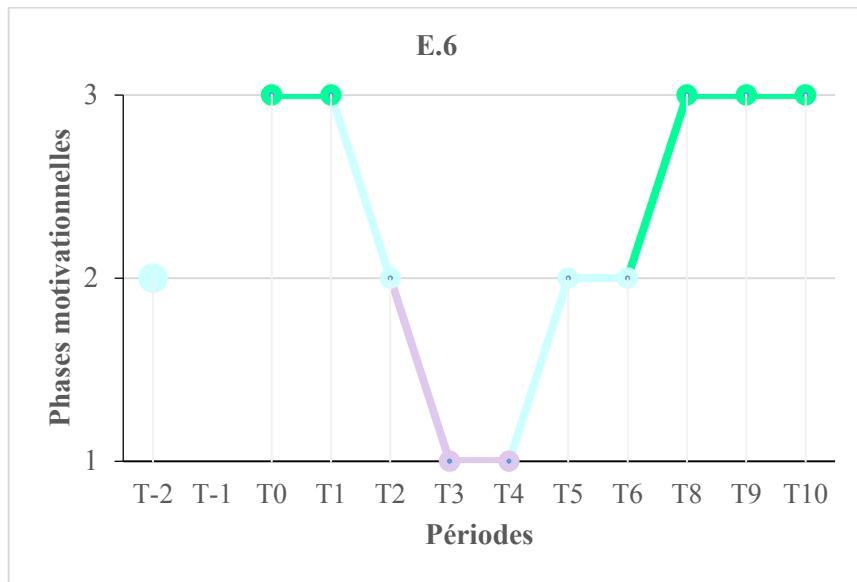
 : Indique l'apparition d'un ensemble de motivations mixte pendant une période donnée. Cette période correspond à une phase motivationnelle de mixité ;

 : Indique la présence d'un ensemble de motivations de nécessité pour une période donnée. Cette période correspond à une phase motivationnelle de nécessité.

Les symboles et codes couleurs sont utilisés avec les mêmes significations tout au long de la présentation des résultats.

Par exemple, la deuxième colonne du tableau 7 montre que pour l'entrepreneur étudié, à la période T₋₂, il avait un ensemble de six catégories de motivations dont l'une était perçue négativement et les autres positivement. En conséquence, à la période T₋₂, ledit entrepreneur a des motivations mixtes ; donc sa phase motivationnelle y est de type mixte. Ainsi, en comparant les catégories de motivations d'un même entrepreneur pour les différentes périodes, on observe les évolutions ou la stabilité des phases de son processus motivationnel. On observe aussi la différence des processus motivationnels entre les différents entrepreneurs en comparant les 8 matrices chronologiques de type 1. Enfin, en comparant les phases des différentes périodes, on peut déduire le type de processus (acyclique, schéma d'évolution ou d'évolution cyclique) motivationnel de chacun des entrepreneurs. Bien qu'étant nécessaires à la présentation des résultats de l'étude notamment au chapitre 7, ces matrices chronologiques de type 1 ont été annexées pour ne pas alourdir l'écriture. En revanche, nous avons construit sur la base des axes de ces matrices, des graphiques plus synthétiques permettant de visualiser l'évolution/stabilité des motivations à l'image du graphique 6 ci-dessous.

Graphique 6: Illustration de l'analyse dynamique des motivations



Source : auteur

L'axe vertical de ces graphiques renvoie aux ensembles de catégories motivations. Ils sont représentés par les chiffres 1, 3 et 2 signifiant respectivement la présence de phase motivationnelle perçue négativement (car comprenant uniquement des motivations de nécessité), positivement (car ayant seulement des motivations d'opportunité) et de manière mixte (car comportant des motivations mixtes). L'axe horizontal correspond aux périodes. Ainsi, les graphiques montrent pour chaque période, la présence de catégories de motivations soit de nécessité, soit mixte, soit d'opportunité correspondant à des phases motivationnelles. Le graphique reprend les codes couleurs des matrices. Ainsi par exemple, le graphique 6 montre qu'initialement à la période T₋₂, l'entrepreneur avait des catégories de motivations mixtes. Cependant les catégories de motivations dudit entrepreneur changent de nature durant les périodes T₀ et T₁ pour devenir des motivations d'opportunité. Il y est donc dans une phase d'opportunité. L'interprétation se poursuit ainsi pour chaque période.

Le troisième sous-ensemble de questions de recherche (**Pourquoi les motivations de nécessité et d'opportunité sont-elles stables ou évolutives durant le**

processus de démarrage ? Pourquoi ces évolutions/stabilité induisent-elles des types de processus différents ?) veut comprendre pourquoi, il y a dynamique ou non des motivations, et pourquoi des types de processus différents en résulteraient.

L'analyse qualitative longitudinale a été réalisée en construisant une matrice chronologique que nous appelons de type 2 (voir l'illustration par le tableau 7) pour comprendre les ressorts de l'évolution/stabilité des motivations de chaque entrepreneur. Les annexes 16 à 23 rendent compte des résultats contenus dans ces matrices. La construction de la matrice chronologique de type 2 s'appuie sur les phases motivationnelles mises en évidence par les matrices chronologiques de type 1.

Tableau 7 : Matrice chronologique d'analyse des raisons de la dynamique motivationnelle

		Est dans de contextes socio-économiques favorables			x	x	x		✓			✓
		Est dans un contexte familial favorable						x✓				
Environnement		A eu du soutien des institutions				x						
Résultats	Ne manque pas des financements			x								
	N'est pas confronté aux concurrents				x	x	x					
	Avoir eu un partenariat	✓					x					
	N'est pas affecté par les difficultés de l'entreprise						x	x				
Actions	A réalisé des actions commerciales						x					
	A réalisé des investissements		✓			x						
	Recherche un partenariat	✓										
	Prend des risques pour l'entreprise									✓	✓	
	Recherche des opportunités			✓								
	Teste le projet	✓										
Individu	Espère l'évolution de l'entreprise					x	x					
	A envie de diversifier les activités			x				x				
	Entreprend grâce aux R&C							x				
	Est favorable à la prise de risque pour l'entreprise								✓			
Raisons		T-2/1/10/14	T0/01/10/14	T1/07/11/14	T2/15/12/14	T3/07/01/15	T4/03/02/15	T5/10/03/15	T6/10/07/15	-	T9/14/10/15	T10/30/10/15
Périodes												

Source : auteur

Ensuite, la matrice distingue deux axes. **L'axe vertical (deux premières colonnes de gauche)** de la matrice de type 2 comprend respectivement les quatre thèmes du codage (Environnement, Résultats, Actions et Individu) et les catégories

renvoyant à chacun des thèmes. Les catégories de ces types de matrices chronologiques sont des raisons que les entrepreneurs invoquent pour justifier leurs motivations. Chaque catégorie de raison est perçue par l'entrepreneur comme justifiant ses motivations, soit négativement (donc de nécessité- ✗), soit positivement (donc d'opportunité- ✓) par l'entrepreneur. **L'axe horizontal (première ligne du bas)** représente les différentes périodes au cours desquelles les entretiens ont été menés. Ainsi, en croisant l'axe vertical avec l'axe horizontal, on comprend pour chaque entrepreneur (voir Annexes 16-23), les raisons relatives à l'environnement, à l'individu, aux actions et aux résultats qui justifient les motivations d'une période donnée. On comprend aussi dans le temps, les raisons qui justifient le passage d'une phase motivationnelle à une autre phase.

Par exemple cette matrice chronologique de type 2 (tableau 7) montre qu'à la période T₂/02/10/2014, l'entrepreneur justifie sa phase motivationnelle de mixité par des raisons environnementales qu'il perçoit comme étant de nature négative et positive. Comme pour les matrices chronologiques de type 1, les matrices de type 2 ne sont pas non plus appelées directement dans la présentation des résultats au chapitre 8. Néanmoins, nous utilisons des schémas synthétiques qui s'appuient sur elles.

La construction des matrices a permis de décrire comment les motivations de nécessité et d'opportunité évoluent ou demeurent stables durant le processus de démarrage pour chacun des entrepreneurs étudiés. Pour chaque période, on observe les motivations présentes et on s'aperçoit exactement des moments de changement. Les matrices permettent en outre de saisir le sens que chaque entrepreneur donne à l'évolution ou à la stagnation de ses motivations. Les raisons que les acteurs mobilisent pour défendre leurs motivations sont exposées pour chaque période. Cette analyse permet de comprendre longitudinalement pourquoi les motivations de

nécessité/opportunité sont stables ou évolutives durant le processus de démarrage pour chaque entrepreneur. Par la suite, les matrices sont comparées systématiquement afin d'identifier des similitudes et des différences intra et inter-cas du panel de l'échantillon. À l'issue des comparaisons, des types de processus motivationnels ont été repérés. La présentation des résultats est structurée autour de ces types de processus identifiés.

Cette deuxième partie visait à présenter l'approche méthodologique de la recherche. Cette présentation a été faite à travers trois chapitres. Dans le premier, le paradigme épistémologique et les axes globaux de la thèse ont été précisés et défendus. Nous y avons d'abord indiqué que la recherche est de type compréhensif et s'inscrit dans le paradigme interprétatif, acceptant l'interaction entre le chercheur et l'interviewé. Nous avons aussi mentionné la forme abductive de notre raisonnement ainsi que la nature qualitative et longitudinale de la recherche. Cette orientation nous paraissait pertinente, parce que nous voulons comprendre en profondeur et dans le temps, la dynamique des motivations de nécessité/opportunité durant le processus de démarrage selon la perception des entrepreneurs. Dans le second chapitre de la partie, le contexte de l'étude et la méthode de recherche ont été exposées. Ici, nous avons dans un premier temps présenté le contexte choisi : le Burkina Faso. Dans un second temps, la stratégie de recherche a été présentée. Cette stratégie de recherche est l'étude de cas multiples. Nous avons indiqué les spécificités de notre approche des cas, notamment sa proximité avec l'approche ancrée. Dans un troisième temps, le processus d'échantillonnage et ses principes et applications ont été exposés. Nous nous sommes inscrits dans une logique d'échantillonnage théorique sans pour autant pouvoir atteindre cet objectif entre autres à cause de la lourdeur du suivi longitudinal. Huit cas ont été retenus finalement dans l'échantillon. Dans le troisième chapitre enfin, les méthodes de

collecte, de traitement et d‘analyse des données ont été présentées. Les outils de collecte retenus sont la question initiale (cf. Annexe 2) et l‘entretien approfondi (cf. Annexe 4 et 5). L‘emploi de ces outils a permis de prendre contact avec les entrepreneurs puis de réaliser 63 entretiens approfondis de manière longitudinale. Ces données d‘entretiens enregistrés ont été transcrrites, ont fait l‘objet de traitement préalable puis de codage (*a posteriori* pour l‘émergence des catégories et *a priori* pour le choix des thèmes). Le codage a été fait manuellement dans un premier temps pour stabiliser les catégories. Dans un second temps, l‘ensemble des données ont été codées de manière plus approfondie et systématique à travers le logiciel NVivo 11 selon une catégorisation *a posteriori*. Enfin, les données codées ont fait l‘objet d‘une analyse thématique longitudinale. Cette méthode s‘inspire des travaux de Langley (1999) et Miles & Huberman (1994) à travers la construction de matrices chronologiques. Ces matrices permettent d‘analyser, de représenter et de comprendre des données complexes. Les différentes dynamiques observées pour chacun des cas ont été analysées indépendamment, d‘une part, puis comparées entre cas, d‘autre part, afin d‘appréhender les raisons des évolutions observées. Ces analyses qualitatives, longitudinales et comparées ont permis d‘aboutir à des résultats qui sont présentés dans la troisième partie suivante.

PARTIE 3 : D'UNE DESCRIPTION DYNAMIQUE A LA COMPREHENSION DES DYNAMIQUES

Dans les parties précédentes, nous avons conduit dans un premier temps une revue de la littérature. Celle-ci nous a permis d'identifier les limites empiriques, conceptuelles, théoriques et méthodologiques des recherches sur les motivations de nécessité et d'opportunité. Nous avons alors déduit une problématique de recherche visant à comprendre les motivations de nécessité et d'opportunité et leur (non-) dynamique durant le processus de démarrage. Considérant les limites et le projet de recherche, nous avons dans un second temps précisé et justifié les choix épistémologiques et méthodologiques opérés pour conduire l'étude empirique. Cette dernière a permis d'obtenir un ensemble de résultats.

La présente partie concerne la présentation des résultats de l'étude empirique. L'objectif de la partie est d'éclairer la problématique de recherche, de lui donner un contenu empirique à travers l'exposé des résultats. À cette fin, les résultats montrent d'abord comment saisir les motivations de nécessité et d'opportunité (**chapitre 6**). Cet exposé est fait en présentant les projets d'entreprises d'une part, et en comparant l'opérationnalisation des motivations initiales de nécessité et d'opportunité par deux types d'outils de mesure : question initiale et entretiens approfondis. La comparaison des résultats des deux outils permet d'apprécier les différences et la qualité relative de chacun des outils à restituer les motivations dans leur complexité. Les résultats de cette partie montrent ensuite comment les motivations de nécessité et d'opportunité peuvent s'avérer (non-) dynamiques durant le processus de démarrage (**chapitre 7**). Ici, les résultats illustrent la manière dont les motivations évoluent dans le temps. Il en ressort

que durant les processus de démarrage entrepreneurial, trois types d'évolution sont observables : des processus acycliques, des processus en schéma d'évolution et les processus en évolution cyclique. Selon la nature du processus motivationnel, les motivations contenues changent de nature à des fréquences différentes. Nos résultats indiquent enfin (**chapitre 8**) pourquoi les motivations de nécessité et d'opportunité sont (non-) dynamiques durant le processus de démarrage. Cette analyse va au-delà des descriptions pour tenter de comprendre les processus motivationnels. Ainsi, il dévoile les raisons qui sous-tendent d'une part la transition d'une phase motivationnelle donnée à une autre, et d'autre part la nature différenciée des modèles de processus motivationnels.

Remarque : Avant de commencer l'exposé des résultats, il convient de considérer quelques observations pour faciliter la lecture de la partie. Dans le corps du texte, les catégories convoquées pour les analyses sont mises en style de police gras. Aussi, les verbatims illustrant les propos des acteurs sont mis en style de police italique et se situent entre des guillemets. Enfin, pour indiquer la source, le texte cité est suivi d'une parenthèse. Cette dernière comprend l'identité de l'entrepreneur (allant d'E.1 à E.8) et la date de l'entretien. Les dates des entretiens sont précédées de T₋₂, T₋₁ ou T₀ lorsqu'il s'agit des entretiens initiaux. Pour les verbatims des autres entretiens longitudinaux, seule la date est appelée. Nous illustrons ci-dessus ces éléments dans deux exemples :

Exemple 1 : Texte qui présente des résultats appelant des données actuelles (collectées en temps réel) :

Au regard des difficultés vécues, E.4 affirme **avoir arrêté d'entreprendre** : « *Projet ! C'est ce que je t'ai dit au téléphone. J'ai arrêté avec le projet* » (E.4, 09/03/2015).

Exemple 2 : Texte qui présente des résultats appelant des données rétrospectives (collectées au travers l'histoire entrepreneuriale de l'acteur) :

E.1 justifie l'initiation de son projet d'entreprise par le contexte familial. Il dit **avoir eu un contexte familial défavorable**, ce qui l'amena à entreprendre : « *Cette époque [d'initiation du projet] a coïncidé également avec une période assez difficile parce que mon papa avait été licencié. Ce fut une période presque pénible car mon papa a fait 5 ans de suite sans emploi* » (E.1, T₋₂ /23/09/2014).

CHAPITRE 6 : DE L'HISTOIRE DES PROJETS A LA SAISIE DES

MOTIVATIONS

L'objectif principal de ce chapitre est double. Il s'agit de présenter non seulement les projets des entrepreneurs, mais aussi les résultats de l'analyse comparée des motivations saisies par la question initiale, et l'entretien approfondi ensuite.

Pour ce faire, le présent chapitre est structuré en deux sections. La première raconte les parcours des projets d'entreprise (**Section 6.1**). Cette présentation permet de saisir l'histoire des projets et de contextualiser les motivations des entrepreneurs. Nous montrerons dans cette section que chaque projet d'entreprise suit un parcours qui peut être observé en trois phases. Il y a d'abord une phase où l'entrepreneur (ou l'équipe entrepreneuriale) **initie le projet** au travers d'une idée d'affaires. Ensuite, le projet est conduit à **maturité/développement** par l'entrepreneur. Enfin, il est **exploité** au travers d'une entreprise qui connaîtra plusieurs phases : naissante, nouvelle, jeune, établie. À chacune de ses phases, le projet est sous-tendu par des motivations particulières. À la suite de cette présentation, les résultats de l'analyse comparée sont exposés (**6.2**). Cette analyse vise à appréhender la capacité de la question initiale et de l'entretien approfondi ponctuel à saisir les motivations de nécessité/opportunité des entrepreneurs. Dans le premier outil, question initiale, l'interviewé est limité dans ses réponses aux questions qui lui sont posées. Le second est un entretien approfondi ponctuel. S'inscrivant dans une logique qualitative, compréhensive, l'entretien approfondi ponctuel donne l'opportunité à l'interviewé d'informer amplement l'enquêteur. L'analyse montre l'opérationnalisation des motivations initiales de chaque entrepreneur par les deux outils de mesure. Les résultats de l'analyse soulignent les

qualités et faiblesses de chacun des outils quant à l'opérationnalisation du concept de motivation de nécessité/opportunité.

6.1. L'histoire des projets

L'objectif de cette section est de présenter le parcours du projet de chaque entrepreneur. Cette présentation du parcours des projets sera faite pour chacun des entrepreneurs selon les trois phases d'évolution des projets : initiation, développement et exploitation. Cette description permet d'une part de savoir comment a évolué chacun des projets, et d'autre part d'avoir un aperçu sur des indicateurs cruciaux de leurs parcours. Ainsi, sachant que les projets n'ont pas les mêmes niveaux d'évolution, nous les regroupons en deux groupes. Le premier groupe concerne les projets initiés, développés et en exploitation (**6.1.1**). Pour ces projets, des nouvelles entreprises ont été mises en œuvre/créées. Le second groupe porte sur des projets initiés et en développement (**sous-section 6.1.2**). Des entreprises naissantes sont en création pour ces types de projets.

6.1.1. L'histoire des projets des nouvelles entreprises

Quatre entrepreneurs ont initié, développé et exploitent leurs projets d'entreprises. Il s'agit des cas E.1, E.2, E.7 et E.8. À la fin du mois d'août 2014, ces entrepreneurs avaient des nouvelles entreprises en activité. Ces nouvelles entreprises avaient au plus 5 mois d'activité en fin août 2014 et avaient, notamment, déjà versé des salaires pendant au moins trois mois. Ce sont des « nouvelles entreprises » au sens du GEM.

6.1.1.1. Cas E1 : de l'agrobusiness à l'agroalimentaire

- **Initiation du projet : L'agrobusiness pour subvenir aux besoins**

L'idée du projet d'entreprise d'E.1 a consisté initialement à faire l'agrobusiness (élevage et vente de poulets). Ce projet entrepreneurial naît dès l'âge de 11-12 ans (en classe de CM). Il est consécutif à des difficultés que subit la famille suite à un licenciement du père. Cette situation amène E.1 à entreprendre des activités entrepreneuriales pour financer ses dépenses scolaires. Ces activités le convainquent que l'entrepreneuriat sera son futur métier. Cette ambition entrepreneuriale du jeune E.1 ne rencontrera pourtant pas l'assentiment de ses parents qui l'obligent à poursuivre des études en enseignement général jusqu'au Baccalauréat. Après plusieurs échecs, il obtient le BAC en 1999 puis entre à l'université. Mais ses échecs le convainquent qu'il ferait mieux de s'orienter en l'entrepreneuriat. Il quitte alors l'université dès la première année en 2000 et devient franchisé d'une entreprise canadienne, DS-MAX Canada, Inc.

- Développement du projet : De l'agro-business à l'agroalimentaire

Pendant 12 ans (de 2000 à 2012), E.1 devient un franchisé successivement de deux sociétés commerciales (DS-MAX Canada, Inc. puis Forever Living Product) avec une certaine réussite. Durant ce temps, E.1 observe un de ses voisins exploiter une idée d'entreprise similaire à son projet initial : la production et vente de la volaille locale. Il s'est rendu aussi compte que ledit voisin réussit très bien. E.1 se conforte alors son désir de revenir à son projet d'entreprise initial. Il le teste en 2002 puis en 2009 pendant qu'il exploitait ses entreprises franchisées. Il se convainc qu'il pourrait mieux réussir dans l'activité de production et distribution de la volaille. Il mène alors occasionnellement des activités visant à exploiter son projet initial. Dans ce contexte, E.1 estime que ses entreprises franchisées lui permettent d'accumuler suffisamment de ressources sans y être occupé à temps plein. Il pense maintenant se consacrer au développement de son projet initial.

Se consacrant alors au développement de son idée, E.1 a l'occasion d'être conseillé et proposé pour participer à un festival à Dakar (Sénégal) et obtient au même moment un financement fortuit, inattendu. Il saisit ces occasions pour acheter ses produits et en exporter de Ouagadougou à Dakar. E.1 réalise que, par ces exportations il pourrait mieux s'en sortir. Il décide alors d'abandonner l'idée de production dans l'agrobusiness et se réoriente dans l'agroalimentaire. Il entreprend d'acheter puis de transformer et d'exporter spécialement des poulets de race locale. Il se rend aussi compte de la nécessité pour lui d'acquérir, en amont de la mise en œuvre du projet, des connaissances spécifiques en exportation. Il s'inscrit ainsi en 2010 dans une formation qui durera deux ans. Sorti en 2012, E.1 dispose de moyens financiers et de compétences pour démarrer son projet. Toutefois, il suspend l'exploitation du projet car il a eu une autre opportunité. Cette dernière lui permet de cofonder et de gérer une entreprise dans le domaine de la communication. Celle-ci démarre ses activités en décembre 2012 (et formalisée en 2013). Seize (16) mois après, des difficultés apparaissent et l'entreprise est liquidée en juin 2014. De ce fait, E.1 décide de revenir à nouveau sur son projet d'exportation de produits agroalimentaires.

- L'exploitation du projet

Sachant que la liquidation de l'entreprise de communication était inéluctable, E.1 entreprend parallèlement des démarches pour créer son entreprise en vue d'exploiter son projet agroalimentaire. Il gagne un accord de financement additionnel à ses ressources propres puis se lance dans le projet agroalimentaire pendant la liquidation de l'entreprise de communication en juin 2014. La nouvelle entreprise d'E.1 gagne un appel d'offre d'une société minière et réalise quelques ventes sur des marchés locaux dès juin 2014.

La nouvelle entreprise est formalisée. Elle s'est donnée pour mission de transformer de la volaille de race locale, produits qui seront vendus au Burkina Faso et à l'extérieur. En août 2014, lorsque nous nous rencontrons dans le cadre de cette recherche, l'entreprise a trois mois d'activités. Elle emploie sept employés permanents. Trois mois plus tard, c'est-à-dire en octobre 2014, 5 des 7 personnes composant le personnel de l'entreprise démissionnent collectivement. À cette difficulté liée au personnel s'ajoutent des retards de déblocage des fonds pour poursuivre les investissements. Des difficultés supplémentaires comme les délestages d'électricité à répétition ont occasionné des pertes de stocks de produits au même moment.

E.1, accompagné désormais de son épouse, prend des initiatives pour la survie de l'entreprise. La réorientation de la stratégie est alors faite. E.1 décide de limiter au maximum le stockage des produits puis de se focaliser sur le marché interne. En décembre 2014, E.1 réalise que la stratégie fonctionne mal et que la survie de l'entreprise est en jeu. Il réoriente le domaine d'activité. Les principaux domaines d'activité deviennent le rafraîchissement et la restauration. Il envisage aussi de poursuivre son activité initiale mais uniquement sur commande désormais. E.1 se satisfait de la justesse de ses réorientations à partir de janvier 2015. Toutefois, l'entreprise sera contrainte de suspendre momentanément ses activités en août 2015 car elle a des difficultés pour vendre. Ces difficultés s'expliquent d'abord par la survenance d'une grippe aviaire en avril 2015 qui conduit l'état burkinabè à interdire les exportations de la volaille et leur abattage dans certaines régions. Les difficultés sont aussi l'émergence d'entreprises concurrentes au voisinage immédiat de l'entreprise E.1. L'entreprise d'E.1 n'est pas en mesure de faire face à la concurrence. Pour ces raisons, E.1 suspend ses activités en août tout en maintenant son local parce qu'il espère un soutien de structures publiques dont les résultats de sa demande d'appui devraient être

connus en début septembre 2015. Cette attente sera vaine car le Burkina Faso connaîtra un coup d'État en septembre 2015 qui chamboula les activités. Face à tous ces évènements E.1 envisage désormais de suspendre temporairement et plus longuement les activités de sa nouvelle entreprise. Ainsi, débute-t-il résolument une recherche d'emploi au détriment de la poursuite de l'entrepreneuriat afin de subvenir aux besoins de sa famille.

6.1.1.2. Cas E.2 : Faire de la boucherie-Charcuterie

- Initiation du projet

L'idée initiale du projet d'E.2 a consisté à entreprendre dans l'agroalimentaire, en l'occurrence la boucherie-charcuterie. Elle germa en 1996 alors qu'E.2 est titulaire d'un Brevet d'Etudes Professionnelles (BEP) en comptabilité. Recherchant alors un emploi de comptable, il a eu des difficultés à en trouver. C'est après moult recherches que E.2 réussit finalement à un emploi ; emploi qu'il ne souhaitait pas. En effet, du poste de comptable recherché, il a été retenu finalement comme agent-boucher. Le nouvel employeur propose à E.2 d'intégrer l'équipe de production pour apprendre, car il envisage d'ouvrir à terme des succursales. E.2 accepte l'offre. Néanmoins, il continue de rechercher des emplois mais vainement. Face aux difficultés de se trouver un autre emploi, E.2 se résigne à s'approprier le métier de boucher-charcutier avec désormais en perspective l'éventualité de créer sa propre entreprise dans le domaine. Ainsi le projet d'entreprise d'E.2 venait de voir le jour.

- Développement de l'idée : apprentissage et acquisition de matériel

Après la naissance de l'idée, E.2 commence à la murir avec le temps. En 2008, E.2 après avoir accumulé environ 12 ans d'expériences avec deux employeurs estime avoir

bien appris. Aussi, il observe des difficultés avec ses différents patrons. Il entreprend alors à partir de 2008 de contracter des prêts auprès des structures de microfinance afin d'acquérir progressivement du matériel (d'occasion) de production. Dans ce contexte, E.2 eut un ensemble de difficultés professionnelles qui l'obliga à démissionner en décembre 2011. Sans emploi en 2012, il en recherche. Cependant, il ne trouve pas une offre d'emploi satisfaisante. Il décide alors d'exploiter son projet d'entreprise. Il commence à produire occasionnellement quelques produits pour livrer à certains de ses anciens clients. Ces activités occasionnelles continuèrent jusqu'en octobre 2013 où E.2 obtient une commande importante. Pour satisfaire la commande, il emprunte des fonds auprès de ses amis pour acheter quelques matériels nécessaires. En outre, il décide en 2013 de faire le business plan du projet d'entreprise pour demander un financement. Cette démarche lui permet d'avoir un accord de financement. Le business plan et l'accord de financement confortent E.2 de créer une entreprise pour exploiter son projet d'entreprise.

- L'exploitation du projet par une nouvelle entreprise

En 2014, E.2 est en attente effective du financement. Il s'apprête alors à lancer son projet. Après avoir obtenu une première tranche de son financement, l'entreprise prend forme et démarre en juin 2014 formellement.

En août 2014 [lorsque nous rencontrons E.2 pour la première fois dans le cadre de la thèse], l'entreprise de E.2 est formalisée. Son métier est la boucherie-charcuterie destinée aux particuliers et aux entreprises du marché local. L'entreprise employait en août 2014 six employés permanents et un autre suppléant l'entrepreneur en cas d'absence. L'évolution de l'entreprise satisfait E.2. D'abord parce que sa clientèle est satisfaite et augmente. L'entreprise est même en incapacité de satisfaire toute sa demande du fait de la limite de sa capacité de production. À ce titre, elle a réussi à lever

en juillet 2015 des fonds auprès d'une structure de financement de la place. Il obtient régulièrement des soutiens moraux de la part de dirigeants de structures publiques d'accompagnement en telles que la MEBF ou le Programme d'Appui aux Filières Sylvopastorales (PAFASP). En octobre 2015, la nouvelle entreprise réussit à figurer parmi 100 entreprises de moins de 3 ans qui ont été sélectionnées pour un accompagnement technique, commercial et financier par la MEBF. L'entreprise a pour ambition de profiter de cet accompagnement pour enclencher une diversification géographique. L'entreprise a aussi connu deux principales difficultés. La première est le turnover élevé du personnel. Par exemple, durant l'année (septembre 2014 à octobre 2015) sur plus d'une dizaine d'employés seulement deux n'ont pas démissionné. La seconde difficulté est l'approvisionnement en intrants de production. Ces intrants sont des produits d'origine étrangère. Au niveau local, la distribution locale de ces intrants est monopolisée par une seule entreprise avec qui E.2 entretient des relations conflictuelles.

6.1.1.3. Projet du cas E.7 : Faire de l'agrobusiness

- Initiation du projet

Le projet d'entreprise d'E.7 consiste à faire de la production et distribution d'œufs de poules pondeuses. E.7, enseignant des lycées et collèges, a l'idée l'élevage « depuis toujours en lui », parce qu'il pratique l'élevage (en famille) depuis son enfance. Par la suite, il envisagea d'en faire un projet d'entreprise lorsqu'à l'âge adulte il se rendit compte que des entrepreneurs réussissaient à en faire une activité rentable.

- Développement du projet : des formations techniques et en gestion

La décision de faire de l'agrobusiness un projet d'entreprise s'est développée véritablement pour la première fois, dit-il, en 2006. Alors qu'il se prépare pour passer le

baccalauréat, il eut l'occasion de suivre une formation en entrepreneuriat organisée par une association étudiante et animée par la MEBF. Quand E.7 obtient le baccalauréat, il décide de poursuivre ses études universitaires. À l'Université de Ouagadougou, E.7 a l'occasion encore, à plusieurs reprises en 2007 et 2008, de bénéficier de formations en entrepreneuriat. Celles-ci lui convainquent que son idée d'entreprendre est un projet qui convient à sa personnalité et à ses ambitions. Il continue de mûrir son projet puis monte un business plan.

- L'exploitation de l'idée de projet

Disposant de son business plan, E.7 participe à des compétitions de business plan à plusieurs occasions en 2012. Il approche également les structures financières qui ne donnent pas de suite à ses demandes de financements. C'est alors qu'il décide en 2013 de délaisser ces structures dans sa recherche de financement pour s'orienter d'une part vers sa famille pour collecter des fonds de démarrage, et d'autre part, il noue des relations avec ses futurs clients et fournisseurs pour obtenir des avances clients et crédits fournisseurs pour soutenir l'exploitation de son projet d'entreprise. C'est ainsi que E.7 a pu mobiliser les ressources pour non seulement réaliser les investissements, mais aussi assurer le fonctionnement quotidien de l'entreprise après le début effectif du processus de production en juillet 2014 (sachant que les premiers produits sont attendus pour décembre 2014). La mise en œuvre du projet d'entreprise d'E.7 se réalise à travers un recours permanent aux partenaires. Aussi, contrairement à la plupart des entreprises du secteur avicole, l'entreprise d'E.7 n'a pas été confrontée à la saturation du marché (à partir de décembre 2014) puis à la grippe aviaire (à partir du mois d'avril 2015). Son entreprise a eu la chance d'être dans une zone géographique favorable.

Cependant, l'entreprise d'E.7 subit en novembre 2014 une catastrophe naturelle (vent violent) qui détruit son bâtiment d'élevage, principal investissement de

l'entreprise. Cet évènement a eu plusieurs effets. D'abord il influence sa production en baissant le niveau de production durant toute l'année (saison) de production. Ensuite, cela exige un réinvestissement en bâtiment non seulement imprévu, mais aussi indispensable à la survie de l'entreprise à la première année. Enfin, cet incident contribuera à remettre en cause ses prévisions comme la diversification des produits. La conjonction de toutes ces difficultés finit en octobre 2015 par remettre en cause la capacité de l'entreprise d'E.7 à survivre une année après le démarrage. Ces difficultés ont conduit E.7 à envisager une suspension temporaire des activités de l'entreprise.

6.1.1.4. Cas E.8 : Faire de la distribution de produits divers

- Initiation du projet

L'idée du projet d'entreprise d'E.8 fut la distribution de produits divers aux entreprises privées et à l'administration publique. L'entrepreneur dit ne pas pouvoir dater la naissance de son idée de projet. Il soutient mener ces genres d'activités depuis son enfance, et ce, parce que l'entrepreneuriat a toujours été une activité de sa famille.

- Développement du projet

Avant le démarrage effectif de son projet, E.8 fut employé comme agent administratif et comptable dans une société d'état durant trois ans. C'est durant cette période qu'E.8 décide de s'organiser pour créer une entreprise de distribution de produits divers. Il profite de cet emploi pour se faire un réseau et réunir de moyens financiers. Lorsque s'approcha la fin du contrat à la fin de l'année 2013, il entreprit parallèlement des démarches auprès de la MEBF pour savoir comment créer officiellement son entreprise. Ces démarches lui ont permis de bénéficier de formations en gestion d'entreprise et sur la fiscalité.

- L'exploitation du projet

L'entreprise d'E.8 démarra effectivement ses activités de distribution en avril 2014 en restant dans le secteur informel. Nouvelle entreprise, elle rencontre la méfiance des partenaires et particulièrement des fournisseurs auprès desquels il s'approvisionne. Pour faire face à ces méfiances, il mobilise son ancien réseau informel notamment ses amis, ses proches et ses anciens collègues.

En août 2014 (lorsque nous nous rencontrâmes pour la première fois), E.8 qui ne se précipite pas pour recruter du personnel demeure toujours le seul employé. Il se satisfait de l'évolution de son entreprise. En septembre 2014, E.8 envisage de formaliser son entreprise pour trois raisons. La première raison est la bonne évolution de l'entreprise. La seconde est le besoin de profiter d'opportunités de marchés plus importantes car la formalisation lui permettra d'accéder à des appels d'offre. Enfin, la troisième raison est la volonté d'externaliser la gestion comptable et fiscale pour se consacrer particulièrement aux aspects commerciaux. L'externalisation exige préalablement une formalisation de l'entreprise. E.8 approche alors la MEBF et le CGA pour le besoin de formalisation et d'externalisation. Ce processus durera de septembre 2014 à mars 2015.

E.8 mobilise des crédits fournisseurs et des soutiens circonstanciels de ses proches pour faire face à ses besoins financiers. Il n'a pas eu particulièrement recours aux structures de financement. En outre, E.8 apprécie l'effet de l'insurrection populaire d'octobre 2014. D'abord il estime avoir eu une croissance de ses ventes durant la période de crise. Ensuite, selon lui, l'insurrection a permis une concurrence plus saine des marchés publics car des entreprises jeunes comme la sienne ne disposant pas forcément de contacts dans les administrations ont désormais des espoirs de gagner des marchés. Cela lui a permis par exemple de gagner en octobre 2015 un marché.

L'entreprise d'E.8 a connu aussi des difficultés. Il a d'abord subi la méfiance des fournisseurs et même de certains clients. Cela a occasionné des difficultés pour

l'approvisionnement de nombre de ses produits (grossiste des œufs et distributeurs de produits divers notamment fournitures de bureau). L'entreprise d'E.8 fit ensuite face à la saturation du marché des œufs à partir d'octobre 2014. Pour limiter l'entrée des œufs, le gouvernement de transition prit la décision d'interdire les autorisations d'importation des œufs. Si la décision fut salutaire pour les producteurs internes, elle accentua les difficultés d'approvisionnement d'E.8 en œufs car les entreprises établies qui disposèrent de gros moyens pour importer se retournèrent vers la production locale. Malgré ces difficultés, l'entreprise d'E.8 s'en est sortie globalement du fait de la diversification de ses produits.

6.1.2. L'histoire des projets des entreprises naissantes

Pour les entreprises naissantes, les projets sont initiés et sont en cours de développement. Par conséquent, l'exploitation des projets n'est pas encore effective. Les cas E.3, E.4, E.5 et E.6 ont leurs entreprises en création en août 2014. Même si certains de ces entrepreneurs avaient déjà réalisé des investissements plus ou moins importants, aucune activité de production n'avait cours. Aussi, aucune de ces entreprises en création n'avait versé un salaire quelconque en vue de l'exploitation des projets. En conséquence ce sont des entreprises naissantes au sens du GEM. Les propos suivants présentent l'histoire des projets de ces entreprises naissantes.

6.1.2.1. Cas E.3 : De la logistique à la l'hydrocarbure...

- Initiation du projet

Chez E.3, l'idée d'un projet d'entreprise provint d'une identification des besoins dans son milieu professionnel. E.3 est responsable d'un service depuis 2010 dans le secteur minier. Sa position et les contacts qu'il noue dans le secteur minier lui donnent l'occasion d'être sollicité par son réseau dans le secteur pour trouver des moyens

logistiques à louer. Pour satisfaire ces besoins, E.3 cherche des propriétaires d'engins ou véhicules pour travaux miniers. Jouant le rôle d'intermédiaire logistique parallèlement à son activité professionnelle, E.3 se rend compte que le secteur est porteur et qu'il dispose par ailleurs d'un réseau pour profiter des opportunités s'il avait une entreprise. Ainsi, E.3 commence en 2014 à mener une réflexion afin d'exploiter son réseau et ses ressources pour faire un projet d'entreprise dans le domaine de la logistique.

- Le développement du projet

En août 2014 [lorsque nous rencontrons E.3], E.3 est toujours en réflexion et manifeste une volonté d'entreprendre. Un mois plus tard (septembre 2014), E.3 décide de créer effectivement son entreprise afin d'acquérir des gros engins de travaux publics. Ces engins seront destinés aux entreprises minières.

Suite à cette prise de décision, E.3 entreprend dans le trimestre suivant (septembre-novembre 2014) plusieurs démarches pour opérationnaliser son projet. Il crée d'abord formellement l'entreprise. Il suit une formation en gestion de nouvelles entreprises à la MEBF et recherche des informations diverses sur la gestion d'entreprise et la fiscalité. Il entreprend ensuite de rechercher des informations pour financer son projet. Pour cela, il fait le tour des structures de financement et de crédit-bail pour connaître les offres et les conditions de financement. Par la suite, à partir de décembre 2014, E.3 identifia un consultant qui débute l'étude dans le même mois. Mais lorsque le consultant rend son rapport provisoire en février 2015 pour observation, E.3 estime que le coût de l'investissement est très élevé. Il renonce alors à la mise en œuvre de son projet initial en supposant qu'il ne trouverait pas de financements complémentaires auprès des structures de financement. Cette décision met fin à ce premier projet. Se basant sur ces ressources propres, il décida alors de chercher d'autres opportunités pour lesquelles entreprendre. À ce titre, il pense notamment *a priori* à un projet de distribution de

carburant et souhaite le mûrir. Sur ce dernier projet, E.3 veut réaliser un business plan, considéré comme indispensable pour lui avant toute décision d'investissement. En fin de compte, E.3 obtient une promotion dans son entreprise dans le deuxième trimestre de l'année 2015. De ce fait, il reconsidère sa volonté de trouver un projet d'entreprise momentanément. Ce qui interrompt la poursuite du processus de démarrage de son entreprise naissante.

6.1.2.2. Cas E.4 : offrir des services financiers

- Initiation du projet

L'idée de projet de E.4 consiste à offrir aux particuliers des services financiers notamment des transferts d'argent (Western union, Moneygram, et du *mobile Banking*), distribution de cartes de crédit (GIM-UEMOA) et leur rechargement. La naissance de l'idée de projet d'E.4 fut inhérente à la hantise du chômage. En effet, E.4 est titulaire d'un diplôme de second cycle depuis 2010. Il chôme depuis lors jusqu'en début d'année 2014. Obtenant un emploi en 2014, E.4 démissionne en moins de 6 mois estimant que les conditions de travail sont difficiles. Ne souhaitant plus repartir au chômage, E.4 envisage d'entreprendre dans un domaine pour lequel il rêve d'être employé : la finance.

- Le développement du projet

Dès sa démission en juin 2014, E.4 recherche des informations pour apprécier son idée de projet et l'exploiter immédiatement. En août 2014, il décide d'entreprendre et envisage de réaliser des démarches de façon imminente.

E.4 expose ses ambitions entrepreneuriales à ses proches le trimestre suivant (septembre à novembre 2014). Ces derniers mettent à sa disposition tous les moyens financiers nécessaires au démarrage de l'entreprise. Elle procède alors à la même

période à la création officielle de son entreprise. Compte tenu du caractère sensible du secteur d'activité, l'exercice de l'activité est subordonné à l'obtention préalable d'une autorisation du Ministère de l'Économie et des Finances du Burkina Faso. E.4 crée alors officiellement son entreprise naissante. Elle entreprend en collaboration avec une banque de la place qui parraine l'entreprise naissante pour demander l'agrément. Le mois suivant (octobre 2014), le processus de demande de l'agrément est effectivement lancé. Vers la fin du mois d'octobre 2014, la banque d'E.4 lui indique l'absence d'un extrait de casier judiciaire dans la demande d'agrément qui bloquerait le dossier. Cherchant à se procurer le casier judiciaire, E.4 n'a eu la possibilité de l'obtenir durant la période de fin octobre 2014 à mars 2015. Cette situation est le fait de l'insurrection populaire d'octobre 2014 dont l'une des conséquences dans la région d'origine d'E.4 a été l'incendie de mairies et de palais de justice.

Ainsi, E.4 attend vainement la reprise des services judiciaires puis finit par se relancer dans la recherche d'emploi. Elle a eu en mars 2015 un emploi dans une société bancaire. Elle abandonne alors son entreprise naissante et quitte le processus de démarrage.

6.1.2.3. Cas E.5 : Faire de la restauration

- Initiation du projet

L'idée du projet d'E.5 consiste à faire de la restauration pour des particuliers. Cuisinier depuis 13 ans, l'idée d'un projet de restauration chez E.5 naît de plusieurs faits. D'abord E.5 est insatisfait de ses conditions de travail. Ensuite, son entourage lui demande de démissionner pour créer son entreprise. Enfin, E.5 pense disposer de savoir-faire suffisants pour effectivement entreprendre et réussir. Il décide alors en fin d'année 2013 de démissionner en vue de créer sa propre entreprise de restauration.

- Le développement du projet

Après sa démission, E.5 avait pour objectif de commencer l'exploitation de l'entreprise dès le premier semestre de l'année 2014. Il entreprend alors exactement 3 mois après sa démission (mars 2014) de mettre en œuvre son projet. Il commence à acquérir le matériel nécessaire. Mais très vite, il se rend compte que ses moyens financiers sont insuffisants. Ainsi, se lance-t-il dans des démarches auprès de ses amis et connaissances afin de finaliser son investissement. Jusqu'en août 2014 (quand nous nous rencontrâmes pour la première fois), E.5 demeure toujours dans ses démarches auprès de ses proches. Par la suite, il obtient quelques aides en matériels et des promesses de soutiens financiers. L'une des plus importantes promesses de soutien financier se réalise en décembre 2014 par la mise à disposition d'un chèque bancaire pour compléter son besoin financier. Mais quand E.5 se rend à la banque avec le chèque offert, il lui est indiqué que le compte du donneur est gelé. Le gel du compte serait dû à l'insurrection populaire d'octobre 2014 qui a eu lieu au Burkina Faso. Sur des conseils, E.5 entreprend aussi d'approcher des structures de financement en vue de formuler une demande de crédit. Il se ravise car il ne dispose pas des garanties exigées par les structures de financement.

Face à ces difficultés, E.5 envisage en janvier 2015 de chercher des partenaires pour réaliser des prestations ou encore se faire embaucher pour réunir les moyens financiers avant de revenir au projet. E.5 continue dans cette démarche puis en avril 2015, il est recommandé à une partenaire d'affaires par un de ses amis. Un mois plus tard, la nouvelle partenaire finance l'entièreté du projet et met E.5 comme gérant (et non cofondateur). Parallèlement, il continue de mettre en œuvre son projet au travers des acquisitions progressives de matériels. Malheureusement, en mi-octobre 2015, une difficulté familiale de la partenaire d'affaires d'E.5 entraîne la fermeture immédiate de

l'entreprise. Cette situation le met dans le désarroi. E.5 demeure tout de même déterminé à poursuivre son objectif d'entreprendre. Ainsi, il entreprend des démarches pour créer officiellement sa propre entreprise naissante. De même, il continue la recherche de financements nécessaires au démarrage.

6.1.2.4. Cas E.6 : de l'agro-business à la recherche d'opportunités

- Initiation du projet

L'idée initiale du projet d'E.6 était la production et distribution d'œufs de poules pondeuses. Cette idée naît d'une situation particulière. En effet, entrepreneurs depuis plus de 20 ans, E.6 a été propriétaire-dirigeant de sept entreprises jusqu'en 2010. Au cours de cette année, E.6 tomba malade. Lorsqu'il se rétablit, toutes ses entreprises étaient en difficultés financières. Compte tenu de ces difficultés financières et de son état de santé, E.6 décide de vendre certaines entreprises puis garde une autre qu'il va mettre en location-gérance. Depuis 2011, E.6 va mûrir l'idée d'un projet entreprise qui soit adapté à son état de santé et lui permette de rester un modèle particulièrement pour les jeunes de sa région d'origine. C'est dans cette perspective qu'il eut l'idée en 2012 de faire l'agrobusiness.

- Développement du projet d'agrobusiness

Après avoir eu l'idée de faire l'agro-business dans sa région d'origine, E.6 estime indispensable de tester d'abord l'idée. L'expérimentation dure de 2012 à mars 2014. Cette expérimentation lui permet de comprendre techniquement l'activité et de connaître les acteurs importants.

E.6 décide courant mars 2014 de passer à une autre étape en cherchant à exploiter son projet Il envisage le début effectif de l'exploitation pour novembre 2014. Pour ce

faire, il débute les investissements sur le terrain en avril 2014. Il se rend alors compte de l'insuffisance de ses moyens financiers. C'est ainsi qu'il décide en juin 2014 de soumettre un dossier auprès de structures de financements. Il conditionne sa demande de financement à l'acceptation d'un différé de remboursement compte tenu de la particularité de son secteur d'activité. Bien que disposant de garanties, il n'a pas trouvé une banque pour accepter sa demande. Il a eu un accord de principe favorable d'un fonds publics en septembre 2014 sous réserve d'une visite terrain du comité de crédit. Ledit comité prévoit sa visite pour fin octobre 2014. La visite fut reportée pour une date ultérieure en novembre 2014. Finalement, ni la visite, ni le financement ne se sont réalisés. D'abord parce qu'après l'insurrection populaire la structure suspend ses sorties prétextant une insécurité pour ses agents et moyens logistiques. Ensuite, en décembre 2014 le marché burkinabè des œufs est saturé par des produits étrangers (notamment ivoiriens et ghanéens). Cette saturation conduit l'ensemble des structures de financement à suspendre le financement des entreprises du sous-secteur. E.6 se met alors à rechercher d'autres opportunités.

○ **À la recherche d'un autre projet**

Considérant la saturation du marché, E.6 décide immédiatement de réorienter son projet vers un autre domaine. Il envisagea la production et distribution d'eau de boisson. Pour lui, cette activité permet d'exploiter les investissements déjà réalisés. Dans ses démarches pour entreprendre dans ce nouveau domaine, E.6 rencontre une autre difficulté. Le gouvernement de transition annonce quelques jours après la suspension des autorisations de production d'eau pour défaut de qualité des produits existants. En dépit de la suspension, E.6 veut tout de même investir dans le nouveau projet alors qu'il ne dispose plus de moyens financiers. Pour ce faire, à défaut de pouvoir approcher les structures de financement il entreprend de chercher des partenaires. Cette démarche de

recherche a lieu de janvier à février 2015. Il n'arrive pas à nouer des relations avec des partenaires. Face à ces difficultés avec le nouveau projet envisagé, il revient sur le projet initial d'agro-business. Il promet en mars 2015 de se lancer à une petite échelle au regard de la saturation. Ce retour au projet initial s'explique aussi par le fait que sa famille promet de l'aider financièrement sur ledit projet.

Ce retour d'E.6 au projet initial fut sans effet immédiat car la présence de la grippe aviaire fut annoncée officiellement au Burkina Faso au début du mois d'avril 2015. Cette situation malheureuse conduit le gouvernement burkinabè à prendre trois décisions dont certaines eurent des effets immédiats sur le projet initial d'E.6. La première fut l'interdiction de l'entrée de poussins sur le territoire (sachant que la majorité des poussins proviennent de pays étrangers). La seconde fut l'abattage de la volaille dans les régions à risque. La troisième décision fut l'interdiction d'exporter la volaille burkinabè. Ces décisions furent maintenues jusqu'en octobre 2015. Ces décisions de l'État burkinabè amenèrent E.6 à suspendre aussi son projet. Toutefois, E.6 prend cette situation comme une opportunité pour mieux se préparer et relancer son projet car dit-il, tous les entrepreneurs du domaine partagent désormais les mêmes chances de réussir.

Au regard de ce qui précède, on s'aperçoit que finalement, cette présentation des projets nous aura donné un aperçu du processus de démarrage entrepreneurial et des facteurs qui le sous-tendent. Le processus de démarrage se manifeste à travers la naissance d'idées de projets, leurs développements puis leurs exploitations à travers la création d'une entreprise formelle ou informelle. Ce processus nous l'avons constaté exige un temps relativement long. La naissance des entreprises créées par E.1, E.2, E.7 et E.8 est la conséquence d'idées de projets datant d'au moins une dizaine d'année. Ces idées de projets naissent, se développent (avec des modifications possibles) avant d'être

mises en œuvre par la naissance d'entreprises formelles ou informelles. On comprendrait ainsi que les idées de projets des entreprises en création (celles d'E.3, E.4, E.5 et E.6) tardent à se mettre véritablement mises en œuvre. Par ailleurs, la description de l'histoire des projets d'entreprise laisse entrevoir que la naissance, le développement et la mise en œuvre des idées de projets d'entreprise ne sont pas fortuits. Ces processus sous-tendent des facteurs complexes parmi lesquels figurent les motivations. La section suivante se penche sur la problématique de la saisie de ces motivations à travers une analyse comparée de deux outils de mesure : question initiale ouverte et entretien approfondi ponctuel. L'analyse se focalise sur les motivations initiales de nécessité/opportunité des entrepreneurs.

6.2. Saisie des motivations : de la divergence des outils de mesure

Cette section présente les résultats d'une analyse de la capacité d'appréhension des motivations de nécessité/opportunité par deux outils de mesure. Nous opérationnalisons les motivations initiales de nécessité et d'opportunité au travers d'outils différents : une question initiale (cf. Annexe 2) et un entretien approfondi (cf. Annexe 4).

L'entretien initial saisit les motivations initiales de nécessité/opportunité des entrepreneurs au travers de la question initiale suivante : **Pouvez-vous me dire en trois mots ou trois phrases ce qui vous a amené à initier votre projet d'entreprise ?**

L'entretien approfondi capte les motivations initiales de nécessité/opportunité des entrepreneurs à travers les questions suivantes :

- ✓ **Racontez-moi comment est venue votre idée ?**
- ✓ **Comment est né votre projet de création ?**
- ✓ **Où en êtes-vous aujourd'hui avec projet ? Pourquoi ?**

Contrairement à la question initiale et/ou à l'outil de mesure du GEM, l'entretien approfondi ne suggère ni des catégories de motivations initiales ni une limite en nombre desdites motivations.

À travers ces deux outils de mesure, nous avons d'abord opérationnalisé le concept de motivations initiales. Ensuite, selon la nature des motivations initiales saisies, nous les avons catégorisées en opportunité, nécessité ou mixtes. La catégorie **motivations mixtes** signifie que l'entrepreneur montre à la fois des motivations de nécessité et d'opportunité.

Le tableau 8 suivant expose les résultats de cette analyse. Il s'agit ici d'une comparaison des catégories de second niveau relatives aux motivations qui est fourni par le tableau de codage général. Ces catégories de second niveau proviennent toutes soit des notes descriptives des entretiens initiaux, soit des données des entretiens approfondis. Le tableau indique pour chaque cas, d'une part, les catégories de motivations initiales capturées par l'entretien initial et l'entretien approfondi ponctuel, et d'autre part, leur classification (par nature nécessité/opportunité/mixte).

Tableau 8 : Comparaison de l'opérationnalisation des motivations initiales

Cas	Opérationnalisation par :		Classification par :	
	Question initiale (QI)	Entretien approfondi (EA)	QI	EA
E.1	- Aime entreprendre ; - Entreprend pour être indépendant	- Est auto-motivé pour entreprendre (amour) ; - Est obligé d'entreprendre	Opportunité	Mixte
E.2	- A besoin d'être en activité après la démission ; - N'a pas de grandes entreprises pour laquelle se faire embaucher.	- Est obligé d'entreprendre ; - Est auto-motivé pour entreprendre	Nécessité	Mixte
E.3	- Fait de l'entrepreneuriat une profession ;	- Entreprend grâce aux ressources ;	Opportunité	Opportunité

Cas	Opérationnalisation par :		Classification par :	
	- Entreprend grâce aux ressources.		- Entreprend pour se faire de l'argent	
E.4	- Aime le secteur d'activité ; - Entreprend grâce aux compétences	- Aime le secteur d'activité ; - Entreprend grâce aux compétences ; - N'est pas auto-motivé pour entreprendre ; - Est obligé d'entreprendre.	Opportunité	Mixte
E.5	- Est obligé d'entreprendre (pour insatisfaction professionnelle)	- Est obligé d'entreprendre ; - Entreprend grâce aux compétences ; - Est auto-motivé pour entreprendre.	Nécessité	Mixte
E.6	- Fait de l'entrepreneuriat une profession ; - Entreprend pour créer de la valeur.	- Fait de l'entrepreneuriat une profession ; - Entreprend pour créer de la valeur ; - Entreprend grâce aux ressources et compétences ; - Est auto-motivé pour entreprendre - Est obligé/attiré d'entreprendre pour son statut de modèle	Opportunité	Mixte
E.7	- Entreprend pour être indépendant	- Entreprend pour être indépendant ; - Être auto-motivé.	Opportunité	Opportunité
E.8	- Est obligé d'entreprendre (Besoin de travailler pour s'être marié et s'il	- Est auto-motivé (Amour pour l'activité et depuis l'enfance)	Nécessité	Opportunité

Cas	Opérationnalisation par :		Classification par :
	n'y a pas d'autres emplois).	pour entreprendre	

Source : auteur

Les résultats présentés dans le tableau ci-dessus indiquent des divergences non seulement sur le plan de l'opérationnalisation, mais aussi en termes de classification. Nous montrons dans un premier temps les divergences de l'opérationnalisation par les deux outils de mesure (**sous-section 6.2.1**). Dans un second temps, nous examinons la classification des motivations en nécessité, opportunité ou mixte selon chacun des outils (**sous-section 6.2.1**).

6.2.1. Opérationnalisation des motivations : de la négligence à la révélation selon l'outil de mesure

Les résultats du tableau ci-dessus (cf. deuxième et troisième colonne de la gauche vers la droite) montrent que généralement, la question initiale et l'entretien approfondi ne parviennent pas aux mêmes résultats dans la saisie des motivations initiales. Autrement dit, l'emploi de chacun des outils de mesure abouti à une capture différente des motivations initiales. La question initiale capture peu de motivations (cf. deuxième colonne du tableau ci-dessus de la gauche vers la droite). Avec cet outil, une à deux motivations sont saisies chez chaque entrepreneur. Par exemple, les cas E.5 et E.7 avancent uniquement une seule motivation initiale (respectivement l'insatisfaction professionnelle et la recherche d'indépendance).

L'entretien approfondi en revanche permet la restitution d'un nombre plus important de catégories de motivations. Le nombre de motivations qu'il trouve (cf. troisième colonne du tableau) est dans l'intervalle de deux (cas E.1) à six (cas E.6) motivations. Ainsi, le cas E.1 montre qu'au-delà de **son auto-motivation** à

entreprendre, une motivation contraignante a sous-tendu son engagement pour son projet. Lors de l'entretien ouvert, E.1 avoue **être obligé d'entreprendre** initialement, « *moi particulièrement j'avais commencé dès le bas âge. J'avais commencé déjà à faire l'élevage des lapins, de moutons et de volaille ; je réussissais beaucoup... Je devais faire la classe de CM1 ou CM2 à l'époque. Un restaurant venait les acheter [...]. Ce faisant lors des rentrées [scolaires], je n'avais pas de problèmes pour payer mes habits et mes fournitures scolaires. Quand je vendais, je remettais toujours les recettes aux parents. Comme le Papa ne travaillait plus, il fallait se débrouiller. Tout [l'idée du projet] est parti de là* » (E.1, T-2/23/09/2014). Les autres cas ont au moins trois motivations qui les amènent à entreprendre.

On peut également analyser simultanément les motivations capturées par les deux outils pour chacun des entrepreneurs (cf. trois premières colonnes du tableau ci-dessus de gauche vers la droite). On constate que le nombre de motivations fournies par la question initiale est toujours inférieur ou égal à celui de l'entretien approfondi. On en déduit que les deux outils opérationnalisent différemment la motivation initiale de nécessité/opportunité. La question initiale conduit l'entrepreneur à négliger certaines motivations. C'est le cas d'E.6 qui dans la question initiale cite deux motivations puis révèle quatre autres lors de l'entretien approfondi. Ces motivations négligées par la question initiale que l'entretien approfondi révèle peuvent s'avérer être critiques dans la classification (nécessité/mixte/opportunité). Elles le sont particulièrement lorsque la nature (nécessité ou opportunité) des motivations supplémentaires capturées par l'entretien approfondi est différente des motivations déjà saisies par la question initiale. Par exemple dans le cas de E.6, il révèle lors de l'entretien approfondi être obligé d'entreprendre pour préserver son statut de modèle. La nature de cette dernière motivation est différente des autres capturées par la question initiale. Dans une

perspective de classification des motivations selon leur nature (nécessité ou opportunité), il est fort probable que ces divergences d'opérationnalisation en induisent des différences.

6.2.2. Classification des motivations par les outils de mesure : de l'unicité d'objectif aux différences de résultats

L'emploi des outils de mesure dans la classification des motivations de nécessité/opportunité poursuit un objectif unique. Il s'agit de distinguer les motivations de nécessité/opportunité de manière exclusive avec une validité méthodologique. Autrement dit la classification d'une ou de plusieurs motivations dans une catégorie donnée doit y demeurer quel que soit l'outil de mesure mobilisé. Si deux outils de mesure classifient différemment les motivations d'un entrepreneur, cela pose un problème de validité.

La question initiale et l'entretien approfondi classifient différemment les motivations initiales de nécessité/opportunité des entrepreneurs burkinabè. Les résultats présentés dans le tableau ci-dessus (cf. les deux dernières colonnes de droite du tableau ci-dessus) montrent trois configurations différentes.

Dans la première, la classification est similaire pour les deux outils de mesure. Les cas E.3 et E.7 sont classés dans la même catégorie de motivation d'opportunité bien que les deux outils capturent plus ou moins différemment. Ainsi, l'entretien initial montre qu'E.3 dit vouloir faire de l'entrepreneuriat sa profession. Toutefois, cette dernière n'est pas saisie par l'entretien approfondi comme une motivation qui sous-tend l'initiation du projet. Aussi, l'entretien approfondi montre que l'initiation du projet par E.3 est motivé par une volonté de se faire de l'argent (dans le sens de recherche de profit) : « *Je me suis rendu compte que la location de véhicule est une activité qui rapporte de l'argent. C'est pour cela que j'ai voulu me créer une entreprise* » (E.3, T-2/02/12/2014). Les

deux outils parviennent tout de même à saisir communément une motivation : entreprendre pour gagner de l'argent. La question initiale souligne qu'E.3 dit vouloir **entreprendre grâce à ses ressources**. Celle-ci est aussi corroborée par l'entretien approfondi : « [J'entreprends car] *je connais un peu le milieu des mines. J'ai aussi un carnet d'adresse maintenant dans le milieu* » (E.3, T-2/02/12/2014). De même, la question initiale indique que E.7 a entrepris ce projet initialement parce qu'il veut être indépendant. L'entretien approfondi confirme tout d'abord cette recherche d'indépendance : « [Mon idée de projet datant de 2006] *elle est venue d'abord par cet engouement d'être indépendant* » (E.7, T-2/01/10/2014). L'entretien révèle en outre deux autres motivations initiales d'E.7. L'entrepreneur affirme être auto-motivé pour l'entrepreneuriat. À ce titre, E.7 dit ne pas comprendre ses motivations : « *Même après notre formation en 2007, d'autres ont monté des projets pour créer des Cyber café, des quincailleries, etc. Moi j'étais toujours sur mon idée d'élevage. Beaucoup de gens n'arrive pas à me comprendre. Pourquoi j'ai toujours voulu faire cette activité ? Mais c'est une motivation personnelle que j'avais du mal à expliquer d'ailleurs. Je ne sais pas pourquoi c'est comme ça (Rires). Mais c'est ça qui m'intéressait seulement* » (E.7, T-2/01/10/2014).

La seconde configuration montre une classification quasi différente des motivations par les deux outils de mesure. Cette configuration concerne les cas E.1, E.2, E.4, E.5 et E.6. Pour ces quatre cas, l'entretien approfondi saisit d'une part certaines motivations découvertes par la question initiale. D'autre part, l'entretien approfondi révèle des motivations supplémentaires. C'est le cas chez E.2. En effet, la question initiale indique le besoin d'être en activité et l'absence d'emploi comme motivations. Ces motivations sont capturées par l'entretien approfondi : « *Je faisais des concours et j'échouais. Je me suis demandé alors à un certain moment pourquoi ne pas me concentrer pour*

apprendre ce métier pour ouvrir la mienne un de ces jours » (E.2, T-2/23/09/2014).

Outre ces motivations qui exposent le caractère « nécessité » d'E.2, l'entretien approfondi saisit une motivation de toute autre nature. E.2 a aussi initialement une auto-motivation pour le projet : « *L'idée d'entreprendre a germé dès les premiers instants dans ce métier de boucher-charcutier* » (E.2, T-2/23/09/2014). Ainsi, l'entretien approfondi saisit des motivations qui montrent qu'E.2 n'a pas que des motivations de nécessité comme l'indique la question initiale. E.2 a aussi développé conjointement des motivations d'opportunité. Ce qui amène à classer les motivations d'E.2 dans la catégorie motivations mixtes.

L'analyse des motivations des cas E.4, E.5 et E.6 au travers des deux outils parvient aux mêmes résultats que E.2. La question initiale classe E.4 dans la catégorie motivation d'opportunité parce que ses motivations comprennent l'amour pour le secteur d'activité et le fait de disposer des compétences pour réussir un projet d'entreprise dans ledit secteur. E.4 est en revanche classé dans la catégorie de motivations mixtes par l'entretien approfondi. D'abord parce qu'en dehors des deux motivations, il n'a pas d'auto-motivation : « *Je n'avais jamais pensé à entreprendre. Je me disais qu'après ma formation, je travaillerai pour une structure et c'est tout* » (E.4, T-2/17/12/2014). En outre, E.4 était obligé d'entreprendre du fait des conditions et situations d'emploi : « *J'étais en train de réfléchir et je ne pensais plus rester dans mon entreprise. Et comme j'ai chômé pendant longtemps, vu aussi que je n'avais pas d'opportunité d'emploi en démissionnant, il fallait trouver quelque chose à faire pour ne pas s'asseoir sans rien faire comme avant. C'est dans cette réflexion que je me suis dit que je pouvais entreprendre* » (E.4, T-2/17/12/2014). Pour E.5 classé dans la catégorie motivation de nécessité par la question initiale, on en arrive à le mettre dans la catégorie motivations mixtes selon l'entretien approfondi. En effet, en dehors de

l'insatisfaction professionnelle, E.5 a une auto-motivation et des compétences qui concourent à l'initiation de son projet d'entreprise. E.6 également classé comme ayant des motivations d'opportunité par la question initiale est reclassé pour la catégorie motivations mixtes après la réalisation de l'entretien approfondi.

Pour la troisième configuration, la classification des motivations par les deux outils de mesure est radicalement différente : Lorsque la question initiale classe des motivations dans la catégorie motivation de nécessité, l'entretien approfondi la classe dans celle de motivation d'opportunité et vice versa. On y retrouve le cas E.8. Ce dernier a vu ses motivations être différemment classées par les deux outils de mesure. La question initiale classe les motivations d'E.8 dans la catégorie des motivations de nécessité. Cette classification se fonde sur le besoin d'entreprendre en cas d'absence d'emploi et le statut de nouveau marié comme motivations entrepreneuriales avancées par E.8 dans la question initiale. Toutefois, l'entretien approfondi classe E.8 dans la catégorie des motivations d'opportunité. Cette classification est d'abord le fait que l'entretien approfondi ne saisit aucune des motivations capturées par la question initiale. Il saisit une motivation relevant de la catégorie « opportunité ». E.8 est auto-motivé. D'abord, il entreprend depuis son enfance : « *Depuis le bas âge, j'ai toujours eu l'esprit de l'agrobusiness [distribution des œufs] [...]. Je suis également commerçant de naissance car tous mes parents sont commerçants* » (E.8, T-2/27/09/2014). Aussi, E.8 a de l'amour pour le secteur d'activité, « *Je me suis lancé dans l'agrobusiness parce que j'ai toujours aimé cette activité* » (E.8, T-2/27/09/2014).

Les résultats de cette analyse comparative montrent principalement deux éclairages. Tout d'abord, ils indiquent que contrairement aux entretiens approfondis, les outils de mesure de type questionnaire contraignent les interviewés, ici les entrepreneurs, à limiter la révélation de certaines de leurs motivations. Cette limitation peut cacher des

motivations qui, si elles sont de nature différente changeraient le sens de la classification nécessité/opportunité. Les cas E.2, E.4, E.5 et E.6 sont illustratifs. Les résultats montrent également que les deux types d'outils peuvent aboutir à des classifications radicalement différentes. Le cas E.8 en est les exemples. Ainsi, la classification des motivations initiales de nécessité/opportunité montre qu'il y a une incidence de l'outil de mesure sur les données collectées.

En résumé, ce chapitre a permis tout d'abord d'en connaître davantage sur les projets des entrepreneurs naissants et nouveaux ici étudiés. Nous avons constaté que la nature de certains projets a évolué avec le temps. C'est le cas par exemple pour E.1 (agrobusiness à agroalimentaire) E.6. (Agrobusiness à production d'eau de boisson). Nous avons également observé que l'analyse comparée de l'opérationnalisation des motivations initiales par la question initiale et l'entretien approfondi pouvait conduire à des classifications différentes, ce qui interroge la validité des outils de mesure. L'élaboration de nouvelles échelles de mesure paraît pertinente pour rendre les outils de type questionnaire plus pertinents.

Un regard croisé des résultats de ce chapitre (notamment l'évolution des projets et les motivations initiales) conduit à de nouvelles interrogations. En effet, les projets dont la nature a évolué sont-ils toujours sous-tendus par les motivations initiales ? Les réponses à cette question ne peuvent être obtenues qu'en examinant l'effet du temps sur ces motivations initiales. C'est dans ce sens que s'inscrit le chapitre suivant.

CHAPITRE 7 : DES MOTIVATIONS DYNAMIQUES POUR DES PROCESSUS DIFFERENTS

Dans le précédent chapitre, la description du parcours des projets des entrepreneurs a montré que ces derniers ont évolué. Nous y avons vu également que des motivations initiales sous-tendaient initialement les projets et qu'elles étaient saisies différemment par la question initiale et l'entretien approfondi. Le présent chapitre s'appuie sur les motivations initiales saisies par l'entretien approfondi et analyse leurs évolutions de la période d'initiation des projets jusqu'au 30/10/2015, date à laquelle s'arrête l'étude empirique. L'étude concerne des processus de démarrage car les projets initiés sont devenus des entreprises naissantes ou nouvelles. L'objectif de ce chapitre est d'étudier l'évolution/stabilité des motivations initiales de nécessité et d'opportunité et d'en déduire les types de processus motivationnels qu'elle induit.

Dans cette logique, nous aurions pu présenter les résultats d'abord, sur l'évolution/stabilité, ensuite sur les types de processus induits. Cependant, nous ne décrivons pas les types de processus dans une section spéciale de ce chapitre pour deux raisons. D'abord, parce que l'analyse à travers les matrices chronologiques (cf. Annexe 8 à 15) et l'utilisation des codes couleurs permettent d'observer clairement les types de processus. Ainsi, l'annexe 15 montre le processus d'E.8 à travers un seul code couleur. Cela signifie que le processus motivationnel de E.8 est stable, donc de type acyclique. Les annexes 11, 12, 13 et 14 exposent les processus motivationnels respectivement d'E.2, E.3, E.4 et E.7 à travers deux couleurs. Cela signifie que pour chacun de ces entrepreneurs, le processus motivationnel a évolué. Il y a eu une évolution des motivations, donc le processus est de type schéma d'évolution. Les annexes 8, 9 et 10 montrent les processus motivationnels respectivement d'E.1, E.5 et E.6 avec au moins

trois couleurs dont une des couleurs réapparaît au moins deux fois durant le processus. Ce qui signifie que pour ces entrepreneurs, les motivations ont aussi évolué, mais aussi avec un retour à la phase initiale, indiquant un processus de type évolution cyclique pour ces trois entrepreneurs. Les types de processus apparaissent donc de façon évidente. Ensuite, la seconde raison qui nous amène à ne pas décrire spécialement les types de processus se rapporte à une volonté de faciliter la présentation des résultats en évitant les redondances. En effet, décrire spécialement les types de processus reviendrait à présenter les différentes phases qui les constituent/justifient.

Ainsi, ce chapitre se structure autour des types de processus considérés comme évidents à travers les annexes (8 à 15) puis montre l'évolution/stabilité à travers la présentation des phases qui constituent et justifient chaque type de processus. Le chapitre comprend deux sections. La première présente les résultats sur les processus motivationnels de type acyclique et en schéma d'évolution (**7.1**). Le regroupement de ces processus est fondé sur la nature limitée de leur dynamisme. La deuxième section expose les résultats concernant des processus de type évolution cyclique (**7.2**).

7.1 Des motivations en évolution acyclique et en schéma d'évolution

Cette première section du chapitre 7 a pour objectif de présenter les résultats des processus motivationnels dont les évolutions sont de types acycliques ou en schéma d'évolution. Le processus acyclique correspond à une absence d'évolution de la nature des motivations initiales est d'abord présenté (**7.1.1**). Le second modèle d'évolution des processus motivationnels est en schéma d'évolution. Ici, le processus de chaque cas comporte deux phases motivationnelles. En tenant compte des différences des phases initiales des processus en schéma d'évolution et de leurs variations, trois types de schéma d'évolution sont mis en lumière. Le premier schéma d'évolution comprend une phase initiale où les motivations sont mixtes. Cette phase évolue ensuite vers une

nouvelle ayant des motivations d'opportunité (7.1.2). Pour le second schéma d'évolution, la phase initiale est constituée de motivations d'opportunité. Elle évolue par la suite vers une autre phase comprenant des motivations mixtes (7.1.3). Quant au troisième schéma d'évolution, la phase initiale compte des motivations mixtes. Cette phase initiale évolue ensuite vers une nouvelle qui n'a que des motivations de nécessité (7.1.4). L'ensemble de ces quatre sous-sections est développé dans les lignes suivantes.

7.1.1. Évolution acyclique des motivations : une phase d'opportunité

Le processus en évolution acyclique concerne le cas E.8. Nouvel entrepreneur, E.8 a initié son projet depuis son bas âge. Après s'être fait embaucher dans les années 2010 pour un contrat à durée déterminée d'environ 3 ans, il met à profit ce temps pour développer son projet. Depuis le premier semestre 2014, E.8 exploite son projet.

Les résultats montrent (cf. Annexe 15) que E.8 a motivé l'initiation, le développement et l'exploitation de son projet par un ensemble de huit motivations. Ces motivations sont toutes d'opportunité durant toute la période d'initiation à l'exploitation du projet. L'évolution des motivations d'E.8 est donc acyclique. Nous décrivons dans cette section le processus motivationnel acyclique d'E.8.

7.1.1.1. Phase motivationnelle initiale : de l'opportunité...

Cette phase motivationnelle couvre la période du 27/09/2014. Cette période concerne, d'une part, l'initiation et le développement historique du projet d'entreprise, et d'autre part, le développement du projet au moment de l'entretien. C'est pourquoi cette période a été subdivisée en sous-périodes : T₂/27/09/2014 pour l'initiation historique du projet, T₁/27/09/2014 pour son développement historique et T₀/27/09/2014 pour son développement au moment de l'entretien. Si la sous période du

T₁/27/09/2014 correspond à une durée d'environ 3 ans, celle du T₂/27/09/2014 ne peut être déterminée avec exactitude. En effet, E.8 âgé d'une trentaine d'années dit ne pas pouvoir dater le début de l'initiation du projet, parce qu'il est issu d'une famille qui pratique habituellement l'entrepreneuriat. On peut tout de même estimer que cette période du T₂/27/09/2014 a duré au moins une dizaine d'années. Soit une durée totale d'environ 15 ans pour cette phase motivationnelle initiale.

Trois (03) motivations apparaissent à la phase initiale pour soutenir l'initiation et le développement du projet. Elles sont toutes des motivations d'opportunité. Tout d'abord, E.8 est **auto-motivé** pour l'entrepreneuriat depuis son bas âge. L'une des motivations qui l'a amené à initier le projet est qu'il pratiquait déjà ces genres d'activités entrepreneuriales depuis son jeune âge de façon informelle : « *Depuis le bas age, j'ai toujours eu l'esprit de l'agrobusiness. Je suis également commerçant de naissance car tous mes parents sont commerçants* » (E.8, T₂/27/09/2014). Lorsqu'E.8 entreprend de développer l'idée de projet pour en faire une affaire, il évoque encore sa pratique entrepreneuriale à son jeune âge. Il conçoit celle-ci comme une sorte d'héritage familial ou une norme familiale qui le motive : « *Chez nous c'est comme ça depuis qu'on était petit on faisait le commerce avec les parents. Même quand j'ai eu le contrat je faisais parallèlement toutes ces activités [commerces] avec le papa* » (E.8, T₁/27/09/2014). Du fait de ce caractère quasi inné des motivations de E.8, il se dit incapable de dater son engagement entrepreneurial : « *L'idée d'entreprendre et surtout dans le commerce/agrobusiness je ne peux pas la dater* » (E.8, T₂/27/09/2014). En plus de cette motivation, E.8 veut **faire de l'entrepreneuriat sa profession**. Cette motivation est convoquée durant la période développement du projet (du T₂/27/09/2014). Ainsi, depuis son entrée dans le salariat, l'entrepreneur se prépare à entreprendre : « *Quand j'ai eu le contrat j'ai voulu mieux m'organiser pour en faire*

mon activité » (E.8, T₁/27/09/2014). Enfin, l'entrepreneur sous-tend le développement du projet par sa volonté de **poursuivre grâce à ses ressources**. Ainsi, partant de sa volonté de faire de l'entrepreneuriat sa profession, E.8 utilise son statut de travailleur comme un tremplin pour développer son projet d'entreprise afin de démarrer ses activités à terme : « *J'ai profité du contrat faire les papiers, chercher des relations et développer mes idées [pour entreprendre]* » (E.8, T₁/27/09/2014). En dehors de ces motivations structurant l'initiation et le développement du projet, d'autres ont émergé à partir de la période d'exploitation de l'idée du projet (T₀/27/09/2014 au 19/10/2015).

7.1.1.2. ... *À une nouvelle phase d'opportunité*

Cette phase couvre la période du T₀/27/09/2014 au 19/10/2015. La période du T₀/27/09/2014 s'étend en réalité d'avril (démarrage effectif) à septembre 2014. En conséquence cette phase motivationnelle s'étend d'avril 2014 à octobre 2015, soit une durée totale d'environ 18 mois.

La nouvelle phase motivationnelle a sept motivations. Parmi celles-ci, trois proviennent de la phase précédente : **être auto-motivé, faire de l'entrepreneuriat sa profession** et volonté de **poursuivre grâce à ses ressources**. Ces trois motivations resurgissent au T₀/27/09/2014 pour justifier l'acte de création de l'entreprise.

Par ailleurs, quatre autres motivations émergent pour justifier l'exploitation du projet. Ces quatre motivations sont d'opportunité. La première est **la vision de croissance** qui anime E.8. Elle apparaît 6 fois dans cette phase. Ainsi, la création de l'entreprise est fondée sur une vision : « *J'ai des visions pour mon entreprise. Je veux quelque chose de grand et je veux être sérieux. Si on travaille bien dans quelques années ça va aller. C'est pour cela qu'on s'est organisé pour faire une entreprise* » (E.8, T₀/27/09/2014). Cette vision s'exprime aussi à travers une volonté de changer de statut juridique : « *Dans deux ou trois ans je veux transformer mon entreprise en Société*

Anonyme à Responsabilité Limitée (SARL) au lieu qu'elle soit individuelle » (E.8, 6/12/2014). D'autre part, la volonté de changer de régime d'imposition laisse entrevoir également la vision d'E.8 : « *On va rester dans ce régime d'abord. D'ici deux ans, on va essayer d'être une grande entreprise imposée au régime normal* » (E.8, 11/03/2015). Dans le même ordre d'idées, on s'aperçoit avec E.8 que les motivations qui fondent le processus global d'exploitation de son idée de projet d'entreprise s'ancrent dans cette vision : « *Tu vois [avec ses occasions de marchés et de diversifications] qu'il y a des possibilités pour que je réalise les visions que j'aie. Il faut que j'évolue avec le temps pour devenir grand. Quand je verrai que l'entreprise peut faire d'autres activités en plus, je lance [une diversification]* » (E.8, 19/10/2015). À côté de la vision de croissance, on note une seconde motivation : **l'espoir d'évoluer**. Emergeant comme une nouvelle motivation positive, l'espoir d'évoluer apparaît 5 fois à partir de la création effective de la nouvelle entreprise d'E.8. Pour l'entrepreneur, l'espoir conduit à la réalisation effective de ses actions entrepreneuriales : « *Tant qu'il y a l'espoir [avec les ventes] on a le courage pour faire beaucoup de chose* » (E.8, T₀/27/09/2014). Dans le même sens, E.8 estime que l'espoir fait évoluer le processus d'exploitation de son idée : « *Le fait que mes offres soient consultées me donne de l'espoir pour avancer* » (E.8, 04/02/2015). Outre l'espoir d'évoluer, il y a une autre motivation : **l'envie de diversifier ses activités**. Cette troisième motivation née à la création apparaît 5 fois durant l'exploitation (T₀/27/09/2014-19/10/2015). C'est ainsi que dès la période de création, E.8 annonce son envie de diversifier tout en le subordonnant à un bon démarrage : « *Il faut qu'on se batte pour bien démarrer, avoir des revenus stables avant de diversifier* » (E.8, 27/09/2014). Cette volonté de diversifier est poursuivie : « *J'ai aussi toujours en vue le projet de ferme [...] Sinon les poulets de chair ne suffisent pas. Les œufs de cailles aussi. Il ne faut pas mettre ses œufs dans un seul panier* » (E.8,

19/10/2015). Enfin, la quatrième motivation d'E.8 est relative à la clientèle. Pour E.8, **le souci de satisfaire les clients** (surtout quantitativement) est un fondement de l'entrepreneuriat. Ainsi, le processus d'exploitation semble ne pas avoir de raison d'être sans la prise en compte de la satisfaction de la clientèle : « *Je tiens beaucoup à ça [satisfaire les clients] parce que sans clients il n'y a pas d'entreprise* » (E.8, 09/01/2015). Aussi, ce besoin de satisfaire les clients focalise l'attention d'E.8 : « *Je risque de ne pas pouvoir satisfaire des clients. Mon souci actuellement c'est ça. Mais je veux quand même satisfaire toujours les anciens [clients]* » (E.8, 04/02/2015). Ainsi, pour E.8, le souci de satisfaire les clients est l'une des raisons qui justifie sa volonté de poursuivre le processus et de croître.

Comme nous venons de le montrer, les sept motivations qui structurent l'initiation, le développement et l'exploitation du projet d'E.8 sont toutes d'opportunité. Quand bien même les motivations initiales ont disparu après la création, d'autres ont aussi émergé. Ces dernières sont aussi des motivations d'opportunité. La phase initiale (T_{-2} /27/09/2014 et T_{-1} /27/09/2014) et la nouvelle phase (T_0 /27/09/2014 au 19/10/2015) sont toutes d'opportunité. En conséquence, le processus motivationnel d'E.8 a évolué de manière acyclique car la phase initiale n'a pas changé de nature.

7.1.2. Schéma d'évolution motivationnelle : d'une phase de mixité à celle d'opportunité

Ce modèle d'évolution motivationnelle concerne le cas E.2. E.2 a une entreprise nouvelle. L'initiation du projet débute dans le milieu des années 1990. E.2 entreprend plus de 10 ans après (« *vers 2008* ») de le développer. C'est enfin en juin 2014 que l'entreprise est créée et débute ses activités de production et de distribution. Plusieurs motivations ont amené E.2 à initié, développé puis exploité son projet. Les résultats (cf. Annexe 11) indiquent que deux phases constituent le schéma d'évolution d'E.2. Dans la

première, les motivations sont mixtes. La sous-section 7.1.2.1 présente cette phase. La seconde phase exposée dans la sous-section 7.1.2.2 est constituée uniquement de motivations d'opportunité.

7.1.2.1. *Phase initiale : de la présence de motivations mixtes*

La phase initiale d'E.2 couvre la période du T₋₂/23/09/2014²⁷ au T₀/23/09/2014. De manière précise, la période du T₋₂/23/09/2014 s'étend de l'année 1996 à 2008, soit une durée de 12 ans. La période du T₋₂/23/09/2014 s'étend des années 2008 jusqu'à la période pré-création (avant le 23/09/2014). Elle a donc duré environ 5 ans. En tout, cette phase motivationnelle initiale aura duré plus de 17 ans. La phase comprend cinq motivations dont l'une est de nécessité.

E.2 a initié son projet dès sa première expérience professionnelle : « *L'idée d'entreprendre a germé dès les premiers instants dans ce métier de boucher* » (E.2, T₋₂/23/09/2014). Toutefois, l'initiation de ce projet n'a pas été souhaitée *a priori*. E.2 pense avoir **été obligé d'entreprendre** quand germait le projet. Pour lui, le projet a été initié à défaut : « *C'est vrai que je voulais être comptable. Mais vu l'état des choses [échecs répétés aux concours de recrutement], je me suis dit, pourquoi pas un jour [devenir entrepreneur malgré moi] ?* » (E.2, T₋₂/23/09/2014). Cet état de nécessité motivationnelle a sous-tendu le développement du projet. C'est ainsi qu'observant les difficultés avec ses employeurs durant plus de 10 ans, E.2 décide de mûrir son idée en cherchant entre autres à acquérir du matériel de production : « *J'étais obligé de procéder ainsi [apprendre et acquérir du matériel] si je veux un jour développer mon idée car je voyais que ce n'était pas facile avec les patrons* » (E.2, T₋₁/23/09/2014). Aussi, quand E.2 décide de créer son entreprise (T₀/23/09/2014), c'est encore avec un

²⁷ Rappel pour les indices précédents les périodes du premier entretien approfondi : T₋₂ pour la sous-période d'initiation historique du projet, T₋₁ pour la sous-période de son développement historique et T₀ pour la sous-période de son développement au moment du premier entretien approfondi.

sentiment d'être obligé à entreprendre. Ainsi, E.2 indique avoir été dans un **contexte professionnel difficile** qu'il associe à des questions ethniques, de gestion et de conflits de leadership. Ainsi, parlant du conflit de leadership entre lui et le nouveau gérant de la société qu'il a quitté, E.2 dira qu'il « *n'était pas du domaine. Il ne connaissait rien dans le métier. Ce qui fait qu'il devait toujours se référer à moi d'abord avant qu'une grande décision soit prise [...] [dans nos conflits] Un jour il m'a dit que tout ce que je fais, via internet on peut regarder et en faire. J'ai dit ok, tant mieux. En réponse à cet incident, je lui ai dit que s'il avait quelqu'un qui peut me remplacer, il peut le faire venir car je vais démissionner* » (E.1, T₀/23/09/2014). Ce contexte professionnel l'amène à démissionné pour entreprendre : « *Je ne pouvais même plus aller ailleurs [en démissionnant] car il n'y a plus de grandes entreprises dans le secteur. Ce sont des jeunes nouvelles entreprises seulement* » (E.2, T₀/23/09/2014). Partant de ce contexte professionnel sans alternative, E.2 est animé par le sentiment **d'être obligé d'entreprendre** : « *Moi je me suis dit que [vu les perspectives du travail] c'était mieux que je me sauve ailleurs [pour mon propre compte]. Sinon qu'est-ce que je peux faire ?* » (E.2, T₀/23/09/2014).

À côté de ces motivations de nécessité, E.2 a aussi des motivations d'opportunité au nombre de quatre. La première motivation d'opportunité est son **auto-motivation à entreprendre**. En effet, pour E.2 concomitamment au sentiment d'être obligé d'entreprendre, l'initiation, le développement et l'exploitation de son projet procède d'une motivation personnelle : « *Je me suis demandé alors à un certain moment pourquoi ne pas me concentrer pour apprendre ce métier pour ouvrir la mienne un de ces jours* » (E.2, T₂/23/09/2014). Cette motivation a structuré le développement du projet de E.2 : « *Je me suis dit vers 2008 que je vais finir par créer mon entreprise un jour. J'étais sûr maintenant* » (E.2, T₁/23/09/2014). De même, quand il décide de créer

son entreprise, E.2 revendique encore cette motivation : « *L'envie de créer sa propre structure était ancrée dans ma tête. Même s'il n'y avait pas eu ces conditions* [démission obligée et manque de perspective d'emploi], à un certain moment, il fallait que je quitte pour créer ma propre structure » (E.2, T₀/23/09/2014). La seconde motivation d'opportunité qui apparaît pendant le développement du projet est qu'E.2 veut **entreprendre grâce à ses compétences**. Ainsi, E.2 affirme ceci : « *C'est vers 2008 que j'ai commencé à mûrir vraiment l'idée de créer un jour ma propre boîte car je comprenais l'activité maintenant* » (E.8, T₋₁/23/09/2014). Cette motivation est encore rappelée pour soutenir la création de l'entreprise face à sa situation professionnelle difficile : « *Je me suis dit qu'après plus de 15 ans d'expérience, après avoir formé de nombreux agents dans plusieurs sociétés et avoir été chef dans deux différentes sociétés, il n'y a pas de raison que je ne puisse pas créer ma société et la gérer* » (E.2, T₀/23/09/2014). Outre ces motivations, E.2 évoque une troisième motivation d'opportunité : **l'espoir d'évoluer**. C'est ainsi que pour mieux exploiter son projet, E.2 nourrit l'espoir : « *Je prie Dieu pour que ma demande de crédit aboutisse afin d'évoluer* » (E.2, T₀/23/09/2014). Enfin, la quatrième motivation d'opportunité est qu'E.2 **considère que les difficultés sont inhérentes au démarrage**. De ce fait, il les accepte volontiers. Il affirme que l'acceptation des difficultés permet l'évolution du processus d'exploitation du projet : « *Les difficultés ont ne peut pas finir d'en énumérer. Depuis lors jusqu'à présent, on demeure dans les difficultés. Mais on accepte parce que tout début est difficile. Il faut ça pour avancer* » (E.2, T₀/23/09/2014).

Ces cinq motivations montrent que la phase motivationnelle initiale d'E.2 était de nature mixte. Dans la phase suivante, on note la présence des seules motivations d'opportunité.

7.1.2.2. Phase motivationnelle nouvelle : la formation de

motivations d'opportunité

La nouvelle phase motivationnelle a lieu pendant l'exploitation du projet. Elle couvre la période du 07/11/2014 au 30/10/2015. Elle dure environ 12 mois. Durant cette phase, on constate que certaines motivations antérieures dont celle de nécessité (être obligé d'entreprendre) ont disparu. D'autres motivations antérieures demeurent présentes et de nouvelles ont aussi émergé. Au total, neuf motivations d'opportunité structurent la phase.

Les motivations de la phase précédente réapparues sont au nombre de quatre. D'abord, E.2 est **auto-motivé pour poursuivre**. Cette motivation est exprimée une fois en termes d'amour pour la fonction : « *J'aime ce que je fais actuellement. Quand tu fais un travail avec amour, il n'y a pas de raison que ça ne marche pas* » (E.2, 06/01/2015). Aussi, E.2 considère toujours **que les difficultés sont inhérentes au démarrage**. Elle est convoquée trois fois (06/01/2015 ; 11/03/2015 et le 27/08/2015) pour justifier l'exploitation du projet. C'est ainsi que E.2, face à ses difficultés de gestion du personnel, la normalise : « *Les démissions me fatiguent beaucoup. C'est compliqué. Mais je me dis que c'est normal parce que c'est le début. Il faut souffrir pour évoluer* » (E.2, 06/01/2015). En outre, E.2 sous-tend l'exploitation de son projet par ses **espoirs pour évoluer**. Dans cette nouvelle phase motivationnelle, l'espoir d'évoluer est présent du 03/12/2014 au 30/10/2015. E.2 dira que l'espoir d'évoluer le motive à rechercher des financements : « *On peut vraiment espérer que l'entreprise évolue. C'est pour cela qu'on cherche des crédits pour investir encore* » (E.2, 04/02/2015). Enfin, E.2 estime **poursuivre grâce à ses compétences**. Cette motivation justifie l'exploitation du projet trois fois (03/12/2014, 06/01/2015 et 04/02/2015) ici. Dans ce sens, pour E.2, il doit la survie de son entreprise à ses compétences : « *J'ai commencé seul mon entreprise,*

heureusement que c'est moi qui aie le savoir-faire. Si le savoir-faire de l'entreprise ne reposait pas sur moi, maintenant j'avais fermé » (E.2, 06/01/2015).

Outre les motivations antérieures qui réapparaissent, quatre nouvelles autres ont émergé dans cette phase. La première est le fait **d'être attiré par la clientèle à poursuivre l'entrepreneuriat**. Cette motivation apparaît également quatre fois (07/11/2014 ; 06/01/2015 ; 04/02/2015 et le 10/07/2015). À ce titre, E.2 dira : « *C'est la satisfaction des clients qui me motive à avancer* » (E.2, 27/10/2014). La seconde est que l'entrepreneur **se soucie de satisfaire les clients**. Elle est convoquée six fois (07/11/2014 ; 03/12/2014 ; 06/01/2015 ; 04/02/2015 ; 10/07/2015 et le 27/08/2015). Ce souci fait affirmer E.2 que la satisfaction de la clientèle conditionne l'évolution de l'entreprise : « *Pour que ça marche pour l'entreprise, il faut satisfaire les clients actuels. C'est ce que j'essaie de faire* » (E.2, 06/01/2015). Quant à la troisième motivation, elle concerne **la vision de croissance pour l'entreprise**. La vision apparaît sept fois durant la période d'exploitation (07/11/2014 ; 03/12/2014 ; 04/02/2015 ; 11/03/2015 ; 27/08/2015 ; 14/10/2015 et le 30/10/2015). Évoquant sa vision, E.2 fait cette assertion : « *Je voudrais que, lorsqu'on parlera de boucherie et charcuterie au Burkina Faso, nous fassions partie des 5 premiers au moins* » (E.2, 03/12/2014). Considérant ladite vision, E.2 affirme que celle-ci structure toutes ses actions entrepreneuriales : « *Les gens croient que j'ai créé au hasard. J'ai souffert pour créer cette entreprise. Donc tout ce que je fais, c'est pour pouvoir être aussi grand ici puis voir à l'international. Dans le domaine, les Burkinabè n'ont pas de très grandes entreprises* » (E.2, 27/08/2015). La quatrième motivation est **la conviction entrepreneuriale**. La conviction est convoquée 05 fois pour décrire le processus. Cette motivation est présente durant les périodes du 07/11/2014 ; 03/12/2014 ; 06/01/2015 ; 10/07/2015 et le 14/10/2015. Pour E.2, sa conviction fonde la survie/poursuite de sa

nouvelle entreprise : « *Je suis engagé, déterminé. Cette histoire me tient vraiment à cœur [...] Ce n'est pas pour rien qu'on tient malgré les difficultés* » (E.2, 03/12/2014).

E.2 poursuit en affirmant être totalement dévoué à sa nouvelle entreprise : « *L'entreprise, c'est comme ça. Moi, j'ai tout misé ici. Tout ce que j'ai en tête, c'est faire marcher l'entreprise* » (E.2, 10/07/2015).

Pour conclure cette partie, ces résultats montrent que le schéma d'évolution des motivations d'E.2 a connu deux phases. Durant **la première phase, les motivations sont mixtes**. Autrement dit, il y a à la fois des motivations d'opportunité (comme l'auto-motivation ou la compétence entrepreneuriale) et des motivations de nécessité (en l'occurrence le fait d'être obligé d'entreprendre). Cette phase de motivations mixtes va de la période d'initiation du projet à la création effective de l'entreprise en passant par le développement dudit projet (cf. Annexe, E.2, T₂/23/09/2014 – T₀/23/09/2014). Pour **la deuxième phase, les motivations sont uniquement d'opportunité**. C'est-à-dire que toutes les motivations évoquées dans ce cas sont souhaitées et perçues positivement par E.2. Ce sont entre autres, la vision de croissance pour son entreprise, la conviction entrepreneuriale, le fait d'être attiré à poursuivre le processus, etc. La phase de motivations d'opportunité correspond à la période d'exploitation du projet d'E.2. Elle dure une année (cf. Annexe 11, 07/11/2014 - 30/10/2015). Ainsi, **le schéma d'évolution du processus motivationnel d'E.2 est constitué de deux phases : phase de motivations mixtes et phase de motivations d'opportunité**.

7.1.3. Schéma d'évolution motivationnelle : d'une phase d'opportunité à celle de mixité

Les cas E.3 et E.7 sont concernés par ce schéma d'évolution. E.3 est un entrepreneur naissant. Son projet a été initié courant 2014. Depuis lors, il est dans un processus de développement dudit projet. L'exploitation n'a pas encore commencé. E.7

est un nouvel entrepreneur. Il a initié son projet depuis son jeune âge et sa maturation s'est poursuivie à partir de 2006/2007. L'exploitation du projet a débuté en juin 2014 avec le début du processus de production. Les résultats montrent les schémas d'évolution des motivations d'E.3 et E.7 (cf. respectivement Annexe 12 et 14). Les deux schémas d'évolution ont une trajectoire similaire des motivations. Ils débutent par une phase comportant uniquement des motivations d'opportunité. Ils évoluent ensuite vers une nouvelle phase ayant des motivations mixtes.

7.1.3.1. Phase de motivations d'opportunité chez E.3 et E.7

Cette phase est marquée par la présence et/ou l'émergence de motivations d'opportunité dans le temps, autant chez l'entrepreneur naissant E.3 que chez le nouvel entrepreneur E.7.

Pour l'entrepreneur naissant E.3, la phase de motivations d'opportunité court de la période d'initiation du projet au T₂/02/12/2014 (correspondant exactement à la période d'août au T₀/02/12/2014) jusqu'à une partie de son développement (06/01/2015). Elle a duré environ six (06) mois. Durant cette période, six motivations forment le processus motivationnel d'E.3. D'abord, E.3 **entreprend pour se faire de l'argent** (dans le sens de recherche de profit). Cette dernière est convoquée trois fois (T₂/02/12/2014, T₀/02/12/2014, 06/01/2015) ici. Ainsi, E.3 envisage la création de son entreprise pour se faire de l'argent : « *Je me suis rendu compte que la location de véhicule est une activité qui rapporte de l'argent. C'est pour cela que j'ai voulu me créer une entreprise* » (E.3, T₂/02/12/2014). Cette orientation vers la recherche de profit est rappelée par E.3 dans la suite du processus : « *On veut avoir mieux, je vois qu'en faisant la location je peux me faire davantage d'argent* » (E.3, 06/01/2015). Ensuite, E.3 **est auto-motivé pour entreprendre**. L'auto-motivation est énoncée par E.3 durant le développement du projet aux périodes du T₀/02/12/2014 et du 06/01/2015.

Concernant cette motivation, E.3 dira : « *Quand j'ai constaté [que la location était rentable], je me suis dit que comme je pense à créer un jour ma boîte, je dois prêter attention à tout ce qui peut rapporter de l'argent* » (E.3, T₀/02/12/2014). Il ajoutera par la suite maintenir sa motivation même si l'évaluation de ses opportunités d'affaires s'avéraient non concluantes : « *Je ne dirais pas renoncer mais chercher d'autres opportunités car je ne vais pas rester dans les mines. La décision d'entreprendre ne date pas d'aujourd'hui mais depuis le début [de l'emploi dans les mines]. C'est un objectif que je m'étais fixé* » (E.3, 06/01/2015). En plus, l'entrepreneur veut **faire de l'entrepreneuriat sa profession**. Cette motivation est appelée deux fois (T₂/02/12/2014 et le 06/01/2015) durant la phase de motivations d'opportunité. C'est ainsi que E.3 explicite son envie professionnelle future en disant : « *Je veux vraiment débouter mon projet puis démissionner après pour pouvoir mieux gérer* » (E.3, 06/01/2015). De plus, E.3 **entreprend grâce à ses ressources** car il pense en disposer. Cette motivation apparaît trois fois dans cette phase (T₂/02/12/2014, 20/12/2014 et 06/01/2015). Pour E.3, l'initiation du projet s'explique par le fait qu'il dispose des ressources exploitables pour entreprendre : « *Je connais un peu le milieu des mines. J'ai aussi un carnet d'adresse maintenant dans le milieu. Je peux chercher des choses [opportunités pour entreprendre]* » (E.3, T₂/02/12/2014). Aussi, l'entrepreneur **a une vision de croissance** qui sous-tend son engagement pour l'entrepreneuriat : « *La vision est de commencer puis d'agrandir la flotte. Si elle devenait grande, je m'investirais sans doute dans le BTP en plus de la mise en location des véhicules* » (E.3, 02/12/2014). Enfin, la sixième motivation renvoie au fait **d'entreprendre pour être indépendant**. E.3 affirme : « *Je veux travailler pour moi-même, c'est mieux. Mieux vaut se battre pour soi* » (E.3, 06/01/2015).

En ce qui concerne le nouvel entrepreneur E.7, sa phase initiale de motivations couvre la période du T₋₂/01/10/2014 au 04/01/2015. Sachant que l'idée de projet a toujours existé en E.7 et qu'il a commencé à la mûrir en 2006, cette première phase motivationnelle aura duré au moins 12 ans. Ici, l'entrepreneur convoque neuf motivations d'opportunité. Tout d'abord, E.7 **entreprend pour être indépendant**. Dans cette phase, la recherche d'indépendance est mobilisée trois fois (T₋₂/01/10/2014, T₋₁/01/10/2014 et le T₀/01/10/2014) pour justifier l'initiation et le développement du projet. C'est ce qu'il explicite durant le développement du projet : « *Vraiment ma motivation était d'être indépendant, libre, de gérer quelque chose dont j'assumerai la responsabilité. C'est ça qui m'a toujours poussé* » (E.7, T₀/01/10/2014). Ensuite, **est auto-motivé pour l'entrepreneuriat**. Cette motivation est présente trois fois (T₋₂/01/10/2014, T₋₁/01/10/2014 et le T₀/01/10/2014). Partant de cette motivation qu'il avait invoquée à l'initiation du projet (T₋₁/01/10/2014), E.7 indique à la création effective de l'entreprise, que celle-ci n'a pas changé : « *Jusqu'à présent, je peux dire que c'est toujours la même motivation personnelle que j'ai, mieux je veux vraiment réussir dans le domaine dans la région. Chez nous, on n'arrive toujours pas à s'en sortir [de l'élevage extensif]* » (E.7, T₀/01/10/2014). En plus, l'entrepreneur **entreprend grâce à ses compétences**. Cette dernière apparaît deux fois (T₋₁/01/10/2014 et le 04/01/2015) dans la phase d'opportunité. Ainsi, pour E.7, le développement de son projet a été sous-tendu par les compétences qu'il a acquises : « *Nous avons été formés en GERME. Cette formation m'a donné encore du courage d'affronter et d'engager mon idée* » (E.7, T₋₁/01/10/2014). La quatrième motivation est **l'envie de diversifier ses activités**. E.7 a manifesté ses envies de diversifier ses activités deux fois (T₀/01/10/2014 et le 13/10/2014) dans la phase de motivations d'opportunité. À ce sujet, E.7 dit : « *Je voudrais pouvoir en produire d'ici quelques mois. J'ai déjà de l'espace [propriété d'un*

terrain]. *Il me manque un bâtiment pour la production des [poulets] chairs* » (E.7, 13/10/2014). Aussi, E.7 a dans cette phase une **vision de croissance pour son entreprise**. La vision est revendiquée trois fois (T₀/01/10/2014, 13/10/2014 et le 21/11/2014). C'est ainsi que E.7 expose sa vision de croissance : « *À [long] terme j'envisage aussi diversifier pour faire l'embouche bovine et la production de lait et yaourt. Mais ce n'est pas tout de suite* » (E.7, 13/10/2014). De plus, E.7 indique une sixième motivation qui est sa **conviction pour l'entrepreneuriat/entreprise**. La conviction est appelée trois fois dans cette phase motivationnelle pour soutenir l'exploitation du projet. Dans ce sens E.7 après avoir reçu une proposition de promotion dit : « *J'ai refusé d'abord parce que si j'ai ces responsabilités [direction d'un collège], elles auront un effet sur le temps que je consacre à mon entreprise* » (E.7, 13/10/2014). Également, dans cette phase, E.7 **considère que les difficultés sont inhérentes au démarrage**. Cette motivation est convoquée deux fois (13/10/2014 et le 21/11/2014). C'est ainsi qu'après avoir subi un évènement malheureux qui détruit une part importante de son investissement, E.7 s'auto-encourage : « *Il faut qu'on garde le moral haut [face à cette difficulté subie] et dire que c'est peut-être une manière de me faire avancer. C'est comme ça aussi la vie. Dès que tu as cela en tête, ça te donne le courage de progresser. Mais si tu prends ça comme un obstacle qui va te nuire, effectivement ça peut être tes premiers pas et tes derniers [dans l'entrepreneuriat] pas en même temps* » (E.7, 21/11/2014). En outre **l'espoir d'évoluer** est une motivation invoquée dans cette phase initiale. Pour E.7, cette motivation lui a permis de poursuivre son projet : « *À l'époque [moment de la destruction du bâtiment] j'ai été touché. Mais avec l'espoir et la foi en Dieu on est resté courageux pour continuer [l'activité entrepreneuriale]* » (04/01/2015). Enfin, le fait de **se soucier de satisfaire les clients** soutient la poursuite de l'activité entrepreneuriale. Pour E.7, la préoccupation qu'on a pour la clientèle

justifie l‘existence de l‘entreprise : « *Il y a des producteurs locaux qui ont des œufs qui pourrissent parce que la qualité n‘y est pas alors que le prix de vente est le même partout au Burkina. Quand on crée une entreprise et qu‘on veut évoluer, il faut d‘abord voir comment résoudre les problèmes des clients. C‘est ça d‘abord. Si c‘est la qualité, préoccupe-toi de cela. Sinon tu vas tomber [en faillite]* » (E.7, 04/01/2015).

Ces résultats montrent que les cas E.3 et E.7 ont invoqué uniquement des motivations d‘opportunité durant cette phase.

7.1.3.2. Phase de motivations mixtes chez E.3 et E.7

Dans cette nouvelle phase, outre la présence continue de nombreuses motivations d‘opportunité de la phase précédente, il y a surtout l‘émergence d‘une motivation de nécessité. La présence de cette dernière change la nature de la phase initiale qui devient mixte. Aussi bien chez E.3 que chez E.7, la phase motivationnelle devient mixte.

La phase de motivations mixtes chez l‘entrepreneur naissant E.3 porte sur la période du 06/03/2015. Elle dure environ un mois. Ici, on note d‘une part, la réapparition de cinq motivations d‘opportunité de la précédente phase, et d‘autre part l‘émergence de deux autres motivations dont l‘une est de nécessité. Ainsi, pour cette deuxième phase, il y a d‘abord la volonté **d‘entreprendre grâce à ses ressources**. E.3 dit avoir accumulé des ressources qui le conduit à entreprendre : « *J‘ai fait au moins mes cinq ans, je me suis fait quand même un peu d‘argent. J‘ai acquis des terrains, j‘ai construit, je peux gérer pour les 5 ans à venir ma famille et je dispose quand même des fonds propres pour réaliser un projet* » (E.3, 06/03/2015). Il y a ensuite, le fait de vouloir **entreprendre pour se faire de l‘argent** qui sous-tend le développement du projet d‘E.3 : « *Je continue de chercher parce que c‘est l‘entrepreneuriat qui me permettra de mieux vivre. Pour autant, on n‘investit pas juste pour investir. Il faut voir la rentabilité et le coût. Qu‘est-ce qu‘on gagne dedans. C‘est parce que je veux*

apprécier mon gain que je cherche des opportunités et fais des business plans » (E.3, 06/03/2015). En plus, E.3 motive le développement de son projet d'entreprise par son **auto-motivation à poursuivre**. C'est pourquoi il affirme : « *J'avais déjà prévu de quitter les mines après un certain temps pour créer mon entreprise. Mais je n'avais pas réfléchi à un secteur particulier* » (E.3, 06/03/2015). De plus, E.3 sous-tend le développement de son projet d'entreprise durant cette période par sa **volonté de faire de l'entrepreneuriat sa profession**. Il argue : « *Je cherche d'autres opportunités. Je continue de chercher parce que c'est l'entrepreneuriat qui me permettra de mieux vivre* » (E.3, 06/03/2015). Également, E.3 **entreprend pour être indépendant**. E.3 exprime ardemment cette quête d'indépendance : « *Je suis vraiment à la recherche d'une bonne opportunité pour investir et retrouver mon indépendance [...] Même si c'est une toute petite entreprise, je veux avoir la mienne puis la gérer comme je veux* » (E.3, 06/03/2015). Aussi, E.3 **considère que les difficultés sont inhérentes à l'entrepreneuriat**. C'est ainsi que E.3 ne regrette pas sa perte financière suite à l'étude de faisabilité non concluante : « *Il est vrai que pour les frais de l'élaboration du business plan c'est comme une perte. Mais ce n'est pas une perte car cela m'a permis de réfléchir pour aller vers de meilleures opportunités. Je vais continuer de murir les réflexions* » (E.3, 06/03/2015). Enfin, une motivation de nécessité surgit dans cette phase : **être obligé d'entreprendre**. C'est elle qui participe à donner à la présente phase sa nature mixte. En effet, E.3 souligne que son choix pour l'entrepreneuriat résonne avec une certaine obligation, une recherche de survie : « *Ce sont les projets d'entreprise qui vont nous sauver. Je ne peux pas continuer dans les mines [...] si je continue là-bas dans cinq ans encore je ne serai plus capable de tenir physiquement. C'est trop dur physiquement* » (E.3, 06/03/2015).

Comme E.3, le nouvel entrepreneur E.7 connaît l'émergence d'une phase motivationnelle mixte couvrant la période du 09/03/2015 au 16/10/2015. Cette phase dure environ neuf mois. Durant cette période, E.7 exploite son projet. Huit motivations justifient cette exploitation du projet d'E.7. La première est **la vision de croissance pour l'entreprise**. Elle persiste durant toute la phase mixte (09/03/2015 au 16/10/2015). Ainsi, faisant le lien entre ses difficultés et son futur, E.7 évoque sa vision : «*L'entreprise va grandir, il faut garder les liens avec les partenaires même quand c'est difficile. Mes objectifs n'ont pas changé, il faut qu'on arrive à produire du lait et du yaourt ici*» (E.7, 21/07/2015). E.7 exploite également son projet avec une seconde motivation qu'est la **conviction pour son entreprise**. Celle-ci est présente du 09/03/2015 au 16/10/2015. E.7 montre sa détermination avec les difficultés qu'il subit : «*Les difficultés renforcent ma conviction de réussir mon projet*» (E.7, 09/03/2015). La troisième motivation qui structure cette phase est le fait de **considérer que les difficultés sont inhérentes au démarrage**. Elle est aussi mobilisée trois fois (09/03/2015 au 16/10/2015) pour justifier le processus entrepreneurial de E.7. Par exemple E.7 face à ses difficultés de survie relève ceci : «*Parfois les difficultés, si tu n'as pas l'esprit entrepreneurial, elles vont te faire jeter l'éponge. Si tu te débrouilles pour avoir un fonds que tu investis et en retour tu gagnes moins voilà [c'est difficile]. Il faut te mettre en tête que c'est avec ces difficultés que tu vas réussir. Sans cela tu vas jeter l'éponge*» (E.7, 16/10/2015). La quatrième motivation est **l'espoir d'évoluer**. Sous-tendant l'exploitation du projet durant la période du 09/03/2015 au 16/10/2015, l'espérance permet de maintenir le processus. C'est pourquoi avec E.7, «*On espère malgré tout [les difficultés de survie] qu'on vivra toujours*» (E.7, 21/07/2015). La cinquième motivation structurante de cette phase mixte est le fait **d'être obligé de poursuivre l'entrepreneuriat**. Comme les précédentes motivations, elle est présente du 09/03/2015

au 16/10/2015. À cet égard, face à aux difficultés de survie, E.7 révèle : « *Je n'ai pas le choix que de trouver les moyens pour les* [ceux qui pensent à mon échec] *surprendre* » (E.7, 16/10/2015). Ces sentiments d'obligation changent la nature de la phase initiale de l'opportunité à la mixité. Outre ces cinq motivations structurantes, E.7 a également trois autres motivations qui apparaissent chacune fois pendant cette phase. Il s'agit d'abord du fait qu'E.7 **se soucie de satisfaire les clients**. Pour l'entrepreneur, la satisfaction de la clientèle fonde son engagement entrepreneurial : « *C'est lui* [client principal] *qui est sur le marché qui me confirme* [la qualité de mes produits par rapport à ceux des concurrents] *et cela me réjouit. Quand on me dit ça, je trouve une satisfaction en moi et à mon activité* » (E.7, 21/07/2015). Aussi, E.7 **poursuit grâce à ses compétences** le 21/07/2015 : « *Il faut une connaissance pour ce métier. Si tu as des moyens et tu t'investis dans cette activité, tu risques de regretter. Moi, je me suis engagé parce que je m'y connais quand même. Malgré cela c'est dur* » (E.7, 21/07/2015). Enfin, selon E.7, **être indépendant** est une motivation fondamentale de son engagement pour l'entrepreneuriat : « *Moi je produis* [j'entreprends] *d'abord pour mon indépendance* » (E.7, 16/10/2015).

Les résultats ci-dessus montrent la présence de motivations d'opportunité durant la phase initiale chez E.3 (du 02/12/2014/I au 06/01/2015) et chez E.7 (du 01/10/2014 au 04/01/2015). En revanche, à partir de la période du 06/03/2015 chez E.3 et du 09/03/2015 chez E.7, en plus des motivations d'opportunité, il y a également une motivation de nécessité (être obligé de poursuivre). On en déduit alors l'émergence d'une nouvelle phase dans le schéma d'évolution des motivations d'E.3 et E.7 : phase de motivations mixtes.

7.1.4. Schéma d'évolution motivationnelle : d'une phase de mixité à celle de nécessité

Ce schéma d'évolution concerne le cas E.4. Ce dernier est un entrepreneur naissant. Son projet a été initié au second semestre de l'année 2014. Depuis lors, il est en cours de développement. Les résultats indiquent ici que le processus motivationnel d'E.4 comprend deux phases (cf. Annexe 13). Le schéma d'évolution des motivations d'E.4 commence par une phase pour laquelle les motivations sont mixtes (**7.1.4.1**). Il évolue ensuite vers une autre phase où les motivations sont uniquement de nécessité (**7.1.4.2**).

7.1.4.1. Phase initiale : de la présence de motivations mixtes

La phase initiale couvre la période du T₂/17/12/2014 à celle du 09/01/2015. La période du T₂/17/12/2014 va du mois d'août 2014 à début décembre 2014. La durée globale de cette phase motivationnelle initiale est d'environ cinq mois. E.4 combine des motivations de nécessité et d'opportunité pour justifier l'initiation et le développement de son projet durant la phase initiale.

Les motivations de nécessité de cette phase sont au nombre de 04. D'abord, E.4 indique dès l'initiation **ne pas être auto-motivé** à entreprendre. Cette motivation est citée deux fois par E.4. C'est à ce titre qu'il dit à l'initiation du projet n'avoir pas envisagé d'entreprendre auparavant : « *Je n'avais jamais pensé à entreprendre. Je me disais qu'après ma formation, je travaillerai pour une structure et c'est tout* » (E.4, T₂/17/12/2014). Il renchérit cet état de motivation en ajoutant par la suite, « *moi je suis venue au hasard dans l'entrepreneuriat* » (E.4, 09/01/2015). Ensuite une autre motivation de nécessité qui sous-tend l'initiation et le développement d'E.4 durant cette phase est le fait **d'être obligé d'entreprendre**. Cette motivation est convoquée trois fois (T₂/17/12/2014, T₀/17/12/2014 et le 09/01/2015). Pour E.4, le choix d'initier un projet d'entreprise est fait par défaut : « *Vu aussi que je n'avais pas d'opportunité d'emploi en démissionnant, il fallait trouver quelque chose à faire pour ne pas s'asseoir*

sans rien faire comme avant » (E.4, T₂/17/12/2014). Par la suite, la maturation du projet d'E.4 se fait sous l'angle d'une obligation du fait des soutiens reçus : « *Souvent je me demande si je pourrais supporter les difficultés des entrepreneurs. En même temps je me dis que je ne peux plus renoncer [à cause des gens]* » (E.4, 09/01/2015). Aussi, une troisième motivation de nécessité émerge pendant le développement du projet, il s'agit du **doute d'entreprendre**. Cette motivation apparaît deux fois durant cette phase motivationnelle. Le doute d'E.4 se manifeste en deux aspects. Le premier est lié à un besoin de travail salarié pour mieux valoriser son diplôme : « *J'hésite souvent sur ma décision [d'entreprendre]. Je veux mettre mon diplôme en valeur, tu vois ! C'est ça qui me fait douter* » (E.4, T₀/17/12/2014). Le second aspect du doute est lié à une sorte de peur d'échouer : « *Quand je vois les hommes d'affaires, je suis motivée. Mais quand ça ne va pas aussi, je dis c'est mieux de te consacrer à un poste de travail [emploi salarié]* » (E.4, T₀/17/12/2014). Enfin, la dernière motivation de nécessité d'E.4 durant cette phase est **la suspension de sa volonté de faire de l'entrepreneuriat sa profession (au profit du salariat)**. Elle apparaît une fois dans cette phase. À côté des autres motivations E.4 finit par envisager de changer sa vision professionnelle par obligation : « *Si j'ai un bon emploi je risque de changer d'option. Si j'ai un emploi, il faut que je réfléchisse* » (E.4, 09/01/2015).

Les motivations d'opportunité sont trois. La première motivation d'opportunité est qu'E.4 **entreprend grâce à ses compétences**. Cette motivation est appelée trois fois durant cette phase motivationnelle. Partant de sa formation universitaire, il motive l'initiation de son projet par ses compétences dans le secteur : « *En analysant le secteur [...] c'est la finance, il y a quand même une relation avec ma formation car ça fonctionne un peu comme les banques. C'est ce dernier argument qui m'a le plus motivé. Je n'ai pas choisi des domaines comme la restauration car je ne m'y connais*

pas trop. Ma formation a joué dans le choix du secteur. Je me dis que je m'en sortirai mieux dans ce domaine » (E.4, T₂/17/12/2014). La seconde motivation d'opportunité est le sentiment **d'être auto-motivé à poursuivre** au travers de son amour pour le secteur d'activité. Apparu deux fois, l'amour d'E.4 pour la finance est lié à un rêve d'enfance. Pour lui, travailler dans la finance, notamment dans une banque constituait son rêve : « *J'ai toujours rêvé de travailler dans une banque. Comme, le métier de transfert d'argent s'inscrit dans la finance, c'est en même temps une façon de réaliser mon rêve* » (E.4, T₂/17/12/2014). Pour cela, entreprendre dans un domaine similaire le motive car c'est une réalisation de son rêve : « *Je me suis dit que les transactions fonctionnent comme une banque ; en faisant cela je pouvais essayer de combler mon désir d'enfance de vouloir travailler dans une banque* » (E.4, T₂/17/12/2014). Enfin, la troisième motivation est la **vision de croissance**. C'est une motivation qui a émergé une seule fois, notamment pendant la maturation du projet. Évoquant son souhait pour le futur, l'entrepreneur naissant envisage qu'*« à long terme, les perspectives seront de créer une agence de voyage et d'installer des filiales en dehors de Ouagadougou »* (E.4, 09/01/2015).

On constate alors que durant cette phase motivationnelle initiale, E.4 donne sens à l'initiation et au développement de son projet à travers deux motivations de nature différente. À la même période, il y a non seulement des motivations de nécessité (être obligé d'entreprendre, douter d'entreprendre, etc.), mais aussi des motivations d'opportunité (entreprendre pour ses compétences dans le secteur, amour pour le secteur, vision). La suite du développement du projet connaît cependant un changement de phase motivationnelle.

7.1.4.2. Phase de motivations de nécessité : doute, absence d'auto-motivation et obligation d'entreprendre

Cette phase concerne les périodes du 03/02/2015 au 09/03/2015. Elle dure environ un mois. Durant cette période de maturation du projet d'entreprise, les motivations d'opportunité autrefois présentes disparaissent. Elles cèdent la place uniquement à trois des précédentes motivations de nécessité.

La première motivation de nécessité qui perdure dans cette nouvelle phase est le fait de **ne pas être auto-motivé à poursuivre l'entrepreneuriat**. C'est ainsi qu'après avoir mis en exécution son envie de changer de choix professionnel par obligation, E.4 laisse entrevoir l'absence de son auto-motivation : « *Si l'embauche est confirmée à la Société Générale, je partirai là-bas. Peut-être qu'en partant à la banque j'aurai plus de motivation pour revenir entreprendre surtout que le domaine est le même* » (E.4, 03/02/2015). De même, **le doute entrepreneurial** initialement présent dans la phase de motivations mixtes se poursuit. Il est invoqué deux fois durant la présente phase motivationnelle. Pour E.4, il n'y a plus de conviction pour l'entrepreneuriat par rapport au salariat : « *Comme je n'ai pas d'emploi, et que presque tous les moyens du projet sont réunis, le projet reste en vigueur. En tous cas si aujourd'hui je gagne un emploi, je vais réfléchir pour voir. Mais je risque d'aller vers l'emploi* » (E.4, 03/02/2015). Enfin, le sentiment **d'être obligé d'entreprendre** est la troisième motivation de nécessité de cette phase. Ainsi, au-delà du doute et de l'absence d'auto-motivation, face à la perspective d'avoir un emploi en mars 2015, E.4 affirme avoir choisi d'entreprendre par contrainte : « *C'est parce que je n'avais pas un bon travail. En démissionnant je n'avais pas d'autres bonnes propositions, c'est pour cela que dans ma réflexion je me suis dit qu'entreprendre était mieux. Sinon, je voulais un bon emploi* » (E.4, 09/03/2015).

Au total, l'entrepreneur naissant E.4 présente un processus motivationnel suivant un schéma d'évolution. Ce schéma d'évolution comporte deux phases motivationnelles. La première phase comprend des motivations mixtes. Ces motivations mixtes sont à l'œuvre depuis l'initiation du projet (T₋₂/17/12/2014) et se poursuivent partiellement durant son développement (09/01/2015). À partir du 03/02/2015, **être obligé d'entreprendre, ne pas être auto-motivé et le doute caractérisent** les motivations de E.4. Le processus motivationnel d'E.4 y est alors dans une phase où les motivations sont uniquement de nécessité. La phase initiale de motivations mixtes a duré un peu plus de six mois (août 2014 à janvier 2015) avant de céder la place à la phase de motivation de nécessité. Cette dernière a duré deux mois (février à mars 2015) avant d'engendrer une sortie d'E.4 du processus entrepreneurial.

Au terme de l'analyse de cette section, nous avons montré l'existence de deux processus motivationnels différents. Quatre (04) cas ont été concernés par ces deux processus motivationnels. Pour le premier processus, **l'évolution des phases est acyclique**. Il se manifeste par la présence d'une seule et unique phase motivationnelle. Ici, la phase n'a que des motivations d'opportunité. Il a concerné uniquement le nouvel entrepreneur E.8. Ce dernier sous-tend l'initiation, le développement et l'exploitation de son projet d'entreprise par des motivations d'opportunités. Au total, sept motivations d'opportunité fondent le processus motivationnel acyclique d'E.8. Nous avons aussi pu remarquer que les motivations d'initiations et de développement du projet de E.8 sont différentes des motivations qui sous-tendent son exploitation.

Quant au second, le **processus motivationnel est en schéma d'évolution** (c'est-à-dire que la nature des motivations initiales a changé une fois pendant le processus). Il s'affiche par la présence de deux phases motivationnelles différentes pour chacun des processus en schéma d'évolution. Globalement il y a eu des phases ayant des

motivations mixtes, des phases avec uniquement des motivations d'opportunité et des phases comportant uniquement des motivations de nécessité. Trois schémas d'évolution motivationnelle spécifiques ont été constatés. D'abord, dans le premier schéma d'évolution, on quitte d'une phase ayant des motivations mixtes pour aller vers une autre ayant des motivations d'opportunité. Ce schéma caractérise le processus motivationnel du nouvel entrepreneur E.2. Ensuite, le second schéma d'évolution commence par une phase avec des motivations d'opportunité pour se terminer avec une phase comportant des motivations mixtes. L'entrepreneur naissant E.3 et le nouvel entrepreneur E.7 sont concernés par ce type de processus motivationnel. Enfin, dans le troisième schéma d'évolution motivationnelle, on part d'une phase comprenant des motivations mixtes pour finir avec une phase ayant uniquement des motivations de nécessité. L'entrepreneur naissant E.4 manifeste ce schéma d'évolution motivationnelle. Outre ces deux processus (acyclique et schéma d'évolution), il existe un autre type de processus. Pour ce dernier, le nombre de phases motivationnelles dans chacun des processus est supérieur à deux. Ce sont des processus en évolution cyclique. La section suivante s'attèle à les présenter.

7.2 Processus motivationnels en évolution cyclique

Dans ces processus, on observe la présence d'au moins trois phases distinctes. Ici, les évolutions des phases permettent au processus de retourner à la phase initiale. Trois cas sont concernés par ces genres de processus en évolution cyclique. Chacun des cas rend compte d'une évolution différente. Il y a d'abord **des processus en évolution cyclique qui débute par une phase mixte, change pour une phase d'opportunité, puis revient sur une phase de mixité avant de finir dans une phase de nécessité**. Le cas E.1 est concerné par ce type de processus en évolution cyclique. La sous-section **7.2.1** présente ce processus. Ensuite, un autre type de **processus en évolution cyclique**

débute par une phase de motivations mixtes. Il évolue en une phase de motivations d‘opportunité pour revenir à une phase de motivations mixtes. Le cas E.5 montre un processus similaire à cette description. Les résultats de ce processus sont exposés dans la sous-section **7.2.2**. Enfin, **un dernier processus en évolution débute par une phase de motivations mixtes.** Ce processus évolue vers des phases de motivations de nécessité puis de motivations mixtes. Il finit par une phase de motivations d‘opportunité. Le cas E.6 est dans ce cas de figure. La sous-section **7.2.3** montre les résultats de ce genre de processus.

7.2.1 Évolution motivationnelle cyclique en multiples phases : d'une phase initiale mixte à une phase finale de nécessité

Ce processus motivationnel se rapporte au cas E.1. Ce dernier est un nouvel entrepreneur. Son projet a été initié depuis son jeune âge (à l‘âge de 11-12 ans). Depuis ce temps, E.1 développe son projet. Finalement, c‘est plus de 25 ans après l‘initiation du projet que l‘exploitation débute en juin 2014. Durant ce processus d‘initiation, de développement puis d‘exploitation du projet, plusieurs éléments ont motivé E.1. Les résultats indiquent une évolution du processus motivationnel en plusieurs phases. En l‘occurrence, six phases successives forment l‘évolution cyclique du processus des motivations d‘E.1 (cf. Annexe 8). Dans la première phase, les motivations sont mixtes. Dans la seconde, elles sont uniquement d‘opportunité. La troisième phase est mixte. Elle comporte à la fois des motivations de nécessité et d‘opportunité. Nous montrons ces trois premières phases dans la sous-section **7.2.1.1**. Par la suite, une quatrième phase survient avec des motivations d‘opportunité uniquement. S‘en suit une cinquième phase mixte puis une sixième phase de nécessité. Les trois dernières phases motivationnelles sont présentées dans la sous-section **7.2.1.2**.

7.2.1.1 Une succession de phase mixte, d'opportunité et mixte...

Nous présentons ici les trois premières phases de l'évolution cyclique des motivations d'E.1. Respectivement, la première, deuxième et troisième phase seront décrites.

- Première phase d'E.1 : des motivations mixtes

La phase motivationnelle initiale d'E.1 est mixte. Elle porte sur la période du T.₂/23/09/2014 qui correspond à une durée d'environ cinq (05) ans. Cette phase motivationnelle comprend des motivations de nécessité et d'opportunité. Selon E.1, son projet a été initié dans un **contexte familial défavorable** : « *Moi particulièrement j'avais commencé dès le bas âge [...] Cette époque a coïncidé également avec une période assez difficile parce que mon papa avait été licencié. Ce fut une période presque pénible car mon papa a fait 5 ans de suite sans emploi* » (E.1, T₂/23/09/2014). Partant de ce contexte familial difficile, l'initiation du projet est sous-tendue par le sentiment **d'être obligé d'entreprendre** pour survivre. Ainsi suite au licenciement de son père, E.1 entreprend de se débrouiller : « *Je devais faire la classe de CM1 ou CM2 à l'époque [de l'initiation du projet]. Un restaurant venait acheter mes produits [...] Ce faisant lors des rentrées, je n'avais pas de problèmes pour me payer mes habits et mes fournitures scolaires. Quand je vendais, je remettais toujours les recettes aux parents. Comme le Papa ne travaillait plus, [après son licenciement] il fallait se débrouiller. Tout [l'idée d'entreprendre] est parti de là* » (E.1, T₂/23/09/2014). Mais au-delà de ce sentiment d'obligation, l'entrepreneur **est auto-motivé à entreprendre** durant cette période. En effet, E.1 confie avoir de l'amour pour le secteur d'activité : « *Depuis cette époque, j'aimais bien déjà l'élevage* » (E.1, T₂/23/09/2014). Ainsi, la phase initiale d'E.1 est constituée de motivations mixtes. Elles vont évoluer dans la phase suivante.

- Deuxième phase d'E.1 : des motivations d'opportunité

La deuxième phase motivationnelle porte sur la période du T.₁/23/09/2014. Elle correspond à une durée de plus de 10 ans. Dans cette phase, la motivation initiale (**être obligé d'entreprendre**) disparaît.

Trois motivations d'opportunité émergent et caractérisent la période. Ces trois motivations structurent le développement du projet. La première motivation ici est **la conviction entrepreneuriale**. Selon E.1 après ses expériences entrepreneuriales initiales, il a été convaincu par la suite que l'entrepreneuriat lui convenait : « *J'étais convaincu que ma réussite ne se trouvait, ni dans l'enseignement, ni dans la fonction publique [mais dans l'entrepreneuriat]. Mais mes parents ne le voyaient pas sous cet angle* » (E.1, T.₁/23/09/2014). Aussi, considérant sa conviction pour l'entrepreneuriat, E.1 crée par la suite successivement plusieurs entreprises. Pour lui, ces initiatives visaient **à tester ses projets d'entreprises** : « *Les différentes activités que je menais par-ci par-là, je pense que c'était pour savoir quel domaine me convient réellement. J'ai fait beaucoup d'activités. En plus de ce que j'ai déjà dit, j'ai fait le commerce de téléphones portables, des tablettes. L'essentiel est que je trouve mon compte dedans* » (E.1, T.₁/23/09/2014). Ces tests permettront finalement à E.1 d'avoir une seconde motivation à savoir **entreprendre grâce aux ressources**. Ainsi sachant qu'il disposait désormais de ressources, E.1 se lance dans la recherche d'opportunités entrepreneuriales qui le ramènent à son projet initial : « *Quand j'ai senti que l'équipe [de la dernière franchisée] était bien assise et que leur travail me permettait d'avoir un revenu permanent même sans y être consacré entièrement, je suis revenu à mon projet actuel* » (E.1, T.₁/23/09/2014). Toutefois, E.1 ne revient pas fortuitement à son projet initial. Ce retour est justifié par sa troisième motivation : **être auto-motivé**. Cette auto-motivation se manifeste d'abord en termes d'amour pour le secteur d'activité de son projet initial

(d'enfance) : « *J'aimais aussi l'élevage de façon général* » (E.1, T₁/23/09/2014).

Ensuite, l'auto-motivation issue de ses expériences d'enfance influence l'actualisation du projet initial : « *En fait, ça [le projet actuel] fait suite à mes idées d'enfance. J'ai fait le rapport entre ce que je faisais pendant les moments difficiles du papa et l'activité du voisin. Je faisais des races locales à mon bas âge. Le voisin faisait des poulets de chairs*1/23/09/2014). Après cette phase de motivations d'opportunité, la suivante change de nature et devient mixte.

- **Troisième phase d'E.1 : des motivations de mixité**

La troisième phase motivationnelle est mixte. Elle couvre la période du T₀/23/09/2014 (qui correspond de façon plus exactement au moment de création officielle en juin 2014) au 06/01/2015. Cette phase a duré environ sept mois. La phase se compose de neuf motivations. Certaines sont issues des phases précédentes, d'autres sont nouvelles.

Parmi les motivations des précédentes phases, une a disparu. Trois demeurent présentes ici. D'abord, il se dit **être auto-motivé**. L'auto-motivation est rappelée une fois notamment à la création de l'entreprise. E.1 affirme que « *l'entrepreneuriat ! Il n'y a rien de tel* » (E.1, T₀/23/09/2014). Il y a aussi **la conviction entrepreneuriale**. Elle apparaît deux fois (T₀/23/09/2014 et le 07/11/2014). Ainsi, selon E.1, au-delà de son auto-motivation, il est convaincu pour l'entrepreneuriat : « *Je sais aussi que [entreprendre] c'est un investissement à long terme car lorsque tu t'engages, tu ne trouveras pas les résultats tout de suite. Je suis convaincu que l'avenir appartient à ceux qui se sont engagés dans cette direction* » (E.1, T₀/23/09/2014). Dans le même ordre d'idées, lorsque la nouvelle entreprise de E.1 commence à faire des difficultés sérieuses, il montre encore sa conviction entrepreneuriale : « *On se bat [contre les difficultés actuelles], je sais ce que la vente de poulets m'a donné quand je la faisais* »

occasionnellement, je sais ce que ce que l'entreprise pourra me donner. Il faut que je maintienne le cap » (E.1, 07/11/2014). Enfin, il y a une troisième qui est plutôt une motivation de nécessité à savoir **être obligé d'entreprendre**. Celle-ci est présente de façon continue dans cette troisième phase motivationnelle (T₀/23/09/2014 au 06/01/2015). Ainsi, la création de l'entreprise à la période du T₀/23/09/2014 est associée à une motivation de nécessité. En effet, E.1, après avoir mis au point son projet et bien que disposant de ressources, suspend l'exploitation au profit d'une autre opportunité. Il cofonde avec d'autres personnes une entreprise de communication en 2013. Suite à la faillite de cette dernière en juin 2014, E.1 revient à l'exploitation de son projet initial. Ayant à sa charge plus de sept personnes et aussi l'aîné de sa famille E.1 pense être obligé d'entreprendre. Il revient à l'exploitation de son projet initial alors qu'il dispose désormais de peu de ressources propres. C'est pourquoi il affirme : « [suite à la faillite de l'entreprise de communication] *Il fallait que je trouve une solution pour me relancer [en entreprenant car] je n'ai pas droit aux erreurs. Sinon c'est la honte pour ma famille [petite famille plus les sœurs, frères, parents]* » (E.1, T₀/23/09/2014). Dans le même ordre d'idées, lorsqu'en novembre 2014, la nouvelle entreprise d'E.1 connaît de difficultés de survie, il pense toujours être obligé de poursuivre l'entrepreneuriat : « [Si les difficultés perdurent] *Je ferme, je rentre et je ressors. Je ne peux pas arrêter complètement parce que je suis obligé* » (E.1, 07/11/2014).

Outre ces motivations, on compte six nouvelles. Parmi celles-ci, trois (03) sont apparues chacune une fois et une autre deux fois durant la phase. Elles sont toutes des motivations d'opportunité. **Entreprendre pour être indépendant** est la première motivation ici. Elle est convoquée à la création pour justifier l'engagement : « *C'est la recherche de l'indépendance vraiment qui m'a poussé vers l'entrepreneuriat. Je n'aime pas les ordres* » (E.1, T₀/23/09/2014). La seconde est la volonté d'E.1 de **faire de**

l'entrepreneuriat sa profession. Elle sous-tend également la création. Pour E.1, il est destiné à l'entrepreneuriat : « *Très sincèrement, ma première vocation c'est l'entrepreneuriat* » (E.1, T₀/23/09/2014). La troisième motivation qui apparaît une fois durant cette phase mixte est le fait de **se soucier de satisfaire les clients**. Ainsi, E.1 se soucie de la qualité de ses produits pour maintenir son entreprise en vie : « *Pour la qualité nous veillons également parce que le citoyen lambda burkinabè, quand il sort son argent, il veut qu'il y ait autant la qualité que la quantité. On est obligé de prendre cela en compte pour se maintenir* » (E.1, 06/01/2015). Aussi, il y a une quatrième motivation qui, elle, apparaît deux fois : **l'espoir d'évoluer**. L'espoir naît des réajustements stratégiques suite aux difficultés de survie de la nouvelle entreprise : « *Comme toute activité. Il y a des hauts et des bas. Nous avons connu des moments difficiles et continuons d'endurer, mais je vous rassure que comme vous êtes là avec nous, vous le constaterez vous-même* » (E.1, 03/12/2014). Cet espoir est entretenu par la suite : « *Pour le mois à venir, il n'y a pas grande chose à faire [...] je vais observer l'évolution des nouvelles stratégies. On espère que ça va bien continuer* » (E.1, 06/01/2015). En dehors de ces quatre motivations, il y a deux autres dont la présence est continue durant toute la phase. Il s'agit d'abord de **la volonté de croissance** qui sous-tend l'exploitation de l'entreprise. Cet objectif est manifesté par E.1 à partir de la création de l'entreprise. Ainsi il indique avoir un « *objectif : je me suis donné maximum 10 ans pour l'atteindre pour devenir multinationale. D'ici 3 ans, vous verrez que l'entreprise va commencer à s'implanter un peu partout. À défaut de ça, elle aura la forme d'un holding*0/23/09/2014). Ensuite, suivant cette vision, E.1 exprime des **envies (et obligations) de diversifier** ses activités. Dans un premier temps, à la création, la vision est accompagnée d'une envie de diversifier. E1 « *pense à implanter une ferme pour palier souvent les ruptures de stock de la volaille* » (E.1,

T₀/23/09/2014). Dans un second temps, lorsque surviennent les difficultés, l'obligation de diversifier remplace l'envie. En ce moment, E.1 est « *en train de réfléchir pour voir s'il ne sera pas sage de prendre des décisions courageuses et franches même si ça fait mal. Il faut souvent reculer pour mieux sauter. Je pense que cette diversification permettra de mieux sauter* » (E.1, 07/11/2014). En dépit de cette diversification obligée, E.1 demeure dans sa vision et rappelle : « *Il faut qu'on reste dans notre vision globale. J'ai des objectifs précis à l'international et je sais que si on dépasse 3 à 5 ans ça va aller* » (E.1, 07/11/2014).

Ainsi, cette troisième phase motivationnelle est mixte. Elle comprend d'une part, des motivations de nécessité comme être obligé d'entreprendre et obligation de diversifier. D'autre part, elle comprend aussi des motivations d'opportunité que sont entre autres la vision de croissance, l'espoir pour évoluer, l'envie de diversifier, etc. À la suite de la troisième phase, la phase suivante change encore de nature.

7.2.1.2 ... À une succession de phase d'opportunité, mixte puis de nécessité

Cette section présente les trois dernières phases. On constate encore une succession de phases : opportunité, mixité et nécessité. Nous les présentons successivement.

- Quatrième phase d'E.1 : retour à des motivations d'opportunité

Elle couvre la période du 04/02/2015 au 11/03/2015. Elle dure environ deux mois. Toutes les motivations présentes ici sont d'opportunité. Celles-ci sont au nombre de six.

Les cinq motivations étaient déjà présentes dans des phases précédentes. On a d'abord **l'espoir d'évoluer** qui continue de motiver E.1 au 04/02/2015 et au

11/03/2015. Par exemple, E.1 « *espère que cette réorientation nous permettra de stabiliser l'entreprise pour pouvoir revenir* [à notre vision initiale] » (E.1, 04/02/2015). Ensuite, **la volonté de croissance** structure toujours l'exploitation du projet. C'est pourquoi E.1 émet ce souhait : « *Si on arrive à avoir des entrées avec les nouvelles activités on va revenir à l'activité initiale parce que ce qu'on fait actuellement n'est pas ma vocation. Mon entreprise doit devenir un holding ou une multinationale. C'est ça mon objectif* » (E.1, 04/02/2015). Aussi, dans cette quatrième phase **la conviction entrepreneuriale** sous-tend l'exploitation du projet de la période du 04/02/2015 au 11/03/2015. C'est pour cette conviction que E.1 pense qu'« *il faut croire* [en son projet d'entreprise] même quand ça ne va pas. Si tu t'attaches aux difficultés du moment tu ne t'en sortiras jamais dans notre métier. J'ai fait un choix, je sais qu'il y a des moments durs. J'ai déjà vécu plus que ça » (E.1, 11/03/2015). Également, **se soucier de satisfaire les clients** est l'une des motivations de cette phase. E.1 considère les clients comme fondements de l'existence de l'entreprise. Pour E.1 : « *À chaque fois qu'un client n'est pas satisfait, moi je me dis que c'est une partie de l'entreprise qui échoue. Et si ça continue toute l'entreprise va échouer* » (E.1, 04/02/2015). Enfin, une dernière motivation des phases précédentes qui apparaît est **l'envie de diversifier les activités**. Cette diversification vise à retrouver la cohérence de la vision initiale avec les produits initiaux : « *Je vais essayer aussi de relancer les anciens produits. On va remonter le matériel* » (E.1, 04/02/2015).

Au-delà de ces motivations, une autre a émergé durant la période du 04/02/2015 au 11/03/2015. E.1 **considère que les difficultés sont inhérentes au démarrage**. Ainsi pense-t-il que le démarrage de l'entrepreneuriat est fait de difficultés : « *Pour démarrer une entreprise, ce n'est pas en une année. On va, on avance, on recule, on trébuche à gauche et à droite. Mais l'essentiel c'est de se maintenir malgré tout avec des entrées*

d'argent. Là quand on va trouver le bon filon, c'est parti ! C'est ça l'entrepreneuriat »
(E.1, 11/03/2015).

Au total, toutes les motivations de cette quatrième phase sont toutes d'opportunités. La cinquième cependant voit réapparaître des motivations de nécessité en plus.

- Cinquième phase d'E.1 : retour à des motivations mixtes

Cette phase couvre la période du 10/07/2015 au 27/08/2015. Elle a duré environ six mois. Toutes les motivations présentes sont des motivations des phases précédentes qui réapparaissent ou changent de sens. Elles sont au nombre de sept.

Certaines motivations sont de nécessité. Elles sont 05. D'abord, E.1 pense premièrement **être obligé de poursuivre l'entrepreneuriat**. Il le dit au 10/07/2015 et au 27/08/2015. C'est le cas pour les activités issues de la diversification dont il a été obligé d'opérer : « *Certaines nouvelles activités, sincèrement je vais les laisser. Je le fais c'est compliqué avec la concurrence et je n'ai pas la paix du cœur [pour ses convictions religieuses]* » (E.1, 27/08/2015). Deuxièmement, contrairement à la vision précédente, E.1 **n'a plus l'objectif de croissance** antérieur. Il cherche une nouvelle vision à la période du 10/07/2015 et du 27/08/2015. C'est le cas quand il affirme : « *Vraiment si je pouvais avoir un champ de 10 à 15 hectares au pôle de croissance de Bagré avec un accompagnement financier, je quitte carrément la ville de Ouaga pour aller m'installer là-bas en province et laisser Mme ou autre personne avec cette affaire [car j'en ai marre des difficultés]* » (E.1, 10/07/2015). C'est aussi dans ce contexte qu'à la période suivante, E.1 entrevoit une autre vision pour son entreprise et redéfinit son nouveau rôle : « *Je vais lui [l'entreprise] trouver un bon gérant. Parce que j'en ai marre, marre [des difficultés financières]. Là, je trouve un cabinet qui va recruter un gérant et un comptable et leur définir les objectifs. Le gérant mènera sa politique pour*

que les objectifs soient atteints » (E.1, 27/08/2015). Troisièmement, E.1 **n'a plus de conviction entrepreneuriale**. Cette démotivation sous-tend l'exploitation au 10/07/2015 et au 27/08/2015. Il doute d'abord de son engagement à poursuivre : « *Je n'ai pas de prévision. Avec cette situation [difficultés de survie] et sans accompagnement comment on peut continuer ? La continuité des activités est posée et je ne sais pas ce qu'il en sera demain* » (E.1, 10/07/2015). Ce doute se prolonge à la période suivante : « *Actuellement c'est dur, je risque d'aller vers l'emploi avant de revenir* » (E.1, 27/08/2015). Quatrièmement, partant désormais de ses doutes pour l'entrepreneuriat, E.1 **ne fait plus de l'entrepreneuriat sa profession** au 28/07/2015. Dans ce sens, E.1 affirme : « *L'entrepreneuriat c'est mon travail et personne ne peut m'apprendre. Mais quand ça ne va pas, il faut reconnaître et changer* » (E.1, 27/08/2015). Cinquièmement, E.1 pense **être obligé de diversifier ses activités**. Ce sentiment sous-tend l'exploitation du projet à la période du 10/07/2015 et au 27/08/2015. C'est pourquoi, au regard du contexte motivationnel, E.1 confie : « *Il faut tout envisager. Je vais réunir en même temps tous mes diplômes pour commencer à postuler même à l'international [au vu des difficultés]. Il faut d'autres moyens. C'est compliqué parce qu'il n'y a pas d'entrées [ventes]* » (E.1, 27/08/2015).

En dehors de ces motivations de nécessité, cette phase comporte également d'autres qui sont d'opportunité. Deux (02) motivations sont dans ce cas. La première est le fait de **considérer que les difficultés sont inhérentes au démarrage**. Cette motivation sous-tend l'exploitation du projet. Pour E.1, les difficultés font partie du processus entrepreneurial : « *Depuis les 4 mois [derniers], en tous cas, je ne peux pas dire qu'il y a eu progression. Comme vous-même vous le savez, les risques de l'entrepreneuriat étant ce qu'ils sont il y a les réalités qu'on ne peut pas écarter. Les réalités de l'entrepreneuriat étant ce qu'elles sont, il y a toujours des hauts et des bas.*

Moi je n'appelle pas ça une régression. Ce n'est rien d'autre que des leçons qu'on apprend à nouveau » (E.1, 10/07/2015). Aussi, la seconde motivation est en consonance avec la première. E.1 a des **espoirs pour évoluer**. Cette motivation est convoquée le 10/07/2015 et le 27/08/2015 : « *Nos activités vont reprendre petit à petit pour atteindre le pic dans le premier trimestre à venir. Donc ce sera la relance pour nous* » (E.1, 27/08/2015).

Pour conclure sur cette cinquième phase, on aura vu premièrement qu'E.1 a convoqué cinq motivations de nécessité mais également deux motivations d'opportunité. Par conséquent, la mixité motivationnelle de cette phase est établie. La dernière phase suivante connaît le maintien de motivations de nécessité uniquement.

- **Sixième phase d'E.1 : vers des motivations de nécessité**

Cette dernière phase couvre la période du 14/10/2015 au 30/10/2015. Elle dure environ deux mois. Ici, aucune nouvelle motivation n'émerge. Il n'y a que des motivations des phases précédentes. Elles sont toutes de nécessité. Au total, six motivations constituent cette phase. La première est qu'E.1, continue de **ne plus avoir l'objectif de croissance** antérieure. Cette dernière est appelée deux fois (14/10/2015 et le 30/10/2015). Par exemple, E.1 entrevoit que sa vision antérieure est inadaptée : « *Si vous voyez que j'ai parlé de la ferme, c'est parce que je vois que les gens ici préfèrent aller payer la volaille vivante et la voir abattre avant de manger. C'est pour cela que nous devons trouver une autre stratégie* » (E.1, 30/10/2015). La seconde est en lien avec l'espoir. Contrairement aux périodes précédentes, E.1 estime **n'avoir pas d'espoir pour l'évolution de son entreprise**. Cette démotivation sous-tend l'exploitation du projet au 14/10/2015 et au 30/10/2015. Ainsi, E.2 est désemparé pour le futur de sa nouvelle entreprise : « *Une année encore c'est pour ceux qui ont longue vie ! Là encore ce sera avec l'aide du tout puissant [Dieu]. Je ne sais pas quoi faire* » (E.1,

30/10/2015). La troisième motivation de nécessité est le sentiment **d'être obligé de poursuivre l'entrepreneuriat**. En effet, pour E.1 si les solutions envisagées (recherche d'emploi et mise en location gérance) ne se réalisent pas, son engagement entrepreneurial se poursuivra par défaut. C'est ce qu'il affirme le 30/10/2015 : « *Au pire des cas, je vais fermer et ramasser mon matériel pour rentrer à la maison. Même si c'est à la maison, je finirai par trouver les moyens pour me relancer. C'est mon travail et il faut accepter les difficultés* » (E.1, 30/10/2015). La quatrième motivation de nécessité de cette phase est qu'E.1 a le sentiment de **ne pas être auto-motivé**. Pour lui, son activité est affectée par la démotivation : « *S'il n'y a pas de motivation [pour entreprendre], soyez-en sûr que le travail ne pourra pas être fait comme il se doit [or j'ai tous les problèmes : finance et produit]* » (E.1, 30/10/2015). La cinquième motivation est qu'E.1 **n'a pas de conviction entrepreneuriale** ici. Il remet donc en cause sa conviction et sa détermination pour son entreprise face aux difficultés : « *C'est une activité [la transformation et vente des poulets] qui marche et qui marchera toujours, mais on a besoin de moyens pour travailler. Sans moyen, il faut te chercher* » (E.1, 14/10/2015). Enfin, la sixième motivation de nécessité est le fait de **ne fait plus de l'entrepreneuriat sa profession**. Ainsi, il s'oriente vers le salariat comme meilleure solution : « *Je suis obligé de chercher des solutions par l'emploi [...]. Je pense que c'est mieux* » (E.1, 30/10/2015).

Cette section a présenté l'évolution cyclique du processus motivationnel du nouvel entrepreneur E.1. En tout, six phases successives ont constitué le processus motivationnel. Parmi ces phases, l'une est de nécessité (sixième phase), les deux autres sont d'opportunité (deuxième et quatrième phase) et les trois restantes sont mixtes (première, troisième et cinquième phase). Partant de ces émergences et réurgences des phases, le processus motivationnel d'E.1 suit une **évolution cyclique en multiples**

phases. La sous-section suivante présente un autre processus dont l'évolution cyclique se déroule en trois phases.

7.2.2 Évolution motivationnelle cyclique en trois phases : mixité et nécessité

L'évolution cyclique d'une phase de motivation mixte à une phase finale mixte concerne le cas E. 5. E.5 est un entrepreneur naissant. Son projet a été initié en 2013. Quittant le salariat en décembre 2013 avec pour objectif d'exploiter son projet courant 2014, E.5 poursuit toujours le développement de son projet le 30/10/2015. L'initiation et le développement du projet d'E.5 sont sous-tendus par diverses motivations. Les résultats de l'analyse qualitative et longitudinale montrent que l'évolution des motivations d'E.5 a connu trois phases (cf. Annexe 9). La première phase motivationnelle comprend des motivations de nécessité et des motivations d'opportunité. Elle est une phase mixte. La sous-section 7.2.2.1 expose cette phase mixte. La seconde phase a uniquement des motivations d'opportunité. La troisième et dernière phase comporte à la fois des motivations de nécessité et d'opportunité. Les deux dernières phases sont présentées dans la sous-section 7.2.2.2.

7.2.2.1 D'une phase initiale mixte...

- Première phase d'E.5 : des motivations mixtes

La première phase motivationnelle d'E.5 s'étend du T₂/23/09/2014 au 06/01/2015. Elle a duré plus de 12 mois à partir de la démission d'E.5 en 2013. Sept motivations composent cette phase initiale. Certaines se manifestent sous la nécessité. On en dénombre deux (02). D'abord, durant les périodes du T₂/23/09/2014, du 24/10/2014 et du 06/01/2015, E.5 pense **être obligé d'entreprendre**. En effet, le choix d'initier le projet n'a pas été volontaire : « *Je travaille pour d'autres personnes qui me*

paient mal. Je souffre, on ne me respecte pas au travail. Alors, j'ai dit que je vais créer pour moi-même » (E.5, T₂/23/09/2014). Aussi, à la période du 01/12/2014, E.5 confronté aux difficultés **n'a pas d'espoir pour évoluer** : « *Pour le projet, il n'y a pas d'évolution. Ça me décourage. C'est dans ma conscience que ça évolue. Pour les réalisations complémentaires, il n'y a pas d'espoir pour tout de suite* » (E.5, 01/12/2014).

D'autres motivations de cette phase sont d'opportunité. On en compte cinq (04). Pour E.5, sa première motivation d'opportunité est **d'entreprendre grâce à ses compétences**. Cette motivation structure l'initiation et le développement du projet de la période du T₂/23/09/2014 au 01/12/2014. Pour lui les compétences acquises fondent son choix de créer : « *Ma carrière fait 13 ans de service. Après toute cette expérience, je me suis dit, je connais le travail, je sais comment organiser pour quelqu'un. Pourquoi pas pour moi-même ?* » (E.5, T₂/23/09/2014). Aussi, E.5 **est auto-motivé**. Cette seconde motivation d'opportunité est présente au T₂/23/09/2014 et au T₀/23/09/2014). Selon E.5 il avait déjà une motivation à entreprendre qui l'a même conduit à réaliser des investissements par anticipation : « *Certains matériels comme la télévision, l'ensemble de sonorisation et le réfrigérateur ont été acquis il y a longtemps parce que je savais que tôt ou tard je ferai un maquis [restaurant-bar populaire] ou un restaurant* » (E.5, T₀/23/09/2014). Ensuite, la troisième motivation d'opportunité de cette phase est **la conviction entrepreneuriale**. Apparue à partir du T₀/23/09/2014, la conviction reste présente durant toute cette phase. C'est ainsi que E.5 dit sans ambages : « *J'avais juré que d'ici début 2015 au plus tard l'entreprise allait démarrer. C'est l'objectif que je poursuis* » (E.5, 24/10/2014). En outre, une quatrième motivation est **d'entreprendre pour être indépendant**. La recherche d'indépendance justifie le développement du projet à la période du T₀/23/09/2014 et du 24/10/2014. Ainsi, E.5 fait

cette confession : « *J'ai décidé maintenant de travailler uniquement pour moi-même. Sinon, si je décide aujourd'hui de chercher du travail, je n'aurais pas de problème pour trouver l'emploi* » (E.5, 24/10/2014). Enfin, à la période du 06/01/2015 une autre motivation d'opportunité émerge : l'**envie d'avoir un partenariat**. Elle sous-tend le développement du projet d'E.5 face aux difficultés de financement : « *Ce que j'envisage faire est très personnel. Ce qui est sûr, c'est trouver de l'argent pour financer mon projet. C'est trouvé un emploi ou des gens qui voudront des prestations de services ou encore un partenaire* » (E.5, 06/01/2015). L'entrepreneur poursuit en indiquant avoir une envie particulière pour le partenariat : « *Je préfère le partenariat, car si je retourne au travail [salarié] je n'aurais plus de courage pour revenir sur le projet. C'est un risque que j'ai pris* » (E.5, 06/01/2015). Ces résultats montrent pour chaque période du T₂/23/09/2014 au 06/01/2015, une présence simultanée de motivations de nécessité et d'opportunité. La phase motivationnelle est donc mixte.

7.2.2.2 ... *À une phase d'opportunité puis de mixité*

Cette section montre deux autres phases du processus motivationnel d'E.5. Nous présentons d'abord la deuxième phase puis ensuite la troisième.

- **Deuxième phase d'E.5 : des motivations d'opportunité**

La deuxième phase couvre la période du 03/02/2015 au 16/10/2015. Elle a duré environ dix mois. La phase comporte cinq motivations. Les motivations de nécessité précédemment présentes ont toutes disparu. Parmi les précédentes motivations d'opportunité, trois (03) sont encore présentes. C'est d'abord la **conviction entrepreneuriale**. Elle est mentionnée quatre fois (03/02/2015, 10/07/2015, 28/08/2015 et le 16/10/2015). La conviction structure le développement du projet. C'est ce que E.5 expose par exemple en octobre 2015 : « *Je crois au projet et depuis je cherche les*

moyens pour le débuter » (E.5, 16/10/2015). Une autre motivation d‘opportunité qui réapparaît est aussi la volonté **d’entreprendre grâce à ses compétences**. E.5 motive son engagement par ses compétences : « *J’ai l’expérience dans ce métier [...] J’ai duré dedans, je vois l’intérêt. C’est pour cela que je cherche avec détermination à entreprendre* » (E.5, 16/10/2015). Enfin, E.5 **entreprend pour être indépendant**. Elle réapparaît une fois dans cette phase. À son sujet, E.5 indique que l‘exploitation de ses projets personnels l‘importe maintenant : « *J’ai trop travaillé avec les gens. Je veux mes propres projets. Donc mon projet personnel va s’implanter* » (E.5, 16/10/2015).

En dehors de ces motivations, deux nouvelles ont émergé pendant cette phase. La première est **l’espoir d’évoluer**. Cette motivation est mobilisée quatre fois ici par E.5. Ainsi, E.5 a « *espoir qu’un jour ça va aller* » (E.5, 03/02/2015). Dans le même sens, l‘espoir est maintenu du fait des actions déjà réalisées : « *Je sais que je vais démarrer. Même si c’est lent, je sais que j’ai déjà franchi des étapes* » (E.5, 16/10/2015). En plus de l‘espoir, ici E.5 **considère que les difficultés sont inhérentes au démarrage**. Cette seconde motivation émergente sous-tend le développement du projet durant les périodes du 03/02/2015, 10/07/2015 et le 28/08/2015. Sur cette motivation, bien que E.5 rencontre des difficultés de développement de son projet, il en tire des sources d‘encouragement pour poursuivre : « *Je n’arrive pas [à évoluer]. Cela veut dire que c’est un bon projet. Je m’encourage et je me dis qu’un jour ça va aller* » (E.5, 03/02/2015). Pour tout dire de cette seconde phase, elle n‘a que des motivations d‘opportunité comme nous venons de le montrer. Si la majorité des motivations d‘opportunité étaient déjà présentes dans des phases précédentes, quelques-unes ont aussi émergé dans cette nouvelle phase. Ainsi donc, la deuxième phase est d‘opportunité.

- Troisième phase d’E.5 : retour à des motivations mixtes

Cette dernière phase d'E.5 porte sur la période du 30/10/2015. Elle dure moins d'un mois. Cette phase consacre la disparition de nombreuses motivations des phases précédentes. Seules trois motivations réapparaissent. Les deux premières sont des motivations d'opportunité. D'abord, E.5 **entreprend pour être indépendant** : « *Je ne veux plus travailler pour quelqu'un [mais à mon propre compte]* » (E.5, 30/10/2015). Aussi, **la conviction entrepreneuriale** réapparaît ici. Ainsi, l'entrepreneur demeure déterminé pour son projet : « *Je sais que je vais démarrer mais je ne sais plus quand* » (E.5, 30/10/2015). Enfin, contrairement aux deux autres, la troisième motivation est de nécessité : **être obligée d'entreprendre**. C'est ainsi que la période difficile dans laquelle il se retrouve fait qu'il poursuit son engagement entrepreneurial avec un sentiment d'obligation : « *Je ne sais pas encore ce que je vais faire. Je réfléchis seulement. Mais je suis obligé de trouver un moyen pour pouvoir démarrer* » (E.5, 30/10/2015).

En guise de conclusion pour cette sous-section, on peut retenir que le processus a évolué au travers de trois phases. La première était mixte, la seconde d'opportunité et la troisième redevient mixte. On constate donc que l'évolution du processus motivationnel conduit à un retour à la phase initiale. Par conséquent, les motivations de nécessité/opportunité d'E.5 suivent une évolution cyclique comme celle d'E.1. La sous-section suivante examine un autre processus motivationnel en évolution cyclique.

7.2.3 Évolution motivationnelle cyclique en multiples phases : d'une phase initiale mixte à une phase finale d'opportunité

Ce modèle d'évolution des motivations est représenté par E.6. Ce dernier est un entrepreneur naissant. Son projet d'entreprise naît en 2011. Il le développa particulièrement depuis 2012. E.6 avait pour objectif de débuter l'exploitation en 2014 mais en octobre 2015, le projet demeure toujours dans un état de développement.

Plusieurs motivations sont mobilisées par E.6 pour justifier l'initiation et le développement de son projet. L'examen du processus motivationnel d'E.6 (cf. Annexe 10) montre six phases. Pour la première phase, les motivations présentes sont mixtes. Dans la seconde, elles sont uniquement d'opportunité. La troisième phase est mixte. Ces trois premières phases sont présentées à la sous-section **7.2.3.1**. Ensuite dans la quatrième phase, les motivations se sont transformées en nécessité. La cinquième phase devient mixte. Quant à la sixième phase, elle est formée uniquement de motivations d'opportunité. Les trois dernières phases motivationnelles sont montrées dans la sous-section **7.2.3.2**.

*7.2.3.1 D'une succession de phases motivationnelles mixte,
d'opportunité puis mixte...*

Nous présentons ici les trois premières phases du processus motivationnel d'E.6. Respectivement nous exposons dans les paragraphes suivants les phases de mixité, opportunité puis de mixité.

- Première phase d'E.6 : des motivations mixtes

La phase motivationnelle initiale d'E.6 sous-tend l'initiation de son projet. Elle couvre la période du T.₂/01/10/2014, qui correspond à la période de 2011 à septembre 2012. Soit plus de 12 mois. La phase comporte un ensemble de cinq motivations initiales. Parmi ces dernières, l'une est une motivation de nécessité. E6 est nourri du sentiment **d'être obligé d'entreprendre**. En effet, précédemment propriétaire-dirigeant de plusieurs entreprises, E.6 a arrêté ses activités entrepreneuriales pour des difficultés de gestion, financières et aussi pour son état physique. Toutefois, ses anciennes activités lui ont conféré un statut de modèle respecté dans sa région. Il tient malgré sa nouvelle situation entrepreneuriale à préserver son statut. De ce fait, il estime être dans

l‘obligation d‘entreprendre à nouveau. C‘est pourquoi il dira : « *Cela [statut de modèle dans ma région] m‘oblige à bien entreprendre pour être toujours à la hauteur des attentes. Ce sont ces raisons qui m‘ont vraiment motivé* » (E.6, T.₂/01/10/2014).

Les cinq autres motivations présentes sont toutes d‘opportunité. D‘abord, l‘entrepreneur est **auto-motivé pour entreprendre**. Pour E.6, faire de l‘entrepreneuriat a toujours été son engagement professionnel : « *Je suis aide-comptable de formation (CAP aide comptable), mais très vite je me suis intéressé à l'entrepreneuriat. Je n'ai jamais cherché à travailler comme comptable* » (E.6, T.₂/01/10/2014). Ensuite, il fait de l‘entrepreneuriat sa profession. Dans ce sens, il révèle que l‘entrepreneuriat est sa profession : « *J'ai commencé les affaires avec ça [entreprise de jeux et de loisirs] et j'étais le leader avant la création de Ludic Lydia. C'est l'entrepreneuriat qui est mon travail* » (E.6, T.₂/01/10/2014). Aussi, E.6 **entreprirent grâce à ses ressources et ses compétences**. En ce qui concerne les ressources comme motivation, l‘entrepreneur dit s‘orienter dans un secteur où il dispose déjà des propriétés exploitables à cette fin : « *J'ai réfléchi puis décidé de me lancer dans le secteur de l'élevage. D'abord, parce que je dispose des terrains bâtis et non bâtis à Ouagadougou et dans mon village* » (E.6, T.₂/01/10/2014). Pour ses compétences, E.6 défend s‘être engagé au travers de son état physiologique mais aussi ses expériences : « *C'est une activité qui peut être bien adaptée à mon état de santé* » (E.6, T.₂/01/10/2014). En outre, l‘entrepreneur est **attiré à entreprendre**. En effet, autant les gens de sa région « l‘obligent » à préserver son statut de modèle, autant ces derniers sont également pour lui une source d‘attrait vers l‘entrepreneuriat. C‘est ce qu‘affirme E.6 ici, « *Comme je suis un modèle, si je m‘investis dans ce domaine, beaucoup de jeunes vont également s‘investir et cela contribuera à augmenter la production d‘œufs pour diminuer l‘importation* » (E.6, T.₂/01/10/2014). Enfin, E.6 **entreprirent pour créer de la valeur**. Selon l‘entrepreneur

son action est guidée par une volonté de faire une activité qui crée de la valeur ajoutée : « *Je suis quelqu'un qui n'aime pas faire de l'achat-revente. Je n'aime pas le commerce pur. Mais en réfléchissant et en échangeant avec les vétérinaires, j'ai compris que les poules pondeuses créent de la valeur. Quand vous achetez une poule pondeuse et que vous l'élevez bien, elle peut vous rendre 4 à 5 fois son coût initial d'acquisition et elle est encore là* » (E.6, T₂/01/10/2014). Ainsi donc, cette phase motivationnelle initiale comporte une motivation de nécessité et cinq autres motivations d'opportunité. La phase est donc mixte.

- Deuxième phase d'E.6 : des motivations d'opportunité

La deuxième phase se déroule pendant le développement du projet. Elle couvre la période du T₀/01/10/2014 au 07/11/2014. La période du T₀/01/10/2014 correspond en réalité, à la période de septembre 2012 au 01/10/2014. Cette deuxième phase aura alors duré environ 25 mois. Elle comprend cinq motivations toutes d'opportunité.

Des motivations de la phase précédente, trois ont disparu. Trois autres ont réapparu chacune une fois. D'abord, E.6 réaffirme **être** attiré à entreprendre. C'est ainsi que face aux difficultés d'obtenir un financement complémentaire auprès des organismes de financement, E.6 avoue que « *même s'ils ne financent pas [...] je peux me lancer* » (E.6, 07/11/2014). Ensuite, E.6 **fait de l'entrepreneuriat sa profession**. En ce sens, l'entrepreneur veut se « *consacrer entièrement à cette activité et laisser toutes les autres* » (E.6, T₀/01/10/2014). Enfin, l'entrepreneur est motivé à **entreprendre grâce à ses compétences**. Ainsi, c'est après plus de deux ans d'apprentissage technique que E.6 se lance véritablement : « *Comme j'ai vu que je comprenais [le métier], j'ai décidé de monter le projet [...] et le réaliser* » (E.6, T₀/01/10/2014).

En outre, deux autres motivations d'opportunité ont émergé pendant cette deuxième phase. Toutes les deux apparaissent une seule fois chacune. Il s'agit d'abord de **la**

vision pour l'entreprise. E.6 montre une certaine vision pendant le développement du projet : « *À terme, je compte faire la production des aliments sur place* [sachant que l'objet actuel est la production d'œufs] *pour ma ferme et les nouvelles entreprises qui vont se créer dans la région* » (E.6, T₀/01/10/2014). La seconde est **la conviction entrepreneuriale**. La conviction apparaît deux fois durant cette période (T₀/01/10/2014 et le 07/11/2014). L'entrepreneur se montre déterminé pour son projet. Ainsi, affirme-t-il : « *Je suis décidé vraiment à réussir encore et je ne reculerai pas* » (E.6, T₀/01/10/2014).

Ces résultats montrent que la deuxième phase motivationnelle d'E.6 est effectivement d'opportunité. Les motivations réapparues et émergentes sont toutes d'opportunité.

- **Troisième phase d'E.6 : retour à des motivations mixtes**

La troisième phase d'E.6 correspond à la période du 15/12/2014. Elle couvre à la période du 07/11/2014 au 15/12/2014 soit un peu plus d'un mois. Ici, quatre des motivations des phases précédentes sont réapparues. Deux nouvelles ont émergé. La phase compte six motivations. Aussi, quatre sont des motivations de nécessité et les deux autres sont d'opportunité.

Ici, l'entrepreneur connaît des difficultés dues à l'annonce d'une saturation de son marché. Il est tout d'abord animé par le sentiment **d'être obligé d'entreprendre**. Pour E.6, entreprendre est une nécessité vitale : « *Il faut que je travaille, je démarre mon projet. Sinon, je vais mourir vite* » (E.6, 15/12/2014). Aussi, l'entrepreneur **n'a plus d'espoir pour l'évolution de son entreprise** dans la situation. Pour E.6, la saturation annoncée est si embarrassante et engendre un certain désespoir : « *Pour moi, c'est très décevant. Depuis plus de 2 ans je me suis consacré à apprendre et à me préparer pour ce projet. Je suis déçu et découragé* » (E.6, 15/12/2014). En plus, face à la situation

difficile, il pense **être obligé de diversifier son projet**. Par exemple, pour lui, la mobilisation sociale et commerciale autour de son projet l'oblige à poursuivre : « *Toutes les personnes ces ressources [clients et autorités de la région] que j'ai rencontrées sont contentes. Tout ça fait que c'est difficile pour moi [de changer de projet]* » (E.6, 15/12/2014). Enfin, ce sentiment d'obligation est entretenu par le fait qu'en diversifiant, E.6 se sent être obligé car il ne poursuivrait sur la base de **ses ressources et compétences**. À propos, l'entrepreneur a déjà réalisé des investissements et a choisi d'entreprendre en tenant compte de sa capacité physique. La diversification les remet en question : « *Il y a d'autres secteurs que j'aurais pu faire [entreprendre], mais je ne peux plus. Je suis un peu fatigué. [...] il y a des types d'activités que je ne peux plus faire. Dans la vie, il faut savoir ce qu'on peut faire* » (E.6, 15/12/2014).

Toutefois, il a toujours des motivations d'opportunité. D'abord, l'entrepreneur affirme **être attiré par l'entrepreneuriat**. Ainsi, ayant entrepris de diversifier par obligation, E.6 est à la recherche de nouvelles opportunités. Il motive son engagement à poursuivre l'entrepreneuriat au travers d'autres exemples : « *Je vais voir ce secteur [production d'eau] qui semble rentable. En voyant les propriétaires d'entreprises de production d'eau minérale on s'aperçoit que c'est rentable* » (E.6, 15/12/2014). Aussi, il **entreprend pour créer de la valeur**. E.6 dans sa perspective de changement de projet fonde son choix sur la création de valeur. C'est pourquoi, il affirme avoir peu d'intérêt pour certains secteurs d'activité : « *Le commerce ne m'intéresse pas* » (E.6, 15/12/2014). Il poursuit en soulignant que « *l'essentiel [pour lui] est que le projet soit rentable et crée plus de valeur* » (E.6, 15/12/2014). La troisième phase comporte alors des motivations de nécessité mais aussi quelques motivations d'opportunité. Par conséquent, elle est mixte.

7.2.3.2 ... À des phases motivationnelles de nécessité, mixité puis d'opportunité

Cette partie présente les trois dernières phases d'E.6. Nous présentons respectivement la quatrième, cinquième et sixième phase.

- Quatrième phase d'E.6 : des motivations de nécessité

La présente phase s'étend de la période du 07/01/2015 au 03/02/2015. Sachant que la période du 07/01/2015 débute après le 15/12/2014, cette phase dure environ un mois et demi. Elle compte deux motivations qui structurent toute la phase.

Faisant suite à une des motivations des phases précédentes, E.6 pense toujours **être obligé d'entreprendre**. C'est le cas lorsqu'il affirme : « *Je ne sais pas quoi faire de ma situation, alors qu'il faut que je trouve quelque chose à faire* » (E.6, 03/02/2015). Aussi, E.6 affirme encore **ne pas avoir d'espoir pour évoluer** : « *Vraiment, je suis désespéré [...] je suis tombé malade à cause du désespoir* » (E.6, 03/02/2015). Toute cette situation d'obligation à entreprendre et de désespoir conduit E.6 à avouer qu'il est désemparé : « *Actuellement, tout mon temps est consacré à la réflexion mais je ne sais pas où aller. Je ne sais pas comment faire pour pouvoir entreprendre ?* » (E.6, 03/02/2015). Enfin, l'entrepreneur estime toujours **être obligé de diversifier/changer son projet** pour pouvoir continuer. Cette motivation de nécessité est réapparue deux fois. C'est dans ce sens que E.6 soutient : « *Je ne sais pas quoi faire [pour diversifier] alors que je dois trouver une activité à faire* » (E.6, 03/02/2015). Les motivations ici ne sont que de nécessité. La quatrième phase est donc de nécessité.

- Cinquième phase d'E.6 : second retour à des motivations mixtes

Cette avant-dernière phase s'étend de la période du 10/03/2015 au 10/07/2015. Elle dure environ 5 mois. Cette phase connaît la réapparition de sept des motivations des

précédentes phases. Deux de ces sept motivations sont de nécessité. Les cinq autres sont d'opportunité.

Pour les motivations de nécessité, il y a d'abord que E.6 est animé par le sentiment **d'être obligé de revenir à son projet initial**. En effet, après avoir tenté depuis la troisième phase motivationnelle de changer de projet, l'entrepreneur finit par revenir au projet initial. Néanmoins, ce retour est envisagé à défaut d'avoir trouvé un meilleur projet pour poursuivre : « *Je crois que je vais agrandir mon noyau d'expérimentation ici pour que ça m'occupe en attendant. Vu que pour l'eau c'est difficile, je pense que je dois revenir sur mon idée de départ en attendant* » (E.6, 10/03/2015). De plus, dans cette phase, E.6 pense toujours **être obligé d'entreprendre**. Cette motivation de nécessité réapparaît à la période du 10/03/2015 au 10/07/2015. Pour E.6, l'entrepreneuriat est nécessaire à sa survie personnelle : « *Il faut que je démarre [le projet]. Si je ne travaille pas je vais mourir vite. Je sais ça. C'est pour cela que j'ai repris la maintenance [prestations de services informels] en attendant* » (E.6, 10/07/2015).

À côté des motivations de nécessité, E.6 revendique également des motivations d'opportunité. D'abord, E.6 a de nouveau des **espoirs pour évoluer** au 10/03/2015. Il le manifeste en mars 2015 : « *Pour la production d'œuf. Le sourire va revenir si tout se passe bien* » (E.6, 10/03/2015). Ensuite, à la période suivante, il maintient son attrait pour l'entrepreneuriat. C'est à ce titre qu'il affirme que « *chacun peut réussir et je veux démarrer pour que les gens de ma région voient encore ce que je peux faire. Je me prépare depuis 2012 pour ça* » (E.6, 10/07/2015). Aussi, E.6 **entreprenant grâce à ses compétences**. Il sous-tend le développement de son projet par sa capacité physique : « *J'ai laissé [les autres activités entrepreneuriales] pour me consacrer à la production d'œufs. Cela est adapté à mon état de santé* » (E.6, 10/07/2015). Également à la même

période, l'entrepreneur montre qu'il demeure **auto-motivé**. Il soutient : « *Vraiment ce n'est pas facile. On a la volonté [d'entreprendre] mais c'est très dur* » (E.6, 10/07/2015). Enfin, **la conviction entrepreneuriale** est présente dans cette phase. Pour témoigner sa conviction, E.6 veut « *vraiment réussir dans ce secteur* [production d'œufs]. *Je sais que si je débute seulement, je vais réussir* ». Cette analyse indique la présence de motivations de nécessité et d'opportunité simultanément durant la période du 10/03/2015 au 10/07/2015. Ce qui atteste de la mixité de la cinquième phase.

- **Sixième phase d'E.6 : second retour à des motivations d'opportunité**

Cette dernière phase s'étend de la période du 14/10/2015 au 30/10/2015. Elle dure environ 3 mois. La phase est constituée de six (06) motivations. Ces dernières étaient déjà présentes dans les phases précédentes. Elles sont toutes d'opportunité.

Dans cette phase, il y a d'abord qu'E.6 continue de préserver **ses espoirs pour évoluer** comme dans la phase précédente. C'est pourquoi il « *espère que ça va aller* [pour le démarrage effectif] » (E.6, 14/10/2015). Ensuite, il **est auto-motivé pour poursuivre** son choix entrepreneurial. « *Je continue l'assistance technique des appareils électroniques en attendant. Là aussi, on ne peut pas prendre l'assistance comme une activité [...] Je préfère la production d'œufs. C'est ça que je veux faire maintenant* » (E.6, 14/10/2015). En plus, l'entrepreneur réaffirme sa volonté de **faire de l'entrepreneuriat sa profession**. Pour lui, l'entrepreneuriat a toujours été sa profession et il veut poursuivre dans la même dynamique : « *J'ai toujours fait l'entrepreneuriat dans plusieurs domaines, on va donc continuer un peu* » (E.6, 14/10/2015). Aussi, il persiste sur le besoin **d'entreprendre grâce à ses compétences** : « *Ce qui me plairait c'est vraiment aller m'installer au village pour le projet de production d'œufs. Parce que j'ai fait ça deux ans rien que pour comprendre. C'est ça qui me convient maintenant* » (E.6, 30/10/2015). Enfin, **la conviction entrepreneuriale** est évoquée

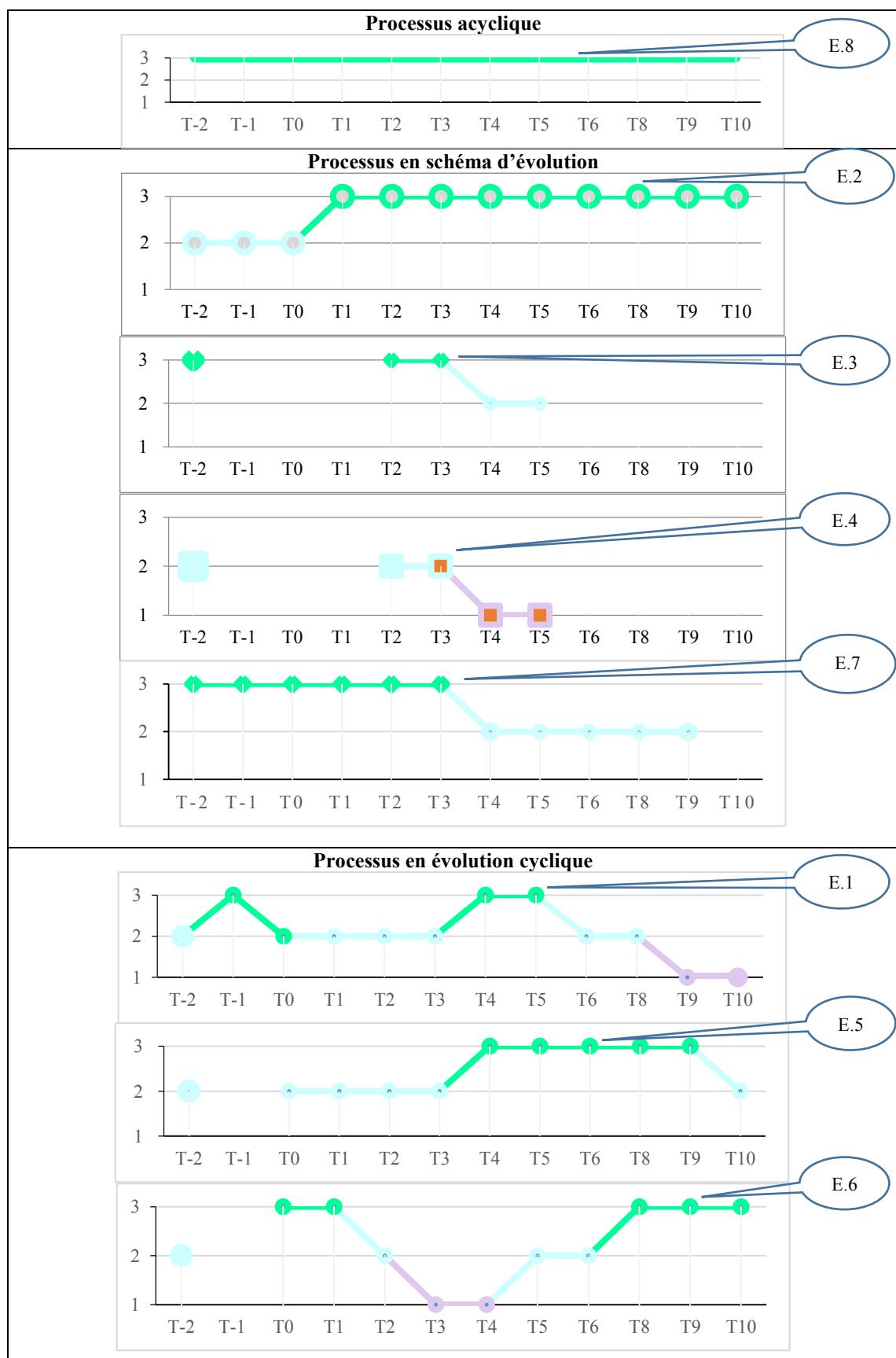
dans cette phase. L'entrepreneur justifie le développement de son projet ici par sa détermination pour parvenir à l'exploitation : « *Je sais qu'un jour je vais réaliser ça [le projet]. Je lutte vraiment pour cela, je ne dors pas* » (E.6, 30/10/2015).

Cette sous-section montre qu'à l'instar des deux précédentes, la phase motivationnelle initiale d'E.6 est évolutive. Initialement de nature mixte (E.6, T₂/01/10/2014), la phase devient d'opportunité (E.6, T₀/01/10/2014 – 07/11/2014) principalement du fait de la disparition d'une motivation de nécessité en l'occurrence, **être obligé d'entreprendre**. La troisième phase retrouve la nature initiale du processus à savoir une phase de mixité (E.6, 15/12/2014). Cela s'explique par la réapparition de la motivation de nécessité (**être obligé d'entreprendre**) et l'émergence de deux autres. La dynamique des phases motivationnelles de E.6 a ainsi poursuivi, constituant au total six phases pour son processus. De ce fait, comme E.1 et E.5, les évolutions des ensembles de motivations de l'entrepreneur E.6 engendrent un processus en évolution cyclique.

Les analyses faites dans ce chapitre 7 avaient pour objectif de montrer l'évolution/stabilité des motivations de nécessité/opportunité des entrepreneurs. Le graphique 7 ci-dessous résume les résultats de l'analyse. S'appuyant sur les matrices chronologiques des annexes 8 à 15, le graphique (ou l'ensemble des graphiques) 7 montre la diversité des processus, des cycles d'évolution et des phases des entrepreneurs. L'axe vertical comprend les chiffres 1, 2 et 3 qui correspondent respectivement à des phases de nécessité, de mixité et d'opportunité. Les résultats du chapitre ont tout d'abord permis de savoir que les motivations de nécessité/opportunité/mixtes sont, pour la plupart, évolutives durant le démarrage. La dynamique motivationnelle se manifeste par des apparitions, des disparitions, des réapparitions ou des changements de nature de motivations existantes. On a constaté que les motivations de nécessité évoluent vers des motivations d'opportunité ou mixtes

ou encore la sortie du processus. Les motivations d'opportunité peuvent évoluer vers des motivations de nécessité ou mixte. Il en est de même pour les motivations mixtes qui peuvent évoluer vers des motivations de nécessité ou d'opportunité. Toutefois, les ensembles de motivations présentes dans une période donnée et qui permettent la qualification d'entrepreneur de nécessité/mixte/opportunité ne suivent pas forcément les mêmes évolutions. On a observé que la transition d'une phase de motivation de nécessité vers une phase de motivation d'opportunité ou de cette dernière vers la première passait toujours par une phase intermédiaire qui est la phase de motivation mixte. Autrement dit, on n'a pas observé une évolution d'une phase de nécessité vers une phase d'opportunité ou encore l'inverse. Il n'y a donc pas systématiquement un entrepreneur dit de nécessité qui deviendrait un entrepreneur d'opportunité. L'inverse n'a pas également observé. De la phase de nécessité, les résultats montrent qu'on peut évoluer vers la mixité puis de la mixité à l'opportunité.

Graphique 7: Synthèse des dynamiques motivationnelles par type de processus et d'entrepreneur



Source : auteur

Ce chapitre a aussi permis de savoir qu'il y a une diversité de cycles, de processus différents des motivations de nécessité/opportunité. Nous avons dans ce sens su qu'il y a des processus acycliques (E.8), des processus en schéma d'évolution (E.2, E.3, E.4 et E.7) et des processus en évolution cyclique (E.1, E.5 et E.6). Ces évolutions des motivations de nécessité/opportunité et les divers cycles qu'elles induisent traduisent principalement deux choses. Ils montrent en premier lieu que les théories soutenant des typologies nécessité/opportunité actuellement sont assez réductrices du fait de l'absence d'une prise en compte réelle de la dimension temporelle. Ce faisant elles sont susceptibles de conduire à des recommandations peu pertinentes, non adaptées à l'état des motivations des entrepreneurs durant le démarrage. En second lieu, les résultats témoignent le caractère réducteur des études sur le contenu et les approches transversales. On n'aurait pas pu parvenir aux résultats de ce chapitre avec des outils transversaux. Il conviendrait d'avoir une vision renouvelée des motivations de nécessité/opportunité durant le processus de démarrage en supposant leur dynamique potentielle. Cette vision renouvelée ne saurait être appréhendée avec des outils transversaux classiques. Des nouveaux outils d'analyse de types longitudinaux seraient plus pertinents.

L'ensemble de ces analyses, aussi intéressantes qu'elles soient, ne permettent pas cependant de comprendre pourquoi les motivations évoluent et pourquoi les processus sont de types différents. Comprendre ces deux dimensions paraît important pour avoir une nouvelle vision plus complète sur les motivations de nécessité/opportunité durant le démarrage.

CHAPITRE 8 : DES DIFFÉRENCES DE TRANSITIONS ET DE PROCESSUS MOTIVATIONNELS : QUELLES CLES DE COMPREHENSION ?

Dans le chapitre précédent, nous avons montré par l'analyse qualitative longitudinale que la nature nécessité/opportunité des motivations est changeante dans le temps. Il s'est agi dans ledit chapitre de décrire essentiellement la dynamique observable des motivations au travers de leur nature nécessité et opportunité. Le chapitre 7 ne nous a pas permis de comprendre, ni les raisons des évolutions des phases motivationnelles, ni les ressorts des types de processus. Le présent chapitre veut aller au-delà des descriptions de la dynamique motivationnelle. L'objectif de ce chapitre est donc double. D'une part, il vise à comprendre la dynamique, l'évolution ou la transition des phases de motivations de nécessité/opportunité. D'autre part, le but est de comprendre ce qui justifie la nature diverse des processus. Pour ce faire, une analyse comparée entre les cas et les types de processus a été faite longitudinalement. Les résultats montrent que la transition motivationnelle et la formation des types de processus motivationnels sont sous-tendues dans le temps par des ensembles de raisons.

Le premier **ensemble de raisons relève de l'environnement et de ses conséquences**. Le second **ensemble de raisons provient de l'individu** en ses motifs et attitudes. Ces raisons individuelles, dont certaines sont des motivations, sont invoquées pour justifier l'émergence ou le maintien d'autres motivations. Quant au troisième **ensemble de raisons, il est relatif aux actions** réalisées pour mettre en œuvre le processus de démarrage entrepreneurial. Enfin, le quatrième **ensemble de raisons est constitué des résultats** inhérents à l'interaction entre l'individu-entrepreneur, l'environnement et les actions du processus. L'analyse montre que chacune des raisons relatives à

l'environnement, l'individu, les actions et les résultats peuvent être de nature nécessité ou d'opportunité selon le sens perçu par l'entrepreneur. Ce dernier peut percevoir l'environnement, ses motivations et attitudes, des actions ou des résultats comme étant souhaités/voulus ou non. Lorsque la raison n'est pas voulue ou n'est pas souhaitée, elle est de nature nécessité. Lorsqu'elle est voulue ou souhaitée, elle est de nature opportunité. La nécessité et l'opportunité renvoient respectivement à des perceptions négative et positive des entrepreneurs sur des catégories d'évènements (motivations ou raisons). Un même évènement peut être perçu positivement et/ou négativement par un entrepreneur selon les contextes et le temps. Ce qui fait écho avec les travaux de Koenig (2004) sur l'interprétation des menaces et des opportunités par les managers. Ainsi a-t-on des raisons environnementales de nécessité/opportunité, des raisons individuelles de nécessité/opportunité, des actions de nécessité/opportunité et des résultats de nécessité/opportunité. Toutefois, un ensemble de raisons peut prendre trois natures. L'ensemble est de nature nécessité lorsque toutes les raisons invoquées par l'entrepreneur sont de nécessité, c'est-à-dire non souhaité, contrariant ou obligeant. L'ensemble peut aussi être de nature opportunité si les raisons présentes sont toutes d'opportunité. Enfin, l'ensemble de raisons peut être de nature mixte au cas où des raisons de nécessité et d'opportunité le composent. Ce chapitre présente dans un premier temps, les raisons des transitions des phases motivationnelles (**section 8.1**). Dans un second temps, les raisons qui justifient chaque type de processus sont exposées (**section 8.2**). Dans les deux sections, une approche comparée inter et intra cas est mobilisée pour l'analyse.

8.1 Des transitions motivationnelles sous des multiples raisons dynamiques

Le but de cette section est de montrer les raisons des transitions des phases motivationnelles. Nous avons déjà vu dans le chapitre précédent que les motivations pouvaient évoluer. Durant le processus de démarrage, l'entrepreneur pouvait être dans plusieurs états motivationnels : nécessité, opportunité et mixte. Ces évolutions sont effectives pour deux types de processus : les processus en schéma d'évolution et les processus en évolution cyclique. En conséquence, cette section analyse particulièrement les transitions dans ces deux types de processus. Les changements de l'état des phases motivationnelles ne sont pas fortuits. On a observé que les entrepreneurs avancent des raisons pour faire comprendre l'évolution de leurs motivations. Certaines raisons sont individuelles, d'autres sont environnementales et d'autres encore sont inhérentes au processus de démarrage entrepreneurial (actions et résultats des actions). L'analyse comparée inter-cas et intra réalisée à travers les matrices chronologiques (cf. Annexe 16 à 23) permet d'identifier trois types de transitions motivationnelles. Ces trois transitions sont développées dans cette section. Nous exposerons d'abord les raisons de la transition vers une phase de nécessité (**sous-section 8.1.1**). Ensuite, nous développons les raisons de la transition vers une phase d'opportunité (**sous-section 8.1.2**). Nous finissons en présentant le sens qu'en donnent les entrepreneurs sur la transition vers une phase de mixité (**sous-section 8.1.3**).

8.1.1. La transition vers une phase de nécessité

La transition vers une phase de nécessité ou transition de nécessité est le passage d'une phase motivationnelle d'opportunité et/ou de mixité pour ladite phase. L'analyse comparative inter-cas montre que trois ont été concernés par la transition de nécessité. Il

s'agit du nouvel entrepreneur E.1 (cf. Annexe 16, 10/07/2015 – 30/10/2015), de l'entrepreneur naissant E.4 (cf. Annexe 21, T₂/17/12/2014 - 09/03/2015) et de l'entrepreneur naissant E.6 (cf. Annexe 18, 15/12/2014 - 03/02/2015). Dans les trois cas, les transitions quittent une phase mixte pour une phase de nécessité. Plusieurs raisons sont mobilisées par les entrepreneurs pour justifier cette transition de nécessité. En l'occurrence, les résultats indiquent des évènements de l'environnement, des raisons individuelles, des actions réalisées et des résultats du processus de démarrage comme des sources d'où est puisé le sens de ces transitions. Nous exposons d'abord les raisons environnementales et individuelles de la transition vers une phase de nécessité (**8.1.1.1**). Ensuite, les raisons inhérentes au processus (actions et résultats) sont présentées (**8.1.1.2**).

8.1.1.1.Raisons environnementales et individuelles pour la nécessité

Les entrepreneurs E.1, E.4 et E.6 défendent la transition de leur phase motivationnelle de la mixité vers la nécessité par la disparition et l'apparition de diverses raisons environnementales et individuelles. Nous présentons respectivement ces raisons dans les paragraphes suivants.

- Les raisons environnementales pour la phase de nécessité

Les entrepreneurs E.1, E.4 et E.6 avaient précédemment des motivations mixtes. En comparant les raisons environnementales de leurs précédentes phases mixtes et des nouvelles phases de nécessité, on constate tout d'abord la disparition de raisons environnementales positives. En effet, E.1, qui à la phase mixte (à la période du 27/08/2015) fondait l'espoir de **profiter d'un contexte économique favorable** n'invoque plus cette raison à la phase de nécessité (période du 14/10/2015 et du 30/10/2015). Dans le même sens, le **contexte familial favorable** qui confortait E.4 à

sortir du **doute d'entreprendre** précédemment à sa phase mixte (du T₂/17/12/2014) disparaît à la phase de nécessité (périodes du 03/02/2015 et du 09/03/2015). Pour justifier la transition par l'environnement, E.1, E.4 et E.6 invoquent trois types de raisons environnementales de nécessité : **contextes sociopolitiques et économiques défavorables, contexte familial défavorable et manque de soutiens institutionnels.** En menant une analyse longitudinale, on voit que certaines de ces raisons environnementales de nécessité ont déjà apparu chez certains entrepreneurs lors de phases précédentes mixtes (cas pour E.4 qui subit le contexte professionnel dans sa phase de mixité à la période du T₂/17/12/2014). D'autres aussi émergent (cas des décisions institutionnelles défavorables pour E.6). Les paragraphes suivants développent ces trois raisons environnementales de nécessité qui sont réapparues ou ont émergé.

La première est un ensemble de raisons. Il s'agit du fait de **subir des contextes socioéconomiques** (dont sanitaires), **politiques**. Cet ensemble est évoqué par E.1, E.4 et E.6. En effet, pour E.1, l'état de nécessité de sa phase motivationnelle est avant tout expliqué par la situation sociopolitique du pays : « *Une des raisons principales de mes difficultés est liée à la situation socioéconomique et politique. Les gens sont dans une psychose permanente depuis là [l'insurrection populaire d'octobre 2014 puis la mise en place d'un régime transitoire]. Ils ne veulent pas dépenser car ils ne savent pas comment sera fait demain. Même ceux qui ont l'argent ne veulent plus dépenser. On ne dépense plus pour se faire plaisir. On dépense juste pour le minimum vital* » (E.1, 14/10/2015). À la suite de cette situation défavorable pour ses affaires, E.1 qui était en attente d'une aide en septembre 2015 fera face à un autre fait politique : le putsch du 15 septembre 2015. L'entrepreneur convoque encore ce contexte pour soutenir sa phase de nécessité : « *On s'attendait quand même à être sélectionné au niveau du projet*

d'accompagnement de la MEBF. Jusqu'à présent il n'y a rien. Je me suis dit que certainement c'est la situation politique [le putsch manqué] qui a influencé tout cela. Donc on n'en veut à personne » (E.1, 14/10/2015). Également, le principal produit initial d'E.1 a connu une crise sectorielle depuis avril 2015 : « *Je parle de [difficultés] produit parce que sans produit il n'y a pas d'entreprise. Par exemple dans notre cas, nous avons traversé le problème de la grippe aviaire. Même si au niveau interne il n'est pas interdit de consommer, il y a des gens qui depuis l'alerte ne consomment plus le poulet* » (E.1, 30/10/2015). De ce fait, le métier de base d'E.1 se trouve paralysé suite à l'interdiction d'exportation du produit. E.1 mobilise ces faits pour justifier entre autres son **désespoir** : « *Si on gagnait cet accompagnement public on aurait pu espérer des financements pour relancer [l'activité]. Mais hélas* » (E.1, 14/10/2015). En plus d'E.1, E.4 justifie également sa phase de nécessité marquée par **le souhait de ne pas poursuivre son processus de démarrage** par les conséquences de la situation politique. Ainsi rappelle-t-il que sa situation entrepreneuriale résulte de conséquences négatives de l'insurrection populaire d'octobre 2014 dans sa région d'origine : « *Ma situation est compliquée [...] En tous cas les gens de l'ouest sauront désormais que même s'il y a révolution il ne faut pas s'en prendre à des biens publics comme les mairies et le palais de justice. Voilà que nous tous subissons les conséquences [des actes inciviques de l'insurrection populaire]* » (E.4, 09/03/2015). Pour E.4, ces difficultés d'obtention de l'agrément a un effet sur sa volonté de poursuivre l'entrepreneuriat car dit-il, « *je n'arrive pas à avoir les documents, je pense que je suis obligé de me chercher autrement. Sincèrement quand on commence avec des difficultés c'est mieux de se chercher si tu as une petite occasion* » (E.4, 09/03/2015). Outre E.1 et E.4, l'entrepreneur naissant E.6 a aussi subi des effets négatifs de la situation politique et donc sociale, du pays. Dans sa quête de diversification pour la survie de son projet,

E.6 souhaite se réorienter vers la production d'eau en lieu et place de son projet initial. Malheureusement, il fera immédiatement face à une décision du gouvernement de transition suspendant la délivrance des autorisations de production et de distribution d'eau de boisson pour défaut de produits existants. E.6 juge la décision et son maintien probable comme étant lié au contexte de transition politique du pays : « *Avec la situation politique actuelle, je ne pense pas que la suspension [des agréments de production d'eau] sera levée. La transition ne se préoccupe pas de ça. S'il n'y avait pas la suspension, je pense que j'allais m'en sortir avec ça [nouveau projet]* » (E.6, 03/02/2015).

Concernant les aspects sociaux, le projet initial d'E.6 avait suscité un intérêt pour les populations de sa zone d'implantation. Face aux difficultés de réalisation dudit projet, l'attente sociale constitue un fait négatif que subi E.6. C'est qu'il affirme en février 2015 : « *Il y a tout le monde au village qui m'attend alors que je peux plus faire ce projet [...] C'est pour tout ça que je suis tombé malade. Je ne sais pas quoi faire* » (E.6, 03/02/2015). Considérant ce contexte sociopolitique, E.6 a le sentiment qu'il poursuit son processus par obligation. Il affirme alors : « *On va chercher les opportunités car il faut qu'on travaille. Sinon les gens m'attendent actuellement. Il faut que je trouve quelque chose à faire. On n'a pas beaucoup de choix* » (E.6, 07/01/2015).

Le second ensemble de raisons environnementales de la phase de nécessité est relatif au fait **d'être dans un contexte familial défavorable** sur son engagement entrepreneurial. E.1 invoque cette raison à la période du 14/10/2015 au 30/10/2015. Pour lui, **l'envie de chercher un emploi (donc de ne pas faire de l'entrepreneuriat sa profession)** qui alimente la phase de nécessité procède des besoins de son contexte familial : « *Il faut voir les réalités en face. Si l'entreprise tarde à prendre et que les*

besoins [vitaux de la famille] deviennent de plus en plus pressants, il faut prendre des décisions » (E.6, 30/10/2015).

Enfin, la troisième raison concerne les institutions publiques. Le **manqué de soutien des institutions** est convoqué par E.1, E.4 et E.6 pour justifier la phase de nécessité. C'est le cas d'abord chez E.1. Pour lui, son état de nécessité se comprend en partie par des décisions institutionnelles défavorables à son entreprise. En l'occurrence, il invoque la loi sur les emballages biodégradables qui ne lui permet pas d'exercer convenablement son activité : « *Pour les commandes, il faut emballer. Là encore, on dit maintenant* [une loi interdisant l'emballage plastique non biodégradable est rentrée en vigueur en février 2015] *qu'il faut des emballages biodégradables. Moi-même j'ai des difficultés pour fonctionner. Je vais trouver quels moyens pour commander ces types d'emballages ?* » (E.1, 30/10/2015). Le cas E.4 évoque aussi les institutions pour donner du sens à sa phase de nécessité. L'absence de soutien des institutions explique sa situation : « *S'il n'y avait pas eu ce problème* [d'agrément] *certainement je serai en activité aujourd'hui. Au lieu de chercher une solution palliative, les autorités se sont contentées de nous regarder. Peut-être que c'est une manière de nous sanctionner* » (E.4, 03/02/2015). Outre ces deux motifs, E.6 développe sa phase de motivations de nécessité à travers le manque d'appui des institutions publiques. Ainsi dans sa tentative de diversifier suite aux difficultés du projet initial, il survient une décision officielle ordonnant la suspension de nouvelles autorisations d'exercer dans le secteur : « *J'avais pris des renseignements auprès du laboratoire par rapport à l'agrément pour la production d'eau. Mais il semble que l'État a suspendu la délivrance des autorisations. Pour cela, je pense que ça peut être une source de blocage* » (E.6, 03/02/2015). Ceci remet en cause son nouveau projet et consolide sa transition vers sa phase de nécessité.

Ces faits renforcent en eux le désespoir (cas E.1), le doute de poursuivre (cas E.4) et le sentiment d'être obligé à diversifier pour poursuivre (cas E.6)

- **Raisons individuelles de la transition de nécessité**

Au niveau individuel, dans la phase de mixité précédente d'E.6, aucune raison individuelle n'apparaissait. Des raisons individuelles d'opportunité étaient précédemment convoquées par E.1 et E.4. Ainsi, E.1, à la période du 10/07/2015 **considérait les difficultés comme inhérentes au démarrage**. E4 depuis la période du T₂/17/12/2014 jusqu'au 09/01/2015 voulait également **entreprendre grâce à ses compétences**. Ces catégories qui sont en soi des motivations influencent d'autres motivations. La transition vers la nécessité fait disparaître ces deux raisons individuelles d'opportunité. Dans leur nouvelle phase de nécessité, E.1, E.4 et E.6 appellent tous des raisons individuelles de nécessité.

D'abord, certains entrepreneurs **n'espèrent pas connaître des évolutions de leurs entreprises**. Elle est invoquée par E.1 et E.6 comme une raison qui consolide leur phase de nécessité. C'est dans ce sens qu'E.1 justifie l'abandon de sa vocation entrepreneuriale par le désespoir qu'il connaît : « *Les difficultés [que je rencontre] sont des difficultés normales que chaque entreprise fait face à ses débuts. Si vous voyez que je ne perds pas espoir c'est parce que j'ai créé et géré tant d'entreprises. Je connais les difficultés qu'il y a dedans. Ce n'est pas ma première entreprise personnelle. Mais là, c'est compliqué. C'est pour ça qu'il faut chercher d'autres solutions [par la recherche d'emploi]* » (E.1, 30/10/2015). Dans le même ordre d'idées, le désespoir participe à renforcer la transition pour la phase de nécessité chez E.6. Par exemple, l'entrepreneur indique : « *Vraiment, je suis désespéré [...] je suis tombé malade à cause du désespoir* » (E.6, 07/01/2015).

Une autre raison individuelle est le sentiment de **ne pas être auto-motivé** pour l'entrepreneuriat. L'absence d'auto-motivation renforce la transition vers la nécessité chez E.4. Cette raison apparaît à la période de février 2015. Ainsi, E.4 donne sens à son doute et son envie d'abandonner l'entrepreneuriat par un manque d'auto-motivation : « *Si l'embauche est confirmée à la Société Générale, je partirai là-bas. Peut-être qu'en partant à la banque j'aurai plus de motivation pour revenir entreprendre surtout que le domaine est le même* » (E.4, 07/01/2015).

En plus de ces deux motivations, la phase de nécessité se fonde également sur une absence/confusion de **vision de croissance** : **Ne pas avoir de vision pour l'entreprise**. E.1 mobilise cette raison lors de la phase de nécessité. Dans ce sens, du rêve initial d'internationalisation, l'entreprise de E.1 envisage se réorienter entre autres vers une activité essentiellement locale : « *Si vous voyez que j'ai parlé de la ferme [...] nous devons trouver une autre stratégie* » (E.1, 30/10/2015). Cette absence/confusion de la vision de croissance de l'entreprise amène E.1 qui se disait avoir pour « vocation l'entrepreneuriat » à envisager de quitter cette vocation pour le salariat : « *Comme vous voyez, je suis en train de candidater pour la recherche d'emplois [car c'est aussi une solution]* » (E.1, 30/10/2015). Ainsi, les réorientations de la vision entraînent des changements de vocation professionnelle.

De ce qui précède, l'environnement et l'individu engendrent des raisons qui donnent sens à la transition d'une phase de mixité motivationnelle vers celle de nécessité. Mais des raisons inhérentes au processus de démarrage entrepreneurial existent également.

8.1.1.2.Raisons inhérentes au processus de démarrage pour la nécessité

Plusieurs raisons sont mobilisées au travers du processus de démarrage pour justifier la phase de nécessité. Nous verrons dans un premier temps, celles relatives aux actions concrètes réalisées. Dans un second temps, nous exposons les résultats des interactions entre l'individu, l'environnement et le projet/entreprise.

- **Les actions justifiant la transition de nécessité**

Les résultats montrent qu'en comparant les phases mixtes de départ des cas E.1, E.4 et E.6, une seule action existait. Il s'agit de **la recherche d'opportunité** chez E.6 à la période du 15/12/2014. Cette raison d'opportunité disparaît avec la transition vers la nécessité. En revanche, cette dernière est influencée par l'émergence de deux d'actions à la période du 07/01/2015 au 03/02/2015. Durant cette période, l'entrepreneur cherche sans succès à changer de projet face à la saturation de son marché. E.6 considère alors que le fait **d'avoir réalisé des investissements** déjà pour le projet initial l'oblige à chercher un nouveau projet qui puisse exploiter l'investissement existant : « *Il faut que le nouveau projet me permette d'exploiter les investissements que j'ai déjà réalisés. Comme j'ai déjà réalisé des investissements je suis obligé de trouver un type de projet pour faire la continuité* » (E.6, 07/01/2015). Ces résultats montrent que l'engagement de ressources et les actions initiales afférentes enferment les choix des phases ultérieures. Ce qui peut justifier une transition de nécessité.

E.6 pense aussi être contraint parce qu'il a déjà **réalisé des actions commerciales**. Ainsi, changer de projet ne lui permettra pas d'honorer ses promesses. Cette situation le contrarie également dans le changement de projet : « *J'étais sûr de démarrer, j'ai déjà recruté des gens, même si je ne les paie pas pour le moment. Et j'ai fait des démarches auprès des clients dans la région* » (E.6, 03/02/2015). Ainsi donc, ces deux actions génèrent un sentiment d'obligation qui obligent l'action et explique la

transition vers la phase de nécessité chez E.6. Nous avons aussi des résultats du processus qui concordent à donner sens à cette phase de nécessité.

- Des résultats du processus pour la transition de nécessité

Dans leur phase mixte de départ, E.1 (à la période du 10/07/2015 au 27/08/2015), E.4 (à la période du T₂/17/12/2014 au 09/01/2015) et E.6 (à la période du 15/12/2014) n'avaient aucun résultat positif. La transition vers la phase motivationnelle de nécessité est justifiée d'une part, par la résurgence de résultats négatifs (cas des **difficultés de survie** de E.1), et d'autre part, par l'apparition de résultats négatifs (comme **ne pas avoir un partenariat** pour E.6 à la période du 03/02/2015). Ces apparitions et réapparitions forment un ensemble de huit résultats qui participent à donner du sens à la transition vers la phase de nécessité.

Il s'agit tout d'abord des **problèmes de vente/évolution** des entreprises nouvelles/naissantes. Pour ces E.1 et E.4 les problèmes de vente/évolution renforcent leurs désespoirs et doute de poursuivre. Ainsi, E.1 pense que sa situation entrepreneuriale prend son sens dans sa situation de vente. Son produit ne se vend désormais qu'exceptionnellement : « *C'est le problème de vente. Je t'ai expliqué les causes pour la vente [la situation de crise]. Si tu vois quelqu'un payer un poulet, c'est pour aller chercher une femme et remplir son devoir conjugal [...] parce que la situation ne va pas* » (E.1²⁸, 14/10/2015). Aussi, E.4 avance le problème d'évolution pour expliquer son état motivationnel : « *Projet ! [...] J'ai arrêté avec le projet parce que ça n'avance pas. Depuis octobre je suis au même niveau avec le même problème* » (E.4, 09/03/2015).

²⁸ E.1 illustre ici les difficultés de vente de son produit initial en expliquant qu'à cause de la crise, les rares clients (hommes) qui achètent ses produits le font pour attirer leurs femmes en vue d'assumer les devoirs conjugaux.

Ensuite, on constate que certains entrepreneurs sont **confrontés à la concurrence**. Cette difficulté est invoquée par E.1 et E.6 pour justifier leur phase de nécessité. E.1 indique alors que la perte de sa vision initiale est aussi le fait de la concurrence. En effet, s'étant réorienté vers de nouvelles activités tout en espérant revenir sur ses activités de base, E.1 fera face à une concurrence qui l'oblige à songer à un déménagement de son entreprise. C'est ce qu'il affirme en octobre 2015 : « [j'ai revu ma vision et je veux déménager car] *Je n'ai pas les moyens pour faire la concurrence sur la restauration et le rafraîchissement là-bas* » (E.1, 14/10/2015). De même, la phase de nécessité notamment l'obligation de diversifier d'E.6 est sous-tendue par l'impact de la concurrence. La remise en cause du projet initial est fondée principalement sur la saturation du marché : « *C'est cela [la saturation du marché] mon problème. Il ne faut pas que je cherche à rentrer dans un secteur qui est déjà saturé. C'est compliqué. Surtout que je suis à la frontière avec le Ghana et on dit que cette zone est aussi saturée* » (E.6, 07/01/2015).

À la suite de ces difficultés, il y a aussi que, de l'interaction entre les entrepreneurs, leurs projets et leurs environnements, certains en sortent (**être**) **affectés**. Cette peine engendrée par le processus global de démarrage touche la vie privée des entrepreneurs, ce qui renforce leur état de nécessité. De ce fait, **être affecté par les difficultés** est une raison mobilisée par E.1 et E.6 pour justifier la phase de nécessité. E.1 évoque justement ce fait suite aux multiples difficultés qui perdurent et s'accumulent. Pour lui, les difficultés résultant du processus de démarrage produisent des effets dans son foyer : « *Même les femmes se plaignent maintenant. Elles se demandent si ce sont les maris qui sont devenus impuissants ou bien ce sont vraiment les difficultés qui les démotivent dans le devoir conjugal. Elles oublient que quand le Moaga dit sii-non la yo yegbo [la gaîté est la source de l'érection] c'est vrai* » (E.1,

14/10/2015). Cela porte finalement un préjudice sur sa vision entrepreneuriale car « *il faut changer sa manière de voir les choses* [vision pour l'entreprise] *si les difficultés font que même tes proches ne te comprennent plus*. C'est pour cela que s'il faut continuer, repartons à la maison pour voir » (E.1, 14/10/2015). Aussi, E.6 s'inscrit dans le même état d'esprit face à la consistance des difficultés. Il affirme souffrir face aux difficultés : « *Quand tu es confronté à des problèmes comme moi, c'est difficile de supporter. Moi-même je ne comprends pas. J'ai trop de problèmes. [...] mon problème est que lorsque je ne sais pas qu'est-ce qu'il faut faire, ça me crée des problèmes de santé en plus* » (E.6, 03/02/2015). Une sorte de désespoir naît de cette situation de souffrance : « *Vraiment, je suis désespéré de tout cela* » (E.6, 03/02/2015). Ces résultats laissent entrevoir que les raisons semblent se renforcer dans certains cas.

Également, **le manque des financements** est une raison qui concourt à appréhender la transition vers la phase de nécessité. E.1 justifie effectivement (au 14/10/2015 et au 30/10/2015) sa transition de nécessité par la récurrence du manque de financement qui détériore son espoir et son auto-motivation pour poursuivre le processus : « *Aujourd'hui pour démarrer une entreprise, il faut réellement avoir les fonds. [...] Ce n'est plus comme dans le temps. Mon problème aujourd'hui est que je n'ai pas eu les financements qu'il faut pour bien démarrer. C'est difficile de continuer dans ces conditions* » (E.1, 30/10/2015).

En plus de ces raisons, **les difficultés avec le produit** de l'entreprise d'une part, et **les difficultés envers les clients** d'autre part, permettent de donner sens à la transition de nécessité. E.1 sous-tend sa transition de nécessité par ces deux raisons. En ce qui concerne les difficultés du produit, les propos ci-dessus sur l'environnement ont montré que l'avènement de la grippe aviaire et de la loi sur les emballages non biodégradables produisent un effet négatif sur le produit de base d'E.1. L'entrepreneur

indique qu'en plus de ces éléments, son produit est inadapté à la consommation interne : « *Je vois que les gens ici préfèrent aller payer la volaille vivante et la voir abattre avant de manger* » (E.1, 30/10/2015). Ces difficultés sur le produit se répercutent sur la clientèle potentielle d'E.1. C'est pour cela dira E.1 que « *pour notre produit de base, les clients ont disparu* » (E.1, 14/10/2015). Ces difficultés renforcent le sentiment d'être obligé de réaliser les actions entrepreneuriales en cours et à changer sa vision initiale.

Par ailleurs, **ne pas avoir un partenariat** conduit à la transition de nécessité. Ce résultat est invoqué par E.6 dans sa transition de nécessité à la période du 03/02/2015. Dans sa perspective de changer de projet, l'entrepreneur naissant a entrepris de rechercher un partenariat pour la nouvelle opportunité identifiée dès janvier 2015 : « *Je vais m'entretenir avec lui [le partenaire potentiel] pour avoir son appréciation et aussi son appui pour la réalisation de ce nouveau projet* » (E.6, 07/01/2015). Cependant, il ne parviendra **pas à réaliser le partenariat** : « *Pour le nouveau projet, j'avais prévu de rencontrer X qui évolue dans le domaine. J'ai été le rencontrer. Il n'a pas refusé, mais il n'a pas non plus donné un délai pour m'aider [...] Il m'a dit qu'il avait des difficultés [...] J'ai compris qu'il ne voulait pas m'aider* » (E.6, 03/02/2015). Ce qui contribue à consolider sa phase de nécessité par le désespoir engendré.

Enfin, la dernière raison qui entraîne la transition vers la phase de nécessité est **la difficulté de survie** des entreprises. Celle-ci influence négativement **l'espoir pour évoluer et la vision initiale de l'entrepreneur**. E.1 invoque celle-ci comme raison de sa phase. Cette difficulté est illustrée par les difficultés à honorer le loyer : « *Au début, je payais 6 mois et 3 mois cash. Aujourd'hui, parce que je suis dans des difficultés et que je te dois 3 mois de loyer tu fais comme ça [en exigeant le loyer et ternissant mon image]. J'attends qu'on vienne mettre mon matériel dehors* » (E.1, 14/10/2015). Aussi, E.1 reconnaît sa difficulté de survie : « *Rien ne marche. On est à la recherche de*

financement. Il ne faut pas qu'on se flatte. On se bat pour maintenir la structure mais ce n'est pas facile. Voilà un peu la situation » (E.1, 14/10/2015).

Pour finir, nous avons tout d'abord vu dans cette section que la transition vers la phase de nécessité part toujours d'une phase de mixité. Aussi, cette transition vers la nécessité consacre particulièrement des raisons ayant un effet négatif, non voulu sur le processus de démarrage. Aussi bien chez les entrepreneurs naissants que chez les nouveaux, la transition vers la nécessité prend son sens au travers de raisons négatives. Ces raisons sont aussi multiples. Elles proviennent d'un environnement hostile (crise sociopolitique, crise sectorielle, absence de soutien des institutions, normes environnementale, crise sanitaire, etc.). Elles sont aussi générées par l'entrepreneur lui-même à travers entre autres de l'absence d'auto-motivation, du désespoir, de la perte de sa vision, etc. Enfin, les raisons négatives sont inhérentes au processus de démarrage réel à travers les actions réalisées et les résultats générés par ledit processus. Toutes ces raisons sont mobilisées par les entrepreneurs pour donner du sens à la transition vers la phase de nécessité. Outre la phase de nécessité, la transition peut prendre la direction de l'opportunité. Les propos suivants concernent ce type de transition.

8.1.2. La transition vers une phase d'opportunité

Nos résultats montrent que la transition vers une phase d'opportunité ou transition d'opportunité est toujours précédée d'une phase mixte. L'analyse comparée des cas montre que quatre entrepreneurs sont concernés par une transition d'opportunité. Les entrepreneurs E.1 (cf. Annexe 16, T₂/23/09/2014-T₁/23/09/2014 ; T₀/23/09/2014 – 11/03/2015), E.2 (cf. Annexe 19, T₂/23/09/2014 - 30/10/2015), E.5 (cf. Annexe 17, T₂/23/09/2014 - 16/10/2015) et E.6 (cf. Annexe 18, E.6, T₂/01/10/2014 - 07/11/2014 ; E.6 10/03/2015 - 30/10/2015) ont transité vers une phase d'opportunité. On remarque ici également que tous ont quitté une phase de mixité pour

la phase d'opportunité. Ces entrepreneurs justifient leurs transitions d'opportunité essentiellement au travers des raisons multiples. Nous présentons tout d'abord les raisons environnementales et individuelles de la transition d'opportunité (**8.1.2.1**). Ensuite, sont exposées les raisons inhérentes au processus (**8.1.2.2**).

*8.1.2.1.Raisons environnementales et individuelles de la transition
d'opportunité*

Des raisons environnementales et individuelles président à la transition vers une phase d'opportunité. Dans cette sous-section, nous commençons par présenter ceux relatifs à l'environnement avant de finir avec les raisons individuelles.

- **Environnement et transition d'opportunité**

Durant leurs phases mixtes initiales, les entrepreneurs convoquent des raisons environnementales de nécessité. E.1 (aux périodes du T₋₂/23/09/2014, T₀/23/09/2014 et 07/11/2014) justifiait ses phases de mixité par **des contextes familial, professionnel, culturel et sociopolitique subis**. E.2 invoquait **un contexte professionnel** qui l'obligeait à entreprendre (aux périodes du T₋₂/23/09/2014 au T₀/23/09/2014). Également pour E.5 (aux périodes du T₋₂/23/09/2014, T₋₁/23/09/2014, 24/10/2014 et 01/12/2014), sa phase de mixité était justifiée par **des contextes familial, professionnel et sociopolitique subis**. E.6 aussi fondait ses phases de mixité (aux périodes du T₋₂/01/10/2014 et du 10/03/2015) sur **des contextes social et familial défavorables**. Mais en transitant vers la phase motivationnelle d'opportunité, toutes ces raisons environnementales de nécessité disparaissent. Ces nouvelles phases d'opportunité ne sont, pour certains, appuyées par aucune raison environnementale (E.1 de la période du 04/02/2015 au 11/03/2015, E.5 de la période du 03/02/2015 au 16/10/2015, E.6 de la période du T₀/01/10/2014 au 07/11/2014). Alors que pour d'autres, quelques raisons

environnementales d'opportunité précédentes réapparaissent (cas de E.1 à la période du T₋₁/23/09/2014) et de nouvelles émergent (cas de E.2 à la période du 14/10/2015). Nous développons davantage ces raisons environnementales récurrentes et émergentes.

D'abord, la première raison environnementale convoquée est le fait d'avoir profité **du contexte économique favorable**. Seulement deux cas de transition d'opportunité trouvent une justification par le contexte économique. Ainsi, les transitions d'opportunité d'E.2 à la période du 14/10/2015 et d'E.6 durant la période du 14/10/2015 au 30/10/2015 sont justifiées par l'environnement économique. E.6 par exemple, profite d'une crise de son secteur d'activité. Celui-ci avait suspendu à la période du 15/12/2014 son projet dans le secteur pour saturation du marché dans certaines zones géographiques dont la sienne. En avril 2015, l'annonce de la présence d'une grippe aviaire a entraîné l'interdiction d'entrées et de sorties des produits du secteur d'une part, et l'abattage de la volaille dans certaines zones d'autre part. E.6 n'ayant pas réussi à changer de projet, il considère cette situation comme une chance pour se relancer. Ainsi pense-t-il qu'*« avec les interdictions que le gouvernement a faites [suite à la crise sectorielle], il n'y a plus d'anciens et de débutants. Dès que le gouvernement lève l'interdiction, il faut que j'aie ma chance »* (E.6, 30/10/2015). De cette appréciation, l'entrepreneur justifie sa transition d'opportunité des périodes du 14/10/2015 au 30/10/2015 par la crise de son secteur d'activité. Aussi, la transition d'opportunité de E.2 à la période du 14/10/2015 trouve en partie son fondement dans le contexte économique du moment : *« C'est la rentrée, pratiquement tous les clients [particuliers surtout] ont commencé à reprendre. Dans la zone, les ménages viennent [de plus en plus] de jour en jour viennent. La clientèle augmente »* (E.2, 14/10/2015)

Outre le contexte économique, certains entrepreneurs ont **la chance d'avoir des propositions d'affaires**. E.1 à la période du T₋₁/23/09/2014 et E.2 à la période du

14/10/2015 en ont eu et la mobilisent pour justifier leur transition d'opportunité. Chez E.1 par exemple, la période du T.₁/23/09/2014 correspond à la période développement de son projet. Pendant ce développement du projet, E.1 exposant son projet à son réseau d'amis gagne une suggestion enrichissante : « *J'avais fait la connaissance d'un des directeurs de la SONABEL. Ce dernier m'avait présenté à un de ses neveux qui était consultant en finance. Ce dernier m'a dit qu'il avait foi à mon projet. Et lorsque je lui ai dit que je partais à Dakar pour un festival, il m'a raconté que son oncle y va souvent en mission et qu'il emportait les produits pour vendre car ils sont très chers à Dakar. Donc il m'a suggéré de chercher mes produits pour emporter car il pense que je ne reviendrais pas bredouille. J'avais à l'époque un ami qui y était pour une formation professionnelle. Je l'ai contacté et il m'a confirmé l'opportunité d'en emporter* » (E.1, T.₁/23/09/2014). Suivant ces conseils, E.1 réalise cette action opportuniste qui lui permettra de découvrir son marché potentiel : « *Une fois, j'ai eu la chance de participer à un festival à Dakar [...] Lorsque je suis arrivé, mes produits n'ont pas fait 72 h. De retour, j'ai amené encore une deuxième fois des produits à Dakar. À cette occasion, j'ai fait la connaissance d'un client qui voulait que je lui livre mes produits régulièrement* » (E.1, T.₁/23/09/2014). Cette chance permet à E.1 de tester son projet ; ce qui renforce son auto-motivation pour poursuivre le développement dudit projet. Comme E.1, l'entrepreneur E.2 a aussi eu la chance d'avoir une proposition d'affaires successivement à la période du 27/08/2015 et à la période du 14/10/2015. D'abord confie E.2 : « *On m'a proposé un travail. On veut que je sois un formateur pour aller former d'autres entrepreneurs du secteur dans les régions de Koudougou, Kaya, Fada, Tenkodogo* » (E.2, 27/08/2015). Ensuite, à la période suivante E.2 est recontacté pour une autre proposition similaire par une association professionnelle par l'entremise d'un de ses stagiaires : « *L'Association lui a demandé de m'appeler pour informer qu'elle va*

me faire venir pour les former à Bagré pendant deux semaines. Ils [les membres de l'Association] disent qu'ils ont senti qu'il y a eu un changement dans la manière de faire de leur camarade » (E.2, 14/10/2015). Partant de ces propositions, E.2 consolide sa transition d'opportunité en forgeant davantage sa vision : « *Si j'ai ma structure qui fonctionne bien, je peux aussi essayer de faire d'autres choses parallèlement* [en créant un centre de formation professionnelle]. *Je fais des formations théoriques et la pratiques je les amène dans mon entreprise. C'est ça* [faire une école de formation] *ma vision lointaine des choses* » (E.2, 14/10/2015).

La troisième raison environnementale est **le contexte familial favorable**. Ici encore, seule la transition d'opportunité d'E.1 à la période du T.₋₁/23/09/2014 est concernée. Pour E.1, il a développé sa conviction entrepreneuriale grâce à sa famille. Par exemple, après avoir initié le projet à une « *époque pénible* », E.1 développe une conviction car, dit-il, « *au fur et à mesure que je grandissais, je partais par moment au village [...] J'échangeais avec le grand-papa qui me donne de temps à autre des idées surtout pour l'élevage. Eux leurs idées sont, je ne dirais pas un peu dépassées, mais ce sont des conseils qui m'ont beaucoup aguerri pour entreprendre* » (E.1, T.₋₁/23/09/2014). Ce contexte familial participe à justifier la transition d'opportunité à la période du T.₋₁/23/09/2014.

Enfin, la quatrième raison environnementale est **le soutien des institutions** publiques. Celle-ci apparaît à la transition d'opportunité d'E.2 durant les périodes du 27/08/2015 et du 30/10/2015. L'appui institutionnel génère de l'espoir et de la confiance pour le futur de l'entreprise. L'entrepreneur indique par exemple que son « *entreprise a été retenue pour bénéficier de l'accompagnement. Il y aura des appuis pour avoir des crédits. Je pense qu'on n'aura pas de problème pour évoluer avec cet appui* » (E.1, 30/10/2015).

L'environnement est donc peu présent dans la compréhension des transitions d'opportunité. Lorsqu'il est convoqué, son effet est généralement apprécié positivement comme c'est le cas avec les quatre entrepreneurs. En plus de l'environnement, les entrepreneurs développent des raisons personnelles pour justifier leur transition d'opportunité.

- **Individu et transition d'opportunité**

Les transitions d'opportunité ont la mixité comme phase de départ. Certaines phases mixtes de départ n'ont pas de raisons individuelles de nécessité comme ressorts. Ce sont les cas d'E.1 (à la période du T₋₂/23/09/2014), E.2 (de la période du T₋₂/23/09/2014 au T₀/23/09/2014) et E.5 (à la période du T₋₂/23/09/2014 au 06/01/2015) et E.6 (à la période du T₋₂/01/10/2014). D'autres phases mixtes de départ sont influencées par des raisons individuelles de nécessité. Pour E.1 (à la période du 07/11/2014) et E.6 (à la période du 10/03/2015), **l'envie de diversifier est une obligation** pour la continuité du projet d'entreprise. Aussi E.6 (à la période du 10/07/2015) **entreprirent grâce à ses ressources**, ici, physique, notamment son état de santé jugé contraignant. Cependant, l'évolution de la mixité vers les phases d'opportunité fait disparaître ces raisons individuelles de nécessité chez E.1 (à la période du T₋₁/23/09/2014 puis à la période du 03/02/2015 au 11/03/2015) et E.6 (à la période du 01/10/2014 au 07/11/2014 puis du 14/10/2015 au 30/10/2015). Dans le même sens, les nouvelles phases d'opportunité d'E.2 (à la période du 27/10/2014 au 30/10/2015) et E.5 (à la période du 03/02/2015 au 16/10/2015) ne connaissent pas une émergence de raisons individuelles de nécessité.

Durant ces nouvelles phases d'opportunité, des raisons individuelles réapparaissent (par exemple la vision de croissance chez E.1 à la période du 04/02/2015) et de nouvelles aussi surgissent (cas de la conviction entrepreneuriale pour

E.5 à la période du 03/02/2015). Globalement, on dénombre quatre raisons individuelles rapportées par les entrepreneurs pour les nouvelles phases d'opportunité. D'abord, il y a l'attitude consistant à **considérer les difficultés comme inhérentes au démarrage**. Celle-ci est invoquée par E.1, E.2 et E.5 pour donner des clefs de compréhension de la transition d'opportunité. Pour E.1 (à la période du 11/03/2015), E.2 (à la période du 06/01/2015 et du 27/08/2015) et E.5 (à la période du 28/08/2015), l'acceptation des difficultés est une source d'espoir qui maintient la transition d'opportunité. C'est ainsi par exemple qu'après avoir été obligé de diversifier précédemment pour survivre, E.1 atteste que « *pour démarrer une entreprise, ce n'est pas en une année. On va, on avance, on recule, on trébuche à gauche et à droite. Mais l'essentiel c'est de se maintenir malgré tout avec des entrées d'argent. Là quand on va trouver le bon filon, allez paf ! C'est parti. C'est ça l'entrepreneuriat* » (E.1, 11/03/2015). Ensuite, la **conviction entrepreneuriale** est une des raisons justifiant la transition d'opportunité. Elle est mobilisée dans la transition d'opportunité d'E.5 à la période du 03/02/2015 et du 16/10/2015. Dans ce sens, la détermination d'E.5 engendre l'espoir de la transition d'opportunité à la période du 03/02/2015 : « *Il y a un seul objectif et pour moi c'est le projet. Le démarrage va venir. Je pense que ça va aller* » (E.5, 03/02/2015). Également, **être auto-motivé** participe à donner du sens à la transition d'opportunité. Cette caractéristique motivationnelle permet d'appréhender la transition d'opportunité chez E.1 à la période du T.₁/23/09/2014. Pour E.1, sa transition d'opportunité s'explique également par son auto-motivation antérieure. Ainsi, le développement du projet d'entreprise procède d'abord de son état psychologique antérieur pour le secteur : « [en recherchant une idée pour entreprendre et observant mon entourage] *J'ai tout de suite eu confiance à ce projet car j'aimais le secteur et j'ai fait le rapport entre ce que je faisais pendant les moments difficiles du Papa et l'activité du voisin* » (E.1, T.₁/23/09/2014).

Enfin, avoir une **vision de croissance pour l'entreprise** donne du sens à la transition d'opportunité par l'influence sur l'attitude positive face aux difficultés. E.1 invoque par exemple à la période du 04/02/2015 sa transition d'opportunité par sa vision : « *Il faut accepter les réalités pour pouvoir avancer vers notre objectif* » (E.1, 04/02/2015). De même, la vision sous-tend l'espoir d'évoluer et donne sens à la transition d'opportunité : « *J'espère que cette réorientation nous permettra de stabiliser l'entreprise pour pouvoir revenir [à notre vision initiale]* » (E.1, 04/02/2015).

En résumé, cette sous-section montre tout d'abord que l'environnement n'est pas toujours prépondérant dans la compréhension des transitions d'opportunité. E.1 à la période du 04/02/2015 et 11/03/2015 en est une illustration. Au niveau individuel cependant, des caractéristiques motivationnelles comme la vision entrepreneuriale ou encore l'auto-motivation génèrent des raisons qui permettent de comprendre les transitions. Enfin, et ce, contrairement à la transition de nécessité, l'évolution vers la phase d'opportunité est sous-tendue davantage par des raisons individuelles et moins de de ressorts environnementaux.

8.1.2.2.Raisons liées au processus de démarrage pour la transition d'opportunité

Cette sous-section présente des actions et des résultats nés du fait particulièrement du processus de démarrage. Dans un premier temps, les actions sont présentées. Dans un second temps, nous exposons les résultats.

- Les actions pour la transition d'opportunité

Les phases mixtes de départ de la transition vers l'opportunité des entrepreneurs E.1 (à la période du T₂/23/09/2014), E.5 (à la période du T₂/23/09/2014 au 06/01/2015) et E.6 (à la période du T₂/01/10/2014 puis du 10/03/2015 au 10/07/2015) ne sont pas

justifiées par des actions. Seuls E.1 (à la période du 03/12/2014 au 06/01/2015) et E.2 (à la période du T₀/23/09/2014) justifient leurs phases mixtes respectivement par des actions. Par exemple, E.1 pense **avoir diversifié par obligation** pour survivre aux difficultés. Mais autant cette action est perçue comme une obligation, autant elle génère de l'espoir pour la continuité de l'exploitation. E.2 a aussi invoqué **la recherche des financements** comme une action perçue positivement dans sa phase mixte de départ.

Toutefois, dans les nouvelles phases d'opportunité les actions de nature mixte d'E.1 disparaissent. Seule la recherche de financement d'E.2 réapparaît. Aussi, plusieurs autres actions réalisées par les entrepreneurs émergent pour justifier la transition d'opportunité. Il y a tout d'abord **la recherche des financements**. En effet, pour E.1 (à la période du 11/03/2015) et E.2 (durant les périodes du 06/01/2015, du 11/03/2015 et du 10/07/2015), la recherche de financement génère de l'espoir qui justifie la transition d'opportunité. Dans ce sens, E.1 par exemple entreprend de rechercher un financement : « *Je suis en train de voir également comment monter un autre dossier de demande de crédit* » (E.1, 11/03/2015). Partant de cette action, il nourrit l'espoir qui sous-tend la transition d'opportunité : « *On espère pouvoir avoir un financement* » (E.1, 11/03/2015). Ensuite, on constate que la **réalisation des investissements** contribue à donner du sens à la transition d'opportunité. Convoqué par E.2 à la période du 03/12/2014, par E.5 à celle du 10/07/2015 et E.6 à la période du 07/11/2014, le fait d'avoir investi contribue à justifier la transition d'opportunité. Ces investissements suscitent de l'espoir d'évoluer qui consolide la transition d'opportunité. Par exemple, E.2 affirme avoir réalisé des investissements durant cette période : « *Sur le plan des investissements, il y a le panneau que j'avais prévu de mettre et les autres aménagements [qui sont réalisés]* » (E.2, 03/12/2014). Pour l'entrepreneur, par cette action il espère évoluer : « *Ces investissements me permettront de pouvoir faire des*

approvisionnements plus importants et me créer des ouvertures » (E.2, 03/12/2014). La réalisation d'action semble générer des motivations d'opportunité contrairement à l'inaction qui induirait des motivations de nécessité comme le désespoir. Aussi, la recherche des opportunités est une raison de transition d'opportunité. Elle a été invoquée par E.2 dans son argumentation à la période du 27/08/2015 et du 14/10/2015. L'entrepreneur considérant les propositions d'affaires en fait des opportunités : « *La proposition de former des gens dans les régions, je l'ai trouvé intéressante parce que du moment où j'y vais pour former des gens, je vais profiter attirer de la clientèle. Même ceux que je vais former peuvent être mes clients. Il faut que je les incite à acquérir des vitrines pour que je leur livre les produits de la charcuterie. Ils vont vendre ! Ce sont des ouvertures que je vais profiter* » (E.2, 27/08/2015). Cette recherche d'opportunité contribue à donner du sens à la transition d'opportunité à travers l'espoir d'évoluer et la vision qu'elle engendre : « [Avec les potentiels distributeurs] *À tous les niveaux, ça va bouger. Si on continue comme ça [avec ces distributeurs] on n'aura même pas besoin de succursales. Cela me revient même moins cher* [de faire une diversification géographique] » (E.2, 14/10/2015).

Également, la recherche de partenariat est un élément qui sous-tend la transition d'opportunité. La transition d'opportunité des entrepreneurs naissants E.5 (cf. périodes du 03/02/2015) et E.6 (cf. période du 01/10/2015) sont ici concernés. Par l'espoir créé, la recherche de partenariat contribue à justifier la transition d'opportunité. C'est pourquoi E.5 mesure son importance : « *Je cherche un partenariat car je pense sincèrement que j'ai besoin de partenaires pour m'aider* » (E.5, 03/02/2015). De même, E.6 s'est lancé dans la recherche de partenariat : « *J'ai aussi contacté mon voisin pour le côté technique. Il entreprend dans le domaine et fait des prestations techniques. [...] Il est très bien je le paie par moment* » (E.6, 01/10/2014).

En plus de ces actions, **tester son projet** en est une autre qui peut permettre la compréhension de la transition d'opportunité. Le test du projet comme clé de compréhension de la transition d'opportunité est invoqué par E.1 et E.6. En rappel ces deux entrepreneurs n'ont fait que l'entrepreneuriat dans leur vie. Pour ces entrepreneurs, l'exploitation d'un projet est précédée par une phase de test : « *Comme j'ai l'expérience de l'entrepreneuriat, pour moi, je ne devais pas me lancer spontanément. Il faut que j'apprenne et connaisse le secteur d'abord. Il faut peut-être essayer voir [tester son projet]. J'ai décidé alors d'apprendre le métier avant de créer mon entreprise* » (E.6, T₀/01/10/2014). Partant de toute cette phase de test, E.1 à la période du T₋₁/23/09/2014 et E.6 à la période du 01/10/2014 transitent vers une phase motivationnelle d'opportunité au travers du développement de leur compétence (cas de E.6) et la construction d'une vision entrepreneuriale (cas de E.1). C'est pourquoi E.6 n'entreprendra véritablement qu'après s'être assuré que son test du projet est abouti : « *Comme j'ai vu que je comprenais [le métier], j'ai décidé de monter le projet [...] et le réaliser. Donc c'est courant mars 2014 que j'ai décidé de me lancer dans cette activité entrepreneuriale* » (E.6, T₀/01/10/2014). Le test du projet a été aussi important pour E.1. Après des années de test par distribution informelle au Burkina Faso puis quelques occasions d'exportations parallèlement à ses activités entrepreneuriales formelles, l'entrepreneur décide de réorienter la mission de projet initial. Ainsi dit-il, « *je me suis rendu compte alors que [au regard des besoins d'exportation révélés par le test] je pouvais explorer cette idée sous l'angle de l'exportation hors du Burkina Faso* » (E.1, T₋₁/23/09/2014). De ce fait, le test du projet est aussi une clé pour comprendre la transition d'opportunité. Enfin, la dernière action à prendre en compte dans l'analyse de la transition d'opportunité est la prise de risque. **Prendre des risques pour l'entreprise** contribue à justifier la transition d'opportunité selon E.6. Cette action est convoquée de

la période du 14/10/2015 au 30/10/2015. Ainsi, par la prise de risque, l'entrepreneur justifie sa transition d'opportunité par l'espoir créé : « [J'ai pris un risque car] *Je suis sur la vente d'une parcelle pour financer le projet. J'ai demandé 10 000 000 FCFA pour la parcelle d'ici. J'avais proposé 14 000 000 FCFA, mais actuellement je suis revenu à 10* » (E.6, 14/10/2015).

Au total, six actions fondent ainsi la nouvelle phase d'opportunité. On constate donc que la transition d'opportunité est associée à l'action alors que la transition de nécessité semble plutôt avoir pour ressort l'inaction. En dehors des actions, cette sous-section présente d'autres raisons qui, elles aussi, participent au sens d'une transition d'opportunité. Ce sont les résultats du processus.

- **Les résultats du processus de démarrage pour la transition d'opportunité**

Parmi les résultats qui justifient les phases mixtes de départ, il y a des résultats de nécessité. Il s'agit de **l'absence de financement** (E.1, T₀/23/09/2014 ; E.5, 06/01/2015), **des problèmes de vente** (E.1, 07/11/2014), **des difficultés de survie** (E.1, 07/11/2014 et 03/12/2014), **des difficultés pour produire** (E.2, T₀/23/09/2014) et **être affecté par les difficultés** (E.5, 01/12/2014 ; E.6, 10/03/2015). L'évolution de cette phase de mixité vers celle d'opportunité fait disparaître tous ces résultats de nécessité. Les nouvelles phases d'opportunité s'appréhendent au travers de résultats positifs principalement. Ainsi, il y a d'abord le fait **d'avoir un partenariat** qui sous-tend la transition d'opportunité (E.5, 10/07/2015 et 16/10/2015 ; E.6, T₀/01/10/2014). Par l'espoir, la capitalisation de ressources et le transfert de compétence, le partenariat participe à donner du sens à la transition d'opportunité pour E.5 et E. 6. De ce fait, lorsqu'E.5 réalise son partenariat, il indique ses attentes : « *Mon idée est de rester ici [l'entreprise qu'il gère] pour faire ma base. Nous nous sommes convenus [ainsi dans le*

partenariat]. C'est à partir d'ici que je vais former les gens et les mettre dans ma propre entreprise. Je vais même faire ma production ici et transmettre dans mon entreprise personnelle » (E.5, 10/07/2015). C'est aussi le cas pour E.6. Ce dernier a noué un partenariat technique pendant plus de deux ans pour appréhender les mécanismes de son projet : « Je voulais être conseillé afin de maîtriser le processus de production. [Depuis 2012] Jusqu'à présent c'est toujours lui [qui m'accompagne] » (E.6, T₀/01/10/2014).

Il y a ensuite l'état des ventes. Les transitions d'opportunité des nouveaux entrepreneurs E.1 et E.2 sont associés structurellement plutôt à une **absence de problèmes de vente**. Ce résultat relatif à la situation commerciale participe à la transition d'opportunité à travers entre autres l'espoir d'évoluer, l'amour d'entreprendre, l'attrait pour l'entrepreneuriat, l'envie de retrouver sa vision entrepreneuriale, la conviction à son projet, etc. Ainsi, E.1 espère revenir à sa vision initiale du fait de l'évolution des ventes : « *Les commandes aussi s'accroissent. Par jour on a des entrées d'argent. Par rapport à la période avant la réorientation, il n'y a pas match. On veut que ça continue ainsi pour pouvoir revenir [à ma vision initiale]* » (E.1, 04/02/2015). C'est aussi le cas d'E.2. Il indique que l'espoir de la transition d'opportunité du mois d'octobre résulte de l'état des ventes : « *Dans la zone, les ménages de jours en jours [de plus en plus] viennent. La clientèle augmente. Donc, on espère vraiment que ça va continuer ainsi* » (E.2, 14/10/2015).

Aussi, la présence des **difficultés d'approvisionnement** influent sur la transition d'opportunité. C'est le cas d'E.2 à la période du 14/10/2015. Il a **des difficultés d'approvisionnement** depuis le début du processus : « *Il y a toujours mon problème du circuit d'approvisionnement des liants qui me retient [dans mon envie de croître]. J'ai un stock qui tire vers sa fin et je n'ai pas un circuit d'approvisionnement* » (E.2, 14/10/2015). De ce fait, l'entrepreneur envisage de faire une intégration verticale

en amont pour pallier ladite difficulté : « *C'est un vrai problème [l'approvisionnement].*

Si j'avais les moyens j'allais me lancer dans la vente de ces liants et produits de la boucherie en plus de mon entreprise. Si j'ai ça, il n'y a plus de problème. Je vends et j'enlève pour ma production. C'est ce que je veux faire » (E.2, 14/10/2015).

En plus de ces raisons, il y a les **effets des actions commerciales**. Les résultats provenant de la recherche de clientèle participent également à justifier la transition d'opportunité. Ceux -ci sont mobilisés par E.2 particulièrement pour justifier sa transition d'opportunité : « *[L'exposition de la gamme de produit] a eu un impact car depuis le début du mois de janvier, des gens viennent demander des produits que nous avons exposés pendant les fêtes. Il y a plein de produits que nous avons exposés pendant les fêtes et qui ne sont pas sortis. Mais depuis janvier des gens viennent commander ces produits* » (E.2, 04/02/2015). Pour l'entrepreneur, l'engouement que suscitent les effets des actions commerciales l'incitent à poursuivre son processus de démarrage. D'où une contribution de ce résultat à renforcer la transition d'opportunité.

En dehors de ces raisons appréciées positivement par les entrepreneurs, quelques autres sont aussi présentes durant cette transition. Il s'agit des **difficultés de gestion des ressources humaines** (E.1, 04/02/2015 ; E.2, 06/01/2015), **des problèmes de vente** (E.2, 11/03/2015 ; E.2, 27/08/2015), **des difficultés pour produire** (E.2, T₀/23/09/2014), **de la concurrence** (E.1, 04/02/2015) et **du manque des financements** (E.6, 07/11/2014). Cependant, ces difficultés apparues de la transition d'opportunité sont acceptées par les entrepreneurs. Ces derniers développent un état d'esprit consistant entre autres à considérer les difficultés comme inhérentes au processus et renforçant les convictions. De ce fait, l'appréciation négative attendue de ces résultats est annihilée.

Ainsi, cette section montre que la transition d'opportunité est associée à des raisons environnementales, individuelles et inhérentes au processus de démarrage. Cependant, il y a une sorte d'asymétrie de certaines raisons dans la transition d'opportunité (*vs* de nécessité). Dans les transitions d'opportunité (*vs* de nécessité), les actions sont relativement plus importantes. L'environnement est revanche relativement moins important dans les transitions d'opportunité (*vs* de nécessité). Toutes ces raisons se distinguent de celles de la transition de nécessité en ce sens qu'elles sont toutes positives à l'exception de quelques résultats négatifs qui apparaissent mais sans effet considérable sur la nature globale de la phase. Dans ces derniers cas, les entrepreneurs développent un état d'esprit permettant d'annihiler l'effet négatif attendu *a priori* puis de les accepter.

8.1.3. La transition vers une phase de mixité

La transition vers une phase de mixité (ou transition de mixité) est précédée de phase de nécessité ou d'opportunité. L'étude comparée des cas de cette thèse montre que les cas E.1 (cf. Annexe 16, T₁/23/09/2014 - 06/01/2015 ; 04/02/2015 - 28/08/2015), E.3 (cf. Annexe 20, T₂/02/12/2014 - 06/03/2015), E.5 (cf. Annexe 17, 03/02/2015-30/10/2015), E.6 (cf. Annexe 18, T₀/01/10/2014 - 15/12/2014 ; 07/01/2015 - 10/07/2015) et E.7 (cf. Annexe 22, 09/03/2015 - 16/10/2015) ont transité vers la phase de mixité. À l'exception d'E.6 pour qui la transition de la période du 07/01/2015 au 10/07/2015 part d'une phase de nécessité, toutes les autres transitions de mixité ont comme phase de départ l'opportunité. Les résultats montrent à travers les graphiques que la transition de mixité connaît l'émergence ou la résurgence de raisons d'opportunité lorsqu'elle est précédée d'une phase d'opportunité. Par contre, quand elle est précédée d'une phase de nécessité, des raisons de nécessité apparaissent ou réapparaissent. Cette section présente particulièrement les raisons apparues et/ou

réapparues qui participent à donner du sens à la transition de mixité. À l'instar des autres transitions précédemment montrées, les raisons qui justifient celle de mixité sont multiples. Après avoir présenté les raisons environnementales et individuelles (8.1.3.1), il sera exposé celles qui résultent du processus lui-même (8.1.3.2).

8.1.3.1. Les raisons environnementales et individuelles de la transition de mixité

Comprendre la transition de mixité exige de mobiliser l'environnement et l'entrepreneur lui-même. Des raisons environnementales et individuelles justifient la transition de mixité. Pour commencer, les raisons ayant pour origine l'environnement puis l'individu sont exposées dans cette sous-section.

L'environnement pour comprendre la transition de mixité

Nous avons comparé les phases de départ (de nécessité et d'opportunité) aux phases d'arrivées (mixtes) d'E.2, E.3, E.5, E.6 et E.7. L'analyse montre que généralement, les raisons environnementales initialement d'opportunité, quand elles ne disparaissent pas, changent de nature dans la nouvelle phase (pour la nécessité). Ainsi, E.1 qui soutenait dans sa phase précédente d'opportunité (à la période du T₁/23/09/2014) d'un **contexte familial favorable** estime désormais dans sa phase de mixité (à la période du T₀/23/09/2014-07/11/2014), avoir **un contexte familial défavorable**. Il en est de même pour les raisons environnementales de nécessité. Elles changent de nature ou disparaissent. Par exemple, pour E.6, d'une part **le contexte socioéconomique défavorable** qu'il subissait à la période du 07/11/2014 au 03/02/2015 change de nature, de sorte que désormais à la phase mixte il profite **d'un contexte socioéconomique favorable** à la période du 10/07/2015. D'autre part, le **manque de soutien des institutions** qu'il subissait dans la phase de nécessité à la période du 03/02/2015 disparaît à la phase mixte (période du 10/03/2015 au 10/07/2015). En fin de

compte, ces nouvelles phases mixtes, appellent à la fois des raisons environnementales appréciés négativement ou positivement. Certaines existaient dans des phases précédentes et réapparaissent ou changent de nature. D'autres aussi sont des nouvelles raisons. Nous présentons ci-dessous les raisons environnementales présentes dans ces nouvelles phases mixtes.

Les contextes socioculturels, économiques, professionnels et climatiques sont les premières dimensions environnementales qui fondent la transition de mixité. D'une part, les effets de certaines situations sont appréciés négativement. Dans ce sens, il y a d'abord l'environnement professionnel que les entrepreneurs E.1 et E.3 convoquent pour soutenir leur transition de mixité. C'est ainsi que E.1 indique avoir procédé au lancement de son entreprise suite à des **contextes professionnels défavorables** précédents : « *Lorsque les difficultés se faisaient jour avec notre entreprise de communication, je remettais à jour mon projet. C'est ainsi que j'ai monté mon projet en mai 2014 afin de me lancer vraiment étant donné que je savais qu'avec l'entreprise de communication on allait incessamment fermée* » (E.1, 23/09/2014). De même chez E.3, le contexte professionnel est une raison de la transition de mixité. Il considère que les conditions de travail sont difficiles. Pour cet entrepreneur, le secteur minier est « *bien payé, mais si je continue là-bas dans cinq ans encore je ne serai plus capable de tenir physiquement. C'est trop dur physiquement. Nous étions partis pour travailler en plein temps 7 jours/14. Mais vu que les gens ne tiennent pas physiquement et démissionnent ou créent leurs propres entreprises, il nous faut travailler pour nous-mêmes maintenant* » (E.3, 06/03/2015). En plus de ces contextes professionnels défavorables, il y a également des **contextes socioculturels défavorables**. E.1 dira que sa difficulté professionnelle précédente est associée à la culture entre lui et ses ex-associés. En rappel, E.1 était précédemment associé-gérant d'une société cofondée avec certains de

ses amis résidant à l'extérieur. E.1 soutient que l'échec professionnel précédent est d'origine culturelle car « *c'est compliqué de travailler avec des gens qui sont en Europe et qui ont la mentalité de l'Europe. Moi qui suis ici, j'ai une autre mentalité et je fais face à des réalités qu'eux n'aperçoivent pas. Cette différence des mentalités et des visions faisait qu'on ne se comprenait pas. Ce faisant, nous avons connu des difficultés et à peine 16 mois d'activités j'ai décidé de rendre le tablier. On a demandé la liquidation de la société dont j'étais associé-gérant en juin 2014* » (E.1, T₀/23/09/2014).

Aussi, pour E.6 (période du 15/12/2015) et E.7 (période du 27/08/2015 au 16/10/2015), l'**attente sociale** vis-à-vis de leur engagement entrepreneurial conduit à la transition de mixité. Ainsi, pour E.6, l'attente sociale est « *dure* » à supporter car, dit-il, « *tous ceux que j'ai rencontrés, qu'ils soient clients, employés et même les personnes ressources du village sont très contents [du projet initial et souhaite sa poursuite]. Surtout les gens du village. Puisque c'est quelque chose qui est nouveau pour eux. Il n'y a pas encore une entreprise de ce genre dans la zone. Nous serons les premiers* » (E.6, 15/12/2015). De ce fait, la mobilisation sociale autour du projet initial d'E.6 contribue à justifier sa transition de mixité à cette période. E.7 s'inscrit dans la même logique. Il affirme **être obligé de poursuivre** car « *il y a des gens qui pensent que je vais échouer* » (E.7, 27/08/2015). Enfin, un **contexte climatique défavorable** a généré une raison négative pour la transition de mixité d'E.7. L'entreprise de ce dernier a subi un orage. Ce qui conduit plus tard l'entrepreneur dans un certain **désespoir et obligation de poursuivre** « *liée à la difficulté principale que l'entreprise a connue au démarrage précisément le 19 octobre [2014] dernier où le vent est venu détruire le bâtiment. C'est le vent qui a fait qu'aujourd'hui nos possibilités et nos espoirs pour l'entreprise s'amenuisent* » (E.7, 16/10/2015).

D'autre part, **les contextes socioéconomiques** n'ont pas que des effets négatifs sur le processus de démarrage. Elles sont également des raisons positives de la transition de mixité. C'est le cas pour **le contexte social** d'E.6 et E.7. À la période du 15/12/2014, E.6 dans sa perspective de diversification est attiré par la réussite de gens du nouveau secteur d'activité visé (la production d'eau minérale) : « [Je pense à ce nouveau secteur car] *J'ai un promotionnaire qui est dans ce domaine et implanté vers mon site. Ses affaires marchent très bien. Il a beaucoup de véhicules maintenant. Alors qu'il a commencé de façon modeste. Si vous le voyez actuellement, il est très bien. Il me disait la dernière fois qu'il n'a plus de places pour ranger ses camions* » (E.6, 15/12/2014). De même, l'attente sociale est invoquée par E.7 dans le sens d'une raison positive de transition de la mixité. C'est pourquoi il affirme accepter les difficultés à cause de l'attente sociale : « *Si tu n'acceptes pas les difficultés ce seront d'autres personnes* [qui pensent à ton échec] *qui se frotteront les doigts* » (E.7, 21/07/2015). Par ailleurs, **le contexte économique favorable** est une raison positive de la transition de mixité chez E.1. La transition de mixité d'E.1 au 27/08/2015 est aussi le fait de l'espoir d'évoluer. Ce dernier provient d'une appréciation anticipée du contexte socioéconomique futur : « *Avec la fin de l'année* [qui viendra] *chacun fera tout pour que lui-même et surtout ses enfants, ses proches soient contents. Cette période tombe avec une période pic pour nous justement. Donc après les dépenses scolaires en septembre, le dernier trimestre devrait être une vraie reprise pour nous si on arrive à tenir* [survivre] » (E.1, 27/08/2015).

La seconde dimension de l'environnement est **le contexte familial**. Elle est à la fois une raison positive et négative de la transition de mixité. Le **contexte familial favorable** est revendiqué par E.6 pour sa transition de mixité du 10/03/2015. Ainsi, son espoir renait grâce au soutien envisagé par sa famille : « *J'ai des promesses de soutien*

financier [de la famille] pour le projet initial. Le sourire va revenir si tout se passe bien » (E.6, 10/03/2015). Par ailleurs, le caractère **défavorable du contexte familial** est aussi une des raisons de la transition de mixité. Les entrepreneurs E.1 (à la période du T₀/23/09/2014 au 07/11/2014), E.5 (à la période du 30/10/2015) et E.6 (à la période du 10/03/2015) convoquent **des raisons familiales** pour justifier leur transition de mixité. C'est pourquoi E.1 affirme qu'après l'échec de sa précédente entreprise cofondée avec ses amis, il était obligé d'entreprendre à nouveau pour défendre son statut familial : « *Je suis l'ainé de ma famille et je suis le seul garçon. Je n'ai pas droit aux erreurs. Sinon c'est la honte pour ma famille* [sa petite famille plus ses sœurs, frères, parents]. *Lorsqu'avec l'entreprise liquidée les difficultés surgissaient, je me suis dit que mes amis peuvent faire des erreurs, mais pas moi encore. Donc il fallait que je trouve une solution pour me relancer* » (E.1, T₀/23/09/2014). Aussi, chez E.5, la famille sous-tend la transition de mixité. Face à ses difficultés, il soutient implicitement que la famille **l'oblige à poursuivre** : « *Tu as vu mes enfants. Je suis content de les avoir. C'est Dieu qui m'a donné. Il faut maintenant que je lutte pour démarrer [le projet] pour eux. La famille est là. Il faut travailler. Sinon, on va faire comment ?* » (E.5, 30/10/2015). Il en est de même chez E.6 pour sa transition de mixité du 10/03/2015. En effet, à cette période, la famille d'E.6 lui a annoncé un soutien financier pour qu'il puisse lancer son projet initial. Or E.6 avait déjà renoncé malgré lui à ce projet initial. De ce fait, il perçoit l'action envisagée par sa famille comme engendrant une obligation : « *Ce sont des parents qui savent qui j'étais et qui avaient aussi bénéficié de mes appuis financiers [...] Si je prends leur argent pour mettre ailleurs, tout le respect qu'ils ont pour moi va partir. Donc s'ils viennent avec leur soutien, je vais agrandir un peu mon unité de test en tenant compte des difficultés. Sinon, je ne voulais pas me lancer dans ce secteur au*

regard des difficultés. Mais je ne peux pas non plus faire autre chose avec leur argent »
(E.6, 10/03/2015).

Ainsi donc, la famille et l'environnement socioculturel, professionnel et climatique recèlent des raisons qui justifient la transition de mixité chez les entrepreneurs E.1, E.3, E.5, E.6 et E.7. Au-delà de l'environnement, l'individu peut aussi contenir des ressorts de la transition de mixité.

- **Raisons individuelles de la transition de mixité**

Au niveau individuel, la transition fait disparaître la quasi-totalité des raisons individuelles des phases de départ. Ainsi, des raisons individuelles des phases de départ comme **être auto-motivé** (E.1, T.₁/23/09/2014), **considérer que les difficultés sont inhérentes au démarrage** (E.5, 28/08/2015), **la conviction entrepreneuriale** (E.5, 16/10/2015) et **ne pas avoir des espoirs pour évoluer** (E.6, 07/01/2015-03/02/2015) disparaissent dans la nouvelle phase de mixité. Néanmoins, quelques raisons individuelles précédentes restent. Certaines changent de nature. C'est le cas de E.1 qui avait initialement (E.1, 04/02/2015) une **vision de croissance** puis n'en a plus vraiment par la suite (E.1, 10/07/2015-27/08/2015) face aux difficultés durant la nouvelle phase de mixité. D'autres raisons individuelles réapparaissent dans la nouvelle phase. Dans ce sens, des raisons comme **entreprendre grâce à ses ressources** (E.3, T.₂/02/12/2014 – 06/03/2015) et **considérer que les difficultés sont inhérentes au démarrage** (E.7, 21/11/2014 et 27/07/2015) sont présentes aussi bien dans les phases de départ que dans les phases nouvelles. Enfin, de nouvelles raisons individuelles émergent dans les nouvelles phases mixtes. Entre autres, il y a **l'obligation de diversifier** (E.1, 07/11/2014 ; E.6, 15/12/2014), **être favorable à la prise de risque** (E.6, 10/07/2015) et **le doute entrepreneurial** (E.1, 27/08/2015). Ces nouvelles raisons individuelles impulsent des motivations d'opportunité pour les unes et pour d'autres de nécessité.

Au total, un ensemble de six raisons individuelles participent effectivement à donner du sens à la nouvelle phase de mixité. Parmi celles-ci, il y a premièrement **la vision (objectif) de croissance**. Durant la transition de mixité de l'entrepreneur E.1, elle est à la fois une raison appréciée positivement et négativement. Elle est convoquée pendant la transition de mixité à la période du 06/01/2015. Durant cette transition, E.1 a réorienté les activités de l'entreprise. Toutefois, il envisage de relancer ses activités initiales parce qu'il a une vision qui sous-tend son engagement : « *On va s'investir pour que l'entreprise puisse prendre d'abord [avec les nouvelles activités]. Si ça prend on va voir les visions futures maintenant. C'est l'international [ma vision initiale] qui m'intéresse* » (E.1, 06/01/2015). À l'inverse, **la vision initiale devient une contrainte** conduisant à la transition de mixité du 10/07/2015 au 27/08/2015. En effet, durant cette période, l'entrepreneur connaît une situation entrepreneuriale de plus en plus difficile. Il abandonne alors la vision initiale (internationalisée l'entreprise naissante) pour une autre plus locale : « *Moi vraiment si je pouvais avoir un champ de 10 à 15 hectares à Bagré Pôle avec un accompagnement financier, je quitte carrément la ville de Ouaga pour aller m'installer là-bas en province et laisser Madame ou une autre personne avec cette affaire [gestuelle et mine indiquant en avoir marre] !* » (E.1, 10/07/2015). Ces résultats montrent que l'objectif justifie positivement et négativement la transition de mixité.

Deuxièmement **l'obligation de diversifier les activités** participe à la transition de mixité, au travers entre autres du doute, du désespoir ou encore du sentiment d'être obligé d'entreprendre. C'est dans ce sens que les entrepreneurs E.1 et E.6 sous-tendent leur transition de mixité. L'obligation de diversifier est une raison perçue comme ayant un effet négatif. E.1 appelle cette raison durant les périodes du 07/11/2014 et du 27/08/2015. Par exemple pour E.1 à la période du 07/11/2014, l'obligation de diversifier

les activités porte préjudice à la vision initiale et contribue à donner le sentiment que la poursuite de ses activités entrepreneuriales n'est pas voulue : « *Je suis alors en train de réfléchir pour voir s'il ne sera pas sage de prendre des décisions courageuses et franches même si ça fait mal. Il faut souvent reculer pour mieux sauter. Je pense que cette diversification permettra de mieux sauter* » (E.1, 07/11/2014). De même, E.6 pense être obligé de diversifier d'abord à la période du 15/12/2014 : « *Je suis obligé de trouver un autre secteur. Si je ne travaille [entreprendre] pas je vais mourir vite* » (E.6, 15/12/2014). Par la suite, E.6 rencontre des difficultés pour poursuivre cette diversification obligée. Et c'est encore dans un état psychologique controversé qu'il retourne à son projet initial : « *Je crois que je vais agrandir mon noyau d'expérimentation ici pour que ça m'occupe en attendant. Au regard des difficultés pour pénétrer le secteur de la production d'eau minérale, je pense que je dois revenir sur mon idée de départ en attendant* » (E.6, 10/03/2015).

Troisièmement, **l'absence de conviction entrepreneuriale** fait partie des moyens mobilisables pour comprendre la transition de mixité. E.1 fait recours à cette raison à la période du 27/08/2015. Durant cette période de transition, E.1 doute de la pertinence de son choix de poursuivre l'entrepreneuriat : « *Actuellement c'est dur, je risque d'aller vers l'emploi avant de revenir* » (E.1, 27/08/2015). Ce doute participe à justifier sa transition de mixité en engendrant une disparition ponctuelle de la « *vocation entrepreneuriale* » de E.1 : « *L'entrepreneuriat c'est mon travail et personne ne peut m'apprendre. Mais quand ça ne va pas, il faut reconnaître et changer* » (E.1, 27/08/2015).

Quatrièmement, les **ressources et les compétences entrepreneuriales (entreprendre grâce à ses ressources)** peuvent justifier positivement ou négativement la transition de mixité. En tant que raison perçue positivement, les ressources sont

convoquées pour justifier la transition de mixité de l'entrepreneur naissant E.3 au travers de la recherche d'indépendance. Pour lui, il cherche à entreprendre pour être indépendant car il a accumulé des ressources : « *J'ai fait au moins mes cinq ans [dans les mines], je me suis fait quand même un peu d'argent. J'ai acquis des terrains, j'ai construit, je peux gérer pour les 5 ans à venir ma famille et je dispose quand même des fonds propres pour réaliser un projet. Donc je suis vraiment à la recherche d'une bonne opportunité pour investir et retrouver mon indépendance* » (E.3, 06/03/2015). *A contrario*, pour E.6, sa compétence physique (résultant de son état de santé) lui fait présupposer l'obligation d'entreprendre dans un secteur particulier : « *J'ai laissé [toutes les autres activités entrepreneuriales] pour me consacrer à ce projet. [Car] Il est adapté à mon état de santé* » (E.6, 10/07/2015).

Cinquièmement, **être favorable à la prise de risque** est une clé pour comprendre la transition de mixité. L'entrepreneur naissant E.6 pense justement que cette disposition d'esprit participe à donner du sens à sa transition de la phase de nécessité vers celle de mixité à la période du 10/07/2015 au travers l'espoir d'évoluer. C'est à ce propos que jugeant le marché de son projet initial désormais ouvert du fait de la crise sectorielle, l'entrepreneur envisage de prendre un risque qu'il refusait auparavant : « *J'ai pensé à vendre une de mes parcelles maintenant pour ça [projet initial]. Sinon, c'est un risque [de vendre une propriété] mais il faut le faire pour avancer* » (E.6, 10/07/2015).

Sixièmement, **considérer que les difficultés sont inhérentes au démarrage** est le dernier élément individuel qui permet de saisir la transition de mixité. Il est mobilisé par E.1 et E.7 pour justifier leur transition de mixité. Faisant face tous les deux à des situations difficiles pour leurs entreprises/projets, ils acceptent lesdites difficultés, ce qui participe à justifier la transition de mixité par l'espoir d'évoluer qui en découle.

Ainsi, E.1 faisant le bilan de la situation peu satisfaisante de son entreprise avouera : « *Bon ! Depuis les 4 mois [derniers], en tous cas, je ne peux pas dire qu'il y a eu progression. Comme vous-même vous le savez, les risques de l'entrepreneuriat étant ce qu'ils sont il y a les réalités qu'on ne peut pas écarter. Les réalités de l'entrepreneuriat étant ce qu'elles sont, il y a toujours des hauts et des bas. Moi je n'appelle pas ça une régression. Ce n'est rien d'autre que des leçons qu'on apprend à nouveau* » (E.1, 10/07/2015). C'est aussi la même appréciation que fait E.7 face à ses difficultés durant la période du 21/07/2015 : « *Ça fait partie de l'apprentissage. Quand on débute il faut accepter les difficultés* » (E.7, 21/07/2015).

8.1.3.2.Raisons liées au processus de démarrage pour la transition de mixité

Du processus de démarrage naissent des actions et aussi des résultats dus à l'interaction entre l'entrepreneur, les actions et l'environnement. Ces actions et résultats sont aussi des raisons auxquelles des entrepreneurs puisent pour montrer la transition de mixité. Les paragraphes suivants exposent les actions puis les résultats justifiant la transition de mixité.

- **Actions et transition de mixité**

Pour les actions, la transition fait disparaître la quasi-totalité de celles qui existaient dans des phases de départ. Ainsi, des actions justifiant des phases de départ comme **la recherche de financement** (E.1, 11/03/2015) et **la recherche d'opportunité** (E.3, 06/01/2015) disparaissent dans la nouvelle phase de mixité. De ce fait, les nouvelles phases de mixité sont associées à des nouvelles actions. Certaines sont des actions de nécessité et d'autres des actions d'opportunité. Plus précisément, trois (03) actions sous-tendent les nouvelles phases de mixité. Ces actions sont revendiquées par

E.1, E.6 et E.7. La première est **la réalisation d'une diversification des activités par obligation**. Cette action est une raison perçue comme ayant un effet positif et négatif sur la transition de mixité d'E.1 à la période du 03/12/2014 au 06/01/2015. L'entreprise d'E.1 fait face à des sérieuses difficultés à partir de la période du 07/11/2014. Celles-ci l'amènent à envisager obligatoirement une diversification. La période suivante (03/12/2014), il réalise son envie en créant de nouvelles activités : « *Il y a même des difficultés liées à notre activité de base. Ce sont ces difficultés qui compromettent notre survie. Voilà pourquoi nous réajustons nos stratégies et nos activités* » (E.1, 03/12/2014). Cette action participe à la transition de mixité en générant d'une part de l'espoir pour évoluer, et d'autre part un sentiment d'être obligé de poursuivre son processus de démarrage. Par exemple pour l'espoir d'évoluer, E.1 affirme que « *comme toute activité, il y a des hauts et des bas. Nous avons connu des moments difficiles et continuons d'endurer. Mais je vous rassure que comme vous êtes là avec nous, vous le constaterez vous-même [l'évolution qui suivra]* » (E.1, 03/12/2014)

La seconde action est **la recherche de partenariat**. L'entrepreneur E.7 justifie sa transition de mixité à la période du 21/07/2015 au 16/10/2015 par cette action. En effet, étant face à une capacité financière limitée pour assurer la survie de son entreprise, E.7 s'attèle à trouver des partenaires : « *Je suis en train de tisser des relations avec les commerçants [les clients fidèles et fournisseurs] avec qui je travaille afin qu'ils m'épaulent pour que je renouvelle [les ressources de production pour survivre]. On est en train de discuter pour que chacun gagne sa part* » (E.7, 21/07/2015). Cette action participe à justifier la transition de mixité à travers l'espoir qu'elle engendre : « *On va espérer trouver des solutions avec les partenaires* » (E.7, 21/07/2015).

La troisième action est **la recherche d'opportunité**. Elle est invoquée par E.6 pour soutenir son envie de diversifier par obligation à la période du 15/12/2014. Pour

l'entrepreneur, la recherche d'opportunité influence l'envie de diversifier par obligation : « *Je vais chercher des informations puis apprécier effectivement l'opportunité de m'engager dans ce secteur [production d'eau de boisson]. J'ignore le coût des investissements nécessaires pour produire. Si j'ai une idée, je pourrais voir ma capacité financière à créer dans ce domaine* » (E.6, 15/12/2015).

- Résultats et transition de mixité

Des résultats du processus de démarrage entrepreneurial participent à fonder la transition de mixité. L'analyse montre que certaines raisons relatives aux résultats présentes dans des phases de départ ne réapparaissent plus dans la nouvelle phase mixte. Parmi, ces résultats, il y a entre autres, le fait d'être **confronté à la concurrence** (E.6, 07/01/2015-03/02/2015) et **avoir eu un partenariat** (E.5, 10/07/2015-28/08/2015). L'analyse montre aussi que des raisons relatives aux résultats des phases précédentes apparaissent inchangées dans les nouvelles phases mixtes. Par exemple, **être affecté par les difficultés** apparait chez E.6 dans sa phase de nécessité de départ (E.6, 03/02/2015) et dans sa nouvelle phase de mixité (E.6, 10/03/2015). Aussi, un seul résultat d'une phase de départ change de nature dans la nouvelle. Il s'agit des **problèmes de vente** de E.1 qui apparaissent durant ses phases mixtes (E.1, 07/11/2014 et E.1, 27/08/2015) alors que dans ses phases de départ, il n'y avait **pas de problèmes de vente** (E.1, T.1/23/09/2014 et E.1, 04/02/2015 - 11/03/2015). Ainsi, au-delà des raisons des phases de départ qui réapparaissent avec ou sans leur nature initiale, de nouveaux résultats surgissent dans les nouvelles phases de mixité. C'est pourquoi, un ensemble de résultats nouveaux et d'anciens ayant changé ou non de nature justifie les nouvelles phases de mixité de E.1, E.6 et E.7 (E.3 et E.5 n'évoquant pas finalement des raisons relatives aux résultats). Les lignes ci-dessous exposent ces résultats.

Il s'agit d'abord des **problèmes de vente**. L'entrepreneur E.1 le revendique dans ses transitions de mixité à la période du 07/11/2014 et du 27/08/2015. À travers **l'envie de diversifier par obligation** les activités ou de **changer de projet**, les **problèmes de vente** influencent la transition de mixité d'E.1. Ainsi pour E.1, l'apparition de l'envie de diversifier par obligation en novembre 2014 est consécutive aux problèmes de vente : « *Depuis le mois passé [d'octobre 2014], je n'ai eu que deux commandes de service traiteur [...] Voilà la situation. On va au ralenti. Chaque jour ça ralentit [il faut envisager une diversification obligatoirement]* » (E.1, 07/11/2014).

Ensuite, **obtenir ou manquer de financement** est une autre raison de transition de mixité. Cette raison est appelée par E.1 dans ses transitions de mixité notamment à la période du T₀/23/09/2014 du 06/01/2015 et du 10/07/2015. Pour E.1, son entreprise telle qu'elle existe à la période du T₀/23/09/2014 n'est pas celle qu'il désirait. Il estime avoir été obligé de démarrer par **manque de moyens financiers** : « *En réalité mon projet c'est sous l'échelle industrielle. Mais comme je ne dispose pas de moyens, j'ai été obligé de le condenser sous la forme d'une petite entreprise* » (E.1, T₀/23/09/2014). Si à cette période il a le sentiment d'être obligé parce qu'il manque de financement, à la période du 06/01/2015 il **obtient un financement** qui lui donne des raisons de poursuivre le processus de démarrage : « *Le mois dernier, il faut dire qu'il y a eu un ouf de soulagement. J'ai eu la tranche de financement que j'attendais finalement à la fin du mois [de décembre 2014] [...] C'est ce qui nous a sauvé* » (E.1, 06/01/2015).

Aussi, **les difficultés d'approvisionnement** constituent également des raisons pour transiter vers une phase de mixité. E.1 convoque ces raisons à la période du T₀/23/09/2014. Pour lui, « *la principale difficulté c'est l'approvisionnement en poulets* » (E.1, T₀/23/09/2014). Toutefois, cette difficulté est perçue comme ayant un effet

souhaité sur la transition de mixité car il « *pense aussi à implanter une ferme pour palier souvent les ruptures de stock de la volaille* » (E.1, T₀/23/09/2014).

Également, **être confronté à la concurrence** est une clé pour comprendre la transition de mixité. E.1 à la période du 10/07/2015 et E.6 à la période du 15/12/2014 donnent un éclairage du rôle de ce résultat sur la transition de mixité. Pour ces entrepreneurs, subir la concurrence est une raison pour transiter vers une phase de mixité. C'est le cas de E.1 qui doute de pouvoir poursuivre à cause de la concurrence : « *Je fais comment [avec la concurrence et sans moyens] ? C'est comme si tu es à un moment où tu es carrément à plat [car ne disposant plus de ressources] et on veut venir te désarmer complètement* » (E.1, 10/07/2015). Considérant cette concurrence, E.1 émet des intentions revanchardes envers ses protagonistes : « *Moi-même mon souhait est qu'on puisse réaménager notre entreprise. Si on réaménage et que ça marche je vais récupérer leurs espaces. Si on prend elles vont quitter ici. Si elles quittent la concurrence est finie. Ce n'est pas fini ?* » (E.1, 10/07/2015). C'est aussi le cas pour E.6 qui désespère à cause de la saturation de son marché : « *Ce n'est pas facile. Tu muris quelque chose pendant deux ans et puis au moment où il faut démarrer tout se complique. S'il n'y avait pas de problème au niveau des autres [concurrents] vraiment je n'allais pas être si inquiet [...] le fait de dire que des entreprises n'arrivent pas à écouler leurs produits. C'est vraiment un problème. Je ne vois plus la nécessité de poursuivre dans ce secteur. Vraiment je suis confus* » (E.6, 15/12/2014).

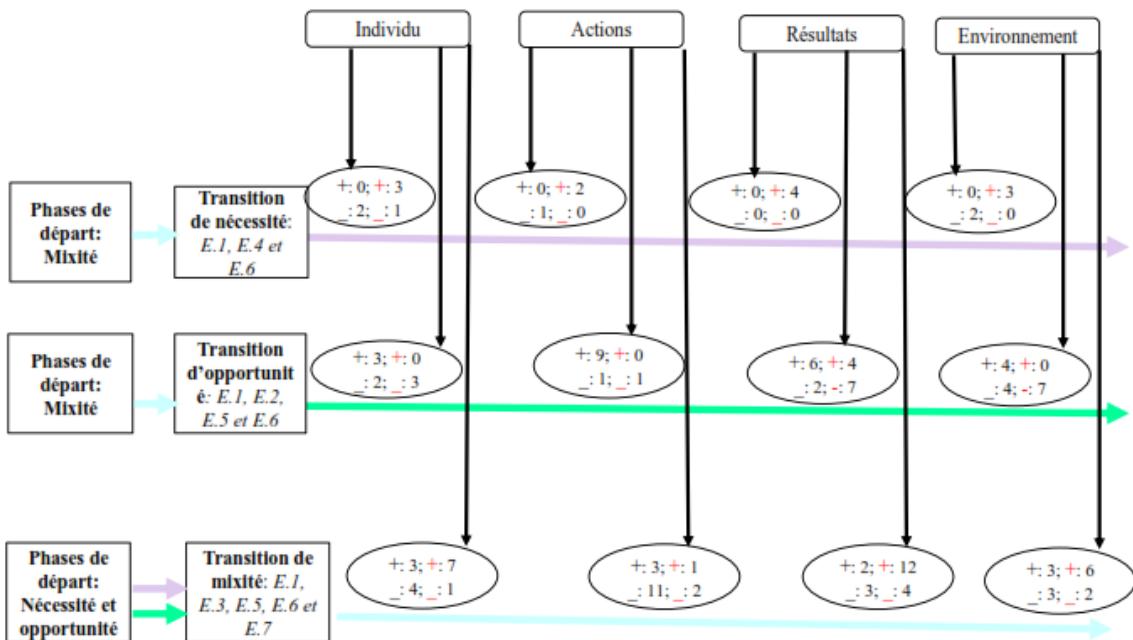
Par ailleurs, **les difficultés de survie** justifient la transition de mixité. Pour E.1 (aux périodes du 07/11/2014, du 03/12/2014 et du 10/07/2015) et E.7 (à la période du 09/03/2015 au 21/07/2015), la nécessité de la survie fait naître entre autres des obligations de diversifier, des sentiments d'être obligé de continuer le processus de démarrage, etc. C'est pourquoi, E.1 avoue d'abord le 07/11/2014 qu'« *il faut diversifier,*

puisque les produits qui sont là ne sortent pas » (E.1, 07/11/2014). Il rappelle encore la réapparition de cette difficulté à sa seconde transition de mixité : « *On jongle maintenant pour pouvoir couvrir les charges fixes. Il faut pouvoir [sur]vivre d'abord. Avec ce que je subi* [situations défavorables, concurrence, méventes et manque de moyens], *il faut pouvoir [sur]vivre. Il n'y a pas d'entrées [recettes de vente] suffisantes* » (E.1, 10/07/2015). De même, la transition de mixité de E.7 est associée à la difficulté de survie : « *Toutes ces difficultés* [sous-production, événements malheureux et méconnaissance du coût prévisionnel de fonctionnement] *font que la survie de l'entreprise se pose aujourd'hui* » (E.7, 21/07/2015).

Enfin, **être affecté par les difficultés** est le dernier résultat mobilisé ici comme raison de la transition de mixité. Pour E.1 (à la période du 10/07/2015 au 27/08/2015) et E.6 (à la période du 10/03/2015), **être affecté par les difficultés** conduit à avoir des sentiments d'être obligé de diversifier ou de poursuivre le processus de démarrage. Dans cette perspective, E.1 envisage de se diversifier par obligation parce que « *la situation est assez difficile maintenant [...] on m'impose la concurrence. Je suis très écœuré et je ne veux pas en parler* » (E.1, 10/07/2015). Il ajoute ceci : « *[Subir la concurrence] C'est quelque chose qui me ronge le cœur. Je ne veux pas en parler* » (E.1, 10/07/2015). Il en est de même pour la transition de mixité d'E.6. Face à la difficulté de changer de projet, l'entrepreneur veut revenir à son projet initial car, dit-il, « *ce n'est pas facile. Quand je ne travaille pas, vraiment ça ne va pas. Je souffre et je finis par tomber malade. C'est pour ça aussi que je dois revenir sur le projet initial* » (E.6, 10/03/2015).

En définitive, cette section a permis de comprendre les ressorts des dynamiques des phases motivationnelles. Le schéma ci-dessus synthétise l'analyse à partir des matrices chronologiques (Annexes 16 à 23).

Schéma 7: Synthèse de l'analyse comparée des raisons des transitions motivationnelles



Source : auteur

Légende :

+, +, _ et _ : Correspondent respectivement à l'apparition de raisons positives, l'apparition de raisons négatives, la disparition de raisons positives et la disparition de raisons négatives ;

→ : Correspond à une phase de mixité ;

→ : Correspond à une phase de nécessité ;

→ : Correspond à une phase d'opportunité ;

→ Indique des raisons des dimensions convoquées pour justifier la transition d'une phase motivationnelle.

La construction du schéma a nécessité l'identification et le dénombrement des raisons selon leur nature et dimension dans les matrices chronologiques (voir Annexe 16 à 23).

Comme le montre le schéma 7, les résultats de cette première section du chapitre 8 permettent de tirer quelques enseignements. En premier lieu, ils montrent que les raisons influençant les transitions des phases motivationnelles procèdent de plusieurs

sources. Ces raisons peuvent être environnementales, individuelles ou être le fait des résultats et des actions menées. En second lieu, les résultats soulignent que la transition d'une phase à une autre est le fait de l'émergence et/ou de la disparition de raisons multiples. Des raisons initiales disparaissent, d'autres demeurent en changeant ou non de nature, d'autres encore émergent pour justifier une nouvelle phase.

En troisième lieu, les résultats indiquent que la nature (nécessité, opportunité ou mixité) de la nouvelle phase est fonction de la nature de l'ensemble des raisons issues des mouvements effectifs (disparition, réapparition, changement de nature, émergence de nouvelles).

En quatrième lieu, les résultats établissent trois types de transitions des phases motivationnelles avec des précédences de phases précises. Il y a d'abord les transitions de nécessité (E.1, 10/07/2015 – 30/10/2015 ; E.4, T₂/17/12/2014 – 09/03/2015) E.6, 15/12/2014 – 03/02/2015). Les résultats montrent que toutes ces transitions prennent leurs sources dans des phases de nature mixte. Ici, c'est l'émergence de raisons négatives multiples et la disparition de raisons individuelles et environnementale positives qui sous-tendent les modifications des motivations comme le montre schéma 7 ci-dessus. Relativement aux autres transitions (mixte et opportunité), on constate l'absence d'actions qui justifiaient la phase de nécessité. Autrement dit, il y a une forme d'inaction qui semble caractériser la transition de nécessité.

Ensuite, viennent les transitions d'opportunité (E.1, E.2, E.5 et E.6). Ici aussi, les résultats indiquent que toutes les transitions d'opportunité sont basées sur des phases de mixité. Les transitions d'opportunité sont surtout justifiées par l'apparition de multiples raisons positives et la disparition de raisons négatives. En particulier, l'émergence d'actions et de résultats de nature positive et la disparition de résultats et des raisons environnementales négatifs semblent avoir un rôle clé dans les transitions d'opportunité

comme l'indique le schéma 7. La transition d'opportunité (*versus* de nécessité) paraît profondément associée à l'action (*versus* l'inaction).

Enfin, nous avons vu que les transitions de mixité ont pour origine des phases de nécessité (E.6, 07/01/2015 – 10/07/2015) et d'opportunité (E.1, T₋₁/23/09/2014 – 06/01/2015 ; E.1, 04/02/2015 – 27/08/2015 ; E.3, T₂/02/12/2014 – 06/03/2015 ; E.5, 03/02/2015 – 16/10/2015 ; E.6, T₀/01/10/2014 – 15/12/2014 ; E.7, T₋₂/01/10/2014 – 16/10/2015). Les transitions vers la mixité sont sous-tendues par l'émergence de raisons individuelles, environnementales et résultats perçus négativement et à la disparition d'actions positives. Les résultats sont les raisons les plus souvent invoquées parmi les quatre dimensions pour justifier le passage à une phase de mixité. Elle est aussi associée à une forme d'inaction comme la transition de nécessité.

8.2 Types de processus motivationnels : une compréhension par la variation et l'interaction de raisons multiples

La section précédente nous a permis de connaître les raisons des transitions motivationnelles. Nous avons vu que les raisons sont diversement invoquées pour les justifier. Toutefois, on ignore fondamentalement pourquoi certains processus sont plus dynamiques que d'autres. Cette section a pour objectif d'analyser les raisons différenciant les types de processus : **acyclique, schéma d'évolution et évolution cyclique**. Pour ce faire, une analyse comparée des trois modèles de processus motivationnels a été effectuée par dimension. Cette analyse porte d'abord sur le rôle des raisons relatives à l'individu et aux actions dans la différenciation des types de processus motivationnels (**sous-section 8.2.1**). L'analyse montre ensuite comment l'environnement et les résultats éclairent le sens des cycles des processus motivationnels (**sous-section 8.2.2**).

Dans la présentation de ces deux sous-sections, nous nous appuyons sur une synthèse (schéma 8 à 11 ci-dessus) des matrices chronologiques (Annexes 16 à 23). Pour chacune des dimensions, nous analysons les raisons invoquées par nature (négative et positive) pour justifier les différentes phases trois types de processus. La présentation mobilise uniquement les catégories de second niveau et des thèmes rattachés sans faire appel aux verbatim. Il ne sera donc pas objet de présentation faisant recours à des **verbatimis**. Cette option se fonde sur le fait que les présentations des transitions des phases des processus motivationnels dans la section 8.1 précédente ont déjà mobilisées beaucoup des verbatimis.

8.2.1 L'individu et ses actions : des raisons moins importantes pour différencier les processus motivationnels

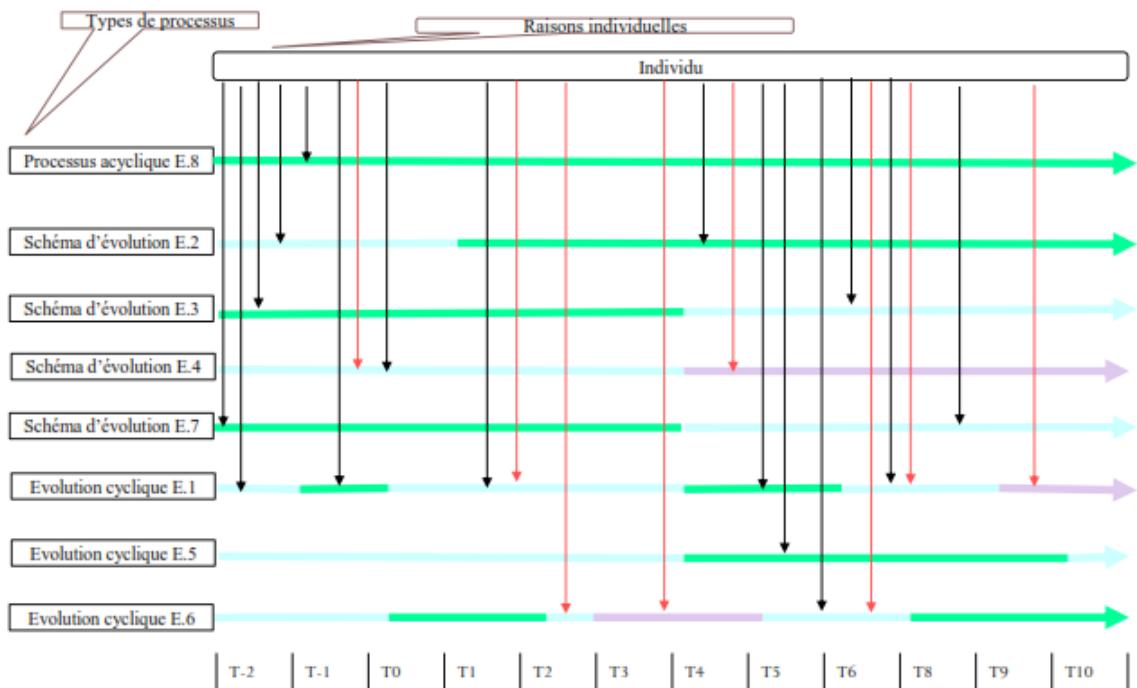
L'individu et les actions qu'il réalise durant le processus de démarrage ont été évoqués pour justifier les transitions des phases motivationnelles. Toutefois, pour comprendre la différence des processus, l'analyse indique que l'individu et ses actions ne permettent pas de distinguer les processus. Nous analysons d'abord la dimension individuelle dans la différenciation des processus (**8.2.1.1**). Ensuite nous reviendrons sur les raisons relatives aux actions (**8.2.1.2**).

8.2.1.1 Raisons individuelles et différenciation des types de processus

Observons le rôle des **raisons individuelles** dans la formation des trois types de processus motivationnels à travers le schéma 10 suivant. Le schéma montre pour chaque entrepreneur et selon les phases de son processus motivationnel la nature des raisons individuelles qui sont invoquées.

L'analyse indique que les variations des raisons individuelles ne suivent pas forcément celles des phases des processus motivationnels. D'abord, on constate que le processus acyclique de E.8, les processus en schémas d'évolution de E.2, E.3 et E.7 et celui en évolution cyclique de E.5 procèdent de raisons individuelles de même nature, toutes perçues positivement. Ces résultats indiquent clairement que les raisons individuelles ne discriminent pas les types de processus chez E.2, E.3, E.5, E.7 et E.8.

Schéma 8: Variation des raisons individuelles et types de processus



Source : auteur

Légende :

→ Raisons justifiant négativement la phase du processus

→ Raisons justifiant positivement la phase du processus

Les couleurs « violet », « bleu ciel » et « vert clair » ont les mêmes significations que précédemment. Elles indiquent respectivement des phases de nécessité, de mixité et d'opportunité dans les processus. Cette légende est valable pour les schémas 11, 12 et 13 qui suivront.

Par ailleurs, le rôle des raisons individuelles dans les processus en évolution cyclique d'E.1 et E.6 n'est pas clairement tranché comme le montre le schéma 10. Ces derniers ont eu chacun cinq variations de phases. Pour E.1, la phase mixte du T.₂/23/09/2014 et la phase d'opportunité du T₁/23/09/2014 sont toutes sous-tendues par des raisons individuelles de nature similaire. Le processus d'E.6 est analogue. La première phase (mixité), la deuxième phase (qui est d'opportunité) et la sixième phase aussi d'opportunité ne mentionnent pas de raisons individuelles. Toujours chez E.6, la troisième phase (de mixité) et la quatrième phase (de nécessité) sont justifiées par des raisons individuelles négatives, donc de nature similaire. Cependant, les transitions vers la troisième phase (mixte), cinquième phase (mixte) et sixième phase (de nécessité) de E.1 et la cinquième phase (mixte) de E.6 sont justifiées par des changements de la nature des raisons, qui de positives deviennent négatives ou mixtes. Plus nettement, le schéma 10 montre que chez E.4 les transitions des phases suivent la variation de la nature des raisons individuelles. Ainsi, la phase initiale (période du T₂/17/12/2014 au 09/01/2015) est constituée de raisons individuelles mixtes. Cette phase mixte évolue ensuite vers une phase de nécessité (à la période du 03/02/2015 au 09/03/2015) avec la disparition de la raison individuelle d'opportunité (entreprendre grâce à ses compétences), d'où une nouvelle phase caractérisée uniquement par des raisons individuelles de nécessité.

En conclusion, les résultats de la recherche indiquent que les raisons individuelles justifient les types de processus uniquement dans certains cas. Dans d'autres cas, elles paraissent insuffisantes pour donner du sens aux différents types de processus motivationnels. Pour les entrepreneurs étudiés seul E.4 invoque des raisons individuelles dont la variation justifie clairement le type de processus à travers les

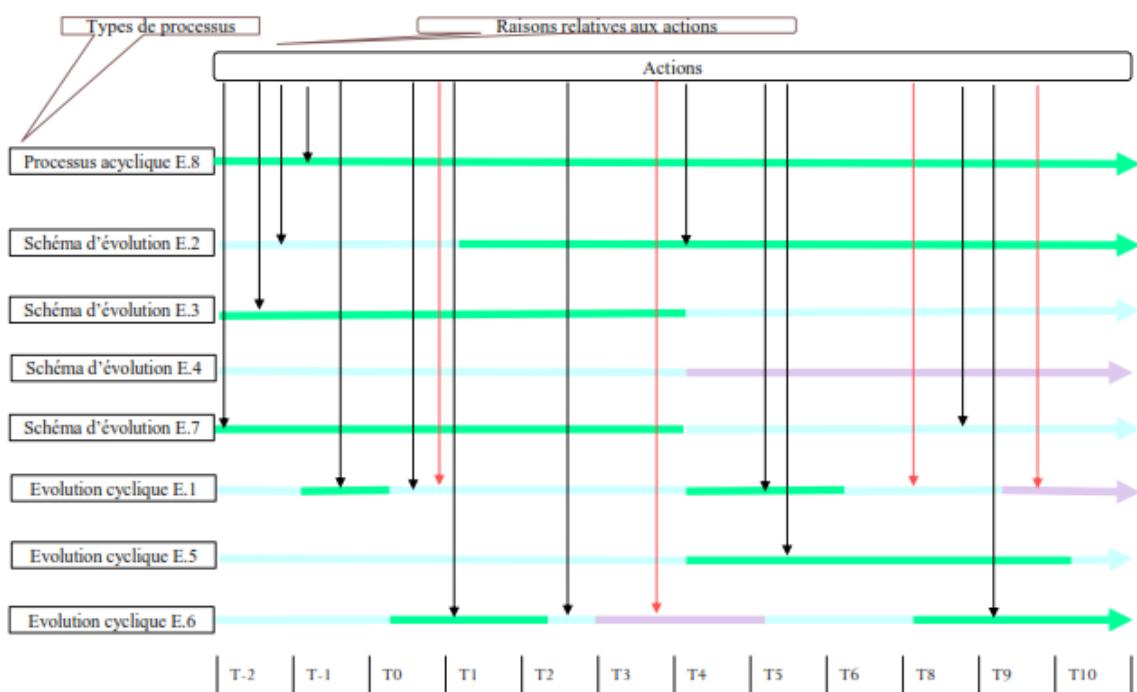
phases constituées. Le rôle des raisons individuelles dans la formation des types de processus motivationnels n'est donc pas clairement établi.

8.2.1.2 Raisons relatives aux actions

Outre les raisons individuelles, les actions interviennent dans la justification des transitions motivationnelles. En quoi peuvent-elles différencier un processus acyclique d'un processus en schémas d'évolution ou encore d'un processus en évolution cyclique ? Le schéma 11 est construit sur les mêmes bases que le schéma 10 et analyse le rôle de la dimension actions.

L'analyse montre que les variations de la nature des raisons relatives aux actions ne suivent pas non plus forcément celles des phases des processus motivationnels.

Schéma 9: Variation des Actions et types de processus



Source : auteur

Ainsi le processus acyclique d'E.8, les processus en schémas d'évolution d'E.2 et E.7, sont justifiés indifféremment par des actions perçues positivement. Les actions ne permettent pas donc de différencier les deux types de processus pour ces trois

entrepreneurs. Ensuite, on observe que les processus en schémas d'évolution d'E.3 et E.4 et, les processus en évolution cyclique d'E.5 et E.6 semblent suivre la même logique. Malgré la différence de leurs processus, E.3, E.4 et E.5 invoquent tous uniquement des actions perçues positive tandis qu'E.6 pour les cinq variations de son processus n'invoque des actions négatives qu'à la quatrième phase (qui est de nécessité). Il semble y avoir là une sorte d'indifférence de ces processus quant à la dimension actions, ou encore une capacité de cette dernière à justifier la typicalité des processus. Néanmoins, ce dernier constat sur E.3, E.4, E.5 et E.6 doit être considéré avec prudence car ces entrepreneurs n'invoquent pas des raisons relatives aux actions pour justifier les transitions de leurs processus vers la mixité ou la nécessité. L'absence de raisons relatives aux actions peut s'appréhender comme une sorte d'inaction qui renverrait à un sens proche d'actions perçues négativement. Inversement, les actions perçues positivement justifient les phases d'opportunité des processus. Leurs variations sous forme d'inaction ou d'actions négatives sous-tendent les phases de nécessité ou mixte et contribuent à définir la typologie des processus de E.3, E.4, E.5 et E.6.

Enfin le rôle des actions dans la formation du processus en évolution cyclique d'E.1 paraît plutôt plus affirmé. En effet, les variations du processus pour des phases d'opportunité (deuxième et quatre phases) font clairement suite à des variations positives des actions, tandis que les variations pour des phases mixtes (troisième et cinquième phase) et de nécessité (sixième phase) suivent des variations négatives des actions.

On peut donc conclure que pour E.2, E.7 et E.8, la prise en compte de la dimension actions semble limitée pour appréhender la différence des types de processus. En revanche, pour la majorité des entrepreneurs étudiés ici (E.1, E.3, E.4, E.5

et E.6), la variation des processus tend à suivre la variation de la nature des actions. Ici, l'inaction joue un rôle dans les transitions de mixité et de nécessité.

Ainsi, les raisons individuelles et les actions ne permettent pas toujours de justifier clairement la typicalité d'un processus par rapport à un autre. À l'inverse, l'environnement et les résultats du processus de démarrage semblent plus nettement donner du sens à chaque modèle de processus motivationnel.

8.2.2 Des processus plutôt fondés sur des variations de l'environnement et des résultats

Cette sous-section concerne le rôle de l'environnement et des résultats. À l'image de la sous-section précédente, nous présentons les résultats en nous appuyant sur des schémas (10 et 11) construit à travers les matrices chronologiques 16 à 23. Nous analysons tout d'abord le rôle de l'environnement dans les trois types de processus (**8.2.2.1**). Ensuite, nous regardons comment la variation des résultats justifie celle des processus (**8.2.2.2**).

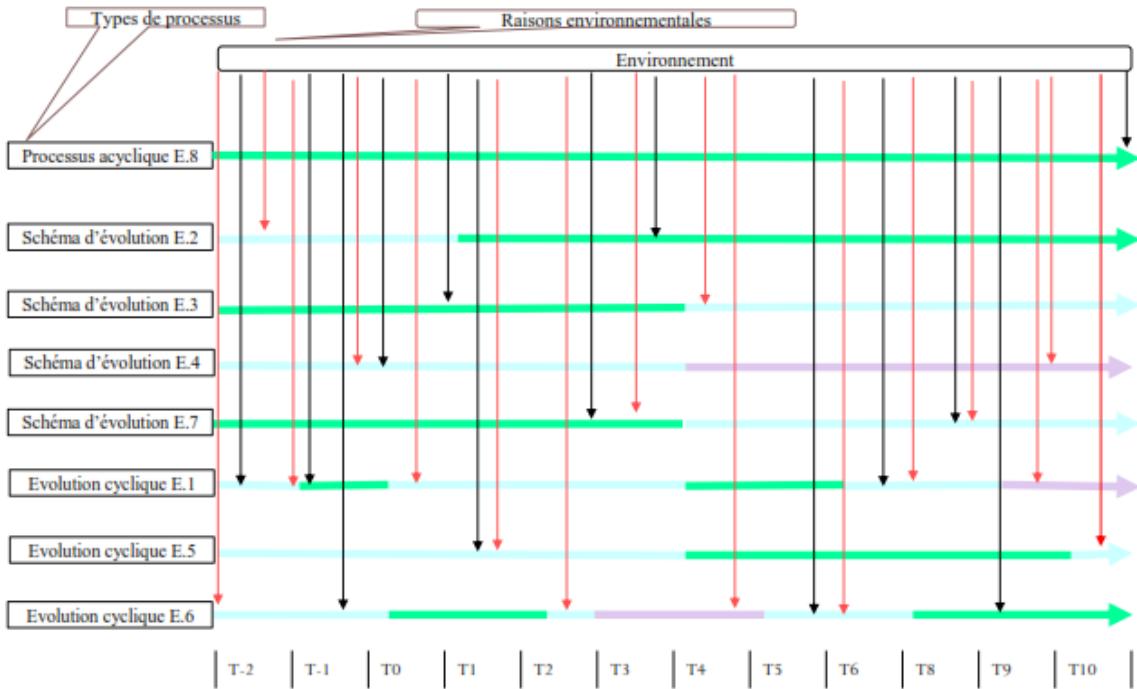
8.2.2.1 Environnement et types de processus

L'environnement est l'une des dimensions qui participe à justifier les processus motivationnels. Le schéma 10 ci-dessous montre comment sa variation participe à justifier des types de processus différents. L'analyse permet de retenir deux résultats clés.

Le premier est que la variation de l'environnement justifie fortement la variation des processus, et donc constitue un élément de différenciation. Dans ce sens, on constate que dans le processus acyclique d'E.8, il est invariable. On constate aussi que les variations des processus en schémas d'évolution de E.2, E.3, E.4 et les processus en évolution cyclique de E.1, E.5 et E.6 sont justifiés par les variations des raisons

environnementales. Ces résultats établissent clairement que pour les entrepreneurs E.1, E.2, E.3, E.4, E.5, E.6 et E.8, la nature acyclique, schéma d'évolution ou évolution cyclique des processus est justifiée par la variation (ou l'absence de variation) de l'environnement. En conséquence, pour les entrepreneurs, c'est le dynamisme de l'environnement, sa relative hostilité, qui sous-tend un processus de type évolution cyclique (*versus* acyclique). Les entrepreneurs E.1 et E.6 (*versus* E.8) illustrent parfaitement cette dynamique. Par exemple, E.8 évoque des **contextes familial** (E.8, T.₂/27/09/2014 au 19/10/2015), **professionnel** (E.8, T.₁/27/09/2014) et **politico-économique** (E.8, 19/10/2015) **favorables** durant tout son processus. Ainsi, le contexte politico-économique fait qu'il a de plus en plus d'espoir car, dit-il, « *depuis que j'ai créé l'entreprise, j'ai déposé des offres de service un peu partout mais on ne m'appelait jamais. Mais depuis le changement* [de régime survenu après l'insurrection d'octobre 2014], *j'arrive à avoir des cotations, des promesses et vous voyez même que j'ai eu un marché de plus de X FCFA. Ce sont les effets du changement* [de régime]. Avant c'était les gens du régime qui géraient partout. On sent maintenant une ouverture des marchés » (E.8, 19/10/2015). Pour les entrepreneurs E.1 et E.6 en revanche, ce même contexte politico-économique est plutôt défavorable et considéré même comme une source de désespoir à cause des mévettes : « *Je t'ai expliqué les causes pour la vente* [la situation de crise politico-économique]. *Si tu vois quelqu'un payer un poulet, c'est pour aller chercher une femme et remplir son devoir conjugal... La situation ne va pas* » (E.1, 14/10/2015).

Schéma 10: Variation de l'environnement et types de processus



Source : auteur

L'environnement ne suffit cependant pas toujours pour justifier la nature d'un processus. L'entrepreneur E.7 en est un exemple. Son processus est de type schéma d'évolution. Mais on constate que la variation de la phase initiale n'est pas sous-tendue par une variation de l'environnement dans le même sens. La phase initiale d'opportunité et la phase suivante de mixité sont toutes justifiées par des raisons environnementales mixtes.

Ainsi, quand bien même le dynamisme de l'environnement justifie généralement le dynamisme des processus motivationnels, il existe des cas où il ne suffit pas pour comprendre les types de processus.

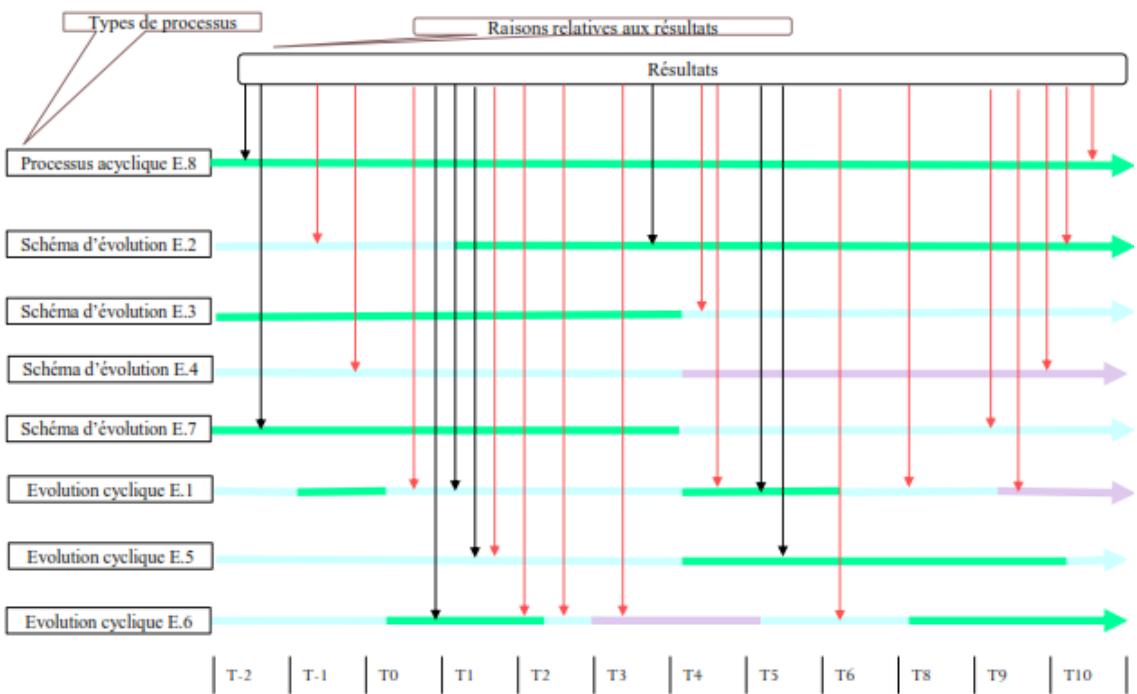
8.2.2.2 Résultats et types de processus

Les résultats sont des raisons invoquées dans la compréhension d'un processus. Le schéma 11 montre une synthèse de cette analyse à partir des dimensions résultats des Annexes 16 à 23. Le schéma indique dans le temps, comment la variation des résultats justifie la variation des phases des différents processus.

Cette analyse aboutit à des résultats complexes. Elle montre d'abord, que dans certains cas, la variation des résultats sous-tend celle des processus. Ainsi, les processus en schémas d'évolution d'E.3 et E.7 et les processus en évolution cyclique d'E.5 ont des variations de phases justifiées par des variations des raisons relatives aux résultats. Par exemple, la variation du processus d'E.3 d'une phase d'opportunité à une phase de mixité est justifiée par l'émergence d'un résultat négatif, notamment le² manque de financements propres.

L'analyse montre aussi que dans d'autres cas, des résultats de nature similaire peuvent justifier des phases de nature très différentes. Ainsi, le processus acyclique de E.8, la variation vers une phase d'opportunité du schéma d'évolution de E.2, la troisième phase (de nature mixte) et la quatrième phase (de nature opportunité) du processus en évolution cyclique de E.1 et la deuxième phase (de nature opportunité) du processus en évolution cyclique de E.6 sont toutes justifiées par une variation des résultats vers une nature mixte. De même, on constate que des transitions vers des phases mixtes (cas de la nouvelle phase d'E.3, cinquième phase d'E.1, troisième et cinquième phase d'E.6) et de nécessité (cas de la nouvelle phase d'E.4, sixième phase d'E.1 et quatrième phase d'E.6) sont sous-tendues par des résultats négatifs.

Schéma 11: Variation des résultats et types de processus



Source : auteur

Cette analyse montre enfin que des variations des processus vers des phases similaires sont justifiées par des variations vers des résultats de nature différente. L'évolution vers une phase d'opportunité du processus en schéma d'évolution de E.2, du processus en évolution cyclique de E.1 (cinquième phase) et le processus en évolution cyclique de E.6 (à la deuxième phase) sont justifiées par des variations vers des résultats similaires. En revanche, les évolutions vers une phase d'opportunité d'E.1 à la deuxième phase et d'E.6 à la sixième phase ne sont pas justifiées par des résultats.

En résumé, les résultats de l'analyse montrent clairement que la variation de la nature des raisons relatives aux résultats est assez complexe et ne permet pas de justifier la variation des phases des processus dans plusieurs cas. Il est donc difficile de saisir la variation des phases d'un processus puis de comprendre pourquoi dispose-t-on d'un type de processus donné et pas un autre.

Cette seconde section du chapitre 8 a étudié le rôle des raisons dans les variations au sein des processus. Nous avons vu qu'aucune des dimensions ne se suffit pour

permettre de comprendre les types de processus. Le changement de l'environnement paraît avoir un rôle prépondérant mais reste insuffisant. Les raisons relatives aux résultats paraissent plus complexes. Leurs variations sous-tendent faiblement la variation des phases des processus. Nous avons constaté en outre que les variations des raisons individuelles et relatives aux actions rendaient compte des variations des phases des processus dans certains cas. Ici, l'absence d'actions conduit à des variations des processus vers des phases de mixité ou de nécessité.

Finalement, les quatre dimensions apparaissent pour les acteurs comme des raisons nécessaires pour faire sens de leur processus motivationnel. Aucune ne suffit pour justifier la nature acyclique, schéma d'évolution ou évolution cyclique des processus. Par conséquent, **c'est la conjugaison des variations négatives/positives de chacune de ces raisons d'une part, et leur interaction, d'autre part, qui donnent du sens à chaque type de processus. Pour comprendre les types de processus, l'analyse conclut qu'il faut à la fois appréhender le dynamisme des variations négatives/positives des multiples raisons et leurs interactions.** Par exemple, les multiples raisons d'E.8 (*versus* E.1) sont quasi invariantes (*versus* très dynamiques), justifiant son caractère acyclique (*versus* évolution cyclique).

En conclusion, le présent chapitre a montré que les clés de compréhension des processus motivationnels et des transitions de leurs phases proviennent de quatre sources : l'environnement, l'individu, les actions et les résultats du processus de démarrage. Dans un premier temps, il a été montré que les raisons relatives aux quatre sources justifiaient les transitions des phases motivationnelles. Ces transitions sont au nombre de trois : transition de nécessité, d'opportunité et de mixité. Les résultats montrent que certaines dimensions ont des effets variés selon le type de transition.

Ainsi, l'environnement sous-tend fortement les transitions de nécessité alors qu'il est quasi-absent dans les transitions d'opportunité, dont les ressorts semblent liés aux actions individuelles. Dans un second temps, les résultats ont établi que le rôle de la dimension environnementale est prépondérant dans la justification des types de processus. Le dynamisme de sa variation négative/positive participe grandement dans les justifications de la nature acyclique, schéma d'évolution et d'évolution cyclique. La variation des raisons relatives aux résultats a un rôle plutôt complexe. Toutefois, nous en arrivons à conclure que les différentes dimensions de l'analyse sont mobilisées par les entrepreneurs comme étant des raisons nécessaires et non suffisantes pour justifier la typologie d'un processus donné. Le sens de chaque type de processus se construit à travers le dynamisme des variations négatives/positives des multiples raisons et leur interaction.

Cette troisième partie de la thèse avait pour objectif de présenter les résultats de la thèse. Nous avons procédé à la présentation des résultats de l'analyse en trois étapes.

Dans un premier temps, l'objectif a été de présenter l'historique des projets puis de saisir de manière comparée les motivations initiales à travers deux outils de mesure : la question initiale et l'entretien approfondi. Nous avons pu observer que les projets étaient différents avec des processus évolutifs typiques. Initiés par des motivations différentes, les huit projets ont connu des changements différents au gré des opportunités, des contraintes des environnements et des perceptions des entrepreneurs. Certains projets ont abouti à des entreprises nouvelles qui se développent (E.2 et E.8), d'autres à des entreprises nouvelles dont les entrepreneurs envisageaient des éventuelles suspensions d'activité (E.1 et E.7), d'autres à des entreprises naissantes qui se développent (E.5 et E.6) et d'autres encore ont été arrêtés/suspendus dans leurs phases de naissance par les porteurs (E.3, E.4) pour des raisons différentes des raisons. Dans la

saisie de ces motivations initiales, les résultats ont montré que la question initiale saisissait souvent différemment les motivations par rapport à l'entretien approfondi. Cela pouvait conduire à des classifications différentes des entrepreneurs en nécessité/opportunité/mixte selon le type d'outil utilisé. Nous avons donc conclu que l'outil avait une incidence sur la saisie et la classification des motivations des entrepreneurs.

Dans un second temps, nous avons eu pour objectif d'appréhender l'évolution/stabilité des motivations initiales de nécessité/opportunité/mixte durant le processus de démarrage. Les résultats présentés ici ont d'abord permis l'observation de trois types de processus motivationnels à travers les analyses des matrices chronologiques des annexes 8 à 15. Ces processus motivationnels sont de type acyclique, schéma d'évolution et d'évolution cyclique. E.8 a un processus acyclique. E.2, E.3, E.4 et E.7 ont des processus en schéma d'évolution. Les entrepreneurs E.1, E.5 et E.6 manifestent des processus motivationnels en évolution cyclique. Nous avons ensuite vu dans la description de ces processus, qu'une motivation de nécessité pouvait devenir une motivation d'opportunité et inversement. Nous avons également vu quelquefois que des motivations pouvaient être perçues à la fois négativement et positivement. De plus, les résultats nous ont montré que certains entrepreneurs avaient des ensembles stables de motivations. Ces ensembles motivationnels peuvent être constitués uniquement de motivations de nécessité, de motivations d'opportunité ou des deux à la fois. En conséquence, l'analyse temporelle de ces états/phases nous a indiqué que d'une période donnée à une autre, le changement de nature des motivations existantes, la disparition de certaines et l'apparition d'autres conduisaient à des changements de phases motivationnelles que nous avons observé par la différenciation des processus. Les phases motivationnelles initiales sont de nature mixte ou

d'opportunité. La phase mixte constitue « un pont motivationnel » sur lequel transite l'opportunité vers la nécessité et inversement. Ainsi, sur les huit (08) entrepreneurs de l'échantillon, sept (07) ont connu des modifications à des fréquences variées de leur phase motivationnelle initiale. Seul E.8 n'a pas connu de modifications. Ces résultats intéressants ne nous donnaient cependant pas d'éléments permettant de comprendre les modifications observées.

Le troisième temps de cette partie a été donc consacré à la recherche de compréhension des modifications des processus (cf. chapitre 8). En l'occurrence, l'objectif ici a été de comprendre d'une part les raisons des transitions des phases motivationnelles, et d'autre part les ressorts des différents types de processus.

La première partie des résultats de cette sous-partie nous a permis de comprendre d'abord qu'il y a trois types de transition : nécessité, opportunité et mixte. E.1, E.4 et E.6 ont connu les transitions de nécessité. Ces transitions de nécessité ont pour phase précédente des phases mixtes. Ces entrepreneurs évoquent surtout l'émergence de multiples raisons négatives et la disparition de raisons individuelles et environnementales positives. Les transitions d'opportunité ont été observées chez les entrepreneurs E.1, E.2, E.5 et E.6. Les phases de départ des transitions d'opportunité sont des phases mixtes. Elles sont surtout justifiées par l'émergence de raisons positives relatives aux actions et aux résultats et la disparition de raisons relatives à l'environnement et aux résultats perçues négativement. Les transitions mixtes ont été constatées dans les évolutions des motivations d'E.1, E.3, E.5, E.6 et E.7. Elles proviennent de phases de nécessité ou d'opportunité. Les raisons les plus invoquées pour justifier ces transitions sont l'émergence de résultats négatifs, l'apparition de raisons individuelles et environnementales négatives et la disparition de raisons relatives aux actions qui étaient perçues positivement.

La deuxième et dernière partie des résultats cherchait à comprendre les ressorts des différences entre les types de processus. Les résultats de l'analyse comparative par dimension et types de processus nous ont montré que très souvent, les types de processus sont justifiés par le dynamisme des variations de l'environnement. Nous avons vu que la dimension individuelle et les actions permettaient de comprendre la différence des processus dans quelques cas. La dimension résultats en revanche a paru très complexe et ne permettant quasiment pas de différencier un processus acyclique à un processus en schéma d'évolution ou en évolution cyclique. Ces résultats nous indiquent tout simplement que prises individuellement, les dimensions sont insuffisantes pour appréhender la différence entre les types de processus. Seul le dynamisme des variations négatives/positives des raisons et leurs interactions justifient les types de processus.

DISCUSSION ET CONCLUSION GENERALE

Dans cette thèse, nous avons cherché à saisir les motivations de nécessité/opportunité et à comprendre comment/pourquoi elles pourraient évoluer durant le démarrage. Les postures théoriques, épistémologiques et méthodologiques indiquées dans les deux premières parties ont permis d'encadrer l'étude empirique. Cette étude à son tour, a permis d'obtenir des résultats originaux qui ont été présentés dans la troisième partie du manuscrit. L'objectif de cette dernière partie est de discuter des résultats, d'en déduire les contributions/implications et de tirer une conclusion générale. Nous proposons **dans un premier temps de discuter des résultats empiriques auxquels nous sommes parvenus**. Cette discussion porte d'abord sur la pertinence des outils de mesure mobilisés pour catégoriser les motivations de nécessité et d'opportunité. Elle concerne aussi l'évolution des motivations de nécessité et d'opportunité et les ressorts des transitions de phases motivationnelles. Dans un second temps, **nous présentons les contributions et les implications de notre recherche**. Ainsi, les contributions théoriques, méthodologiques, empiriques et managériales sont explicitées. Il en est de même pour les implications. Dans un troisième temps, **nous tirons une conclusion de la recherche**. La conclusion expose par ailleurs les limites de la recherche. Elle formule également des perspectives pour les recherches futures.

DISCUSSION

Cette partie rappelle les résultats principaux et les confronte à la littérature. Cette confrontation se fait en explicitant les résultats qui sont corroborés d'une part et ceux qui ne sont pas confirmés ou encore sont nouveaux d'autre part. Après avoir discuté des outils de mesure, nous nous intéresserons à la dynamique des motivations de nécessité et d'opportunité dans le temps. Nous finirons par discuter de la transition des phases de motivations de nécessité et d'opportunité.

Nous répondons aux questions de recherche qui ont structuré cette thèse. La première consistait à montrer « **comment saisir les motivations de nécessité et d'opportunité ?** » Nos résultats montrent qu'en comparant la question initiale à l'entretien approfondi, ce dernier saisit mieux la complexité des motivations de nécessité et d'opportunité. La question initiale posée réduit le phénomène motivationnel et peut donc conduire à des classifications qui correspondent peu aux réalités dudit phénomène. La seconde question de recherche visait à montrer « **comment les motivations de nécessité et d'opportunité évoluent-elles (ou demeurent-elles stables) durant le processus de démarrage ? Quels en sont les cycles processuels induits ?** ». Pour cet ensemble de questions, nous avons trouvé que les motivations sont généralement évolutives durant le processus de démarrage. Parmi les huit entrepreneurs étudiés, un seul (E.8) n'a pas connu d'évolution de ces motivations dans le sens nécessité/opportunité/mixité. Les autres entrepreneurs ont une (E.2, E.3, E.4 et E.7) ou plusieurs (E.1, E.5 et E.6) évolution-s de la phase initiale de leurs motivations vers d'autres phases. On observe trois types de processus motivationnels de nécessité/opportunité/mixte durant le processus de démarrage. Il s'agit d'abord des processus acycliques. Ce type a été observé chez E.8. Il y a aussi des processus en

schéma d'évolution. Ils ont été constatés chez E.2, E.3, E.4 et E.7. Enfin, on a des processus en évolution cyclique avec E.1, E.5 et E.6.

La troisième question cherchait à comprendre « **pourquoi les motivations de nécessité et d'opportunité sont-elles stables ou évolutives durant le processus de démarrage ? Pourquoi ces évolutions/stabilité induisent-elles des types de processus différents ?** ». Concernant la sous-question relative à la compréhension de la stabilité/évolution des motivations de nécessité/opportunité durant le processus de démarrage, la recherche permet d'avoir des éclairages. Nous avons observé trois types d'évolutions : transitions de nécessité, transitions d'opportunité et transitions de mixité. De multiples raisons provenant de l'environnement, de l'individu, des actions et des résultats justifient les transitions. Dans les transitions de nécessité, l'apparition de raisons négatives multiples sont surtout évoquées. Les transitions d'opportunité sont particulièrement justifiées par l'émergence de résultats et d'actions perçus positivement et la disparition de raisons négatives relatives aux résultats et à l'environnement. Les transitions de mixité sont surtout sous-tendues par l'émergence de raisons négatives provenant des résultats, de l'individu et de l'environnement d'une part, et la disparition de raisons relatives aux actions perçues positivement d'autre part. Pour ce qui est de la dernière sous-question qui portait sur la compréhension des types de processus, les résultats permettent de répondre que la typologie des processus se justifie par l'appréhension du dynamisme des variations des raisons (environnement, individu, actions et résultats) et de leurs interactions. Aucune raison prise individuellement ne suffit pour comprendre la typicalité d'un processus par rapport à un autre. Néanmoins, l'environnement semble être une raison importante pour comprendre l'évolution des motivations des acteurs.

Nous discutons des résultats et de leurs contributions à la littérature dans les paragraphes suivants.

L'analyse comparée de l'opérationnalisation des motivations de nécessité et d'opportunité par question initiale ouverte avec l'entretien approfondi se rapporte à la question « **comment saisir les motivations de nécessité et d'opportunité ?** ». Cette analyse a remis en cause la validité de la question initiale. Les résultats montrent d'abord que contrairement à l'entretien approfondi, la question initiale contraint les entrepreneurs dans l'énoncé de certaines de leurs motivations. Cette limitation induite par la question initiale peut cacher des motivations de nature différente. Ce sont ces types d'outils de mesure contraignants qui sont employés par le GEM et le PSED pour fournir des résultats et des données à la communauté des chercheurs du champ. Ces outils ont visiblement un caractère rudimentaire, ce qui ne leur permet pas de saisir un phénomène aussi complexe que la motivation en général (Cachon, Codina, Eccius-Wellmann, McGraw, & Myers, 2013) et celle de nécessité/opportunité en particulier (Williams & Williams, 2011). Ces résultats sont conformes à ceux de Hughes (2003), qui observant le caractère réducteur de l'outil du GEM soutient que celui-ci conduit à sous/surestimer une catégorie par rapport à l'autre. Par exemple, un entrepreneur, du fait de la réduction favorisée par un questionnaire, peut exposer ses motivations d'opportunité et omettre inconsciemment ou sciemment des motivations de nécessité. Au travers d'un entretien approfondi (ou encore des échelles de mesure plus exhaustives, comportant plus d'items) en revanche, le même entrepreneur qui, a la latitude de s'exprimer sera plus à même d'exposer l'ensemble de ses motivations. C'est ce que nous avons observé dans cette recherche avec les cas E.2, E.4, E.5 et E.6.

Nos résultats montrent également que l'état de mixité des motivations n'est pas un épiphénomène. Cet état est très présent lorsqu'on emploie l'entretien approfondi.

Nos résultats rejoignent ici Haas (2013) et Williams & Williams (2011) qui montrent que la mixité des motivations se manifeste très souvent. En conséquence, la classification des motivations des entrepreneurs en catégorie nécessité, opportunité ou mixte n'est pas toujours convergente. L'outil, d'une certaine manière, détermine la classification et structure la connaissance générée/déduite. Cela soulève la question de la validité de certains outils, notamment les questionnaires, à catégoriser les motivations de nécessité et d'opportunité. Cette interrogation de la validité des questionnaires a déjà été débattue dans la littérature. En effet, le GEM et le PSED, plus grands pourvoyeurs de données et de connaissances sur les motivations de nécessité et d'opportunité ces quinze dernières années emploient des questionnaires. Des auteurs comme Hughes (2003), Giacomin et *al.* (2011) ou encore Gabarret & Vedel (2015) avaient émis des réserves quant à la validité des outils de types questionnaires mobilisés par le GEM. Pour ces auteurs, les questionnaires omettent des catégories de motivations (exemple des motivations mixtes et des motivations de loisirs) et obligent l'entrepreneur à effectuer des choix (nécessité ou opportunité). Nos résultats corroborent ces conclusions. Nous montrons ainsi que les outils de mesure de types questionnaires sont réducteurs.

En outre, au-delà du caractère réducteur induit par les outils de mesure de type questionnaire, il semble aussi que certains acteurs peuvent même ignorer leurs motivations ou exprimer inconsciemment des motivations qui ne sont pas les leurs. Pour ces cas, le questionnaire est aussi limité pour appréhender les motivations. C'est le cas d'E.8. Exprimant une sorte de motivation de nécessité lors de l'entretien initial, E.8 expose clairement des motivations d'opportunité lors de l'entretien approfondi. Toutefois, l'entrepreneur ne semble pas avoir conscience des différences motivationnelles qu'il indique dans les deux types d'entretien. Cette différence pourrait

s'expliquer non seulement par l'ignorance de ses propres motivations, mais aussi par l'influence des concepts théoriques diffusés dans son environnement. Dans le cas d'espèce, E.8 évoque dans sa réponse à la question initiale par exemple entreprendre parce qu'il n'y a pas d'emploi. Mais l'entretien approfondi montre qu'E.8 par sa culture familiale a toujours fait de l'entrepreneuriat et qu'il a décidé et préparé librement d'entreprendre et d'en faire sa profession pendant qu'il était salarié. Ce résultat nous semble-t-il était inexploré dans la littérature sur l'entrepreneuriat de nécessité/opportunité.

Ainsi, nos résultats sur l'analyse comparée des outils de mesure (question initiale de proche du GEM vs entretien approfondi) illustrent la limite des outils de types questionnaires. La validité de la catégorisation des motivations de nécessité et d'opportunité par les questionnaires restent à établir. De ce fait, la pertinence des propositions et conclusions émises sur la base d'une opérationnalisation par questionnaire reste à montrer. Les travaux utilisant les données du GEM portent en conséquence potentiellement des limites inhérentes à ses outils de mesure. Il conviendrait pour ces travaux de revoir le contenu des items de leurs outils de mesure afin de parvenir à des catégorisations mieux à même de refléter la complexité des motivations des entrepreneurs.

Le second pan de nos résultats à discuter est relatif à la dynamique des motivations de nécessité et d'opportunité durant le processus de démarrage. Cette discussion concerne la deuxième question qui cherchait à comprendre « **comment les motivations de nécessité et d'opportunité évoluent-elles (ou demeurent-elles stables) durant le processus de démarrage ? Quels en sont les cycles processuels induits ?** ». Ici, les résultats attestent tout d'abord **une évolution des motivations de nécessité** durant le processus de démarrage. Le cas E.6 illustre cette dynamique des

motivations de nécessité. Il soutient son processus de démarrage aux périodes du 07/01/2015 et 03/02/2015 par le doute de poursuivre, le désespoir, le sentiment d'être obligé de poursuivre et le sentiment d'être obligé de changer de projet. Cependant, à la période du 10/03/2015 au 10/07/2015, il retrouve le l'espérance et la conviction de poursuivre le processus, quand bien même il pense toujours être obligé de poursuivre. De ce fait, il change de phase motivationnelle quittant la nécessité pour la mixité. Par la suite, durant les périodes du 14/10/2015 et du 30/10/2015, E.6 soutient son processus de démarrage par des motivations d'opportunité, voulues (espérance, auto-motivation, conviction, etc.). Il évolue donc finalement vers une phase d'opportunité. Ces résultats sont *a priori* dans le sens de la littérature existante. En effet, Williams (2009), Williams & Round (2009), Williams et al. (2009) et Williams & Williams (2011) ont montré que dans les contextes anglais, russe et ukrainien, les motivations de nécessité des entrepreneurs évoluaient vers des motivations d'opportunité durant la phase de démarrage. Néanmoins, nos résultats apportent une nuance dans le processus d'évolution des motivations de la nécessité vers l'opportunité. Notre recherche indique que le processus d'évolution de la nécessité est modéré par une phase motivationnelle transitoire : la phase de mixité.

Par ailleurs, les résultats montrent que des motivations d'opportunité ou de mixité sont à l'origine des processus entrepreneuriaux. Aucun des entrepreneurs étudiés n'a eu uniquement des motivations de nécessité dans la phase initiale de son processus de démarrage. Ce résultat n'est pas conforme à ceux de la littérature existante. Nombre de travaux existants (Wagner, 2005 ; Hessels & Van Gelderen, 2008 ; Van der Zwan, Thurik, Verheul, & Hessels, 2016 ; Verheul et al., 2010 ; Giacomin, Janssen, & Guyot, 2016) sur les entrepreneurs naissants défendent l'existence des motivations initiales purement de nécessité. La différence entre nos résultats et nos

prédécesseurs pourraient s'expliquer essentiellement par la nature des outils de mesure employés. Contrairement à notre étude qui fonde ces résultats sur un outil ouvert, en l'occurrence l'entretien approfondi, les études précédentes mobilisent des questionnaires. La réduction induite par les questionnaires pourrait avoir éliminé ou négligé une part de motivations d'opportunité amenant les chercheurs à défendre uniquement la présence de motivations de nécessité. Nos résultats semblent valables d'autant plus que l'état de nécessité ne paraît pas être une phase durable. Dans notre étude, elle dure environ deux (02) mois chez les entrepreneurs qui l'ont connu. Ce qui rendrait faible la probabilité que les motivations initiales sous-tendent les phases d'initiation des projets, qui le plus souvent ont besoin de temps plus ou moins long comme on l'a observé dans notre étude.

Nos résultats donnent également des éclairages sur des aspects inexplorés par la littérature sur la dynamique motivationnelle en contexte de démarrage. Ces éclairages sont toujours des réponses à la seconde question de recherche : « **comment les motivations de nécessité et d'opportunité évoluent-elles (ou demeurent-elles stables) durant le processus de démarrage ? Quels en sont les cycles processuels induits ?** ». Le premier aspect est l'évolution des motivations d'opportunité. Nos résultats montrent que durant le processus de démarrage des entrepreneurs (E.1, E.3, E.5, E.6 et E.7) qui étaient dans une phase d'opportunité ont évolué vers une phase de mixité. Cependant, aucun entrepreneur n'a quitté une phase d'opportunité pour une phase de nécessité. Le second aspect éclairant est la dynamique des motivations mixtes. Là aussi, nos résultats montrent que durant le processus de démarrage, des entrepreneurs qui étaient dans une phase de mixité ont évolué vers une phase de nécessité (E.1, E.4 et E.6) ou d'opportunité (E.1, E.2, E.3, E.5 et E.6). La phase de mixité apparaît alors comme une phase transitoire par laquelle toute évolution

motivationnelle semble passer. Le troisième éclairage nouveau est la nature des cycles d'évolution des motivations durant le processus de démarrage. Nos résultats montrent que durant le processus de démarrage, trois types de processus motivationnels sont observables Il y a des processus acycliques. Pour ces processus les motivations ne changent pas de nature. C'est le cas d'E.8. Il y a aussi des processus en schéma d'évolution. Dans ces types de processus, nous avons observé un seul changement de la nature de la phase motivationnelle initiale durant tout le processus de démarrage. Les motivations quittent soit d'une phase mixte pour une phase d'opportunité (E.2), soit d'une phase d'opportunité pour une phase mixte (E.3 et E.7) ou encore d'une phase mixte pour une phase de nécessité (E.4). Il y a enfin des processus en évolution cyclique. Les processus en évolution cyclique se manifestent avec des motivations qui changent de nature au moins deux fois durant le processus de démarrage. L'évolution cyclique emprunte une trajectoire qui la ramène à la phase initiale. C'est le cas de E.1 et E.6 qui ont six phases chacun, et de E.5 qui en possède trois.

Dans le champ des recherches sur les motivations entrepreneuriales, l'observation des trois cycles (acyclique, schéma d'évolution et évolution cyclique) est une nouveauté. Certes, des chercheurs sur les processus en management (Langley, 1999; Langley, Smallman, Tsoukas, & Van de Ven, 2013; Van De Ven, 1992; Van De Ven & Poole, 1995) et en entrepreneuriat (Carter et al., 1996 ; Gartner, 1985 ; Gartner & Carter, 2005 ; GEM, 2017 ; Sarasvathy, 2006) ont déjà soutenu implicitement l'existence de ces types de cycles à travers leurs modèles théoriques des processus d'innovation, de changement organisationnel et actions entrepreneuriales. Nos résultats affirment la pertinence de ces cycles dans le domaine spécifique des motivations entrepreneuriales de nécessité/opportunité durant le processus de démarrage.

Le dernier ensemble de résultats concerne les raisons de la dynamique des motivations de nécessité/opportunité et de la différenciation des types de processus motivationnels durant le processus de démarrage. Ces résultats sont des réponses à la troisième question de recherche : « **pourquoi les motivations de nécessité et d'opportunité sont-elles stables ou évolutives durant le processus de démarrage ?** ». Pourquoi ces évolutions/stabilité induisent-elles des types de processus différents ? ». La littérature existante n'a pas encore étudié les ressorts des phases motivationnelles à notre connaissance. De ce fait, les résultats de notre travail doctoral offrent des clés inédites pour comprendre les mécanismes processuels des motivations de nécessité et d'opportunité.

Tout d'abord, nos résultats montrent trois types de transitions : la transition de nécessité, la transition d'opportunité et la transition de mixité. Dans les trois types de transitions, les raisons sont multiples. **Les entrepreneurs (à l'exception d'E.8) invoquent d'une part, l'apparition et/ou la disparition de raisons individuelles et environnementales** pour justifier les transitions d'une phase motivationnelle à une autre. L'invocation de ces deux raisons va plus ou moins dans le sens de la littérature relative aux recherches sur le contenu des motivations de nécessité/opportunité. Cette littérature convoque l'environnement familial (Song-Naba & Toé, 2017; Stephan, Hart, & Drews, 2015; Van der Zwan et al., 2016; Xavier-Oliveira, Laplume, & Pathak, 2015), socioculturel (Hechavarria & Reynolds, 2009), politico-institutionnel (Angulo-Guerrero, Pérez-Moreno, & Abad-Guerrero, 2017; Aparicio, Urbano, & Audretsch, 2016; Fuentelsaz, González, Maícas, & Montero, 2015), économique (Fairlie, 2013; Figueroa-Armijos, Dabson, & Johnson, 2012; Urbano & Aparicio, 2016) comme sources de facteurs d'influence des motivations de nécessité et d'opportunité. Mais dans notre recherche, nous avons trouvé qu'une même raison peut être perçue par les

entrepreneurs comme étant une opportunité, une menace voir les deux à la fois, rejoignant ici les travaux de Koenig (2004) sur l'interprétation des opportunités et des menaces par les managers dans l'élaboration des stratégies. Le sens (nécessité/opportunité/mixte) des raisons n'est donc pas une donnée statique dans notre thèse. De même, au niveau individuel, les caractéristiques, le capital humain et la personnalité (Fossen & Büttner, 2013; Giacomin et al., 2011; Tyszka et al., 2011; Van der Zwan et al., 2016) sont mobilisés comme des facteurs des motivations de nécessité et d'opportunité. De ce fait, il nous semble compréhensible d'admettre par analogie que ces raisons puissent justifier la transition d'une phase motivationnelle vers une autre.

D'autre part, les entrepreneurs justifient les transitions d'une phase motivationnelle vers une autre par **l'émergence et/ou la disparition d'actions qu'ils réalisent et de résultats inhérents au processus de démarrage**. Ces deux dimensions, actions et résultats sont des éléments nouveaux dans la justification de la formation des motivations de nécessité/opportunité. Ainsi, nous avons observé qu'il y avait davantage d'actions et de résultats positifs lors des transitions vers la phase d'opportunité. En revanche, il y en avait moins dans les transitions vers la phase de nécessité et de mixité. Les actions sont quasiment absentes dans la justification des phases de nécessité particulièrement. L'inaction semble donc liée aux transitions de nécessité voire de mixité tandis que les phases d'opportunité sont associées à l'action. Il nous semble que l'absence d'études longitudinales qui étudient véritablement les processus ait empêché la mise en évidence de cette asymétrie.

Outre les raisons des transitions des phases motivationnelles, **nous avons exploré les raisons des différences (acyclique, schéma d'évolution et évolution cyclique) observées dans les processus motivationnels**. Nos résultats indiquent que les raisons relatives à l'individu, aux actions, aux résultats et à l'environnement

participent de la nature acyclique, schéma d'évolution ou évolution cyclique d'un processus motivationnel. Nous avons trouvé qu'aucune dimension ne pouvait justifier, à elle seule, un type de processus. Chacune est nécessaire et participe à donner du sens à la nature du processus.

L'étude comparée montre en outre que la typologie d'un processus se justifie par deux éléments. Il s'agit d'une part, de la dynamique de la variation négative/positive des raisons relatives à l'environnement, l'individu, les actions et les résultats, et d'autre part, à l'interaction entre ces différentes raisons. Si l'évolution de l'environnement a paru important voire nécessaire, il est insuffisant pour justifier un type de processus.

Aux termes de cette discussion, trois conclusions peuvent être tirées. La première est que certains de nos résultats corroborent la littérature existante (Williams & Williams, 2011). Ainsi, la dynamique des motivations de nécessité vers l'opportunité est confirmée globalement avec une nuance car cette évolution est tempérée et transite par une phase de mixité. La seconde conclusion est que d'autres résultats remettent en cause des conclusions de nos prédecesseurs. Il s'agit notamment des motivations initiales. De nombreuses recherches soutiennent ou montrent des motivations initiales de nécessité pour le Burkina Faso. Nos résultats indiquent que les cas étudiés ici ont eu des motivations initiales d'opportunité ou mixte infirmant les propositions antérieures. Enfin, la troisième conclusion est que d'autres résultats sont encore inédits dans notre champ. Ils ne sont pas encore explorés par la littérature. Ce sont :

- La dynamique des motivations d'opportunité durant le processus de démarrage.

Aucune recherche n'avait montré que les motivations d'opportunité peuvent évoluer durant le processus de démarrage.

- La dynamique des motivations mixtes et leur caractère transitoire pour les autres motivations durant le processus de démarrage.

Là aussi, des recherches défendaient l'existence des motivations mixtes. Toutefois, ni leur évolution, ni leur apparition comme une phase transitoire n'avait été montrée.

- La distinction de trois modèles de processus motivationnels en contexte de démarrage, en particulier les schémas d'évolution et les évolutions cycliques.
- La multiplicité (individu, environnement, actions et résultats) des raisons des transitions des phases motivationnelles durant le processus de démarrage.
- La justification des types de processus (acyclique, schéma d'évolution et évolution cyclique) motivationnels en contexte de démarrage par le dynamisme de la variation négative/positive des multiples raisons et leur interaction.

L'ensemble de ces résultats discutés et particulièrement, ceux pour lesquels la littérature a peu exploré permettent de déduire des contributions et implications de cette recherche doctorale.

CONTRIBUTIONS ET IMPLICATIONS DE LA RECHERCHE

Cette partie expose les contributions et implications de la thèse. Elle explicite l'utilité des résultats et leurs conséquences. Elles sont exposées aux plans empirique, théorique, méthodologique et managérial.

Au plan empirique, notre travail apporte des arguments empiriques nouveaux sur les processus des motivations de nécessité/opportunité durant le processus de démarrage. En premier lieu, il est montré que durant le processus de démarrage, les motivations d'opportunité peuvent évoluer vers une phase de mixité puis de nécessité. Il en est de même pour les phases de nécessité qui peuvent évoluer vers une phase de mixité puis d'opportunité. En second lieu, notre travail permet d'identifier les types de processus motivationnels observables durant le démarrage. La recherche a identifié des processus motivationnels acycliques, des processus motivationnels en schéma d'évolution et des processus motivationnels en évolution cyclique. En troisième lieu, cette recherche doctorale offre des clés permettant désormais d'appréhender les transitions des phases motivationnelles et la différenciation des processus motivationnels durant le processus de démarrage.

Sur le plan méthodologique, la contribution est double. D'abord, cette recherche établit empiriquement la pertinence des outils de mesure qualitatifs ouverts pour saisir les motivations de nécessité/opportunité. En revanche, pour les outils de types questionnaires mobilisés par de nombreux travaux dans le champ de l'entrepreneuriat de nécessité/opportunité à l'instar du GEM, la validité reste à établir. En conséquence, à défaut d'outils ouverts, il convient d'élargir les items des questionnaires employés. À ce sujet, notre recherche offre diverses catégories de

motivations et raisons mobilisables (cf. Définition des catégories émergentes de l‘analyse qualitative thématique) pour mieux saisir le phénomène de nécessité/opportunité. La seconde contribution méthodologique a trait à la démarche méthodologique employée. Contrairement aux recherches précédentes, cette recherche a utilisé une approche longitudinale. Ainsi, l‘étude a été fondée sur un panel d‘échantillon suivi en temps réel. Ce qui a permis de limiter les biais rétrospectifs. L‘analyse qualitative longitudinale a combiné des propositions méthodologiques de Langley (1999) et Miles & Huberman (1994). Cela a permis de construire des matrices d‘analyse pertinentes pour parvenir aux résultats. Nous offrons aux recherches futures une démarche riche mobilisable pour étudier les mécanismes processuels de l‘entrepreneuriat de nécessité/opportunité.

Sur le plan théorique et conceptuel, la recherche permet de comprendre en profondeur la dynamique des motivations liées au démarrage. Conceptuellement, l‘analyse de la dynamique des motivations de nécessité/opportunité au chapitre 7 fournit un ensemble de catégories motivationnelles. Ces catégories peuvent nourrir les cadres conceptuels des recherches futures. De même, l‘analyse des mécanismes processuels offre des catégories conceptuelles, raisons à l‘œuvre dans les transitions des phases motivationnelles.

Les résultats permettent également d‘énoncer des propositions théoriques. Au nombre de six, nous les avons formulées comme suit :

- **Proposition 1**

Durant le processus de démarrage, des motivations (initiales) d‘opportunité peuvent évoluer vers des phases de mixité puis de nécessité.

- **Proposition 2**

Durant le processus de démarrage, les motivations (initiales) mixtes peuvent évoluer vers des phases de nécessité ou d'opportunité.

- **Proposition 3**

Durant le processus de démarrage, la phase de motivations mixtes constitue une étape par laquelle transite l'évolution d'une phase d'opportunité et d'une phase de nécessité.

- **Proposition 4**

La dynamique des processus motivationnels peut revêtir trois modalités : acyclique, schémas d'évolution et évolution cyclique.

- **Proposition 5**

La transition d'une phase à une autre durant le processus de démarrage est justifiée par l'apparition et/ou la disparition de raisons individuelles, environnementales, des actions et des résultats entre la période motivationnelle T_n et T_{n+1} .

- **Proposition 6**

Le dynamisme/stabilité (nature acyclique, schéma d'évolution ou évolution cyclique) d'un processus motivationnel est justifié par le dynamisme des variations négatives/positives de multiples raisons (environnement, individu, actions et résultats) et leurs interactions.

Ces contributions théoriques et conceptuelles impliquent de reconsidérer les conclusions des recherches postulant implicitement ou explicitement une stabilité des motivations de nécessité/opportunité en vue d'intégrer la temporalité des phénomènes. Par exemple des travaux sur les comportements et les choix stratégiques (Block et al., 2015; Tipu, 2016; Van der Zwan et al., 2016) des entrepreneurs de nécessité et d'opportunité gagneraient en pertinence en intégrant cette dimension évolutive. La prise

en compte des contextes social, institutionnel et temporel (Welter, 2011) est nécessaire pour appréhender pertinemment le phénomène. Négliger la dimension temporelle dans les recherches sur les motivations de nécessité/opportunité limitera leur validité et leur pertinence. Ces éléments remettent en question les implications managériales desdites recherches. Sur ce plan managérial, notre recherche fait également des apports non négligeables.

Plusieurs implications managériales sont à mettre à l'actif de cette recherche doctorale. D'abord, nos résultats ont montré le caractère dynamique des motivations de nécessité et d'opportunité durant le processus de démarrage. Les processus motivationnels de démarrage peuvent évoluer vers des phases d'opportunité, de mixité ou de nécessité à travers des cycles en schéma d'évolution ou en évolution cyclique. La première implication managériale de ces résultats est qu'ils interpellent les travaux qui recommandent l'exclusion de l'entrepreneuriat de nécessité des politiques publiques d'accompagnement (Hessels, van Gelderen, & Thurik, 2008; Shane, 2009) surtout dans le contexte des pays africains (BAfD/OCDE/PNUD, 2017). Nos résultats montrent que ces affirmations sont peu fondées, notamment parce que l'effet du temps sur les motivations n'est pas pris en compte. La dynamique des motivations de nécessité/opportunité est établie par nos résultats. En conséquence, proposer des exclusions sur la base des motivations initiales semble injustifié. La seconde implication des résultats est que l'ensemble des acteurs de l'écosystème entrepreneurial (professionnels de l'accompagnement non financier, professionnels de l'accompagnement financier, gouvernements, collectivités locales, chercheurs, etc.) devrait avoir une « attention mouvante » envers les entrepreneurs durant le processus de démarrage. Autrement dit, ces acteurs devraient désormais regarder l'entrepreneur durant le processus de démarrage comme pouvant d'une période à une autre évoluer de

sa phase motivationnelle initialement connue. Dans la perspective d'un accompagnement des entrepreneurs par ces acteurs, l'intérêt n'est plus de classer les motivations d'un entrepreneur (en nécessité ou opportunité) puis lui fournir une offre type de services d'accompagnement standard, stable dans la durée. Il faut des nouvelles formes d'accompagnement comme le rappellent Chabaud, Messeghem, & Sammut (2010) dans le contexte français. Il importe désormais de détecter les phases critiques durant le processus de démarrage, puis d'offrir des services adaptés. Dans cette perspective, notre recherche indique que **les transitions vers des phases de mixité et surtout de nécessité sont critiques pour la survie du processus entrepreneurial**. Dans notre étude, parmi les huit cas étudiés, quatre (E.1, E.3, E.4 et E.7) ont dû quitter temporairement ou quasi-définitivement leurs processus entrepreneuriaux. En analysant les phases motivationnelles dans lesquelles, ils ont quitté leurs processus, on se rend compte que c'est pendant des phases de mixité (E.3 et E.7) ou de nécessité (E.1 et E.4). Partant de ces faits, notre recherche permet d'émettre des recommandations au travers d'une analyse des raisons qui sous-tendent ces phases fragiles, critiques de mixité et de nécessité. Ces recommandations sont fondées particulièrement sur l'analyse des facteurs individuels et environnementaux qui sous-tendent les transitions vers les phases fragiles de mixité et surtout de nécessité.

Au niveau individuel, les phases de mixité et de nécessité sont caractérisées entre autres par le doute, le désespoir, l'absence ou la désorientation de la vision entrepreneuriale, l'absence d'auto-motivation, le sentiment d'être obligé de poursuivre/diversifier. Ces caractéristiques rappellent la fragilité d'entrepreneurs de nécessité français décrites par Fayolle & Nakara (2012). Pour soutenir les entrepreneurs burkinabè durant le processus de démarrage, l'accompagnement devrait permettre dans un premier temps d'identifier les phases critiques au travers d'une attitude considérant

la dynamique potentielle des motivations de nécessité/opportunité. L'observation de l'émergence entre autres des doutes, désespoirs et des sentiments d'obligation constitue une alerte de la transition vers une phase critique. Dans un second temps, pour anticiper sur ces phases critiques, les structures d'accompagnement pourraient offrir des formations qui ont trait au développement personnel et aux stratégies pour affronter les difficultés entrepreneuriales. L'objectif de ces formations est de « densifier la motivation et la personnalité » de l'entrepreneur afin qu'il **accepte/considère les difficultés comme inhérentes au processus de démarrage**. Dans un troisième temps, nous suggérons aux structures d'accompagnement et aux accompagnateurs de déployer une approche individualisée, psychologique adoptant la posture du mentorat et/ou du coaching avec les entrepreneurs pendant les phases critiques. Le mentorat et le coaching (Couteret, 2010; Couteret & Audet, 2006; St-Jean, 2010) sont des formes d'accompagnement qui permettent d'avoir une relation de proximité avec l'accompagné, de le comprendre puis de l'accompagner à acquérir/densifier ses ressources personnelles.

Les résultats montrent aussi que les phases de mixité et nécessité sont soutendues par des environnements (politico-institutionnel, économique et socioculturel) généralement jugés hostiles. Les effets négatifs de ces environnements sont surtout considérables dans les transitions vers les phases de nécessité (E1, 14/10/2015-30/10/2015 ; E.4, 03/02/2015-09/03/2015 ; E.6, 07/01/2015-03/02/2015). E.1, E.4 et E.6 invoquent le manque d'aides des institutions (non délivrance de casier judiciaire, d'agrément d'exportation, de production d'eau de boisson), les contextes familiaux défavorables (statut d'aîné, charge familiale, responsabilité familiale), les crises politiques (insurrection populaire, putsch manqué, gouvernement de transition) et socioéconomiques (crise sectorielle, psychose de la crise) et les attentes/pressions

sociales pour justifier leur transition vers la phase de nécessité. Par exemple, E.4 après avoir attendu vainement près de six mois la délivrance d'un casier judiciaire pour compléter sa demande d'agrément a été contrainte de sortir du processus de démarrage. De même, E.6 est tombé dans une phase de nécessité après avoir fait face à la suspension des agréments pour la production d'eau de boisson, secteur qui l'intéressait. Ces deux contraintes institutionnelles sont plus généralement liées à la crise politique et au changement de régime. La non-délivrance du casier judiciaire est due à l'incendie du palais de justice à l'occasion de l'insurrection. La non-délivrance de l'agrément pour la production d'eau de boisson a été prononcée par le gouvernement de transition pour réguler le secteur. Il conviendrait donc d'éviter ces types de contraintes qui détériorent le climat des affaires et durcissent les processus de naissance des entreprises. Les rapports du *Doing Business* qui couvrent plus d'une centaine de pays dont le Burkina Faso sont éclairants sur les facilités à pratiquer les affaires. Pour éviter l'émergence de ces contraintes politico-institutionnelles, les gouvernements gagneraient à tenir compte résolument des causes profondes de l'insurrection populaire.

Aussi, nos résultats montrent que des phases de mixité et/ou de nécessité des entrepreneurs sont influencées négativement par l'attente sociale. C'est le cas des entrepreneurs E.1, E.6 et E.7. Ils affirment que la société s'attend à ce qu'ils échouent. Cette attente engendre en eux le sentiment qu'ils sont obligés de poursuivre. Cela contribue à favoriser/consolider un état de nécessité ou de mixité, porte de sortie du processus de démarrage. Des politiques publiques pourraient favoriser l'émergence d'une société qui tolère et accepte l'échec comme faisant partie du processus entrepreneurial. Au travers des médias et la communication gouvernementale relative à la promotion de l'entrepreneuriat des messages pourraient sensibiliser la population à tolérer davantage l'échec entrepreneurial.

Plus généralement, notre travail permet de démystifier l'entrepreneur d'opportunité et de déconstruire l'image dégradante généralement attribuée à l'entrepreneur de nécessité durant le processus de démarrage. En effet, nous avons vu qu'en général, les entrepreneurs ont des motivations initiales mixtes ou d'opportunité. Aussi, tout entrepreneur indépendamment de ses motivations initiales peut se retrouver en phase de nécessité durant le démarrage en fonction des contextes et des processus réels. Dans notre étude, E.1 et E.6 en sont des illustrations parfaites. Malgré leurs motivations mixtes et d'opportunité structurantes et leurs expériences entrepreneuriales, ces deux cas se sont retrouvés dans des phases de nécessité durant le processus de démarrage. Par ailleurs, en faisant une comparaison intra et inter-cas des durées des différentes phases, l'on se rend compte que la phase de nécessité a la plus faible durée (environ 2 mois). Cela indique à notre sens qu'elle ne sous-tendrait pas durablement les processus entrepreneuriaux. La phase de nécessité apparaît alors comme une phase éphémère, temporaire, appelée à se mouvoir impérativement. Elle peut être perçue comme une épreuve extrême de résilience entrepreneuriale. Ainsi, il nous semble important de garder une image positive des entrepreneurs confrontés ou dépassant une phase de nécessité. Contrairement, aux nombreuses études, nous tendons à affirmer qu'il y a très peu voire pas d'entrepreneurs de nécessité. Il y a plutôt des entrepreneurs d'opportunité ou mixtes, qui, durant leurs processus peuvent affronter l'épreuve d'une phase de nécessité. En conséquence, le qualificatif d'entrepreneur de nécessité paraît abusif à notre sens.

CONCLUSION

La présente recherche doctorale a pour objet de recherche les motivations de nécessité et d'opportunité des entrepreneurs burkinabè. Avant de préciser les questions de la recherche, nous avons d'abord effectué une revue de littérature. Celle-ci visait uniquement à faire un bilan des connaissances sur l'objet puis d'élaborer la problématique et les questions de recherche. Pour ce faire, nous avons passé en revue dans un premier temps les recherches sur le contenu traitant des motivations de nécessité et d'opportunité. Ce travail a permis de retracer une généalogie du concept de motivations *push* (ou de nécessité) puis *pull* (ou d'opportunité). Partant de ces connaissances sur le contenu conceptuel des motivations de nécessité et d'opportunité, nous avons aussi analysé les facteurs qui les influencent. La littérature (dont celle du Burkina Faso) présente des facteurs individuels et environnementaux. Cependant, les résultats des travaux sur ces facteurs des motivations de nécessité et d'opportunité se contredisent très souvent (Giacomin et al., 2011). Ce qui ne permet pas une pertinente accumulation des connaissances sur l'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité et interroge même la validité des résultats. De plus, pour un phénomène motivationnel établi comme étant processuel (Shane, Locke, & Collins, 2003), il semblait pertinent d'explorer d'autres approches au-delà des recherches sur le contenu. Dans cette perspective, nous avons mesuré l'intérêt de réinterroger la problématique dans une perspective processuelle.

La revue de littérature a donc dans un second temps été orienté vers les recherches sur le processus des motivations de nécessité et d'opportunité. Cette revue a d'abord

explicité les notions et principes essentiels des recherches sur la notion de processus en management et en entrepreneuriat, ce qui a indiqué l'importance entre autres de la prise compte de la temporalité et des démarches longitudinales. Ensuite, nous avons fait un bref bilan des approches processuelles en entrepreneuriat. Ce bilan a été l'occasion pour nous de préciser notre approche théorique de l'entrepreneuriat : un phénomène complexe et dynamique acceptant l'indéterminé. Nous avons aussi précisé la partie du processus entrepreneurial qui intéressait cette recherche : le processus de démarrage (phase de naissance et phase de nouvelle entreprise). Par la suite, nous avons examiné la littérature spécifique aux motivations de nécessité et d'opportunité durant le processus de démarrage. Nous avons pu voir que la littérature était très limitée en général sur les processus motivationnels de nécessité et d'opportunité. Les rares travaux qui existent sont aussi limités aux plans théorique, méthodologique, empirique et contextuel. De ce fait nous avons déduit une problématique visant à comprendre les processus motivationnels de nécessité/opportunité durant le processus de démarrage au Burkina Faso. Plus précisément, trois ensembles de questions de recherche ont été posées :

1/ Comment saisir les motivations de nécessité et d'opportunité ?

2/ Comment les motivations de nécessité et d'opportunité évoluent-elles (ou demeurent-elles stables) durant le processus de démarrage ? Quels en sont les cycles processuels induits ?

3/ Pourquoi les motivations de nécessité et d'opportunité sont-elles stables ou évolutives durant le processus de démarrage ? Pourquoi ces évolutions/stabilité induisent-elles des types de processus différents ?

Pour étudier ces questions, nous avons élaboré un protocole de recherche avec une visée compréhensive. Globalement, l'approche méthodologique a trois caractéristiques. Elle s'inscrit dans le paradigme interprétativiste. La logique de

raisonnement est abductive. Aussi, l'approche est qualitative et longitudinale. Considérant ces paramètres, nous avons choisi l'étude de cas multiple comme méthode de recherche parce que nous souhaitons comprendre en profondeur l'objet de recherche dans un contexte quasi vierge en l'occurrence le Burkina Faso. La posture de notre méthode des cas est proche de l'approche ancrée de Glaser & Strauss (2010). Ainsi, la sélection des cas a été réalisée dans une logique d'échantillonnage théorique. Le principe de variété théorique a aussi été pris en compte au travers de critères pertinent pour le contexte burkinabè. En fin de compte, l'échantillon théorique a comporté huit (08) entrepreneurs. Avec cet échantillon, nous avons employé des entretiens approfondis pour collecter mensuellement des données du 23/09/2014 au 30/10/2015. Ces données mensuelles ont été préalablement traitées. Ensuite, elles ont été codées manuellement puis par NVivo 11 au travers d'une catégorisation *a posteriori* puis *a priori*. Enfin, nous avons mené une analyse thématique longitudinale proche de l'approche ancrée. Tout au long du processus de collecte, codage et analyse des données, le principe de comparaison constante a été rigoureusement pris en compte. Ce processus nous a permis d'obtenir un certain nombre de résultats.

Les résultats de la recherche doctorale ont donné des éclairages relativement à chacune des questions spécifiques. D'abord, **ils ont montré que pour saisir les motivations de nécessité et d'opportunité tous les outils de mesure (en l'occurrence entretien initial *via* une question initiale ouverte et entretien approfondi) ne sont pas convergents**. La question initiale tend à réduire les informations des entrepreneurs. L'entretien approfondi en revanche offre davantage de possibilité aux entrepreneurs d'informer le chercheur. En conséquence, l'analyse comparée des deux types d'outils de mesure révèle que lorsque l'un (généralement l'entretien approfondi) aboutit à des catégories motivationnelles non capturées par l'autre, la classification peut diverger.

C'est le cas lorsque la (les) catégorie (s) motivationnelle (s) non capturée(s) par la question initiale est différente de celles déjà saisies. De ce fait, les deux outils de mesure peuvent classer différemment un même entrepreneur. Notre recherche suggère qu'à défaut des outils de mesure ouverts, les questionnaires devraient être améliorés. Notre travail fournit des catégories motivationnelles supplémentaires mobilisables pour construire des nouveaux items. Ensuite, **les résultats de la recherche ont montré que durant le processus de démarrage les motivations de nécessité/opportunité des entrepreneurs burkinabè étaient dynamiques**. Nous avons montré que le processus motivationnel de nécessité/opportunité évolue à travers trois types de processus. Des processus acycliques dans lesquels la nature des motivations initiales reste inchangée. Des processus en schémas d'évolution qui connaissent un seul changement de la nature des motivations. Des processus en évolution cyclique qui se manifestent à travers des motivations initiales dont la nature prend au moins trois formes différentes. Dans ces processus, les phases peuvent avoir trois natures : phase de motivation d'opportunité, phase de motivation de mixité et phase de motivation de nécessité. En plus de la dynamique des motivations de nécessité montrée dans la littérature (Williams & Williams, 2011), notre travail établit une évolution des motivations d'opportunité et des motivations mixtes durant le processus de démarrage. Enfin, **cette recherche apporte des résultats nouveaux en indiquant les clés de compréhension des mécanismes processuels**. La recherche doctorale montre que plusieurs raisons donnent du sens à la transition d'une phase motivationnelle à une autre. Les raisons sont de quatre natures. Les premières sont d'ordre individuel. Ce sont entre autres des motivations/démotivations (espoir/désespoir, conviction/doute, envie/obligation, etc.), des attitudes (être/ne pas être favorable à la prise de risque, faire des prévisions) et des ressources et compétences de l'entrepreneur. Les secondes raisons sont liées à

l'environnement politique, institutionnel, économique, socioculturel, familial et même climatique. Les troisièmes raisons relèvent des actions réalisées (diversifier volontairement/par obligation, investir, recherche des opportunités, etc.) par l'entrepreneur. Les quatrièmes raisons des transitions proviennent des résultats du processus. Des résultats satisfaisants (avoir un partenaire, un financement, réaliser un chiffre d'affaires croissant, etc.) ou insatisfaisants (difficultés de survie, problèmes de financement, difficultés avec les clients, etc.), influencent les motivations. Ainsi, d'une période à une autre, l'apparition et/ou la disparition de ces quatre types de raisons modifie la nature des motivations. Ces résultats de la thèse interpellent le rôle de différents acteurs notamment les professionnels de l'accompagnement et les gouvernements. Ces acteurs peuvent influencer certains paramètres pour mieux soutenir les entrepreneurs pendant les phases critiques de mixité et surtout de nécessité afin de les aider à maintenir leurs processus de démarrage.

Ce travail de recherche comporte également un certain nombre de limites que nous tenons à relever. **La première limite relève de la logique d'échantillonnage théorique que nous avons eu l'ambition de réaliser.** Cet objectif n'a pu être tenu car la méthode longitudinale s'est avérée lourde pour poursuivre l'échantillonnage théorique. Nous avons dû arrêter objectivement l'échantillonnage sans pour autant avoir atteint la saturation théorique. Ainsi observe-t-on un seul de processus acyclique contre quatre pour les schémas d'évolution et trois pour les évolutions cycliques. Pour juguler cette limite, nous avons au moins poursuivi l'échantillonnage, la collecte et l'analyse simultanée jusqu'au point où nous avons constaté que des hypothèses exploratoires sur la dynamique motivationnelle pouvaient être formulées sur la base de l'échantillon déjà constitué. **La seconde limite est relative à la nature rétrospective de certaines de nos données.** En effet, les entretiens approfondis ponctuels ont collecté des données

rétrospectives sur certains entrepreneurs dont le processus était déjà avancé. Il s'agit principalement des nouveaux entrepreneurs E.1, E.2, E.7 et E.8. Ces données ont d'ailleurs été les plus difficiles à traiter, coder et analyser car il a fallu déchiffrer, réorganiser temporellement des informations données pêles mêles. La nature historique de ces données pourrait occasionner des biais dans la communication des informations par les entrepreneurs. Nous avons essayé de contrôler ces biais en recoupant les contenus des entrevues avec d'autres données (business plan, dossiers de demande de crédit, acquisitions postérieures) ou encore de personnes qui leur sont proches (membres de famille et amis). **La troisième limite de la recherche tient à l'abandon des observations comme méthode de collecte des données.** Quand bien même, cet abandon était justifié pratiquement sur le terrain, il demeure une limite. Son application aurait permis de trianguler les sources de nos données. **La quatrième limite se rapporte à la durée du suivi longitudinal.** En effet, construire et suivre un échantillon théorique pendant environ 15 mois a été suffisant pour répondre à nos questions de recherche. Néanmoins, un suivi plus prolongé aurait permis d'approfondir davantage certaines conclusions, notamment la nature (acyclique, schéma d'évolution et évolution cyclique) des processus motivationnels durant le processus de démarrage. Le prolongement du suivi longitudinal se justifierait d'autant plus qu'il semble communément accepté que le processus de démarrage (phase de naissance et de nouvelle entreprise) court jusqu'aux 3 ou 4 premières années de vie des entreprises (Bruyat, 1993).

Pour finir, la présente recherche présente de nouvelles avenues de recherches futures. La recherche recouvre plusieurs prolongements possibles. **Le premier sera de poursuivre cette recherche pour pallier certaines de ses limites en particulier la recherche de saturation théorique.** Cette recherche de saturation pourrait révéler de

nouveaux résultats pour soutenir nos propositions ou mettre en perspective certaines. **Le second peut être le développement d'un nouveau questionnaire.** En effet, nous avons indiqué les limites des outils existants notamment les questionnaires de type GEM. Nos contributions conceptuelles peuvent servir de base aux recherches futures pour développer des questionnaires à même de permettre une meilleure capture du phénomène motivationnel de nécessité/opportunité/mixte. **Le troisième prolongement pourrait être la recherche d'une généralisation théorique de nos propositions dans des contextes parents du Burkina Faso.** Cela pourra se faire dans d'autres pays africain comme la Côte d'Ivoire, le Mali, le Sénégal, le Niger, le Cameroun, etc. Ces pays partagent une certaine proximité de l'écosystème entrepreneurial et des structures institutionnelles voir des traits culturels proches avec le Burkina Faso. De même, les critères de sélection de l'échantillon nous paraissent pertinents dans ces contrées. En revanche, dans d'autres pays comme la France et l'Allemagne, la généralisation de ces résultats nous semble limitée. En effet, le développement de l'écosystème entrepreneurial, institutionnel notamment le système d'assurance chômage, la culture, le développement économique, sont susceptibles d'induire des différences contextuelles substantielles avec celui du Burkina Faso. **Un quatrième prolongement de cette recherche serait d'étudier les comportements et activités des entrepreneurs à l'aune de la dynamique de leurs motivations de nécessité/opportunité.** En effet, des travaux récents (Block et al., 2015 ; Giacomin et al., 2016 ; Tipu, 2016 ; Van der Zwan et al., 2016) tentent d'attribuer aux entrepreneurs des comportements spécifiques en regard de leurs motivations initiales. Il serait intéressant de réinterroger ces types de travaux en tenant compte de la dynamique des motivations. Dans ce sens, les travaux de Lichtenstein, Carter, Dooley, & Gartner (2007) et de Reynolds (2016) pourront aider à identifier les activités des entrepreneurs en contexte de démarrage. **Le cinquième**

prolongement est relatif à la durabilité des phases critiques de mixité et surtout de nécessité. La création de connaissances sur les durées des phases critiques de mixité et de nécessité est un défi futur. En effet, quelles sont les durées de ces phases durant le processus de démarrage ? Comment et pourquoi perdurer dans ces phases sans sortir du processus entrepreneurial ? Comment générer une phase critique durable face aux difficultés entrepreneuriales ? Comment sortir des séquelles d'une phase critique qui a perduré ? Les réponses à ces questionnements permettraient à notre sens de faire une avancée qualitative sur le phénomène de l'entrepreneuriat dit de nécessité/opportunité et d'aider les entrepreneurs à faire preuve de résilience. Cela les permettrait de faire face plus efficacement aux phases motivationnelles critiques de nécessité et de mixité durant leurs processus entrepreneurial car « *pour démarrer une entreprise, ce n'est pas en une année. On va, on avance, on recule, on trébuche à gauche et à droite. Mais l'essentiel c'est de se maintenir malgré tout avec des entrées d'argent. Là quand on va trouver le bon filon, c'est parti ! C'est ça l'entrepreneuriat* » (E.1, 11/03/2015).

GLOSSAIRE

Définition des catégories émergentes de l'analyse qualitative thématique

N°	Catégories	Signifie que l'entrepreneur :
1	A (vs n'a pas) décidé d'entreprendre	A pris la décision d'initier (vs d'arrêter) un processus de démarrage entrepreneurial.
2	A (vs n'a pas) des difficultés avec ses créanciers	Rencontre (vs ne rencontre pas) des difficultés à recouvrer ses créances.
3	Espère (vs n'espère pas) l'évolution de l'entreprise	Nourrit (vs ne nourrit pas) l'espoir soit de réaliser plus de vente, soit d'avoir un financement ou encore que la réalisation d'actions/de résultats/un évènement de l'environnement puisse faire évoluer l'entreprise naissante/nouvelle.
4	A (vs n'a pas) des appuis des banques	Bénéficie (vs ne bénéficie pas) de soutiens des structures de financements (généralement les banques) parce que, soit les conditions de financements sont (vs ne sont pas) accessibles, soit les traitements réservés aux demandes de financements sont in-adéquats.
5	A (vs n'a pas avoir) des difficultés de production	Rencontre (vs ne rencontre pas) des difficultés pour satisfaire son niveau de production souhaité.
6	A (vs n'a pas) des problèmes d'évolution/vente	Rencontre (vs ne rencontre pas) des difficultés pour vendre ses produits ou faire évoluer la situation de l'entreprise.
7	A (vs n'a pas) diversifié par obligation	A pris la décision ou réalise des actions pour diversifier les activités/produits par opportunité/volonté (vs par contrainte).
8	A (vs n'a pas) réalisé des actions commerciales	A (vs n'a pas) réalisé des actions qui visent, soit à prospection les clients potentiels, soit à fidéliser les clients ou encore à promouvoir/communiquer les produits/activités de l'entreprise auprès des clients (existants et potentiels). Ces actions peuvent être formelles comme une campagne d'exposition de sa gamme de produit ou informelles à l'instar du « bouche à oreille ».
9	A eu (vs n'a pas eu) un partenariat	A noué (vs rompu) un partenariat dans le cadre du développement de l'entreprise/projet.
10	A besoin de conseils (ou d'outils)	Exprime des besoins, soit de conseils techniques, soit de gestion, ou encore en outils de gestion.
11	A (vs n'a pas) des difficultés avec des produits	Fait face à une in-adéquation de produits de son entreprise avec les besoins du marché.

N°	Catégories	Signifie que l'entrepreneur :
12	A (vs n'a pas) des difficultés pour cibler la clientèle	A (vs n'a pas) des difficultés pour identifier/comprendre/commercialiser avec ses clients (actuels et potentiels visés).
13	A (vs n'a pas) des difficultés de gestion des ressources humaines	Connaît des difficultés (vs ne connaît pas de difficultés) pour recruter, conserver ou gérer son personnel.
14	A (vs n'a pas) fait un recrutement de personnel	A (vs n'a pas) recruté de nouveaux employés.
15	A (vs n'a pas) la chance d'être contacté pour une proposition d'affaire	A (vs n'a pas) bénéficié fortuitement d'une proposition d'affaires au travers d'un de ses proches.
16	A (vs n'a pas) réalisé une étude pour son affaires	A (vs n'a pas) réalisé préalablement à l'initiation/poursuite/abandon du processus, soit une étude de marché, soit un business plan.
17	A (vs n'a pas) réalisé des activités pour officialiser l'entreprise	A (vs n'a pas) réalisé des actions visant à formaliser son entreprise.
18	A (vs n'a pas) réalisé des investissements	A (vs n'a pas) réalisé des investissements, soit pour développer les activités initiales, soit pour développer de nouvelles activités.
19	Teste (vs ne teste pas) son projet entrepreneurial occasionnellement	A (vs n'a pas) testé préalablement le projet d'entreprise avant de s'engager professionnellement dans le processus entrepreneurial.
20	Est dans un contexte familial dé-favorable	Profite (vs subit) un contexte familial favorable (vs défavorable) à travers la présence/absence de soutiens (financier, moral ou de gestion) de la famille.
21	A (vs n'a pas) les effets des actions commerciales	Connaît une réaction positive (vs négative) de la clientèle suite à la réalisation d'actions commerciales. Les réactions positives peuvent être le fait d'avoir un nouveau client ou une appréciation positive des produits tandis que les réactions négatives peuvent être des pertes ou des plaintes de clients.
22	A (vs n'a pas) des difficultés d'approvisionnement	Rencontre (vs ne rencontre pas) des difficultés à approvisionner son entreprise en matière première ou en marchandise.
23	Considère (vs ne considère pas) que le business plan est un préalable à la poursuite du projet	Pense (vs ne pense pas) qu'il lui est indispensable de disposer <i>a priori</i> d'un business plan avant de prendre la décision d'entreprendre.
24	Considère (vs ne considère pas) les difficultés sont inhérentes au démarrage	Considère (vs ne considère pas) les difficultés rencontrées comme étant inhérentes à la situation de démarrage, normales et acceptables durant le processus de démarrage.
25	Contrôle (vs ne contrôle pas) le développement de l'entreprise	Prend des dispositions ou réalise des actions en vue de maîtriser/contenir (vs laisser-aller) le processus de développement/croissance de l'entreprise.
26	Entreprend pour être indépendant	Invoque soit la recherche l'indépendance, soit l'envie travailler pour lui-même ou encore l'envie d'assumer des responsabilités pour justifier l'initiation et/ou la poursuite de son processus de démarrage.

N°	Catégories	Signifie que l'entrepreneur :
27	Entreprend/poursuit grâce à ses ressources/compétences	Invoque son savoir-faire, son expérience, son réseau de relation ou ses ressources financières/matérielles pour justifier l'initiation et/ou la poursuite de son processus de démarrage.
28	A (<i>vs n'a pas</i>) envie de diversifier les activités (ou changer de projet)	Justifier la poursuite de son processus de démarrage par son envie (<i>vs obligation</i>) de diversifier ses activités/de changer son projet.
29	Manque (<i>vs ne manque pas</i>) des financements	Obtient (<i>vs n'obtient</i>) pas des financements qu'il cherche pour pouvoir initier ou poursuivre son processus de démarrage.
30	Recherche (<i>vs ne recherche pas</i>) de partenariats ou de confiance avec	Réalise (<i>vs ne réalise pas</i>) des actions, soit pour consolider la confiance avec les partenaires existants, soit pour trouver de nouveaux partenaires.
31	Recherche (<i>vs ne recherche pas</i>) des opportunités entrepreneuriales	Réalise (<i>vs ne réalise pas</i>) des actions destinées à trouver/construire des opportunités entrepreneuriales pour poursuivre son processus de démarrage.
32	Est (<i>vs n'est pas</i>) affecté mentalement par les difficultés de l'entreprise	Est affecté, soit positivement par les encouragements de ses proches face aux difficultés du processus de démarrage, soit négativement par ces difficultés.
33	A (<i>vs n'a pas</i>) eu du soutien des institutions publiques	Estime que des dispositifs publics (politiques ou règlementations) ont été des soutiens (<i>vs freins</i>) à la réalisation de son processus de démarrage.
34	A (<i>vs n'a pas</i>) une vision de croissance pour l'entreprise	Sous-tend (<i>vs ne sous-tend pas</i>) la réalisation du processus de démarrage à des objectifs/vision de croissance à moyen/long terme. Cette volonté de croissance se manifeste en termes d'expression d'envies, de visions, de rêves ou d'objectifs généraux de l'entrepreneur pour l'entreprise.
35	Est (<i>vs n'est pas</i>) auto-motivé pour entreprendre	Pense avoir des motivations personnelles, de l'amour (<i>vs être attiré</i> par l'environnement ou la situation dans laquelle il se trouve) pour initier/poursuivre son processus de démarrage.
36	Est (<i>vs n'est pas</i>) confronté aux concurrents	Ne subit pas (<i>vs subit</i>) la concurrence. La concurrence se réalise, soit sur le déploiement des ressources, soit sur l'organisation/savoir-faire, ou encore sur les prix de ventes pratiqués.
37	Est (<i>vs n'est pas</i>) favorable à la prise de risque pour l'entreprise	Est (<i>vs n'est pas</i>) disposé à prendre des risques dans la réalisation du processus de démarrage. La prise de risque est consécutive, soit à la recherche des financements, soit aux sacrifices consentis (quitter son emploi, délaisser sa famille) pour initier/poursuivre le processus de démarrage.
38	Est (<i>vs n'est pas</i>) obligé d'entreprendre/poursuivre les activités	Perçoit l'initiation/poursuite de son processus de démarrage comme étant voulue/souhaitée (<i>vs non voulue/non souhaitée</i>).
39	Est (<i>vs n'est pas</i>) confronté aux difficultés de survie	Rencontre (<i>vs ne rencontre pas</i>) des difficultés qui remettent en cause la survie de son entreprise.
40	Est convaincu (<i>vs doute</i>) d'entreprendre/poursuivre	Est convaincu/déterminé (<i>vs doute/hésite</i>) d'initier/poursuivre son processus de démarrage.
41	Prend (<i>vs ne prend pas</i>) des risques pour l'entreprise	Réalise (<i>vs ne réalise pas</i>) des actions entrepreneuriales qu'il juge risquées.

N°	Catégories	Signifie que l'entrepreneur :
42	Prévoit (vs ne prévoit pas) d'investir	A (vs n'a pas) prévu de réaliser le-s mois suivant-s des investissements.
43	Prévoit (vs ne prévoit pas) de recruter du personnel	A (vs n'a pas) prévu de réaliser le-s mois suivant-s un recrutement de personnel.
44	Prévoit (vs ne prévoit pas) des activités de démarrage	A (vs n'a pas) prévu de réaliser le-s mois suivant-s des activités telles, la formalisation, les études de marché, la réalisation de business plan en vue d'engager effectivement le processus de démarrage des activités de l'entreprise naissante.
45	Prévoit (vs ne prévoit pas) des solutions de financement	A (vs n'a pas) prévu de réaliser, rechercher le-s mois suivant-s des démarches pour trouver des financements.
46	Prévoit (vs ne prévoit pas) de chercher la clientèle	A (vs n'a pas) prévu de réaliser le-s mois suivant-s des actions commerciales.
47	Recherche (vs ne recherche pas) des financements	Réalise (vs ne réalise pas) des actions en vue de trouver des financements pour initier/développer/poursuivre son processus de démarrage.
48	Se différencie (vs ne se différencie pas) des concurrents	A (vs n'a pas) réalisé des actions pour faire la différence avec ses concurrents. La différenciation est faite, soit sur l'innovation produit, soit sur la qualité des offres, ou encore sur le positionnement prix.
49	Se soucie (vs ne se soucie pas) de satisfaire les clients	Est (vs n'est pas) préoccupé de satisfaire les clients à travers, soit des offres de produits, soit des services aux clients, ou encore l'image de l'entreprise.
50	S'est (vs ne s'est pas) formé pour l'entreprise	S'est (vs ne s'est pas) formé dans le but d'initier/poursuivre le processus de démarrage de son entreprise.
51	Est dans des contextes politico-économiques et socioculturels défavorables	Estime que le processus de démarrage de son entreprise profite (vs subit) des contextes favorables (vs défavorables). Ces contextes sont politiques (changement de régime, crises gouvernementales), économique (marché du travail, structure économique du pays), socioculturel (culture favorable ou défavorable à l'activité, habitude de consommation de la population), climatique (climat, catastrophe naturel).
52	Fait (vs ne fait plus) de l'entrepreneuriat sa profession	Justifie l'initiation/poursuite de son processus de démarrage par un choix pour la carrière entrepreneuriale (vs, renonce au choix de carrière entrepreneuriale au profit de la recherche d'emploi).
53	Entreprend pour créer de la valeur/se faire de l'argent	Invoque le besoin de créer de la valeur ou de faire des profits pour justifier l'initiation/poursuite de son processus de démarrage.

Source : auteur

Définition des thèmes émergents de l'analyse qualitative thématique

N°	Thèmes	Définition :
1	Actions	Elles regroupent l'ensemble des catégories relatives aux décisions et aux actions prises et entreprises principalement par l'entrepreneur en vue de réaliser concrètement le projet de l'entreprise naissante/nouvelle durant le processus de démarrage.
2	Environnement	Il réunit les catégories relatives aux événements et aux conséquences (contraintes ou opportunités) spécifiques à l'environnement externe. Ce sont des éléments propres à l'environnement dans lequel évolue l'entreprise naissante ou nouvelle d'un entrepreneur. Dans cette thèse, il y a principalement six types d'environnements. (1) L'environnement professionnel de travail, présent notamment au moment où le salarié envisage ou décide de devenir entrepreneur. (2) L'environnement familial qui, concerne le cadre familial au sens large et des amis proches de l'entrepreneur. (3) L'environnement socioculturel qui renvoie à la société et la culture d'une communauté/ethnie/région/nation. (4) L'environnement économique qui concerne le contexte économique d'un secteur d'activité, d'une région ou du pays. (5) L'environnement politico-institutionnel qui concerne la gouvernance politique et les institutions publiques. (6) L'environnement climatique qui renvoie aux aléas naturels. Les effets de ces environnements sur le processus de démarrage peuvent être perçus positivement ou négativement par l'entrepreneur.
3	Individu	Il regroupe l'ensemble des catégories qui ont trait à l'entrepreneur lui-même. Les catégories de ce thème décrivent le contenu de l'état psychologique (motivations, attitudes, soucis, préoccupations, etc.) de l'entrepreneur durant le processus de démarrage. Ces éléments psychologiques peuvent être perçus par l'entrepreneur comme étant souhaités/voulus ou non. Elles sont endogènes et relèvent de la perception de l'individu.
4	Résultats	Ce thème rassemble les catégories qui décrivent les résultats du processus de démarrage. Ces résultats émergent au fil du temps. Ils sont la résultante de l'interaction entre l'environnement, les actions réalisées et l'entrepreneur. Pour les entrepreneurs, un résultat satisfaisant (obtenir un financement, réaliser un partenariat recherché, connaître les effets des actions commerciales, etc.) est perçu positivement. En revanche, un résultat insatisfaisant (avoir des difficultés de survie, avoir des problèmes de vente, manqué de financement, etc.) est perçu négativement.

Source : auteur

Définition des concepts clés

N°	Concept	Définition :
1	Motivations de nécessité	Par motivations push (ou de nécessité) renvoient aux raisons perçues négativement par un individu, des forces intra-individuelles négatives qui amènent involontairement ledit individu à initier/poursuivre un processus entrepreneurial.
2	Motivations d'opportunités	Les motivations pull (ou d'opportunité) renvoient aux raisons perçues positivement par un individu, des forces intra-individuelles positives qui amènent volontairement ledit individu à initier/poursuivre un processus entrepreneurial.
3	Processus de démarrage	Le processus de démarrage dans cette thèse comprend les phases d'élaboration de l'idée, de sa mise au point, de développement du projet, de lancement et de création au sens de réalisation effective d'investissements ou de création juridique, ainsi que la première année de vie de la nouvelle entreprise. Le processus de démarrage couvre les phases de naissance et de nouvelle entreprise au sens du GEM. Les entreprises naissantes ou nouvelles que nous étudions sont de micros et petites entreprises (1 à 25 salariés au maximum).
4	Entreprise naissante/Phase d'entrepreneuriat naissant	L' entreprise naissante fait référence à la réalisation d'actions pour la création d'une entreprise envisagée par l'entrepreneur (Carter et al., 1996 ; Reynolds, Hay, Bygrave, Camp, & Autio, 2000). L'entreprise naissante a une ancienneté inférieure ou égale trois (03) mois et n'a pas encore rémunéré un salarié (GEM).
5	Entreprise nouvelle/Phase de nouvel entrepreneuriat	La phase de nouvel entrepreneuriat renvoie aux activités entrepreneuriales réalisées par le nouveau propriétaire-dirigeant dans le cadre de l'entreprise créée ex-nihilo. La nouvelle entreprise suit l'entreprise naissante. La nouvelle entreprise a déjà rémunéré au moins un salarié. Il va du 3 ^{ème} au 42 ^{ème} mois de vie de l'entreprise selon le GEM. Dans notre cas, les nouvelles entreprises ont moins de 24 mois d'existence.

Source : auteur

BIBLIOGRAPHIE

- Acs, Z. (2006). How is entrepreneurship good for economic growth? *Innovations*, 1(1), 97-107.
- Acs, Z. J., & Amorós, J. E. (2008). Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *Small Business Economics*, 31(3), 305-322.
- Acs, Z. J., & Varga, A. (2005). Entrepreneurship, Agglomeration and Technological Change. *Small Business Economics*, 24(3), 323-334.
- Afristat. (1999). Concepts et indicateurs du marché du travail et du secteur informel. *Afristat, Série Méthode* (2), 1-65.
- Albarello, L. (2011). *Choisir l'étude de cas comme méthode de recherche*. Bruxelles: De Boeck.
- Aldrich, H., & Zimmer, C. (1986). Entrepreneurship through social networks. In *The art of science of entrepreneurship* (Donald sexton and Raymond Smilor, p. 3-23). Cambridge, M. A : Ballinger. Consulté à l'adresse https://www.researchgate.net/profile/Howard_Aldrich/publication/228264225_Entrepreneurship_Through_Social_Networks/links/02e7e519547ccc47a9000000.pdf
- Allard-Poesi, F. (2003). Coder les données. In *Conduire un projet de recherche*. (Giordano Y., p. 245-290). Colombelles : EMS Edition.
- Allard-Poesi, F. (2011). Le codage n'est pas un « truc » méthodologique ou du codage comme « problématisation ». *Le Libellio d'AEGIS*, 7(3), 3-8.

- Allard-Poesi, F. (2015). Des méthodes qualitatives dans la recherche en management : Voies principales, tournants et chemins de traverse. In *Pratiques Des Méthodes Qualitatives* (Moriceau J.-L, Soparnot, R.). Collombelles: EMS.
- Allard-Poesi, F., Drucker-Godard, C., & Ehlinger, S. (2007). Analyses de représentations et de discours. In *Méthodes de recherche en management*. (Thiéhard R-A., p. 492-518). Paris : Dunod.
- Allard-Poesi, F., & Perret, V. (2014). Fondements épistémologiques de la recherche. In *Méthodes de recherche en management*. (Thietart R.-A., p. 13-46). Paris: Dunod.
- Amit, R., & Muller, E. (1995). "Push" and "pull" entrepreneurship. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 12(4), 64-80.
- Amorós, J. E., & Bosma, D. (2014). *Global Entrepreneurship Monitor: 2013 Global Report*. (p. 104). London: Global Entrepreneurship Research Association.
- Angulo-Guerrero, M. J., Pérez-Moreno, S., & Abad-Guerrero, I. M. (2017). How economic freedom affects opportunity and necessity entrepreneurship in the OECD countries. *Journal of Business Research*, 73, 30-37.
- Aparicio, S., Urbano, D., & Audretsch. (2016). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. *Technological Forecasting and Social Change*, 102, 45-61.
- Assemblée Nationale-Burkina Faso. Loi N°015-2017/AN Portant loi d'orientation de promotion des petites et moyennes entreprises au Burkina Faso., Pub. L. No. 015 -2017/AN (2017).
- Audretsch, D. B., & Fritsch, M. (1994). The geography of firm births in Germany. *Regional studies*, 28(4), 359-365.

- Avenier, M.-J. (2011a). Les paradigmes épistémologiques constructivistes : postmodernisme ou pragmatisme ? *Management & avenir*, 3(43), 372-391.
- Avenier, M.-J. (2011b). Pourquoi jeter le bébé avec l'eau du bain ? Méthodologie sans épistémologie n'est que ruine de la réflexion ! *Le Libellio d'AEGIS*, 7(1), 39-52.
- Avenier, M.-J., & Thomas, C. (2012). À quoi sert l'épistémologie dans la recherche en sciences de gestion ? *Le Libellio d'AEGIS*, 8(4), 13-27.
- Ayache, M., & Dumez, H. (2011). Réflexions en forme de réponses : à propos du codage dans la recherche qualitative. *Le Libellio d'AEGIS*, 7(3-Autonomie), 29-34.
- Ayyagari, M., Demirguc-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2014). Who creates jobs in developing countries?. *Small Business Economics*, 43(1), 75-99.
- BAfD/OCDE/PNUD. (2017). *Perspectives économiques en Afrique 2017*. Abidjan: BAD.
- Baker, T., Miner, A. S., & Eesley, D. T. (2003). Improvising firms: Bricolage, account giving and improvisational competencies in the founding process. *Research policy*, 32(2), 255-276.
- Baker, T., & Nelson, R. E. (2005). Creating something from nothing: Resource construction through entrepreneurial bricolage. *Administrative science quarterly*, 50(3), 329-366.
- Banegas, R. (2015). Putsch et politique de la rue au Burkina Faso. *Politique africaine*, (139), 147-170.
- Baumard, P., & Ibert, J. (2014). Quelles approches avec quelles données? In *Méthodes de Recherche en Management*. (Thietart R.-A., p. 105-128). Paris: Dunod.

- Bergmann, H., & Sternberg, R. (2007). The changing face of entrepreneurship in Germany. *Small Business Economics*, 28(2), 205-221.
- Bhola, R., Verheul, I., Thurik, R., & Grilo, I. (2006). Explaining engagement levels of opportunity and necessity entrepreneurs. EIM bv, Zoetermeer.
- Binder, M., & Coad, A. (2016). How satisfied are the self-employed? A life domain view. *Journal of Happiness Studies*, 17(4), 1409-1433.
- Bird, B. J. (1992). The operation of intentions in time: The emergence of the new venture. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 17(1), 11-21.
- Birley, S., & Westhead, P. (1994). A taxonomy of business start-up reasons and their impact on firm growth and size. *Journal of Business Venturing*, 9(1), 7-31.
- Bloch, A., Fadil, N., Germain, O., & Janssen, F. (2016). Entrepreneuriat et société : de nouveaux enjeux. *Management International*, 20, 12-13.
- Block, J. H., Kohn, K., Miller, D., & Ullrich, K. (2015). Necessity entrepreneurship and competitive strategy. *Small Business Economics*, 44(1), 37-54.
- Block, J. H., & Sandner, P. (2009). Necessity and opportunity entrepreneurs and their duration in self-employment: evidence from German micro data. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 9(2), 117-137.
- Block, J. H., & Wagner, M. (2007). Opportunity recognition and exploitation by necessity and opportunity entrepreneurs: Empirical evidence from earnings equations. In *Proceedings of the Sixty-Sixth Annual Meeting of the Academy of Management*. Solomon, George T.
- Block, J. H., & Wagner, M. (2010). Necessity and Opportunity Entrepreneurs in Germany: Characteristics and Earnings Differentials. *Schmalenbach Business Review*, 62, 154-174.

- Bonnecase, V. (2015). Sur la chute de Blaise Compaoré. Autorité et colère dans les derniers jours d'un régime. *Politique africaine*, 1(137), 151-168.
- Bosma, N., Kelley, D., & Amoros, J. (2011). *Global Entrepreneurship Monitor : 2010 Global Report* (p. 85). London : Global Entrepreneurship Research Association.
- Bosma, N., & Levie, J. (2009). *Global Entrepreneurship Monitor: 2009 Global Report*. (p. 73). London: Global Entrepreneurship Research Association.
- Bosma, N., & Sternberg, R. (2014). Entrepreneurship as an urban event? Empirical evidence from European cities. *Regional studies*, 48(6), 1016-1033.
- Bruyat, C. (1993). *Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation*. (Thèse de doctorat). Université Pierre Mendès-France-Grenoble II, Grenoble.
- Bygrave, W. B., & Hofer, C. W. (1991). Theorizing about Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(2), 13-22.
- Cachon, J.-C., Codina, J. B., Eccius-Wellmann, C., McGraw, E., & Myers, D. A. (2013). Entrepreneurial Motives and Performance: Evidence from North America. *Journal of Management Policy and Practice*, 14(3), 50-77.
- Caliendo, M., & Kritikos, A. S. (2009). I want to, but I also need to: Start-ups resulting from opportunity and necessity. *IZA DP*, (4661), 1-33.
- Caliendo, M., & Kritikos, A. S. (2010). Start-ups by the unemployed: characteristics, survival and direct employment effects. *Small Business Economics*, 35(1), 71-92.
- Calvès, A.-E., & Kobiané, J.-F. (2014). Genre et nouvelles dynamiques d'insertion professionnelle chez les jeunes à Ouagadougou. *Autrepart*, (3), 33-56.

- Calvès, A.-E., & Schoumaker, B. (2004). Deteriorating economic context and changing patterns of youth employment in urban Burkina Faso: 1980–2000. *World development*, 32(8), 1341–1354.
- Cantillon, R. (1755). *Essai sur la nature du commerce en général*. (Réédition 2011). Paris: Institut Coppet.
- CAPES. (2007). *Le dispositif d'appui aux entreprises et la promotion de l'entrepreneuriat aux niveaux national et local*. (Rapport d'étude) (p. 201). Ouagadougou: CAPES.
- CAPES. (2012). Étude nationale sur l'emploi des jeunes au Burkina Faso. *CAPES Infos*, (27/28), 1-3.
- Carrasco, R. (1999). Transitions to and from self-employment in Spain: an empirical analysis. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61(3), 315–341.
- Carsrud, A., & Brännback, M. (2011). Entrepreneurial motivations: what do we still need to know? *Journal of Small Business Management*, 49(1), 9–26.
- Carter, N., Gartner, W. B., & Reynolds, P. D. (1996). Exploring start-up event sequences. *Journal of Business Venturing*, 11, 151–164.
- Carter, N. M., Gartner, W. B., & Reynolds, P. D. (1996). Exploring start-up event sequences. *Journal of Business Venturing*, 11(3), 151–166.
- Carter, N. M., Gartner, W. B., Shaver, K. G., & Gatewood, E. J. (2003). The career reasons of nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(1), 13–39.
- Cassar, G. (2007). Money, money, money? A longitudinal investigation of entrepreneur career reasons, growth preferences and achieved growth. *Entrepreneurship & Regional Development*, 19(1), 89–107.

- Chabaud, D., & Degeorge, J.-M. (2016). Croître ou ne pas croître: une question de dirigeant? *Entreprendre & Innover*, 1(28), 18-27.
- Chabaud, D., & Messeghem, K. (2010). Le paradigme de l'opportunité. *Revue Française de Gestion*, (7), 93-112.
- Chabaud, D., Messeghem, K., & Sammut, S. (2010). Vers de nouvelles formes d'accompagnement ? *Revue de l'Entrepreneuriat*, 9(2), 1-5.
- Chabaud, D., & Sammut, S. (2016). L'entrepreneuriat : nouveaux champs d'analyse, nouvelles perspectives. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 16(2), 7-14.
- Charreire, P., & Durieux, F. (2014). Explorer et tester : les deux voies de la recherche. In *Méthodes de recherche en management*. (Thietart R.-A., p. 76-111). Paris: Dunod.
- Cissé, I. (2014). Islam et économie au Burkina Faso: Relations et enjeux. *Sciences Humaines*, 1(2), 12-38.
- Congregado, E., Golpe, A., & Van Stel, A. (2012). The ‘recession-push’ hypothesis reconsidered. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8(3), 325-342.
- Corbin, J. M., & Strauss, A. (1990). Grounded theory research: Procedures, canons, and evaluative criteria. *Qualitative sociology*, 13(1), 3-21.
- Couteret, P. (2010). Peut-on aider les entrepreneurs contraints ? Une étude exploratoire. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 9(2), 6-33.
- Couteret, P., & Audet, J. (2006). Le coaching, comme mode d'accompagnement de l'entrepreneur. *Revue internationale de psychosociologie*, 12(27), 139-157.
- Creswell, J. W., & Miller, D. L. (2000). Determining validity in qualitative inquiry. *Theory into practice*, 39(3), 124-130.

- Crossman, M. M., Cunha, M. P. E., & Vera, D. (2005). Time and organizational improvisation. *Academy of Management Review*, 30(1), 129-145.
- Crossman, M. M., Lane, H. W., White, R. E., & Klus, L. (1996). The improvising organization: Where planning meets opportunity. *Organizational Dynamics*, 24(4), 20-35.
- Damiba, P. C., Ambéga, P., Béré, C., Compaoré, S., Ouédraogo, A., & Sinaré, K. (2007). *Etude sur le profil des secteurs porteurs et constitution d'une banque d'idées de projets privés au Burkina Faso*. (Rapport d'étude) (p. 217). Ouagadougou: Maison de l'Entreprise du Burkina Faso.
- Dandjinou, R. F. (2017). *Compte rendu du conseil des ministres du 31 mars 2017*. (Compte rendu). Ouagadougou : Gouvernement du Burkina Faso. Consulté à l'adresse <http://www.sig.bf/2017/03/compte-rendu-du-conseil-des-ministres-du-vendredi-31-mars-2017/>
- Davidsson, P. (2005a). Paul D. Reynolds: Entrepreneurship research innovator, coordinator, and disseminator. *Small Business Economics*, 24(4), 351-358.
- Davidsson, P. (2005b). *Researching entrepreneurship*. Boston: Springer Science & Business Media.
- Delmar, F., & Shane, S. (2003). Does business planning facilitate the development of new ventures? *Strategic management journal*, 24(12), 1165-1185.
- Denzin, N. K. (1978). *The research act: A theoretical introduction to research methods*. New Brunswick: Aldine Transaction.
- Denzin, N. K., & Lincoln, Y. S. (2003). *Strategies of Qualitative Inquiry*. California: Sage Publications.

- Dew, N., Read, S., & Sarasvathy, S. D. (2009). Effectual versus predictive logics in entrepreneurial decision-making: Differences between experts and novices. *Journal of Business Venturing*, 24(4), 287-309.
- Dialla, B. E. (2004). Les fondements de l'entrepreneuriat au Burkina Faso. *CAPES, Série Document de Travail-DT* (2004-16), 1-25.
- Díaz-Casero, J. C., Díaz-Aunión, A. M., Sanchez-Escobedo, M. C., Coduras, A., & Hernández-Mogollón, R. (2012). Economic freedom and entrepreneurial activity. *Management Decision*, 50(9), 1686-1711.
- Dumez, H. (2011). Faire une revue de littérature : pourquoi et comment ? *Le Libellio d'AEGIS*, 7(2-Eté), 15-27.
- Dumez, H. (2012a). Lumières du positivisme. *Le Libellio d'AEGIS*, 8(1), 55-59.
- Dumez, H. (2012b). Qu'est-ce que l'abduction, et en quoi peut-elle avoir un rapport avec la recherche qualitative ? *Le Libellio d'AEGIS*, 8(3), 3-9.
- Dumez, H. (2015). What Is a Case, and What Is a Case Study? *Bulletin de Méthodologie Sociologique*, 127(1), 43-57.
- Eijdenberg, E. L., & Masurel, E. (2013). Entrepreneurial motivation in a least developed country: Push factors and pull factors among MSEs in Uganda. *Journal of Enterprising Culture*, 21(1), 19-43.
- Fairlie, R. W. (2013). Entrepreneurship, economic conditions, and the great recession. *Journal of Economics & Management Strategy*, 22(2), 207-231.
- Fallery, B., & Rodhain, F. (2007). Quatre approches pour l'analyse de données textuelles : lexicale, linguistique, cognitive, thématique. (p. 1-27). Montréal, Canada : XVI ème Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique AIMS.

- Fayolle, A., & Nakara, W. A. (2012). Crédit par nécessité et précarité : la face cachée de l'entrepreneuriat. *Revue Economie et Sociétés*, 46(9), 1729-1764.
- Fenouillet, F. (2016). *Les théories de la motivation?* Paris: Dunod.
- Figueroa-Armijos, M., Dabson, B., & Johnson, T. G. (2012). Rural Entrepreneurship in a Time of Recession. *Entrepreneurship Research Journal.*, 2(1), 1-27.
- Fisher, G. (2012). Effectuation, causation, and bricolage: A behavioral comparison of emerging theories in entrepreneurship research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(5), 1019-1051.
- Fossen, F. M., & Büttner, T. J. M. (2013). The returns to education for opportunity entrepreneurs, necessity entrepreneurs, and paid employees. *Economics of Education Review*, 37, 66-84.
- Fuentelsaz, L., González, C., Maicas, J. P., & Montero, J. (2015). How different formal institutions affect opportunity and necessity entrepreneurship. . . *BRQ Business Research Quarterly*, 18(4), 246-258.
- Gabarret, I., & Vedel, B. (2015). Pour une nouvelle approche de la motivation entrepreneuriale. *La Revue des Sciences de Gestion*, (1), 13-20.
<https://doi.org/DOI : 10.3917/rsg.271.0013>
- Gartner, W. B. (1985a). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*, 10(4), 696-706.
- Gartner, W. B. (1985b). A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. *Academy of Management Review*, 10(4), 696-706.
- Gartner, W. B. (1990a). What are we talking about when we talk about entrepreneurship? *Journal of Business Venturing*, 5(1), 15-28.

- Gartner, W. B. (1990b). What are we talking about when we talk about entrepreneurship? *Journal of Business Venturing*, 5, 15-28.
- Gartner, W. B. (1993a). Words lead to deeds: Towards an organizational emergence vocabulary. *Journal of Business Venturing*, 8(3), 231-239.
- Gartner, W. B. (1993b). Words lead to deeds: Towards an organizational emergence vocabulary. *Journal of Business Venturing*, 8(3), 231-239.
- Gartner, W. B., & Carter, N. M. (2005). Entrepreneurial behavior and firm organizing processes. *Handbook of entrepreneurship research*, 195-221.
- Garud, R., & Karnoe, P. (2003). Bricolage versus breakthrough: distributed and embedded agency in technology entrepreneurship. *Research Policy*, 32(2), 277-300.
- GEM. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor: 2016/2017 Global Report*. (p. 180). London: Global Entrepreneurship Research Association.
- GEM. (2018). *Global Entrepreneurship Monitor: 2017/2018 Global Report*. (p. 156). London : Global Entrepreneurship Research Association.
- Germain, O., & Jacquemin, A. (2017). Voies et voix d'approches critiques en entrepreneuriat. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 16(1), 7-18.
- Gerring, J. (2004). What Is Case Study and What Is It good for? *American Political Science Review*, 98(2), 341-354.
- Giacomin, O., Janssen, F., & Guyot, J.-L. (2016). Entrepreneurs de nécessité et d'opportunité : quels comportements durant la phase de création? *Revue de l'Entrepreneuriat*, 15(3-4), 181-204.

- Giacomin, O., Janssen, F., Guyot, J.-L., & Lohest, O. (2011). *Opportunity and/or necessity entrepreneurship? The impact of the socio-economic characteristics of entrepreneurs*. MPRA n°29506, Germany University Library of Munich.
- Gilad, B., & Levine, P. (1986). A behavioral model of entrepreneurial supply. *Journal of small business management*, 24(4), 45-53.
- Glaser, B. G., & Strauss, A. A. (2010). *La découverte de la théorie ancrée*. Paris: Armand Colin.
- Gonthier, F. (2004). Weber et la notion de «compréhension». *Cahiers internationaux de sociologie*, I(116), 35-54.
- Gouvernement du Burkina Faso. (2016). *Plan national de développement économique et social 2016-2020*. (p. 97). Ouagadougou : Etat du Burkina Faso.
- Grégoire, E., & Labazée, P. (1993). *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest : logiques et pratiques d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*. Paris : Karthala.
- Grenier, C., & Josserand, E. (2014). Recherche sur le contenu et recherche sur le processus. In *Méthodes de recherche en management* (R-A. Thietart, Vol. 4, p. 129-165). Paris : Dunod.
- Groleau, C. (2003). L'observation. In *Conduire un projet de recherche*. (Giordano Y., p. 211-244). Colombelles: EMS Edition.
- Haas, M. (2013). *Necessity Entrepreneurship: Individual, Environmental and Public Policy-Related Factors Influencing the process of Opportunity Exploitation under Unfavorable Circumstances*. (Thèse de doctorat). École Polytechnique Fédérale de Lausanne, Lausanne, Suisse.
- Harrison, R. T., & Hart, M. (1983). Factors influencing new-business formation: a case study of Northern Ireland. *Environment and Planning A*, 15(10), 1395-1412.

- Hechavarria, D., & Reynolds, P. D. (2009). Cultural norms & business start-ups: the impact of national values on opportunity and necessity entrepreneurs. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5(4), 417-437.
- Hessels, J., & Van Gelderen, M. (2008). Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers. *Small Business Economics*, 31(3), 323-339.
- Hessels, J., van Gelderen, M., & Thurik, R. (2008). Drivers of entrepreneurial aspirations at the country level: the role of start-up motivations and social security. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 401-417.
- Hien, F. K. (2002). L'entrepreneuriat féminin au Burkina Faso : une étude exploratoire. University of Groningen, Centre for Development Studies (CDS).
- Hilgers, M., & Loada, A. (2013). Tensions et protestations dans un régime semi-autoritaire : croissance des révoltes populaires et maintien du pouvoir au Burkina Faso. *Politique africaine*, 3(131), 187-208.
- Hjorth, D., Holt, R., & Steyaert, C. (2015). Entrepreneurship and process studies. *International Small Business Journal*, 33(6), 599-611.
- Hlady Rispal, M. (2002). *La méthode des cas : Application à la recherche en gestion*. Bruxelles: De Boeck Université.
- Hughes, K. D. (2003). Pushed or pulled? Women's entry into self-employment and small business ownership. *Gender, Work & Organization*, 10(4), 433-454.
- Illa, H. (2012). *Etudes des styles de management au Burkina Faso et au Sénégal : A la Recherche des Spécificités d'un Système de management africain*. (Thèse de doctorat). University of Groningen, Groningen.
- INSD. (2014). *Tableau de Bord Social 2014*. Ouagadougou : INSD.

- INSD. (2015). *Enquête multisectorielle continue (EMC) 2014 : Emploi et chômage*. Ouagadougou : INSD.
- INSD. (2016). *Annuaire statistique 2015*. Ouagadougou : INSD.
- INSD. (2017). *Annuaire statistique 2016*. Ouagadougou : INSD.
- Janin, P. (2009). Les « émeutes de la faim »: une lecture (géo-politique) du changement (social). *Politique étrangère*, 2(Eté), 251-263.
- Jaziri, R. (2009). Une vision renouvelée des paradigmes de l'entrepreneuriat : Vers une reconfiguration de la recherche en entrepreneuriat. *Actes du Colloque International sur : « Entrepreneuriat et Entreprise : nouveaux enjeux et nouveaux défis »*. *Les 3-4-5 Avril 2009, Gafsa*, 22.
- Johnson, P. S., & Darnell. (1976). *New firm formation in Great Britain*. Durham: Department of Economics, University of Durham.
- Katz, J., & Gartner, W. B. (1988a). Properties of emerging organizations. *Academy of Management Review*, 13(3), 429-441.
- Katz, J., & Gartner, W. B. (1988b). Properties of Emerging Organizations. *Academy of Management Review*, 13(3), 429-441.
- Kautonen, T., & Palmroos, J. (2010). The impact of a necessity-based start-up on subsequent entrepreneurial satisfaction. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 6(3), 285-300.
- Kelley, D., Singer, S., & Herrington, M. (2012). *Global Entrepreneurship Monitor: 2011 Global Report* (p. 38). London: Global Entrepreneurship Research Association.
- Kelley, D., Singer, S., & Herrington, M. (2016). *Global Entrepreneurship Monitor: 2015/2016 Global Report*. (p. 81). London: Global Entrepreneurship Research Association.

- Kihlstrom, R. E., & Laffont, J.-J. (1979). A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion. *Journal of Political Economy*, 87(4), 719-748.
- Kirzner, I. M. (1979). *Perception, Opportunity and Profit: Studies in the theory of entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner, I. M. (1997). Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach. *Journal of economic Literature*, 35(1), 60-85.
- Knight, F. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. New York: Boston Mifflin.
- Koenig, G. (1993). *Production de la connaissance et constitution des pratiques organisationnelles*.
- Koenig, G. (2004). *Management stratégique : Projets, intercations et contextes*. Paris : Dunod.
- Koenig, G. (2009). L'étude de cas à visée infirmationniste. *Le Libellio d'AEGIS*, 5(4), 7 -13.
- Kolvereid, L. (1992). Growth aspirations among Norwegian entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 7(3), 209-222.
- Kuratko, D. F., Hornsby, J. S., & Naffziger, D. W. (1997). An examination of owner's goals in sustaining entrepreneurship. *Journal of small business management*, 35(1), 24-33.
- Labazée, P. (1988). *Entreprises et entrepreneurs du Burkina Faso : vers une lecture anthropologique de l'entreprise africaine*. Paris : Karthala.
- Lahire, B. (1996). La variation des contextes en sciences sociales. Remarques épistémologiques. *Annales. Histoire, Sciences Sociales.*, 51(2), 381-407.
- Langley, A. (1999a). Strategies for theorizing from process data. *Academy of Management Review*, 24(4), 691-710.

- Langley, A. (1999b). Strategies for theorizing from process data. *Academy of Management Review*, 24(4), 691-710.
- Langley, A., Smallman, C., Tsoukas, H., & Van de Ven, A. H. (2013). Process studies of change in organization and management: Unveiling temporality, activity, and flow. *Academy of Management Journal*, 56(1), 1-13.
- Lebaron, F. (2006). *L'enquête quantitative en sciences sociales : recueil et analyse de données*. Paris: Dunod.
- Levi-Strauss, C. (1966). *The savage mind*. Chicago: University of Chicago Press.
- Lichtenstein, B. B., Carter, N. M., Dooley, K. J., & Gartner, W. B. (2007). Complexity dynamics of nascent entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 22(2), 236-261.
- Lincoln, Y. S., & Guba, E. G. (2003). Paradigmatic Controversies, Contradictions, and Emerging Confluences. In *The Landscape of Qualitative Research*. (Denzin N. K. et Lincoln Y. S., p. 253-291). Thousand Oaks: Sage Publications.
- Littunen, H. (2000). Entrepreneurship and the characteristics of the entrepreneurial personality. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 6(6), 295-310.
- Locke, E. A., & Latham, G. P. (2004). What should we do about motivation theory? Six recommendations for the twenty-first century. *Academy of Management Review*, 29(3), 388-403.
- Lucas Jr, R. E. (1978). On the size distribution of business firms. *The Bell Journal of Economics*, 508-523.

- Lucas, W. A., & Cooper, S. Y. (2012). Theories of entrepreneurial intention and the role of necessity. *Proceedings of the 35th Institute of Small Business and Entrepreneurship Conference 2012.*, p. 14.
- Mason, C. M. (1989). Explaining recent trends in new firm formation in the UK: some evidence from South Hampshire. *Regional Studies*, 23(4), 331-346.
- Mbengue, A., Vandangeon-Derumez, I., & Garreau, L. (2014). Construire un modèle. In *Méthodes de recherches en management*. (Thietart R.-A., p. 334-387). Paris: Dunod.
- McClelland, D. C. (1965). N achievement and entrepreneurship: A longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1(4), 389-392.
- McMullen, J. S., Bagby, R. D., & Palich, L. E. (2008). Economic freedom and the motivation to engage in entrepreneurial action. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(5), 875-895.
- MEBF. (2015). *Etude sur la mortalité des entreprises créées dans les CEFORE du Burkina Faso entre 2006 et 2013*. (Rapport d'étude) (p. 122). Ouagadougou : Maison de l'Entreprise du Burkina Faso.
- Miles, M. B., & Huberman, M. (1989). Some procedures for causal analysis of multiple-case data. *Internation Journal of Qualitative Studies in Education*, 2(1), 55-68.
- Miles, M. B., & Huberman, M. A. (1994). *Qualitative Data Analysis: an expanded source*. Thousand Oaks: London: Sage Publications.
- Miner, A. S., Bassof, P., & Moorman, C. (2001). Organizational improvisation and learning: A field study. *Administrative science quarterly*, 46(2), 304-337.
- Ministère du Commerce, de l'industrie et de l'artisanat. (2018). *Signature de la Charte sur les PME au Burkina Faso : Faire des PME le véritable levier de la*

- croissance économique* (Compte rendu). Ouagadougou : Système d'Information du Gouvernement du Burkina Faso. Consulté à l'adresse <http://www.sig.bf/2018/01/signature-de-la-charte-sur-les-pme-au-burkina-faso-faire-des-pme-le-veritable-levier-de-la-croissance-economique/>
- Mohr, L. B. (1982). *Explaining Organizational Behavior*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Moorman, C., & Miner, A. S. (1998a). Organizational improvisation and organizational memory. *Academy of Management Review*, 23(4), 698-723.
- Moorman, C., & Miner, A. S. (1998b). The convergence of planning and execution: Improvisation in new product development. *The Journal of Marketing*, 1-20.
- Moroz, P. W., & Hindle, K. (2012). Entrepreneurship as a Process: Toward Harmonizing Multiple Perspectives. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(4), 781-818. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2011.00452.x>
- Mukamurera, J., Lacourse, F., & Couturier, Y. (2006). Des avancées en analyse qualitative : pour une transparence et une systématisation des pratiques. *Recherches qualitatives*, 26(1), 110-138.
- Nakara, W. A., Bouguerra, N., & Fayolle, A. (2017). Supporting and Training female necessity entrepreneurs. In *The Routledge Companion to Global Female Entrepreneurship*. (p. 167-180). London and New York: Henry C., Nelson T. and Lewis K.
- Nakara, W. A., & Fayolle, A. (2012). Les « bad » pratiques d'accompagnement à la création d'entreprise. *Revue française de gestion*, 38(228/229), 231-251.
- Naudé, W. (2010). Entrepreneurship, developing countries, and development economics: new approaches and insights. *Small Business Economics*, 34(1), 1-12.

- Naudé, W. (2017). Entrepreneurship, Education and the Fourth Industrial Revolution in Africa. *IZA Discussion Papers*, (10855), 26.
- Nuttin. (1991). *Théorie de la motivation humaine du besoin au projet d'action*. Paris : PUF.
- Ouédraogo, A. (1999). *Les déterminants de la création de pme dans un pays d'afrique sub-saharienne : une analyse quadri-dimensionnelle du phenomene entrepreneurial au Burkina Faso*. Université de Caen, France.
- Ouédraogo, A. (2012a). *Etude de création et de mise en place de pépinières et d'incubateurs d'entreprises dans le secteur agroalimentaire*. (Rapport d'étude) (p. 275). Ouagadougou : Ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat.
- Ouédraogo, A. (2012b). *Etude pour la création de la pépinière d'entreprises de services de Ouagadougou (PESO)*. (Rapport d'étude) (p. 195). Ouagadougou : Ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat.
- Oxenfeldt, A. R. (1943). *New firms and Free Enterprise*. Washington D. C.: American Council on Public Affairs.
- Paillé, P., & Mucchielli, A. (2016). *L'analyse qualitative en sciences humaines et sociales*. Malakoff: Armand Colin.
- Penrose, E. (1959). *The theory of the firm*. New York: John Wiley & Sons.
- Pettigrew, A. M. (1990). Longitudinal Field Research on Change: Theory and Practice. *Organization Science*, 1(3), 267-292.
- Pettigrew, A. M. (1992). The Character and Significance of Strategy Process Research. *Strategic Management Journal*, 13(Special Issue: Fundamental Themes in Strategy), 5-16.

Pettigrew, A. M. (1997). What Is a processual Analysis. *Scandinave Journal Of Management*, 13(4), 337-348.

PNUD. (2016). *Rapport sur le développement humain en Afrique 2016*. New York: PNUD.

Prasad, A., & Prasad, P. (2002). The coming of age of interpretive organizational research. *Organizational Research Methods*, 5(1), 4-11.

Prost, Y. (2010). La crise économique, facteur aggravant de l'instabilité en Afrique de l'Ouest. *Politique étrangère*, 1(Printemps), 165-177.

Ramos-Rodriguez, A. R., Martinez-Fierro, S., Medina-Garrido, J. A., & Ruiz-Navarro, J. (2015). Global entrepreneurship monitor versus panel study of entrepreneurial dynamics: comparing their intellectual structures. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(3), 571-597.

Reynolds, P. D. (2016). Start-up Actions and Outcomes: What Entrepreneurs Do to Reach Profitability. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 12(6), 443-559.

Reynolds, P. D., Bygrave, W. D., Autio, E., Cox, L. W., & Hay, M. (2002). *Global Entrepreneurship Monitor: 2002 Executive Report*. (p. 51). Kansas City, MO: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.

Reynolds, P. D., Camp, S. M., Bygrave, W. D., Autio, E., & Hay, M. (2001). *Global Entrepreneurship Monitor: 2001 Executive Report*. (p. 62). Kansas City, MO: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.

Reynolds, P. D., Hay, M., Bygrave, W. D., Camp, M. S., & Autio, E. (2000). *Global Entrepreneurship Monitor- 2000 Executive Report*. (p. 59). Babson Park, MA: Babson College.

- Reynolds, P. D., & Miller, B. (1992). New firm gestation: Conception, birth, and implications for research. *Journal of Business Venturing*, 7(5), 405-417.
- Reynolds, P. D., Miller, B., & Maki, W. (1995). Explaining regional variation in business births and deaths: US 1976-88. *Small Business Economics*, 7(5), 389-407.
- Robichaud, Y., Lebrasseur, R., & Nagarajan, K. V. (2010). Necessity and Opportunity-driven Entrepreneurs in Canada: An Investigation into their Characteristics and an Appraisal of the Role of Gender. *The Journal of Applied Business and Economics*, 11(1), 33-59.
- Robichaud, Y., McGraw, E., & Roger, A. (2001). Toward the development of a measuring instrument for entrepreneurial motivation. *Journal of developmental entrepreneurship*, 6(2), 189.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological monographs: General and applied*, 80(1), 1-28.
- Royer, I., & Zarlowsky, P. (2014). Echantillon(s). In *Méthodes de recherche en management* (Thietart R.-A., p. 219-268). Paris: Dunod.
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American psychologist*, 55(1), 68.
- Sammut, S. (1995). *Contribution à la compréhension du processus de démarrage en petite entreprise*. (Thèse de doctorat). Université Montpellier 1, Montpellier.
- Sammut, S. (2001). Processus de démarrage en petite entreprise : système de gestion et scénarios. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 1(1), 61-76.
- Sandberg, J. (2005). How do we justify knowledge produced within interpretive approaches? *Organizational research methods*, 8(1), 41-68.

- Sarasvathy, S. D. (2001). Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of management Review*, 26(2), 243-263.
- Sarasvathy, S. D. (2006). *Effectuation: Elements of entrepreneurial expertise*. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.
- Sarasvathy, S. D., & Dew, N. (2005). Entrepreneurial logics for a technology of foolishness. *Scandinavian journal of Management*, 21(4), 385-406.
- Schjoedt, L., & Shaver, K. G. (2007). Deciding on an entrepreneurial career: A test of the pull and push hypotheses using the panel study of entrepreneurial dynamics data. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(5), 733-752.
- Schumpeter, J. A. (1935). *Théorie de l'évolution économique*. Paris: Dalloz.
- Shah, S. K., & Tripsas, M. (2007). The accidental entrepreneur: The emergent and collective process of user entrepreneurship. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1(1-2), 123-140.
- Shane, S. (2003). *A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus*. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar Publishing.
- Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*, 33(2), 141-149.
- Shane, S., Locke, E. A., & Collins, C. J. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review*, 13(2), 257-279.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.
- Shapero, A. (1975). The displaced, uncomfortable entrepreneur. *Psychology Today*, 9(6), 83.

- Shapero, A., & Sokol. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. In *Encyclopedia of entrepreneurship*. (C. A. Kent, D. L. Sexton & K. H. Vesper, p. 72-90). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Singer, S., Amorós, J. E., & Moska, D. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor: 2014 Global report*. (p. 116). London : Global Entrepreneurship Research Association.
- Siri, A. (2012). Conférence publique du CAPES sur le thème de l'emploi et de l'auto-emploi des jeunes au Burkina Faso. *CAPES Infos*, (27/28), 1-4.
- Soma, A. (2015). Réflexion sur le changement insurrectionnel au Burkina Faso. *Sciences Juridiques et Politiques*, 1(1), 1-14.
- Somé, S. A. (2004). Le marché du travail au Burkina. *CAPES-DT*, (2004-18), 31.
- Song-Naba, F., & Toé, M. (2015). *Globla Entrepreneurship Monitor : - Rapport GEM 2014 du Burkina Faso*. (p. 40). Ouagadougou : LaReGeo, Université Ouaga II.
- Song-Naba, F., & Toé, M. (2016). *Globla Entrepreneurship Monitor : - Rapport GEM 2015 du Burkina Faso*. (p. 45). Ouagadougou : LaReGeo, Université Ouaga II.
- Song-Naba, F., & Toé, M. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor : Rapport GEM 2016 du Burkina Faso*. (p. 50). Ouagadougou : LaReGeo, Université Ouaga II.
- Stephan, U., Hart, M., & Drews, C.-C. (2015). *Understanding Motivations for Entrepreneurship: A Review of Recent Research Evidence*. (p. 54). Birmingham: Enterprise Research Centre.
- Steyaert, C. (2007). Entrepreneuring‘as a conceptual attractor? A review of process theories in 20 years of entrepreneurship studies. *Entrepreneurship and Regional Developpement*, 19(6), 453-477. <https://doi.org/10.1080/08985620701671759>
- St-Jean, E. (2010). Les fonctions du mentor de l'entrepreneur novice. *Revue de l'Entreprenariat*, 9(2), 34-55.

Storey, D. J. (1991). The birth of new firms—does unemployment matter? A review of the evidence. *Small Business Economics*, 3(3), 167-178.

Système d'Information du Gouvernement du Burkina Faso. (2017). *Programme d'autonomisation économique des jeunes et des femmes*. Ouagadougou. Consulté à l'adresse <http://www.sig.bf/2017/07/mise-en-oeuvre-du-programme-dautonomisation-economique-des-jeunes-et-de-femmes-paejf/>

Tapsoba, O. R. (2007). Oumarou Kanazoé : Le petit tisserand devenu milliardaire. *Lefaso.net*. Consulté à l'adresse <http://lefaso.net/spip.php?article23709>

Tessier-Dargent, C. (2015). *Les entrepreneurs par nécessité : d'une dichotomie simplificatrice à un continuum complexe: définitions et typologie des entrepreneurs par nécessité: étude de la dimension effectuelle des processus de création par nécessité*. (Thèse de doctorat). Grenoble Alpes, Grenoble.

Thurik, R., Carree, M. A., Van Stel, A., & Audretsch, D. B. (2008). Does self-employment reduce unemployment? *Journal of Business Venturing*, 23(6), 673-686.

Tipu, S. A. A. (2012). What have we learned? Themes from the literature on necessity driven entrepreneurship. *World Review of Entrepreneurship Management and Sustainable Developent*, 8(1), 70-91.

Tipu, S. A. A. (2016). Comparing the behaviour of opportunity and necessity driven entrepreneurs. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 27(1), 84-107.

Toulouse, J.-M., Roy, G., & Vallée, L. (1994). Regional Business Creation and «Push» Factors: The Case of Quebec. *Cahier de recherche*, (94-01), 1-27.

Tsoukas, H., & Chia, R. (2002). On Organizational becoming: Rethinking organizational change. *Organization Science*, 13(5), 567-582.

- Turkina, E., & Thai, M. T. T. (2015). Socio-psychological determinants of opportunity entrepreneurship. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(1), 213-238.
- Tyszka, T., Cieślik, J., Domurat, A., & Macko, A. (2011). Motivation, self-efficacy, and risk attitudes among entrepreneurs during transition to a market economy. *The Journal of Socio-Economics*, 40(2), 124-131.
- Uhlener, L., & Thurik, R. (2007). Postmaterialism influencing total entrepreneurial activity across nations. *Journal of Evolutionary Economics*, 17(2), 161-185.
- Urbano, D., & Aparicio, S. (2016). Entrepreneurship capital types and economic growth: International evidence. *Technological Forecasting and Social Change*, 102, 34-44.
- Van De Ven, A. H. (1992). Suggestions for Studying Strategy Process. *Strategic Management Journal*, 13(5), 169-188.
- Van De Ven, A. H., & Huber, G. P. (1990). Longitudinal Field Research Methods for Studying Processes of Organizational Change. *Organization Science*, 1(3), 213-219.
- Van De Ven, A. H., & Poole, M. S. (1990). Methods for studying innovation development in the Minnesota innovation research program. *Organization Science*, 1(3), 313-335.
- Van De Ven, A. H., & Poole, M. S. (1995). Explaining development and change in organizations. *Academy of Management Review*, 20(3), 510-540.
- Van de Ven, A. H., & Poole, M. S. P. (1995). Explaining development and change in organizations. *Academy of Management Review*, 20(3), 510-540.

- Van der Zwan, P., Thurik, R., Verheul, I., & Hessels, J. (2016). Factors influencing the entrepreneurial engagement of opportunity and necessity entrepreneurs. *Eurasian Business Review*, 6(3), 273-295.
- Vandangeon-Derumez, I., & Garreau, L. (2014). Analyses longitudinales. In *Méthodes de recherches en management*. (Thietart R.-A., p. 388-417). Paris: Dunod.
- Venkataraman, S. (1997). The distinctive domain of entrepreneurship research. *Advances in entrepreneurship, firm emergence and growth*, 3(1), 119-138.
- Verheul, I., Thurik, R., Hessels, J., & van der Zwan, P. (2010). Factors influencing the entrepreneurial engagement of opportunity and necessity entrepreneurs. *EIM Research Reports h, 201011*, 1-24.
- Verstraete, T. (2003). *Proposition d'un cadre théorique pour la recherche en entrepreneuriat*. Les éditions de l'ADREG.
- Verstraete, T., & Fayolle, A. (2005). Paradigmes et entrepreneuriat. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 4(1), 33-52.
- Wacheux, F., & Rojot, J. (1996). *Méthodes qualitatives de recherches en gestion*. Paris: Economica.
- Wagner. (2005). *Nascent necessity and opportunity entrepreneurs in Germany evidence from the regional entrepreneurship monitor (REM)*. Document de travail n°10, University de Lüneburg.
- Weber, M., & Freund, J. (1992). *Essais sur la théorie de la science*. Paris: Presses Pocket.
- Weick, K. E. (1993). The collapse of sensemaking in organizations: The Mann Gulch disaster. *Administrative science quarterly*, 628-652.
- Welter, F. (2011). Contextualizing entrepreneurship-conceptual challenges and ways forward. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1), 165-1984.

- Williams, C. C. (2007). The nature of entrepreneurship in the informal sector: evidence from England. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 12(2), 239-254.
- Williams, C. C. (2009). The motives of off-the-books entrepreneurs: necessity - or opportunity- driven? *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5(2), 203-217.
- Williams, C. C., & Round, J. (2009). Evaluating informal entrepreneurs' motives: evidence from Moscow. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 15(1), 94-107.
- Williams, C. C., Round, J., & Rodgers, P. (2009). Evaluating the motives of informal entrepreneurs: Some lessons from Ukraine. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 14(1), 59-71.
- Williams, C., & J. Nadin, S. (2014). Facilitating the formalisation of entrepreneurs in the informal economy: towards a variegated policy approach. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 3(1), 33-48.
- Williams, N., & Williams, C. C. (2011). Beyond necessity versus opportunity entrepreneurship: some lessons from English deprived urban neighbourhoods. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10(1), 23-40.
- Williams, N., & Williams, C. C. (2012). Evaluating the socio-spatial contingency of entrepreneurial motivations: A case study of English deprived urban neighbourhoods. *Entrepreneurship & Regional Development*, 24(7-8), 661-684.
- Williams, N., & Williams, C. C. (2014). Beyond necessity versus opportunity entrepreneurship: some lessons from English deprived urban neighbourhoods. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10(1), 23-40.

- Wilson, E. O. (1998). *Consilience: The Unity of Knowledge*. New York: Alfred A. Knopf.
- World Bank. (2018). *Doing Business 2018: Reforming to Create Jobs*. (p. 312). Washington D. C.: World Bank.
- World Bank, & International Finance Corporation. (2006). *Doing Business 2006: Creating Jobs*. (p. 196). Washington D. C.: World Bank.
- World Bank, & International Finance Corporation. (2008). *Doing Business 2008*. (p. 208). Washington D. C.: World Bank.
- Xavier, S. R., Kelley, D., Kew, J., Herrington, M., & Vorderwülbecke, A. (2013). *Global Entrepreneurship Monitor: 2012 Global Report*. (p. 87). London: Global Entrepreneurship Research Association.
- Xavier-Oliveira, E., Laplume, A. O., & Pathak, S. (2015). What motivates entrepreneurial entry under economic inequality? The role of human and financial capital. *Human Relations*, 68(7), 1183-1207.
- Yin, R. (2003). *Case Study Research. Design and Methods*. London: Thousand Oaks: Sage Publications.

TABLE DES MATIÈRES

RESUME	1
ABSTRACT.....	2
REMERCIEMENTS	3
LISTE DES ACRONYMES.....	5
SOMMAIRE	9
LISTE DES GRAPHIQUES, SCHEMAS, TABLEAUX ET ANNEXES	11
<i>Liste des graphiques.....</i>	<i>11</i>
<i>Liste des schémas</i>	<i>11</i>
<i>Liste des tableaux.....</i>	<i>12</i>
<i>Liste des annexes.....</i>	<i>12</i>
INTRODUCTION GENERALE	15
ENJEUX PRATIQUES DE L‘ENTREPRENEURIAT DE NECESSITE ET D‘OPPORTUNITE	19
<i>Enjeux de l’entrepreneuriat de nécessité et d’opportunité dans les pays en développement</i>	<i>19</i>
<i>Burkina Faso : les enjeux de l’entrepreneuriat de nécessité et d’opportunité</i>	<i>22</i>
INTERETS SCIENTIFIQUES ET PROBLEMATIQUE DE RECHERCHE	28
<i>Des limites empiriques, méthodologiques et théoriques au plan scientifique</i>	<i>28</i>
<i>Problématique : comprendre le phénomène dans le temps</i>	<i>33</i>
DESIGN DE RECHERCHE ET ORGANISATION DE LA THESE	34
<i>Design de recherche.....</i>	<i>34</i>
<i>Architecture de la thèse.....</i>	<i>35</i>
PARTIE 1 : UNE REVUE POUR PROBLEMATISER.....	38
CHAPITRE 1 : RECHERCHES SUR LE CONTENU DES MOTIVATIONS DE NECESSITE/OPPORTUNITE	40
1.1 <i>De la conceptualisation de la motivation push/pull.....</i>	<i>40</i>
1.1.1. <i>De l‘émergence des concepts de motivations de nécessité et d‘opportunité.....</i>	<i>41</i>
1.1.2. <i>Des approches différentes pour conceptualiser push et pull</i>	<i>43</i>
1.1.3. <i>Les limites et les perspectives de la conceptualisation des facteurs et motivations push/pull</i>	<i>54</i>
1.2. <i>Les déterminants individuels des entrepreneurs motivés par nécessité/opportunité.....</i>	<i>58</i>

1.2.1.	Déterminants démographiques	59
1.2.2.	Capital humain et motivation de nécessité et d'opportunité	61
1.2.3.	Personnalité et motivation de nécessité et d'opportunité.....	62
1.3.	<i>Les facteurs environnementaux des motivations des entrepreneurs de nécessité/opportunité</i>	
	67	
1.3.1.	L'environnement familial et socioculturel.....	67
1.3.2.	L'environnement politico-institutionnel.....	71
1.3.3.	L'environnement économique.....	72
CHAPITRE 2 : RECHERCHES SUR LE PROCESSUS DES MOTIVATIONS DE NECESSITE/OPPORTUNITE		76
2.1.	<i>Étude de processus en management et entrepreneuriat : quels principes ?</i>	76
2.1.1	La temporalité : dimension indispensable de la recherche sur le processus	78
2.1.2	Un objet de recherche processuel ou de contenu : Postulat et formulation.....	79
2.1.3	Démarche de recherche sur le processus : une analyse longitudinale.....	80
2.2.	<i>Processus entrepreneurial : de l'absence à l'acceptation de l'indéterminé</i>	82
2.2.1	L'approche classique : opportunité et linéarité d'un processus finalisé.....	83
2.2.2	L'approche alternative ou la considération de l'indéterminée	91
2.3.	<i>Le processus et motivations de nécessité et d'opportunité</i>	99
2.3.1.	Le processus de démarrage comme phase d'analyse	100
2.3.2.	Du caractère évolutif des motivations de nécessité et d'opportunité	102
2.3.3.	Les facteurs explicatifs de la dynamique des motivations de nécessité et d'opportunité.....	107
PARTIE 2 : UNE METHODOLOGIE COMPREHENSIVE		118
CHAPITRE 3 : PARADIGME EPISTEMOLOGIQUE ET METHODOLOGIE GLOBALE DE RECHERCHE		120
3.1.	<i>Fondement épistémologique de la recherche</i>	120
3.1.1	Des objectifs de recherche impliquant une posture compréhensive	121
3.1.2	L'interprétativisme comme posture épistémologique.....	122
3.2.	<i>Choix de la démarche : une approche qualitative longitudinale</i>	125
3.2.1	Une approche qualitative.....	125
3.2.2	... Et longitudinale	127
3.3.	<i>Forme de raisonnement empruntée : L'abduction</i>	128
3.3.1	Des formes de raisonnement au choix d'une forme	129
3.3.2	Illustration du processus abductif de la recherche : le cas de la problématisation	130
CHAPITRE 4 : CONTEXTE ET METHODE DE RECHERCHE.....		134

4.1.	<i>Burkina Faso : d'un état entrepreneur à un état facilitateur</i>	134
4.1.1	Généralités sur l'histoire de l'entrepreneuriat burkinabè.....	135
4.1.2	L'État burkinabè facilitateur de l'entrepreneuriat	139
4.1.3	Les burkinabè davantage entreprenants : Profil des entreprises et des entrepreneurs	143
4.2.	<i>Méthode de recherche : de multiples cas pour comprendre</i>	149
4.2.1	L'étude de cas pour étudier des phénomènes complexes	150
4.2.2	L'approche de l'étude de cas dans cette recherche.....	151
4.2.3	Les fondements du choix de la méthode de recherche	152
4.3.	<i>Processus d'échantillonnage des cas</i>	153
4.3.1	Du type d'échantillonnage à ses critères	153
4.3.2	L'élaboration pratique de l'échantillon	156
4.3.3	Caractéristiques des cas de l'échantillon	163
	CHAPITRE 5 : COLLECTE ET ANALYSE DES DONNEES : DES METHODES A LA REALISATION	172
5.1.	<i>La collecte des données qualitatives : méthodes et réalisation</i>	172
5.1.1	Les entretiens initiaux	173
5.1.2	Les entretiens approfondis.....	174
5.2	<i>Codage des données</i>	179
5.2.1	Choix de la méthode de traitement.....	179
5.2.2	Illustration du processus général du traitement	183
5.3	<i>L'analyse longitudinale</i>	190
5.3.1	Choix de la méthode d'analyse.....	190
5.3.2	Illustration de l'analyse	192
	PARTIE 3 : D'UNE DESCRIPTION DYNAMIQUE A LA COMPREHENSION DES DYNAMIQUES.....	202
	CHAPITRE 6 : DE L'HISTOIRE DES PROJETS A LA SAISIE DES MOTIVATIONS	204
6.1.	<i>L'histoire des projets</i>	205
6.1.1.	L'histoire des projets des nouvelles entreprises	205
6.1.1.1.	Cas E1 : de l'agrobusiness à l'agroalimentaire	205
6.1.1.2.	Cas E.2 : Faire de la boucherie-Charcuterie.....	209
6.1.1.3.	Projet du cas E.7 : Faire de l'agrobusiness	211
6.1.1.4.	Cas E.8 : Faire de la distribution de produits divers	213
6.1.2.	L'histoire des projets des entreprises naissantes.....	215
6.1.2.1.	Cas E.3 : De la logistique à la l'hydrocarbure.....	215

6.1.2.2.	Cas E.4 : offrir des services financiers.....	217
6.1.2.3.	Cas E.5 : Faire de la restauration	218
6.1.2.4.	Cas E.6 : de l'agro-business à la recherche d'opportunités.....	220
6.2.	<i>Saisie des motivations : de la divergence des outils de mesure</i>	223
6.2.1.	Opérationnalisation des motivations : de la négligence à la révélation selon l'outil de mesure .	226
6.2.2.	Classification des motivations par les outils de mesure : de l'unicité d'objectif aux différences de résultats	228
	CHAPITRE 7 : DES MOTIVATIONS DYNAMIQUES POUR DES PROCESSUS DIFFERENTS	234
7.1	<i>Des motivations en évolution acyclique et en schéma d'évolution</i>	235
7.1.1.	Évolution acyclique des motivations : une phase d'opportunité.....	236
7.1.1.1.	Phase motivationnelle initiale : de l'opportunité.....	236
7.1.1.2.	... À une nouvelle phase d'opportunité	238
7.1.2.	Schéma d'évolution motivationnelle : d'une phase de mixité à celle d'opportunité	240
7.1.2.1.	Phase initiale : de la présence de motivations mixtes	241
7.1.2.2.	Phase motivationnelle nouvelle : la formation de motivations d'opportunité	243
7.1.3.	Schéma d'évolution motivationnelle : d'une phase d'opportunité à celle de mixité	246
7.1.3.1.	Phase de motivations d'opportunité chez E.3 et E.7	247
7.1.3.2.	Phase de motivations mixtes chez E.3 et E.7	251
7.1.4.	Schéma d'évolution motivationnelle : d'une phase de mixité à celle de nécessité	254
7.1.4.1.	Phase initiale : de la présence de motivations mixtes	255
7.1.4.2.	Phase de motivations de nécessité : doute, absence d'auto-motivation et obligation d'entreprendre.....	258
7.2	<i>Processus motivationnels en évolution cyclique.....</i>	260
7.2.1	Évolution motivationnelle cyclique en multiples phases : d'une phase initiale mixte à une phase finale de nécessité	261
7.2.1.1	Une succession de phase mixte, d'opportunité et mixte.....	262
7.2.1.2	... À une succession de phase d'opportunité, mixte puis de nécessité	267
7.2.2	Évolution motivationnelle cyclique en trois phases : mixité et nécessité	273
7.2.2.1	D'une phase initiale mixte.....	273
7.2.2.2	... À une phase d'opportunité puis de mixité.....	275
7.2.3	Évolution motivationnelle cyclique en multiples phases : d'une phase initiale mixte à une phase finale d'opportunité.....	277
7.2.3.1	D'une succession de phases motivationnelles mixte, d'opportunité puis mixte.....	278

7.2.3.2	... À des phases motivationnelles de nécessité, mixité puis d'opportunité.....	283
CHAPITRE 8 : DES DIFFÉRENCES DE TRANSITIONS ET DE PROCESSUS MOTIVATIONNELS : QUELLES CLES		
DE COMPREHENSION ?.....		290
<i>8.1 Des transitions motivationnelles sous des multiples raisons dynamiques</i>		292
8.1.1.	La transition vers une phase de nécessité	292
8.1.1.1.	Raisons environnementales et individuelles pour la nécessité	293
8.1.1.2.	Raisons inhérentes au processus de démarrage pour la nécessité	299
8.1.2.	La transition vers une phase d'opportunité.....	305
8.1.2.1.	Raisons environnementales et individuelles de la transition d'opportunité	306
8.1.2.2.	Raisons liées au processus de démarrage pour la transition d'opportunité	312
8.1.3.	La transition vers une phase de mixité	319
8.1.3.1.	Les raisons environnementales et individuelles de la transition de mixité.....	320
8.1.3.2.	Raisons liées au processus de démarrage pour la transition de mixité	329
<i>8.2 Types de processus motivationnels : une compréhension par la variation et l'interaction de raisons multiples</i>		337
8.2.1	L'individu et ses actions : des raisons moins importantes pour différencier les processus motivationnels.....	338
8.2.1.1	Raisons individuelles et différenciation des types de processus	338
8.2.1.2	Raisons relatives aux actions	341
8.2.2	Des processus plutôt fondés sur des variations de l'environnement et des résultats.....	343
8.2.2.1	Environnement et types de processus	343
8.2.2.2	Résultats et types de processus	345
DISCUSSION ET CONCLUSION GENERALE		354
DISCUSSION		356
CONTRIBUTIONS ET IMPLICATIONS DE LA RECHERCHE.....		368
CONCLUSION		376
GLOSSAIRE		384
<i>Définition des catégories émergentes de l'analyse qualitative thématique.....</i>		384
<i>Définition des thèmes émergents de l'analyse qualitative thématique</i>		388
<i>Définition des concepts clés</i>		389
BIBLIOGRAPHIE.....		390
TABLE DES MATIÈRES.....		418

ANNEXES	424
<i>Annexes sur les outils méthodologiques</i>	424
<i>Annexes sur le traitement préalable et le codage des données.....</i>	425
<i>Annexes des résultats de la recherche.....</i>	452
<i>Annexes sur le contexte</i>	459

ANNEXES

Annexes sur les outils méthodologiques

Annexe 1 : Lettre de prise de contact avec les entrepreneurs

Je suis un doctorant à l'université Paris-Est et j'étudie l'entrepreneuriat. Je m'intéresse aux entrepreneurs et je voudrais comprendre comment vous est venue l'idée de création et comment se déroule votre activité.

Dans ce cadre, j'aurais besoin de vous rencontrer de manière fréquente durant une année. Au cours de ces rencontres, nous parlerons de vos activités (projets et réalisations).

Annexe 2 : Question initiale ouverte

Pouvez-vous me dire en trois mots ou trois phrases ce qui vous a amené à initier votre projet d'entreprise ?

Annexe 3 : Guide d'observation (non appliqué)

Les observations directes participantes seront effectuées sur des scènes d'élaboration et/ou de veille/ mise en œuvre des activités.

Les éléments à observer sont entre autres :

- ✓ Le déroulement des journées de travail de l'entrepreneur ;
- ✓ Les états d'âmes des entrepreneurs ;
- ✓ L'interaction que ces individus ont avec leur environnement (réseaux).

Ces éléments feront l'objet de prises de note a posteriori dans un journal de bord à la fin de la journée d'observation.

Annexe 4 : Guide d'entretien approfondi ponctuel

1. Racontez-moi comment est venue votre idée ?
2. Comment est né votre projet de création ?
3. Quelles sont les difficultés rencontrées ?
4. Où en êtes-vous aujourd'hui avec votre projet ? Pourquoi ?

Annexe 5 : Guide d'entretien approfondi longitudinal

1. Où en êtes-vous aujourd'hui avec votre projet ? Pourquoi ? Pouvez-vous m'expliquer ce qu'il s'est passé depuis le dernier entretien ?
2. Quelles sont les difficultés rencontrées durant le dernier mois ? Pourquoi ?
3. Que prévoyez-vous faire le mois prochain ? Comment allez-vous vous y prendre ?

Annexes sur le traitement préalable et le codage des données

Annexe 6 : Transcrit d'entretien du 11/03/2015 avec E.2, référencé T₅/11/03/2015/E.2/KF

Moi : Où en êtes-vous aujourd'hui avec votre projet ? Pourquoi ?

E.2 : Le mois de février a été difficile. Avec le début du carême chrétien, on a trop souffert pour pouvoir régler les factures et payer les salaires. Mais au final tout s'est bien passé.

Je suis toujours dans l'attente du financement aussi. Ils sont venus dernièrement pour me demander de payer une caution qui est quand même consistante. Ils disent qu'ils doivent utiliser cette caution pour payer l'assurance du crédit et les honoraires du notaire. Ils me demandent de déposer cette somme avant qu'ils ne décaissent. Le montant demandé est de 900 000 FCFA (1 372 euros). Les banquiers même sont

bizarres. Tu te bats pour chercher un emprunt et eux ils te demandent de l'argent d'abord. Avec tes conseils, je suis allé voir mon conseiller. Il a accepté d'augmenter le montant de l'emprunt. C'est 15 000 000 FCFA (22 867 euros) à rembourser sur 4 ans. J'ai fait augmenter de 5 000 000 FCFA (7 622 euros) pour acquérir un véhicule de livraison.

Moi : Pourquoi voulez-vous acquérir ce véhicule ?

E.2 : Le véhicule va nous être utile. Par exemple, ce matin on est sorti avec 2 motos pour faire les livraisons. Et souvent ça ne fait pas sérieux auprès des clients. Ce sont des situations qui nous obligent à acquérir le véhicule.

Moi : Pouvez-vous m'expliquer en quoi le mois était-il dur ?

E.2 : Oui, le mois passé était un mois dur. Très dur. Donc il n'y a rien eu de spécial. On pouvait même compter les clients chaque jour. On était là assis seulement [par manque de clients]. Le carême chrétien est la première cause. Tout à fonctionner au ralenti. Même les ventes sont au ralenti. Les clients qu'on livrait tous les jours, se font livrer après chaque 2 jours maintenant. Les vendredis ils ne prennent même pas. Les ventes ont carrément chuté alors que ce sont les mêmes charges qui sont là. C'est pour ça que je disais que nous avons souffert pour régler nos factures. Au début du mois, lorsque j'ai senti que le mois allait être dur, dès le 12 j'ai commencé à chercher des solutions. Il fallait que j'assure au moins les charges fixes comme les factures d'eau, d'électricité, les salaires en retardant le paiement de certains fournisseurs de viandes. Je prolongeais les dates de paiement des fournisseurs pour pouvoir faire face au déficit des ventes. Mais au final tout s'est bien placé. Aucun fournisseur ne s'est plaint. Sinon je n'ai eu qu'une seule grande commande. Les clients particuliers aussi ont diminué leur fréquence.

Comme c'était comme ça, j'ai entrepris de chercher des clients. J'ai fait des sorties pour présenter mon entreprise et mes produits. J'ai même rencontré la directrice de la fédération des caisses populaires qui était très intéressée par mes produits. Elle m'a demandé de ramener une offre de service complète pour que nous travaillions ensemble. Je devais repartir hier, mais mon stock de produits était fini. Il fallait alors que je reste pour produire. Je ne suis donc pas sorti ces deux derniers jours.

Je réfléchis à comment concevoir l'offre de service parce que je ne l'ai jamais fait. Il faut que je l'aie avant de repartir la rencontrer pour discuter. Je sais que les gros clients [à prospector dans le futur] vont demander des choses comme ça.

Du côté des ressources humaines, l'équipe a été renforcée par une fille que j'ai recrutée dernièrement. Mais elle est étudiante malheureusement. Donc je dois me préparer à trouver une autre. Elle est amenée à partir. La plupart des candidats qui viennent sont des étudiants. Si je recrute des étudiants aussi ça ne m'arrange pas. Je vais les former et ils vont partir ailleurs. Je serai obligé de recommencer encore.

Je continue de chercher une relation avec un partenaire européen. Que ce soit pour m'approvisionner en liants, échanger des idées, faire des stages ou mêmes des représentations. Il faut que j'arrive à régler le problème d'approvisionnement des liants et additifs. J'ai demandé à des cousins qui sont en France de voir s'il y a des opportunités dans ce sens. Vous aussi, voyez ce que vous pouvez faire. Je compte plus sur vous parce que vous me comprenez mieux même si vous n'êtes pas de mon domaine. On ne peut pas avancer sans s'appuyer sur les devanciers qui ont l'expérience.

Moi : Quelles sont les difficultés rencontrées ce dernier mois ?

Les difficultés, c'est ce que je vous ai dit. Le mois était dur.

Moi : Pourquoi ?

E.2 : Les ventes ont ralenti et on a failli avoir des difficultés pour régler les factures du mois. Mais c'est bien aussi parce que cela nous a permis de puiser dans nos méninges pour trouver des solutions. C'est une expérience aussi car je ne savais pas que le mois de carême pouvait avoir un tel effet sur mes activités. Je n'avais pas non plus pensé à concevoir mon offre de service. Voilà que ce mois [difficile] m'a amené à aller vers des clients qui demandent des offres de services.

C'est normal aussi. On ne peut pas ouvrir une entreprise sans faire face à des difficultés. Quand les difficultés arrivent, il faut savoir comment faire face. En fait, quand tu as des difficultés comme ça, tu te donnes plus de force pour mieux avancer car demain, tu peux avoir des difficultés plus graves.

Il y a aussi le compteur d'électricité qui me pose problème actuellement. C'est un compteur de 15 ampères. Il supportait les machines. Mais comme, j'ai mis la climatisation en marche [à cause de la chaleur], lorsque tout est en marche, il saute. Il me faut alors un groupe [électrogène] nécessairement. Il permettra de suppléer en prenant certaines machines en charge afin que nous passions au moins la période chaude. J'avais approché une entreprise qui fait des installations dans l'énergie solaire. Ils sont venus recenser mes équipements et voir mes installations. Mais jusqu'à présent ils ne sont pas revenus avec le devis. Pourtant, les gars m'avaient donné deux semaines. Ce matin même j'ai tenté de les joindre au téléphone, mais ça ne passait pas.

Moi : Que prévoyez-vous faire le mois prochain ?

E.2 : Ce sont les mêmes prévisions. Parce que dans ce domaine, on ne peut pas devancer l'iguane dans l'eau. Les prévisions sont liées maintenant à la réalisation de mon financement. Il y a beaucoup de chose que j'avais prévu de faire le mois passé et que je n'ai pas fait parce que le mois était dur. Quand tu n'as pas les moyens, il faut aller doucement pour ne pas te créer des problèmes. Par exemple pour construire une

cuisine ou acheter une machine, il faut prendre tout le temps d'économiser [pour se constituer des fonds propres] avant de se lancer. Si je n'avais pas des financements en vue, j'allais prendre le temps d'économiser pendant un long moment avant de chercher à réaliser les [investissements]. Mais comme le financement est en bonne voie, je vais prier Dieu et attendre que ça arrive pour qu'on réalise les prévisions et passer à d'autres prévisions ensuite. Sinon, c'est le statu quo.

Moi : Vous avez quand même des choses à faire le mois prochain ?

E.2 : Beaucoup de choses que j'avais prévues pour février n'ont pas été réalisées. Donc, elles sont toujours à jours. Les banquiers sont lents. Je ne pensais pas qu'ils allaient prendre du temps comme ça. Depuis novembre on me dit que c'est en bonne voie. On est en mars et c'est toujours l'attente. Après, il y a aussi la caution que le conseiller m'a demandé. Je me prépare pour la caution. Même s'il m'appelle aujourd'hui de venir parce que le financement est prêt je ne peux pas car je n'ai pas encore réuni la somme. Comme on est débutant, l'entreprise a besoin de liquidité. Actuellement je me débrouille et je m'organise pour trouver la caution. Ils vont l'exiger juste avant le décaissement. Ils auraient pu inclure ça dans le prêt et amputer systématiquement. Sinon, une entreprise comme la nôtre qui est à ses débuts, qui veut croître et fait face à des difficultés pour couvrir ses dépenses si vous lui demandez une telle somme liquide, c'est pour compliquer davantage sa situation. Ce n'est pas facile, mais on n'essaie de maintenir le cap...

Côté production en tout cas, on fait avec le matériel qu'on a pour le moment. Comme je l'ai toujours dit, c'est un matériel de débutant venez voir... [Explications et exposés des techniques de production à l'atelier pendant plus de 10 mn].

Je suis content de ce que tu fais avec moi. C'est comme un bilan que je fais chaque mois. Cela me permet de revoir tous ce que j'ai fait le mois. Cela aide, c'est vraiment bien.

Moi : En dehors de ce que vous avez dit, y aurait-il pas d'autres prévisions pour le mois prochain ?

E.2 : Bon autres éléments, c'est peut-être la recherche de partenaires. J'ai un cousin qui est en France. Je l'ai demandé de voir avec ses connaissances là-bas pour me mettre en relation avec une entreprise du domaine. Il faut que je noue des relations pour échanger, partager les idées et voir les possibilités de partenariats surtout pour les liants et les stages. J'ai même rencontré des français avec qui j'ai échangé sur ce besoin. Parmi le lot, il y a un qui a dit connaître un entrepreneur dans le domaine. Il m'a promis d'échanger avec son ami puis me faire un mail sur ce qui est faisable. Pour moi c'est important. Quand tu as quelqu'un du domaine, qui connaît les produits, la communication est facile, on peut bien échanger et se comprendre. Je vais continuer de travailler sur ça les mois prochains car c'est important. Tous les liants et le matériel que nous utilisons viennent de l'Europe et de la Chine. Mais on ne connaît pas vraiment la traçabilité. Pour moi c'est dangereux. C'est pour cela que je veux des contacts avec des partenaires en Europe, ils vont m'aider dans ce domaine.

Hormis les difficultés de vente, je n'ai pas eu d'angoisse ce mois. Pour moi, je suis déjà satisfais de mon évolution. Quand tu crées une société et tu arrives à payer tes factures et les salaires, c'est déjà bien. Si ça continue ainsi, ce que j'ai comme vision pour mon entreprise va réaliser. Je me suis fixé des objectifs en créant mon entreprise. [Dans le futur] Quand on va citer 1, 2, 3, 4 et 5 [entreprises de notre domaine au Burkina Faso], il faut que je sois dedans.

Moi : Comment allez-vous vous y prendre justement le mois prochain pour réaliser vos prévisions ?

E.2 : Il faut travailler à fidéliser les clients et aller lentement, lentement. L'essentiel pour moi actuellement, c'est de faire connaître l'entreprise. Si on est connu, avec le temps tout va couler comme de l'eau...

Je suis content parce que les clients sont satisfaits. Pour avoir les clients, il te faut du temps, il faut être patient. C'est ça mon travail actuellement. Le mois prochain je continue avec ce travail aussi. Si tu as quelques-uns [clients] qui sont satisfaits, fait tout pour les fidéliser. Tous les jours, mes clients expriment leur satisfaction...

Pour avoir les clients, il faut être patient et faire des choses de qualité pour les gagner doucement. C'est pour tout cela que je suis très prudent avec les recrutements de mon personnel. Il faut des gens qui ont la conviction pour le travail. Actuellement nous sommes au nombre de 6 personnes [sans le vigile]. Cela ne vaut même pas le minimum d'employés qu'il me faut. Il faut en principe au moins 8 personnes. Vous voyez que je n'ai même pas de caissier. Mais je ne travaille qu'avec des gens qui ont de la conviction pour ce que l'entreprise veut faire et veut devenir. Mais c'est difficile d'en trouver quand tu débutes [démarrage de l'entreprise]. Il ne faut pas se précipiter pour recruter n'importe comment et se créer des situations qui vont entraîner ta faillite. Tu fais ce que tu peux et tu avances lentement. C'est quand tu avances que tu essaies de placer les pions là où il faut. D'ailleurs, j'ai prévu de payer une caisse enregistreuse si je gagne le financement. Même sans le financement, je vais me débrouiller pour payer car je veux mettre en place la caisse. Après il faut que je recrute un caissier. Je préfère une femme [au poste de caissier]. Il faut des femmes dans l'équipe car elles ont une autre vision. Je vois ça. Même avec Madame, je constate bien souvent qu'elle voit les choses autrement. Et ça aide quand on a la vision de la femme. C'est très important d'avoir des femmes

dans l'équipe, mais il faut qu'elles aient la volonté aussi. Tous ceux qui sont là ont la volonté. Mieux vaut d'avoir une personne de conviction, dynamique que d'en avoir deux qui ne savent pas trop ce qu'elles veulent. Et s'il y a un qui n'est pas bien, il faut le foutre dehors. Sinon, c'est comme Ebola. Il va contaminer les autres. Ils sont payés régulièrement comme il se doit. Les dimanches ceux qui acceptent venir faire la permanence sont payés normalement. J'aime ceux qui travaillent. On peut avancer ensemble. Souvent, les samedis quand je vois qu'ils ont bien travaillé et qu'on a beaucoup de rentrées [d'argent], je les donne quelque chose en plus. C'est juste pour les encourager.

Je suis quelqu'un qui avance doucement. Si je dis que je mettrai quelqu'un ici, c'est que vraiment c'est nécessaire. Souvent les gens me disent fais ça, fais ça. On ne fait pas les choses parce que sur le champ on a peut-être les moyens. Il faut faire doucement quand on démarre. Si tu veux regarder les gens et faire ce qu'ils souhaitent, tu vas te créer des problèmes et tomber en faillite. Si par exemple le mois de février j'avais 10 employés, j'allais avoir des vrais problèmes qui auraient pu me faire reculer vraiment. Il faut dire Dieu merci. Je continue de remercier Dieu, car je n'ai pas encore eu des difficultés vraiment. Si je continue comme ça [prudence dans le recrutement] et que j'ai la santé, l'entreprise va avancer. Ce qui m'inquiète souvent est que c'est moi qui maîtrise la production. C'est quand même une faiblesse. Si je tombe malade, mon entreprise aussi va tomber. J'ai peur de tomber malade.

Je voudrais vous demander un service. Est-ce que vous pouvez m'aider à avoir quelqu'un pour concevoir l'offre de service ? Même si c'est un consultant, proposez-moi. Comme le financement est en bonne voie, il faut que je me prépare pour attaquer vraiment la clientèle. Je veux me munir d'une bonne offre de service. J'avais déjà fait une offre de service chez un de mes anciens employeurs, mais il y a plus de 15 ans.

C'est sûr que ce sont des formats dépassés. Si je réalisais l'offre [de service], je la déposerai un peu partout auprès des gros clients. Les hôtels, les restaurants, les grandes entreprises et autres entreprises/organisations.

Je vais vous donner mon adresse mail. Comme ça, si vous trouvez quelqu'un qui peut me faire l'offre de service, la personne peut envoyer son devis par mail. Je vais même sortir l'ordinateur pour regarder un peu. J'ai pris la clef de connexion de Telmob. Mais souvent la connexion coupe et je ne comprends rien. La dernière fois avec X, on a essayé et il n'y avait pas de connexion. Il faut que je trouve aussi du temps pour bien me former sur l'utilisation de l'ordinateur et autres [TIC]. Comme j'étais plus à la production par le passé, je n'ai pas eu l'occasion de trop manipuler les ordinateurs, les réseaux sociaux.

Durée : 47 mn

Annexe 7 : Extrait du tableau de codage général

Références	Unités d'analyse	Sous-catégories	Catégories	Thèmes
T5/11/3/15/E.8/TL	On va rester dans ce régime [Régime Simplifié d'Imposition] d'abord. D'ici deux ans, on va essayer d'être une grande entreprise imposée au régime normal.	Avoir envie de grandir	A (vs n'a pas) une vision de croissance pour l'entreprise	Individu
T2/3/12/14/E.2/KF	Je veux que [dans le futur] lorsqu'on parlera de boucherie et charcuterie au Burkina Faso, nous fassions partie des 5 premiers au moins.			
T4/4/2/15/E.2/KF	Nous voulons évoluer, devenir grand. Donc, il faut qu'on travaille avec des gens qui veulent devenir grand ou qui le sont déjà.			
T5/11/3/15/E.1/SO	L'essentiel pour moi, c'est de voir mon entreprise s'établir de façon durable. J'explore tous les côtés pour trouver les financements, maintenir mon entreprise et atteindre mon objectif.			
T9/16/10/15/E.7/TO	Les difficultés [de survie] sont des batailles perdues, mais la guerre continue pour parvenir aux objectifs. C'est ma vision des choses. On a commencé avec un grand objectif à atteindre. Cet objectif ne peut pas être réalisé dans 2 ans ou 5 ans. Donc l'échec d'une année ne compte pas.			
T3/6/1/15/E.1/SO	On va s'investir pour que l'entreprise puisse prendre d'abord [avec les nouvelles activités]. Si ça prend on va voir les visions futures maintenant. C'est l'international qui m'intéresse.			
T1/7/11/14/E.1/SO	Il faut qu'on reste dans notre vision globale. J'ai des objectifs précis à l'international et, je sais que si on dépasse 3 à 5 ans ça va aller.			
T0/23/9/14/E.1/SO	Mon objectif, je me suis donné au maximum 10 ans pour l'atteindre : devenir multinationale. D'ici 3 ans, vous verrez que l'entreprise va commencer à s'implanter un peu partout. À défaut de ça, elle aura la forme d'un holding.			
T2/3/12/14/E.2/KF	Nous aussi on rêve de devenir une multinationale, surtout que dans notre domaine, on n'a pas encore eu un burkinabè qui a émergé.			

Références	Unités d'analyse	Sous-catégories	Catégories	Thèmes
T9/19/10/15/E.8/TL	Tu vois [avec ses occasions de marchés et de diversifications] qu'il y a des possibilités pour que je réalise les visions que j'ai. Il faut que j'évolue avec le temps pour devenir grand. Quand je verrai que l'entreprise peut faire d'autres activités en plus, je lance [une diversification].			
T3/9/1/15/E.8/TL	Si avec le temps l'entreprise s'agrandit et que je la transforme en SARL, je vais embaucher un comptable spécialement. Je sais qu'avec le temps, nous aussi on deviendra grand.			
T4/4/2/15/E.1/SO	Si on arrive à avoir des entrées avec les nouvelles activités on va revenir à l'activité initiale parce que, ce qu'on fait actuellement n'est pas notre vocation. Mon entreprise doit devenir un holding ou une multinationale. C'est ça mon objectif			
T8/27/8/15/E.2/KF	Les gens croient que j'ai créé au hasard. J'ai souffert pour créer cette entreprise. Donc tout ce que je fais c'est pour pouvoir être aussi grand ici puis voir à l'international. Dans le domaine, il n'y a pas des burkinabè qui ont une de très grandes entreprises.			
T0/27/9/14/E.8/TL	J'ai préféré créer dans un domaine que j'aime et dont je dispose d'expérience.	Aime l'entrepreneuriat ou le secteur d'activité	Est (vs n'est pas) auto-motivé pour entreprendre	
T-2 /17/12/E.4/OD	J'ai regardé du côté du secteur financier car il m'intéressait plus.			
T-2 /17/12/E.4/OD	J'ai toujours rêvé de travailler dans une banque. Comme, le métier de transfert d'argent s'inscrit dans la finance, c'est en même temps une façon de réaliser mon rêve.			
T-2 /27/9/14/E.8/TL	Je me suis lancé dans l'agrobusiness parce que j'ai toujours aimé cette activité.			
T0/1/10/14/E.7/TO	Jusqu'à présent, je peux dire que c'est toujours la même motivation personnelle [d'enfance] que j'aie, mieux je veux vraiment réussir dans le domaine dans la région.			
T0/23/9/14/E.1/SO	L'entrepreneuriat ! Il n'y a rien de tel.			
T3/6/1/15/E.2/KF	J'aime ce que je fais actuellement. Quand tu fais un travail avec amour, il n'y a pas de raison que ça ne marche pas.	Avoir de l'amour pour son travail		

Références	Unités d'analyse	Sous-catégories	Catégories	Thèmes
T-1 /27/9/14/E.8/TL	Chez nous c'est comme ça [tout le monde entreprend]. Depuis qu'on était petit on faisait le commerce avec les parents. Même quand j'ai eu le contrat [de travail], je faisais parallèlement toutes ces activités [commerces] avec le Papa.	Avoir entrepris depuis le plus jeune âge		
T-2 /23/9/14/E.2/KF	L'idée d'entreprendre a germé dès les premiers instants dans ce métier.	Avoir eu l'idée d'entreprendre dès son premier métier		
T3/9/1/15/E.4/OD	Moi je suis venue au hasard dans l'entrepreneuriat. Je n'avais jamais pensé à entreprendre. Je me disais qu'après ma formation, je travaillerai pour une structure et c'est tout.	Entreprendre par hasard		
T-1 /23/9/14/E.1/SO	[À la recherche d'un projet] J'ai tout de suite eu confiance à ce projet car j'aimais le secteur et j'ai fait le rapport entre ce que je faisais pendant les moments difficiles du Papa et l'activité du voisin.	Avoir de la conviction pour son projet/entreprise		
T4/3/2/15/E.4/OD	Si mon recrutement est confirmé à la SG, je partirais là-bas. Peut-être qu'en partant à la banque j'aurai plus de motivations pour revenir entreprendre surtout que le domaine d'activité est le même.			
T5/9/3/15/E.4/OD	Je ne peux pas dire que c'est fini définitivement pour l'entrepreneuriat. Peut-être que la banque va me donner encore plus de motivation pour revenir à mon projet. De toute manière c'est le même domaine d'activité à savoir la finance. Peut-être que j'aurais à la banque une expérience et de la motivation qui vont renforcer mon engagement pour revenir entreprendre.	Douter du choix d'entreprendre/poursuivre	Est convaincu (vs doute) d'entreprendre/poursuivre	
T6/10/7/15/E.1/SO	Je n'ai pas de prévision. Avec cette situation [difficultés de survie] et sans accompagnement comment on peut continuer ? La continuité des activités est remise en cause et je ne sais pas ce qu'il en sera demain [pour l'entreprise].			
T2/17/12/E.4/OD	J'hésite souvent sur ma décision d'entreprendre. Je veux mettre mon diplôme en valeur, tu vois ! C'est ça qui me fait douter.			
T2/17/12/E.4/OD	Vraiment, pour mon choix d'entreprendre, je dois dire sincèrement que j'hésite. Avec mon diplôme de master en CCA, je me dis qu'en entreprenant je ne vais pas bien l'exploiter.			

Références	Unités d'analyse	Sous-catégories	Catégories	Thèmes
T8/27/8/15/E.1/SO	Actuellement c'est dur [pour moi et l'entreprise], je risque d'aller vers l'emploi avant de revenir.			
T1/7/11/14/E.1/SO	On se bat [contre les difficultés actuelles]. Je sais ce que la vente de ces produits m'a donné quand je faisais occasionnellement. Je sais ce que l'entreprise pourra me donner.			
T6/10/7/15/E.6/SF	Je veux vraiment réussir dans ce secteur [production d'œufs]. Je sais que si je débute seulement, je vais réussir.			
T-1 /23/9/14/E.1/SO	[Lorsque j'étais adolescent] J'étais convaincu que ma réussite ne se trouvait, ni dans l'enseignement, ni dans la fonction publique [mais dans l'entrepreneuriat]. Mais mes parents ne le voyaient pas sous cet angle.	Etre convaincu de réussir par l'entrepreneuriat		
T2/2/12/14/E.3/DA	Je crois à mon projet et il n'y a pas de raison que ça ne marche pas.			
T1/7/11/14/E.1/SO	[Je crois à l'entreprise malgré les difficultés actuelles car] Nous savons tous qu'un projet [entrepreneurial] c'est comme une personne qui met au monde son enfant. L'entreprise naît, il lui faut du temps pour grandir. Souvent ce n'est pas 2 ans, ce n'est pas 3 ans.			
T1/13/10/14/E.7/TO	J'ai refusé [la proposition de diriger le collège] d'abord parce que si j'ai ces responsabilités, elles auront un effet sur le temps que je consacre à mon entreprise.			
T4/3/2/15/E.5/NM	Il y a un seul objectif et pour moi c'est le projet. Le démarrage va venir. Je pense que ça va aller.			
T2/1/12/14/E.5/NM	Moi je ne fais pas les choses en doutant. Si je décide de faire quelque chose, j'y vais. Il y a des gens qui disent que je tourne, je ne travaille plus et que je ne commence pas mon projet. Je sais ce que je veux. Je n'ai pas peur. Quand je vais démarrer, ils seront étonnés. Je n'ai pas peur, je ne me décourage pas. Il y a plusieurs mois maintenant que je me bats pour démarrer. Je vais me décourager pour quoi ? Si je me décourage, c'est que je ne suis pas engagé.	Etre déterminé pour démarrer son projet/entreprise		

Références	Unités d'analyse	Sous-catégories	Catégories	Thèmes
T4/4/2/15/E.1/SO	Je crois à mes affaires donc les concurrents vont nous amener seulement à nous améliorer pour les dépasser.			
T6/21/7/15/E.7/TO	Là où je suis, c'est mon entreprise qui me préoccupe. Chaque jour je réfléchis à comment faire pour qu'elle réussisse.			
T3/6/1/15/E.2/KF	Tout mon esprit est sur l'entreprise. Comment faire pour réussir ? C'est ça la question que je pose à tout moment. Si je ne tombe pas malade, je pense que ça va aller. Franchement je tiens à atteindre mes objectifs [vision].			
T2/3/12/14/E.2/KF	Je suis engagé, déterminé. Cette histoire me tient vraiment à cœur [...] Ce n'est pas pour rien qu'on tient malgré les difficultés.			
T6/10/7/15/E.2/KF	L'entreprise c'est comme ça. Moi j'ai tout misé ici. Tout ce que j'ai en tête, c'est faire marcher l'entreprise.			
T0/1/10/14/E.6/SF	Je suis décidé vraiment à réussir encore et je ne reculerai pas [au cas où je rencontrerai des difficultés].			
T3/9/1/15/E.8/TL	J'ai aussi été au CGA pour me renseigner par rapport à l'externalisation de la gestion comptable et fiscale. Heureusement pour moi les frais de prise en charge ont diminué. Si le changement de régime est accepté, j'irai confier maintenant mon entreprise au CGA.	Avoir (vs ne pas avoir) réalisé une démarche pour créer/se formaliser	A (vs n'a pas) réalisé des activités pour officialiser l'entreprise	Actions
T2/17/12/E.4/OD	Actuellement j'ai déposé mes dossiers pour les formalités de création d'entreprise car c'est la condition nécessaire pour mettre en place toute affaire.			
T2/2/12/14/E.3/DA	J'ai entrepris de créer officiellement la structure. J'ai pris les renseignements nécessaires à la MEBF. Ensuite, j'ai réuni les pièces nécessaires et procédé à la création (RCCM, IFU).			
T0/23/9/14/E.2/KF	Moi j'ai fait tous mes papiers [officiels] avant même le démarrage. J'ai le numéro IFU, le RCCM, etc.			
T0/23/9/14/E.1/SO	Au même moment [liquidation de l'ancienne société], j'ai approché le CEFORE puis j'ai créé officiellement cette entreprise.			

Références	Unités d'analyse	Sous-catégories	Catégories	Thèmes
T2/17/12/E.4/OD	C'est elle [ma banque] qui procédera à la demande de l'agrément [d'exercer l'activité] auprès du ministère. Une fois que j'obtiens l'agrément, je pourrais maintenant commencer.			
T0/1/10/14/E.7/TO	Je n'ai pas créé sur les papiers [absence de formalisation]. Ce n'est pas nécessaire. C'est plutôt des complications que je chercherai en faisant cela. J'allais le faire si les banques étudiaient mes demandes. Pour le moment je n'ai pas de raison pour faire cette paperasse.			
T0/27/9/14/E.8/TL	Quand mon contrat prenait fin je suis allé à la MEBF prendre tous les renseignements nécessaires pour le démarrage.			
T0/23/9/14/E.2/KF	Actuellement ce que j'ai pu réaliser c'est la construction du bâtiment, son aménagement puis sa séparation en deux. Une salle pour la vente et l'autre utilisé comme atelier. Il y a aussi le petit matériel (cuiseur, trancheuse) que j'ai acquis.			
T0/23/9/14/E.1/SO	J'ai acquis 7 congélateurs qui sont à la maison. Il y a trois autres qui arrivent. Je dispose aussi du matériel complet de boucherie et de charcuterie. J'ai un ensemble de glacières, j'ai le matériel de sonorisation. J'ai aussi fait des réaménagements à la maison. J'ai des moyens de locomotion adaptés pour aller s'approvisionner en brousse. Mais il faut un endroit spécial pour la production. La production ne peut pas demeurer chez moi. À l'échelle de la petite entreprise, j'ai tout le matériel nécessaire pour assurer le fonctionnement.	Avoir (vs ne pas avoir) du matériel	A (vs n'a pas) réalisé des investissements	
T0/27/9/14/E.8/TL	Pour mon activité, comme c'est le commerce et particulièrement dans les œufs et les marchandises diverses, elle ne demande pas d'investissements particuliers. J'achète les œufs déjà conditionnés avec les alvéoles que je stocke et je revends. Matériellement, je n'ai pas besoin d'autres choses sauf au niveau administratif.			
T0/27/9/14/E.8/TL	J'ai un PC que j'utilise pour suivre mes stocks et mes commandes. Le magasin c'est chez moi en même temps.			

Références	Unités d'analyse	Sous-catégories	Catégories	Thèmes
T2/17/12/E.4/OD	Pour obtenir la caution de ma banque, il a fallu que je dépose plus de 7 000 000 FCFA (10 671 euros) et que je fasse aussi beaucoup d'autres transactions bancaires sur le compte pour montrer ma capacité financière, étant donné que l'activité à mener est de nature financière.			
T0/23/9/14/E.5/NM	Le projet en ce jour est à la phase d'installation. J'ai pu faire partiellement le kiosque (il reste la peinture et le toit). J'ai aussi des matériels de cuisson (foyer et bouteilles de gaz), un réfrigérateur en mauvais état, un ensemble pour la sonorisation et une télévision. J'ai également eu une dizaine de tables et un thermos avec l'aide des amis.			
T3/6/1/15/E.1/SO	J'ai déjà [acquis] le groupe électrogène pour faire fonctionner [la machine de lavage des véhicules].	Avoir réalisé des investissements pour des nouvelles activités		
T4/4/2/15/E.1/SO	On se retrouve aujourd'hui avec une quarantaine de chaises et 10 tables. On a maintenant une clôture, bientôt une toiture, on a un écran géant pour égayer les clients. On a un bureau maintenant venez regarder, tout est au complet. On a une machine à laver les véhicules, on a maintenant une cuisinière à four 5 foyers. Le nombre de congélateur à augmenter, on a 5 fonctionnels. Le matériel de façon général a augmenté.			
T3/6/1/15/E.1/SO	Pour les congélateurs que je devais réparer pour le rafraîchissement, il y a un seul que nous avons pu rendre fonctionnel en plus des autres qui étaient là.	Avoir (vs ne pas avoir) réalisé des investissements pour l'activité initiale		
T2/21/11/14/E.7/TO	C'est arrivé [la destruction du bâtiment par le vent], il faut essayer de surmonter. Je dois reconstruire le bâtiment. En termes financiers, la perte va tourner autour de 7 000 000 FCFA [10 671,43 euros]			
T0/23/9/14/E.2/KF	À partir de mars 2014, j'ai commencé à m'installer en m'équipant de petits matériels en attendant de recevoir le crédit ; qui en plus me permettra de me stabiliser à 60%.			
T0/1/10/14/E.6/SF	Actuellement, j'ai construit pour habiter car je veux y aller avec ma famille [pour réaliser le projet]. J'ai aussi construit le magasin.			

Références	Unités d'analyse	Sous-catégories	Catégories	Thèmes
T0/1/10/14/E.7/TO	De nos jours, l'entreprise a démarré. Ce qu'elle a consenti, c'est d'abord la construction d'une maison type pondeuse, d'un magasin, d'un logement avec des latrines et autres pour la commodité des habitants.	Avoir mené des activités entrepreneuriales occasionnellement/comme amateur	Teste (vs ne teste pas) son projet entrepreneurial occasionnellement	
T0/1/10/14/E.6/SF	J'ai commencé l'implantation de l'entreprise et à ce jour, des investissements ont été réalisés.			
T-2 /1/10/14/E.7/TO	Cela [entrepreneuriat avicole] est lié à la motivation. Puisque je faisais l'aviculture de la race locale à mon jeune âge [en famille]. Quand j'ai eu un âge avancé, mon idée s'est orientée vers l'intensification de cet élevage.			
T0/27/9/14/E.8/TL	Depuis le bas âge, moi j'étais déjà dans ces activités [commerce et agro-business] de façon informelle. Il y a longtemps !			
T-2 /12/12/14/E.3/DA	J'aids deux de mes amis alors qui ont des engins pour placer les leurs. Ce n'était pas une activité officielle. C'est juste parce que j'ai des relations dans le secteur que je cherche les marchés pour mes amis.			
T0/23/9/14/E.2/KF	Quand j'ai quitté la société X et avant même de monter vraiment le projet, je faisais des merguez et des saucissons que je livrais en ville. En octobre 2013, j'avais des commandes.			
T0/27/9/14/E.8/TL	Sinon j'élevais comme amateur avec 50 poules pondeuses. Je ne comptais pas vivre de cette activité avant.			
T-2 /12/12/14/E.3/DA	A travers l'utilisation de mes petites relations dans les mines et l'aide des amis et d'autres personnes pour placer leurs véhicules sous paiement de commission, je me suis rendu compte que la location de véhicule est une activité qui rapporte de l'argent. C'est pour cela que j'ai voulu me créer une entreprise puis d'acquérir 1 ou 2 machines pour commencer cette activité.			
T-2 /23/9/14/E.5/NM	[Avant de démissionner] J'ai analysé : j'avais créé une entreprise à mon propre compte avant, je sais que je gagnais à l'époque. Actuellement, le salaire qu'on me donne ne vaut rien comparer à ce que je gagnais quand je travaillais pour mon propre compte. Je ne peux même pas payer un poulet pour ma famille.	S'être aperçu que le projet est bon		

Références	Unités d'analyse	Sous-catégories	Catégories	Thèmes
T-2 /23/9/14/E.5/NM	J'ai débuté ma carrière en travaillant pour moi-même. J'ai commencé en faisant des rôtis et des grillades de poulets et de poissons. J'ai débuté avec 5 poulets à Bobo, puis au fur et à mesure j'ai évolué pour pouvoir en faire 200 poulets. À l'époque l'activité m'a permis de payer une parcelle non lotie, de construire, puis de prendre en charge mes enfants.			
T-1 /23/9/14/E.1/SO	Je me suis aperçu [après les périodes de teste] que c'était un bon projet si je me lance vraiment dans cette affaire.			
T-1 /23/9/14/E.1/SO	Je me suis rendu compte alors que [au regard des besoins à l'extérieur] je pouvais explorer cette idée sous l'angle de l'exportation hors du Burkina Faso			
T2/17/12/E.4/OD	Quand j'ai rendu ma démission surprise, j'ai commencé à chercher des informations pour apprécier l'opportunité de faire l'activité de transfert d'argent. Mais je n'ai pas fait d'étude de marché.			
T-1 /1/10/14/E.6/SF	Comme j'ai l'expérience de l'entrepreneuriat, pour moi, je ne devais pas me lancer spontanément. Il faut que j'apprenne et connaisse le secteur d'abord. [Je me suis dit] Il faut peut-être essayer voir. J'ai décidé alors d'apprendre le métier avant de créer mon entreprise.	Tester l'activité avant de se lancer dans le secteur		
T-1 /1/10/14/E.6/SF	Depuis 2012, j'ai échangé avec mon voisin vétérinaire de mon projet. Il m'a encouragé et m'a donné beaucoup d'explications. Je lui ai dit que je voulais apprendre d'abord avant de créer mon entreprise. J'ai alors payé quelques poules pondeuses (15) puis j'ai construit un petit poulailler pour commencer en septembre 2012. J'ai aussi contacté mon voisin vétérinaire qui me conseille afin que je connaisse le processus de production dans l'aviculture. À un moment donné, les poules ont eu des problèmes de production. Avec le vétérinaire, nous avons cherché une autre espèce de poules pondeuses pour remplacer celles qui étaient là. C'était courant 2013. Cette nouvelle espèce ne connaît pas de difficultés.			

Références	Unités d'analyse	Sous-catégories	Catégories	Thèmes
	Tout ce temps c'est juste pour tester, comprendre le processus de production des œufs. C'était de l'expérimentation. Cela m'a permis de comprendre le mécanisme.			
T-1 /23/9/14/E.1/SO	Les différentes activités que je menais par ci par là, je pense que c'était pour savoir quel domaine me convient réellement. J'ai fait beaucoup d'activités. En plus de ce que j'ai déjà dit, j'ai fait le commerce de téléphones portables, des tablettes. L'essentiel est que je trouve mon compte dedans.			
T9/19/10/15/E.8/TL	J'avais même eu entre-temps un marché de fourniture des poulets de chair (de quelqu'un qui travaille à Qnet).			
T0/1/10/14/E.7/TO	Il y a une dame qui voudrait que je livre à son restaurant au moins 50 poulets par jour soit 1 500/mois.			
T6/10/7/15/E.6/SF	C'est un marché qu'on lui a donné et comme il ne s'y connaît pas, il veut sous-traiter avec moi. On ne se connaissait pas. Il a eu le marché et en a parlé à quelqu'un qui me connaît et ce dernier me l'a recommandé.	Avoir été contacté par des amis qui m'ont proposé une affaire		
T8/27/8/15/E.2/KF	Ici des gens me disent « non, il faut faire un restaurant dehors en plus ». Il y a même M. X qui a proposé qu'on ouvre ensemble un restaurant ici. Il dit que ça va marcher.		A (vs n'a pas) eu une proposition d'affaires	Environnement
T8/27/8/15/E.2/KF	On m'a proposé un travail. On veut que je sois un formateur pour aller former des bouchers en boucherie dans les régions de Koudougou, Kaya, Fada, Tenkodogo. C'est un projet qui a besoin de professionnel pour aller former des bouchers en hygiène, en découpe, désossage, dénervage, nettoyage de la viande, etc.			
T-1 /23/9/14/E.1/SO	À cette occasion (festival), j'ai fait la connaissance d'un Boucher de Dakar qui voulait que je lui livre mes produits régulièrement. Il voulait 3 000 poulets par mois... Il a dit qu'il pouvait venir prendre au Burkina à 12 500 FCFA.			
T9/19/10/15/E.8/TL	Il y a même une dame de Di [Ouest du Burkina Faso] qui m'a proposé de venir ouvrir une représentation pour vendre les œufs parce que chez elle ça manque. Elle était partie à la Mecque, j'attends son retour pour voir ça [implantation d'une	Avoir une proposition d'affaires		

Références	Unités d'analyse	Sous-catégories	Catégories	Thèmes
	représentation en région].			
T0/23/9/14/E.5/NM	J'ai un autre ami cuisinier qui est parti se former au Canada et aux E-U. Actuellement il est employé dans une famille du Président du Faso. Il voulait aménager une parcelle, puis installer une entreprise de pizzeria afin que je gère car il connaît mes compétences.			
T4/4/2/15/E.8/TL	C'est l'approvisionnement des œufs qui est devenu problématique parce que l'Etat a bloqué le réseau [d'importation] de la Côte d'Ivoire.			
T8/6/8/15/E.8/TL	Dès qu'on a annoncé qu'il y a le virus ici, les ivoiriens et autres ont bloqué même des produits du Burkina Faso qui étaient déjà sur leurs territoires pour renvoyer [donc on ne peut échanger des produits de ce secteur avec les pays voisins].	Avoir des problèmes d'approvisionnement à cause de l'interdiction		
T6/10/7/15/E.6/SF	Il y a aussi la transition qui a suspendu officiellement les agréments pour la production d'eau [que j'envisageais de faire].			
T5/9/3/15/E.4/OD	La première raison [de l'abandon de mon projet] c'est le blocage de mes papiers au ministère du commerce et de l'industrie.			
T3/9/1/15/E.4/OD	C'est le casier judiciaire seul qui me bloque. Le parrainage au niveau de la banque est acquis. Il reste l'agrément.	Connaitre des difficultés pour avoir son agrément		
T4/3/2/15/E.6/SF	J'avais pris des renseignements auprès du laboratoire [National de Santé Publique] par rapport à l'agrément pour la production d'eau. Mais il semble que l'état a suspendu la délivrance des autorisations. Pour cela, je pense que ça peut être une source de blocage			
T3/9/1/15/E.4/OD	Le ministère bloque le dossier parce qu'il y a une pièce qui manque dans le dossier : un casier judiciaire récent.			

Références	Unités d'analyse	Sous-catégories	Catégories	Thèmes
T5/9/3/15/E.4/OD	S'il n'y avait pas eu ce problème [d'obtention de l'agrément] certainement je serai en activité aujourd'hui. Au lieu de chercher une solution palliative, les autorités se sont contentées de nous regarder. Peut-être que c'est une manière de nous sanctionner.			
T10/30/10/15/E.1/SO	Pour les commandes, il faut emballer. Là encore, on dit maintenant [une loi interdisant l'emballage plastique non biodégradable est rentrée en vigueur en février 2015] qu'il faut des emballages biodégradables. Moi-même j'ai des difficultés pour fonctionner. Je vais trouver quels moyens pour commander ces types d'emballages	Etre confronté aux interdictions de la loi		
T8/27/8/15/E.1/SO	Mais notre souci [avec ces clients étrangers] est l'interdiction d'exportation de la volaille du Burkina Faso.			
T4/3/2/15/E.6/SF	Il y a l'État qui a suspendu les autorisations d'eau. C'est pour tout ça que je suis tombé malade. Je ne sais pas quoi faire.			
T3/9/1/15/E.4/OD	Le problème du casier judiciaire me décourage.	Etre découragé du problème d'agrément		
T9/14/10/15/E.2/KF	Il faut aussi trouver des solutions pour nous aider à ne pas fermer. Par exemple le problème de liants est un problème que toutes les charcuteries de Ouagadougou vivent. Il faut que nous ayons un soutien de l'État pour favoriser l'entrée de ces produits ici. Même s'il faut encourager des gens [entrepreneurs] à venir s'implanter ici pour vendre leurs produits. Il faut que des structures de l'État comme la MEBF incitent ces genres d'entreprises à venir s'installer. L'État doit par exemple évaluer nos besoins puis aller vers ces entreprises et leur dire, voilà notre pays a besoin de ces produits. Alors on a besoin d'une société qui peut nous servir pour cela.	Manquer l'aide des institutions		
T3/9/1/15/E.4/OD	Depuis longtemps j'attends [l'agrément pour exercer]. C'est depuis octobre [plus de trois mois] que le problème du casier se pose sans trouver de solution. Moi je ne peux pas attendre			

Références	Unités d'analyse	Sous-catégories	Catégories	Thèmes
	éternellement.			
T6/10/7/15/E.2/KF	Il y a eu trop de coupures. Quand ça coupe à 8 h, il faut attendre 16 h pour le retour de l'électricité. Les délestages duraient 8 h. Le pire est que ce n'était pas programmé. On ne savait pas quelle zone sera concernée par le délestage. Ainsi, pendant que tu es en plein travail de production, le délestage peut survenir. Cela nous a trop fatigués.			
T2/3/12/14/E.1/SO	J'ai encore eu une perte sèche la semaine surpassée à cause d'un délestage. Cela fait que je n'accumule que des pertes depuis là.			
T1/27/10/14/E.2/KF	J'ai perdu des stocks de produits à cause des délestages.			
T1/7/11/14/E.1/SO	J'ai subi aussi des grosses pertes la semaine avant la fête de tabaski et la semaine avant les troubles. Des pertes dues aux délestages de l'électricité. Nous avons fait toute une journée sans électricité. Lorsqu'elle est revenue aux environs de 18h, elle n'a pas fait 2 heures, puis elle s'est encore coupée pour revenir le lendemain. Les produits avaient commencé à avoir une putréfaction puis le goût a changé. Même si on les fume, les gens vont se rendre compte. J'étais obligé de les déverser ailleurs. C'était 300 poulets (valeurs de la perte plus de 1800 euros). Deux grosses pertes comme ça, imaginez-vous !	Se plaindre (ou subir) des conditions de fournitures de l'électricité		
T0/23/9/14/E.1/SO	Un autre problème très important, c'est le coût de l'électricité. Moi je travaille beaucoup avec l'électricité. Tout le processus de production, le conditionnement, l'emballage et la conservation utilise l'électricité.			
T5/9/3/15/E.7/TO	[J'ai eu des crédits fournisseurs pour la reconstruction du bâtiment] Il y a les crédits pour le matériel et celui pour les agrégats. Mais c'est auprès de notre principal client qui fait la production et vente d'agrégats de construction parallèlement.			
T0/23/9/14/E.2/KF	Comme je débute, l'entreprise vit des liquidités. Je cherche alors des clients qui vont payer cash. Même si c'est en petite quantité c'est mieux pour moi... Ce sont les paiements au comptant qui font	Avoir (ne pas avoir) des créances à recouvrer	A (vs n'a pas) des difficultés avec ses créanciers	Résultats

Références	Unités d'analyse	Sous-catégories	Catégories	Thèmes
	avancer des entreprises qui débutent comme nous... Une commande qui sera payée dans une semaine, je n'en veux pas actuellement.			
T2/3/12/14/E.1/SO	Je vous ai parlé des X produits vendus dernièrement. Cet argent n'est pas encore rentré.			
T9/14/10/15/E.1/SO	J'ai beaucoup compté sur mes créanciers pour faire face à ces problèmes [familiaux]. Malheureusement ils n'ont pas réagi.			
T4/4/2/15/E.1/SO	Pour le mois de janvier, les difficultés que j'ai eues sont surtout les recouvrements des créances. Cela joue sur notre fonds de roulement. Jusqu'à présent je suis là-dessus.			
T5/11/3/15/E.8/TL	Sur les 4 derniers marchés, il y a une seule facture qui a été payée. Toutes les 3 autres seront à échéance le 31 mars. Tout ça fait qu'il n'y a pas de liquidité.			
T2/3/12/14/E.2/KF	En tous cas sincèrement, moi là où je suis, je n'ai pas l'argent de quelqu'un. Vu aussi mes moyens, je ne privilégie que les ventes cash.			
T1/27/10/14/E.2/KF	Je mise sur les clients qui paient cash [par manque de moyens financiers].			
T6/21/7/15/E.7/TO	Et puis [la production] c'est quelque chose qui varie beaucoup. Il y a certains jours tu as 8 plaquettes et d'autres où les plaquettes ne dépassent pas 5. La production a été un truc zigzag comme ça jusqu'au mois d'avril où avec la chaleur la pointe [productivité] a chuté carrément pour repartir à 3 plaquettes par jour comme au début. Donc ça vraiment perturbé.	Avoir subi une baisse de la production	A (vs n'a pas) des difficultés de production	
T5/9/3/15/E.7/TO	Ma production varie. En janvier on était à 250 plaquettes, mais en février on a eu 211.			
T6/21/7/15/E.7/TO	Pour une prévision d'au moins 80% de production, je n'ai pas pu atteindre 60% jusqu'à présent.	Faire (ne pas faire) face à des difficultés de production		
T2/3/12/14/E.2/KF	[Je veux pouvoir produire en quantité] Cela nous permet d'abord de satisfaire de nouveaux et gros clients. Actuellement, si j'ai une grosse commande je ne peux pas satisfaire la personne. Sauf si le client accepte d'être livré par tranches.			

Références	Unités d'analyse	Sous-catégories	Catégories	Thèmes
T8/27/8/15/E.2/KF	Comme ça [dans les conditions actuelles], je suis obligé de prendre un bœuf, essayé de le vendre avant d'en reprendre un autre. Mais si j'ai la chambre froide, par exemple chaque samedi je peux prendre mes bœufs pour les stocker puis travailler toute la semaine avec la tête tranquille.			
T2/3/12/14/E.2/KF	J'ai un vrai souci pour ma capacité de production et de stockage. Ce qui m'oblige à ne pas chercher tout de suite d'autres clients.			
T9/16/10/15/E.7/TO	La ponte ne répond pas, il est inutile de conserver une volaille qui ne peut même pas couvrir la dépense pour son alimentation. Si je continue ainsi c'est travaillé à perte... À l'heure actuelle nous n'avons même pas atteint 50% de notre prévision [de production].			
T1/7/11/14/E.1/SO	Pour le moment [avec les délestages], je ne veux plus fonctionner avec des stocks de poulets frais, fumés ou séchés. Je vais fonctionner à la commande.	Produire à la commande à cause des délestages	A (vs n'a pas) les effets des actions commerciales	
T6/10/7/15/E.2/KF	Vu que nous n'avions pas ce qu'il nous fallait [groupe électrogène et chambre froide] en plus, nous produisions en petite quantité pour diminuer les pertes éventuelles.			
T8/6/8/15/E.8/TL	C'est ceux [nouveaux clients] avec qui je viens de commencer à livrer qui se plaignent de temps en temps et j'essaie de les expliquer.	Avoir (vs ne pas avoir) des clients satisfaits	A (vs n'a pas) les effets des actions commerciales	
T8/6/8/15/E.8/TL	Je n'ai pas eu des problèmes [plaintes des clients] particuliers. C'est juste avec les dames comme vous-même vous les connaissez [les plaintes sont faites par des clientes]. Pour certaines [plaintes] j'ai pu aller changer les produits en négociant avec mes fournisseurs.			
T6/21/7/15/E.7/TO	Même la dernière fois, il y a des femmes qui se sont déplacées pour venir chercher des œufs chez nous et elles n'ont pas eu. Elles étaient toutes mécontentes. Je les comprends parce que ce sont des dépenses qu'elles font pour se déplacer espérant avoir la marchandise.			
T6/21/7/15/E.7/TO	Au niveau de la demande, elle est forte. On n'arrive pas à la satisfaire. On n'arrive pas !			

Références	Unités d'analyse	Sous-catégories	Catégories	Thèmes
T6/21/7/15/E.7/TO	Concernant la satisfaction des clients, en termes de qualité je me réjouis beaucoup. Parce que tous les jours on ne fait que me rappeler cela. Sincèrement dit, la qualité y est. Si on arrive avec nos produits [pour la distribution], si les nôtres ne finissent pas les gens ne veulent pas les produits venant de Ouagadougou.			
T5/11/3/15/E.2/KF	Je suis content [pour l'entreprise] parce que les clients sont satisfaits.			
T3/6/1/15/E.2/KF	Moi ça me plaît beaucoup quand les clients viennent me dire qu'ils sont satisfaits.			
T3/6/1/15/E.2/KF	Peut-être que ça viendra, mais je te dis, depuis que j'ai commencé, aucun client n'est venu se plaindre comme quoi il est insatisfait. Pour moi, c'est une satisfaction personnelle. Quand tu fais quelque chose et qu'on vient dire, j'ai payé ce produit mais ça ne m'a pas plu, ce n'est pas bien.			
T8/27/8/15/E.2/KF	Actuellement, il y a trois alimentations qui prennent régulièrement ces produits [de charcuterie emballée avec les barquettes de 100 g].			
T4/4/2/15/E.2/KF	Au niveau de la clientèle aussi, j'ai de plus en plus de nouveaux clients particuliers.			
T8/6/8/15/E.8/TL	Bon, ça va [pour la prospection des provinces]. Rien qu'avant-hier, je suis allé livrer des marchandises à Koupéla [province située à 140 km de Ouagadougou vers l'Est du pays]. C'est le lundi qu'on m'a appelé. Ils [les clients de Koupéla] m'ont donné toute une liste et m'ont demandé de livrer les produits. J'ai amené avant-hier car c'est urgent. Les autres produits seront livrés après.	Avoir (vs perdre) des clients		
T9/14/10/15/E.2/KF	La clientèle augmente. Donc, on espère vraiment que ça va continuer ainsi.			
T4/4/2/15/E.2/KF	Il n'y a pas un seul jour où nous n'avons pas au moins 3 nouveaux clients qui viennent.			

Références	Unités d'analyse	Sous-catégories	Catégories	Thèmes
T8/27/8/15/E.2/KF	On peut dire qu'au fur et à mesure que nous avançons, il y a des nouveaux clients qui nous découvrent et qui viennent acheter. Il y a des européens aussi qui viennent de plus en plus. On peut dire que c'est la clientèle qui s'accroît.			
T6/10/7/15/E.2/KF	Pour la clientèle, il y a depuis un certain temps des alimentations (magasins de distribution) qui viennent vers moi pour nouer des relations commerciales en vue d'avoir mes produits de charcuteries et de boucherie. Il y a également des nouveaux clients expatriés européens qui viennent chercher nos produits. Même ce matin nous avons reçu une cliente de ce genre.			
T3/6/1/15/E.1/SO	Le 31/12, nous avons également vendu en poulets de chair plus de 200. Depuis que les réaménagements ont commencé à prendre forme, madame et moi travaillons presque 24/24.			
T3/6/1/15/E.1/SO	Sinon dans l'ensemble, nous avons beaucoup vendu par rapport à ce qu'on faisait depuis notre démarrage.			
T8/27/8/15/E.2/KF	Tous les jours que Dieu fait, il y a 3- 4 clients qui viennent découvrir l'entreprise. Même hier, il y a un Monsieur qui est venu et disait que c'est sa fille qui lui ait dit qu'il y a une charcuterie ici. Donc il s'est arrêté pour voir et il a payé autour de 5 000 FCFA de charcuterie. Vraiment on a des bons signes quant à la clientèle.	Avoir des effets du bouche à oreille		
T6/10/7/15/E.2/KF	C'est d'abord le bouche à oreille et enfin la qualité des produits qui attire et fidélise les gens. Le bouche à oreille marche pour nous. Les nouveaux clients pour la plupart viennent par ce canal.			
T3/6/1/15/E.2/KF	Il y a beaucoup de gens qui viennent une première fois et la prochaine fois, ils reviennent accompagnés. D'autres personnes aussi viennent et disent qu'on les a recommandés de venir ici			
T4/4/2/15/E.2/KF	Il y a certains clients qui m'ont promis de m'amener des nouveaux clients à chaque fois qu'ils viennent faire des achats.			

Références	Unités d'analyse	Sous-catégories	Catégories	Thèmes
T8/27/8/15/E.2/KF	Il y a des clients qui m'appellent et disent qu'ils ont entendu parler de moi. Jusqu'à présent je n'ai pas vraiment fait de publicité.			
T3/6/1/15/E.2/KF	Le bouche à oreille marche beaucoup pour moi.			
T8/6/8/15/E.8/TL	Avant je ne gagnais pas, mais depuis juillet ça va mieux [car j'ai des cotations] même si je ne gagne pas grandes choses.	Connaître (vs ne pas connaître) des effets de la prospection		
T2/3/12/14/E.1/SO	Ce sont les effets de cela [les sorties de prospections terrain] qui se font sentir déjà avec les prestations en vue que j'avais tantôt souligné.			
T3/9/1/15/E.8/TL	En 2014 quand je débutais j'avais fait plein d'offre de service sans succès. Je vais insister encore cette année. Il faut insister. Déjà il y a des ventes qui se font grâce à ça.			

Source : auteur, codage général des données

Annexes des résultats de la recherche

Annexe 8 : Dynamique des motivations d'E.1

Considère que les difficultés sont inhérentes au démarrage							✓	✓	✓				
Est obligé d'entreprendre	✗		✗	✗	✗	✗			✗	✗	✗	✗	✗
Espère l'évolution de l'entreprise				✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✗
Se soucie de satisfaire les clients					✓	✓							
A une vision de croissance pour l'entreprise			✓	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✗	✗	✗	✗
A envie de diversifier les activités			✓	✗	✓	✓	✓		✗	✗			
Fait de l'entrepreneuriat une profession			✓							✗			✗
Entreprend grâce aux R&C		✓											
Est auto-motivé pour entreprendre	✓	✓	✓										✗
Est convaincu de l'entrepreneuriat		✓	✓	✓			✓	✓	✗	✗	✗	✗	
Entreprend pour être indépendant			✓										
Motifs	T- 2/23/09/ 14	T- 1/23/09/ 14	T0/23/09/ 14	T1/07/11/ 14	T2/03/12/ 14	T3/06/01/ 15	T4/04/02/ 15	T5/11/03/ 15	T6/10/07/ 15	T8/27/08/ 15	T9/14/10/ 15	T10/30/1 0/15	
Périodes													

Source : auteur

Annexe 9 : Dynamique des motivations d'E.5

Considère que les difficultés sont inhérentes au démarrage							✓		✓	✓			
Est obligé d'entreprendre	✗	✗	✗		✗								✗
Espère l'évolution de l'entreprise				✗		✓		✓	✓	✓			
A envie de faire un partenariat					✓								
Entreprend grâce aux R&C	✓	✓	✓	✓				✓		✓			
Est auto-motivé pour entreprendre	✓	✓						✓					
Est convaincu de l'entrepreneuriat		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Entreprend pour être indépendant			✓	✓					✓				✓
Motifs	T- 2/23/09/ 14	T0/23/09/ 14	T1/24/10/ 14	T2/01/12/ 14	T3/06/01/ 15	T4/03/02/ 15	—	T6/10/07/ 15	T8/28/08/ 15	T9/16/10/ 15	T10/30/1 0/15		
Périodes													

Source : auteur

Annexe 10 : Dynamique des motivations d'E.6

N'est pas obligé d'entreprendre	✗✓		✓	✗✓	✗	✗	✗	✗✓			
Espère l'évolution de l'entreprise				✗	✗	✗	✓	✓		✓	✓
A une vision de croissance pour l'entreprise		✓									
A envie de diversifier les activités/projet				✗	✗	✗	✗✗	✓			
Fait de l'entrepreneuriat une profession	✓	✓								✓	
Entrepriese grâce aux R&C	✓	✓		✗				✓			✓
Est auto-motivé pour entreprendre	✓				✗			✓		✓	✓
Est convaincu de l'entrepreneuriat		✓	✓			✗		✓			✓
Entrepriese pour être indépendant										✓	✓
Entrepriese pour créer de la valeur	✓			✓							
Motifs Périodes	T- 2/1/10/14	T0/01/10 /14	T1/07/11 /14	T2/15/12 /14	T3/07/01 /15	T4/03/02 /15	T5/10/03 /15	T6/10/07 /15	-	T9/14/10 /15	T10/30/1 0/15

Source : auteur

Annexe 11 : Dynamique des motivations d'E.2

Considère que les difficultés sont inhérentes au démarrage			✓			✓		✓		✓		
Est obligé d'entreprendre	✗	✗	✗	✓		✓	✓	✓				
Espère l'évolution de l'entreprise			✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Se soucie de satisfaire les clients				✓	✓	✓	✓		✓	✓		
A une vision de croissance pour l'entreprise				✓	✓		✓	✓		✓	✓	
A envie de diversifier les activités									✓		✓	
Entrepriese grâce aux R&C		✓	✓		✓	✓	✓					
Est auto-motivé pour entreprendre	✓	✓	✓			✓						
Est convaincu de l'entrepreneuriat				✓	✓	✓		✓		✓		
Motifs Périodes	T- 2/23/09/ 14	T- 1/23/09/ 14	T0/23/09 /14	T1/07/11 /14	T2/03/12 /14	T3/06/01 /15	T4/04/02 /15	T5/11/03 /15	T6/10/07 /15	T8/27/08 /15	T9/14/10 /15	T10/30/1 0/15

Source : auteur

Annexe 12 : Dynamique des phases motivationnelles d'E.3

Considère que les difficultés sont inhérentes au démarrage						✓					
Est obligé d'entreprendre							✗				
Espère l'évolution de l'entreprise											
Se soucie de satisfaire les clients											
A une vision de croissance pour l'entreprise				✓							
A envie de diversifier les activités							✗				
Fait de l'entrepreneuriat une profession				✓	✓			✓			
Entreprend grâce aux R&C	✓			✓	✓		✓	✗			
Est auto-motivé pour entreprendre				✓	✓			✓			
Entreprend pour être indépendant					✓			✓			
Entreprend pour se faire de l'argent	✓			✓	✓			✓			
Motifs Périodes	T-2/02/12/14	-		T2//02/12/14	T3/06/01/15	-	T5/06/03/15	-	-	-	-

Source : auteur

Annexe 13 : Dynamique des phases motivationnelles d'E.4

Est obligé d'entreprendre	✗			✗	✗		✗				
A une vision de croissance pour l'entreprise				✓							
Fait de l'entrepreneuriat une profession					✗						
Entreprend grâce aux R&C	✓			✓	✓						
Est convaincu de l'entrepreneuriat				✗	✗	✗	✗				
Est auto-motivé pour entreprendre/secteur	✗✓			✗✓	✗						
Motifs Périodes	T-2/17/12/14	-		T2/17/12/14	T3/09/01/15	T4/03/02/15	T5/09/03/15	-	-	-	-

Source : auteur

Annexe 14 : Dynamique des motivations d'E.7

Considère que les difficultés sont inhérentes au démarrage				✓	✓			✓	✓	✓	
Est obligé d'entreprendre								✗	✗	✗	
Espère l'évolution de l'entreprise						✓		✓	✓	✓	
Se soucie de satisfaire les clients						✓		✓			
A une vision de croissance pour l'entreprise			✓	✓	✓			✓	✓	✓	
A envie de diversifier les activités			✓	✓							
Entreprend grâce aux R&C		✓				✓		✓			
Est auto-motivé pour entreprendre	✓	✓	✓								
Entreprend pour être indépendant	✓	✓	✓					✓			
Est convaincu de l'entrepreneuriat				✓	✓	✓		✓	✓	✓	
Motifs Périodes	T- 2/01/10/ 4	T- 1/01/10/ 4	T0/01/10 /14	T1/13/10 /14	T2/21/11 /14	T3/04/01 /15	-	T5/09/03 /15	T6/21/07 /15	T9/16/10 /15	-

Source : auteur

Annexe 15 : Dynamique des motivations d'E.8

Espère l'évolution de l'entreprise			✓			✓	✓		✓	✓	
Se soucie de satisfaire les clients						✓	✓		✓		
A une vision de croissance pour l'entreprise			✓		✓	✓		✓	✓	✓	
A envie de diversifier les activités			✓	✓	✓				✓	✓	
Fait de l'entrepreneuriat une profession		✓	✓								
Entreprend grâce aux R&C		✓	✓				✓				
Est auto-motivé pour entreprendre	✓	✓	✓				✓		✓	✓	
Est convaincu de l'entrepreneuriat							✓				
Motifs Périodes	T- 2/27/09/ 4	T- 1/27/09/ 4	T0/27/09 /14	T1/26/10 /14	T2/06/12 /14	T3/09/01 /15	T4/04/02 /15	T5/11/03 /15	T8/06/08 /15	T9/19/10 /15	-

Source : auteur

Annexe 16 : Raisons des transitions motivationnelles de type évolution cyclique chez E.1

Environnement	Est dans de contextes socioéconomiques favorables			x	x					x	✓	x	x
	Est dans un contexte familial favorable	x✓	✓	x	x							x	x
	A eu une proposition d'affaires		✓										
	A eu du soutien des institutions											x	
Résultats	N'a pas de problèmes de vente		✓		x		✓	✓	✓		x	x	
	Ne manque pas des financements			x			✓			x	x	x	x
	A des difficultés d'approvisionnement			✓									
	N'a pas de difficultés avec les clients											x	
	N'a pas de difficultés avec des produits											x	
	N'a pas de difficultés de GRH							x					
	N'est pas affecté par les difficultés de l'entreprise									x	x	x	x
Action	N'est pas confronté aux concurrents						x			x	x	x	
	N'a pas de difficultés de survie				x	x				x	x	x	x
	N'a pas diversifié par obligation					x✓	x✓						
Individu	Teste le projet		✓										
	Recherche des financements							✓					
	Considère que les difficultés sont inhérentes au démarrage										✓		
	Espère l'évolution de l'entreprise											x	
	A une vision de croissance pour l'entreprise						✓	✓		x	x	x	x
Raisons	A envie de diversifier les activités			x							x		
	Est auto-motivé pour entreprendre	✓	✓										
	Est convaincu de l'entrepreneuriat										x		
	Périodes	T- 2/23/0 9/14	T- 1/23/09/ 14	T0/23/0 9/14	T1/07/1 1/14	T2/03/1 2/14	T3/06/0 1/15	T4/04/0 2/15	T5/11/0 3/15	T6/10/0 7/15	T8/27/0 8/15	T9/14/1 0/15	T10/30/ 10/15

Source : auteur

Annexe 17 : Raisons des transitions motivationnelles de type évolution cyclique chez E.5

Environnement	Est dans de contextes socioéconomiques favorables	x	x✓	x	x								
	Est dans un contexte familial favorable	x	x	x✓								x	
Résultats	Ne manque pas des financements					x							
	A eu un partenariat									✓	✓		
	N'est pas affecté par les difficultés de l'entreprise		x✓		x								
	A réalisé des investissements									✓			
Actions	Recherche un partenariat						x						
	Considère que les difficultés sont inhérentes au démarrage									✓			
	Est convaincu de l'entrepreneuriat						x				✓		
Individu	Raisons	T- 2/23/09/1 4	T0/23/09/ 14	T1/24/10/ 14	T2/01/12/ 14	T3/06/01/ 15	T4/03/02/ 15	--	T6/10/07/ 15	T8/28/08/ 15	T9/16/10/ 0/15	T10/30/1 0/15	
	Périodes												

Source : auteur

Annexe 18 : Raisons des transitions motivationnelles de type évolution cyclique chez E.6

Environnement	Est dans de contextes socioéconomiques favorables	x✓			x	x	x		✓			✓
	Est dans un contexte familial favorable							x✓				
	A eu du soutien des institutions					x						
Résultats	Ne manque pas des financements		x									
	N'est pas confronté aux concurrents			x	x	x						
	Avoir un partenariat	✓					x					
	N'est pas affecté par les difficultés de l'entreprise					x	x					
Actions	A réalisé des actions commerciales					x						
	A réalisé des investissements		✓			x						
	Recherche un partenariat	✓										
	Prend des risques pour l'entreprise									✓	✓	
	Recherche des opportunités			✓								
	Teste le projet	✓										
Individu	Espère l'évolution de l'entreprise					x	x					
	A envie de diversifier les activités			x				x				
	Entreprend grâce aux R&C								x			
	Est favorable à la prise de risque pour l'entreprise								✓			
Raisons	T-2/1/10/14	T0/01/10/14	T1/07/11/14	T2/15/12/14	T3/07/01/15	T4/03/02/15	T5/10/03/15	T6/10/07/15	-	T9/14/10/15	T10/30/0/15	
Périodes												

Source : auteur

Annexe 19 : Raisons des transitions motivationnelles de type schéma d'évolution de E.2

Environnement	Est dans de contextes socioéconomiques favorables	x	x	x							✓	
	A eu du soutien des institutions								✓			✓
	A eu une proposition d'affaires										✓	
Résultats	N'a pas des problèmes de vente				✓	✓		✓	x	✓	✓x	✓
	N'a pas des difficultés de production			x								
	A des difficultés d'approvisionnement											✓
	N'a pas des difficultés de GRH						x					
	N'est pas affecté par les difficultés de l'entreprise											
	A des effets des actions commerciales				✓		✓	✓	✓	✓		
Action	A réalisé des investissements					✓						
	Recherche des opportunités									✓	✓	
	Recherche des financements			✓			✓		✓	✓		
	N'est pas obligé d'entreprendre	✓	✓	✓								
Individu	Considère que les difficultés sont inhérentes au démarrage			✓			✓			✓		
	Raisons	T-2/23/09/14	T-1/23/09/14	T0/23/09/14	T1/07/1/14	T2/03/1/14	T3/06/0/15	T4/04/0/2/15	T5/11/0/3/15	T6/10/0/7/15	T8/27/0/8/15	T9/14/1/0/15
Périodes												

Source : auteur

Annexe 20 : Raisons des transitions motivationnelles de type schéma d'évolution de E.3

Environnement	Est dans de contextes socioéconomiques favorables				✓		✗				
Résultats	Ne manque pas des financements						✗				
Actions	Teste le projet	✓			✓						
	Recherche des opportunités	✓			✓	✓					
Individu	Entreprend grâce aux R&C	✓			✓	✓		✓			
Raisons Périodes	T-2/02/12/14	-		T2//02/12/14	T3/06/01/15	-	T5/06/03/15	-	-	-	-

Source : auteur

Annexe 21 : Raisons des transitions motivationnelles de type schéma d'évolution de E.4

Environnement	Est dans de contextes socioéconomiques favorables	✗			✗	✗		✗			
	Est dans un contexte familial favorable				✗✓						
	A eu du soutien des institutions					✗	✗				
Résultats	N'a pas des problèmes pour l'évolution de l'entreprise					✗		✗			
	Entreprend grâce aux R&C	✓			✓	✓					
	Est convaincu de l'entrepreneuriat					✗					
Individu	Est auto-motivé pour entreprendre	✗				✗	✗				
	Raisons Périodes	T-2/17/12/14	-		T2/17/12/14	T3/09/01/15	T4/03/02/15	T5/09/03/15	-	-	-

Source : auteur

Annexe 22 : Raisons des transitions motivationnelles de type schéma d'évolution de E.7

Environnement	Est dans de contextes socioéconomiques favorables		✓	✓		✗			✗✓	✗	
	A eu une proposition d'affaires			✓							
Résultats	N'a pas eu des problèmes de vente						✓				
	N'a pas eu des difficultés de survie							✗	✗		
Actions	Recherche un partenaire pour l'entreprise								✓	✓	
	S'est formé pour l'entreprise		✓								
Individu	Considère que les difficultés sont inhérentes au démarrage				✓				✓		
	Raisons Périodes	T-2/01/10/14	T-1/01/10/14	T0/01/10/14	T1/13/10/14	T2/21/11/14	T3/04/01/15	-	T5/09/03/15	T6/21/07/15	T9/16/10/15

Source : auteur

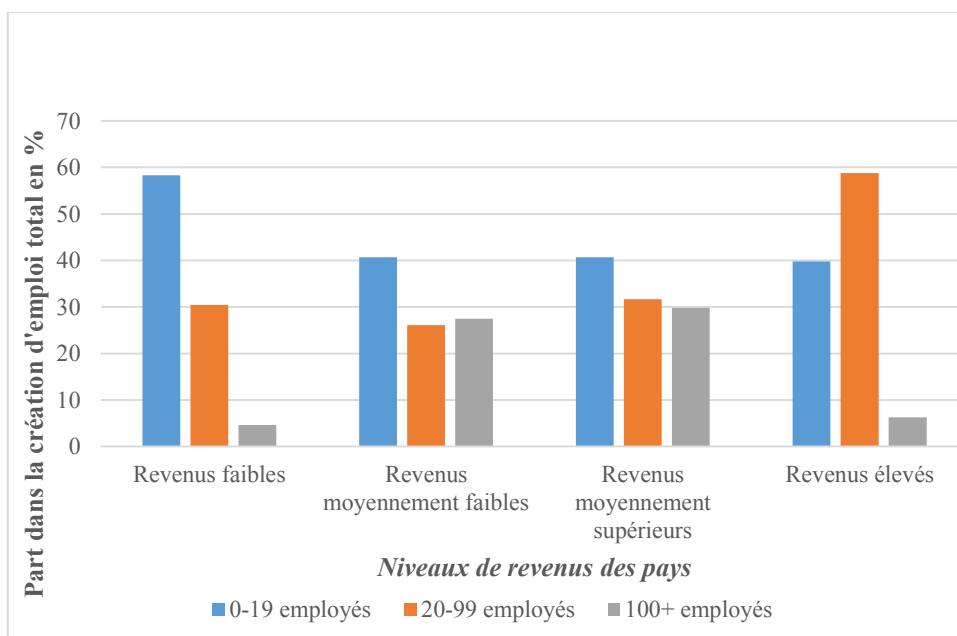
Annexe 23 : Raisons du processus acyclique de E.8

Environnement	Est dans de contextes socio-économiques favorables	✓								✓	
	Est dans un contexte familial favorable	✓	✓	✓						✓	
Résultats	N'a pas de problèmes de vente			✓			✓	✓	✓	✓	
	N'a pas des difficultés avec les clients				✓		✓				
	N'est pas confronté aux concurrents							✗			
	A des difficultés d'approvisionnement				✓			✗			
	A les effets des actions commerciales							✓	✓	✓	
Actions	A réalisé des actions commerciales							✓			
	Recherche des opportunités									✓	
Individu	Entreprend grâce aux R&C		✓	✓							
	A envie de diversifier les activités									✓	
	A une vision de croissance pour l'entreprise			✓							✓
	Est auto-motivé pour entreprendre		✓	✓							
Raisons Périodes	T- 2/27/09/1 4	T- 1/27/09/1 4	T0/27/09 /14	T1/26/10 /14	T2/06/12 /15	T3/09/01 /15	T4/04/02 /15	T5/11/03 /15	T8/06/08 /15	T9/19/10 /15	-

Source : auteur

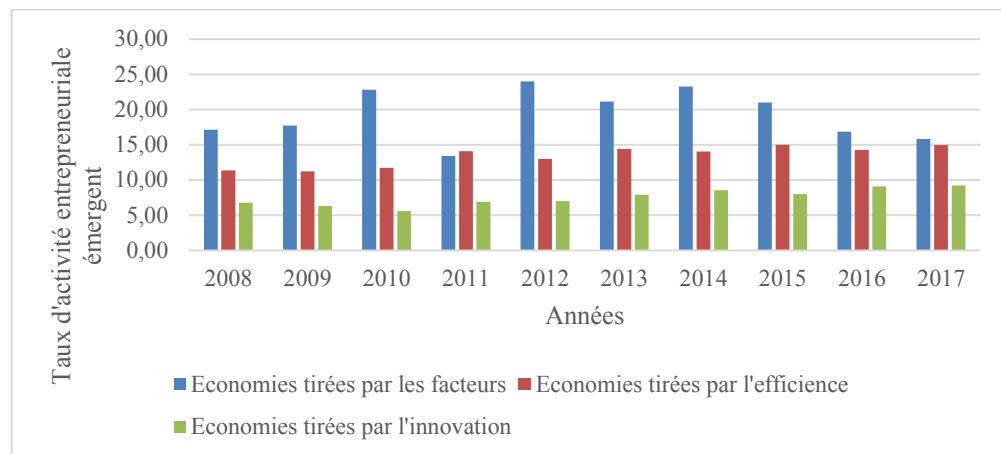
Annexes sur le contexte

Annexe 24: Partages de la création d'emplois entre des groupes de revenus de 85 pays en développement selon la taille des entreprises



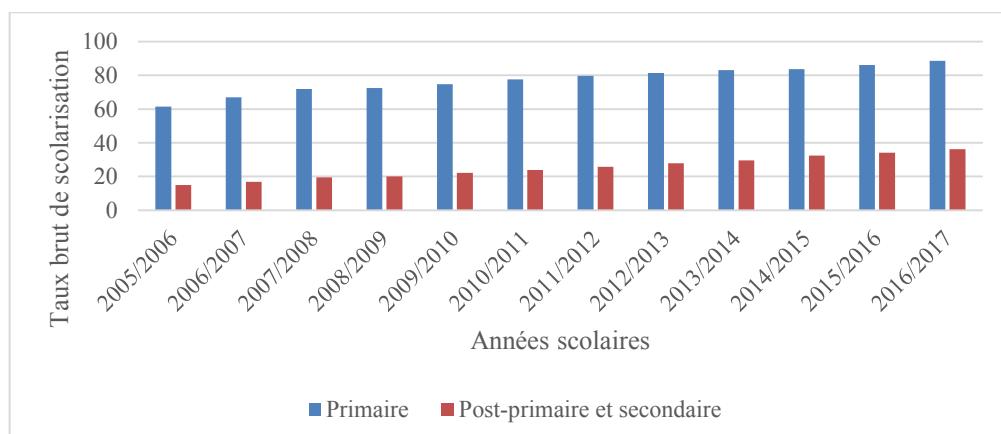
Source : auteur d'après des données de Ayyagari, Demirguc-Kunt, & Maksimovic (2014, p. 13)

Annexe 25: Evolution comparée du TAE-global le type d'économie



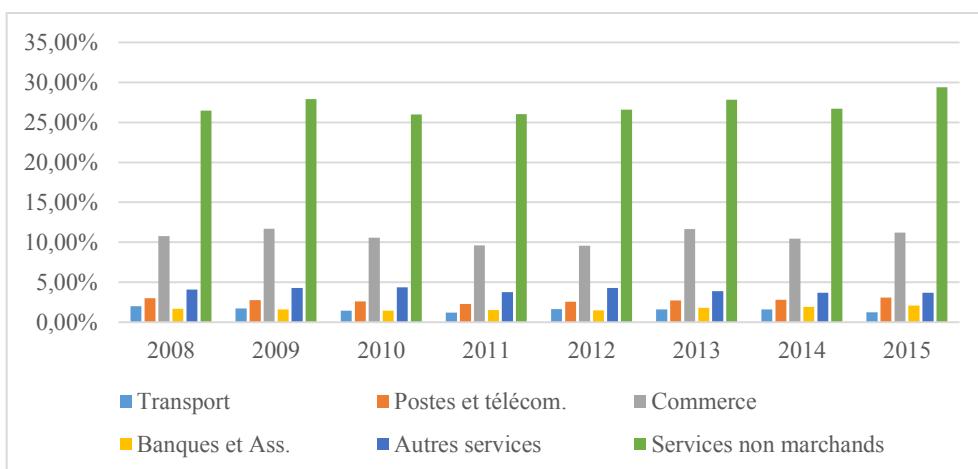
Source : auteur d'après des données des rapports GEM (2008-2018)

Annexe 26: Évolution des taux de scolarisation au Burkina Faso



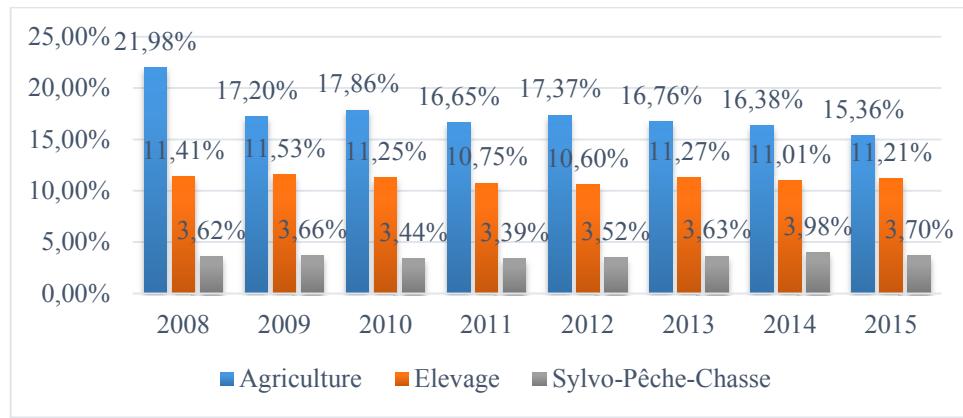
Source : auteur d'après les données de l'INSD (2016, 2017)

Annexe 27: Parts contributives des branches d'activité du secteur tertiaire dans le PIB de 2008-2015



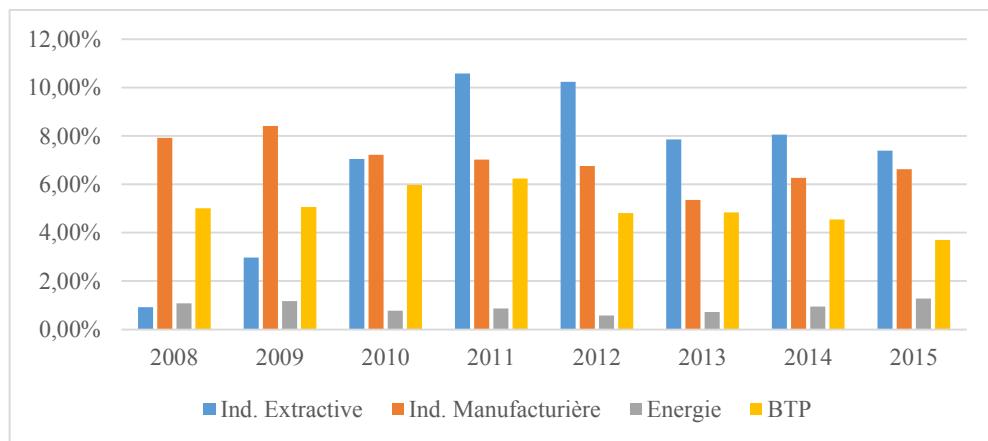
Source : auteur d'après des données de l'INSD (2017)

Annexe 28: Parts contributives des branches d'activité du secteur primaire de 2008 à 2015



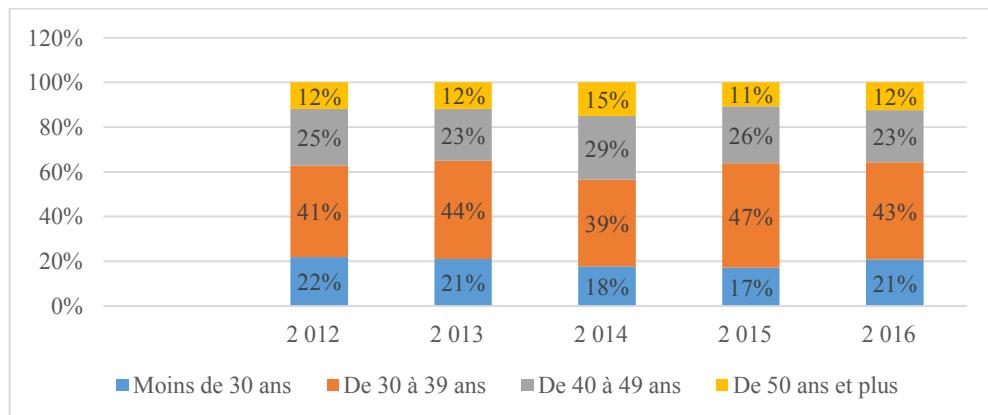
Source : auteur d'après des données de l'INSD (2017)

Annexe 29: Parts contributives des branches d'activité du secteur secondaire au PIB de 2008-2015



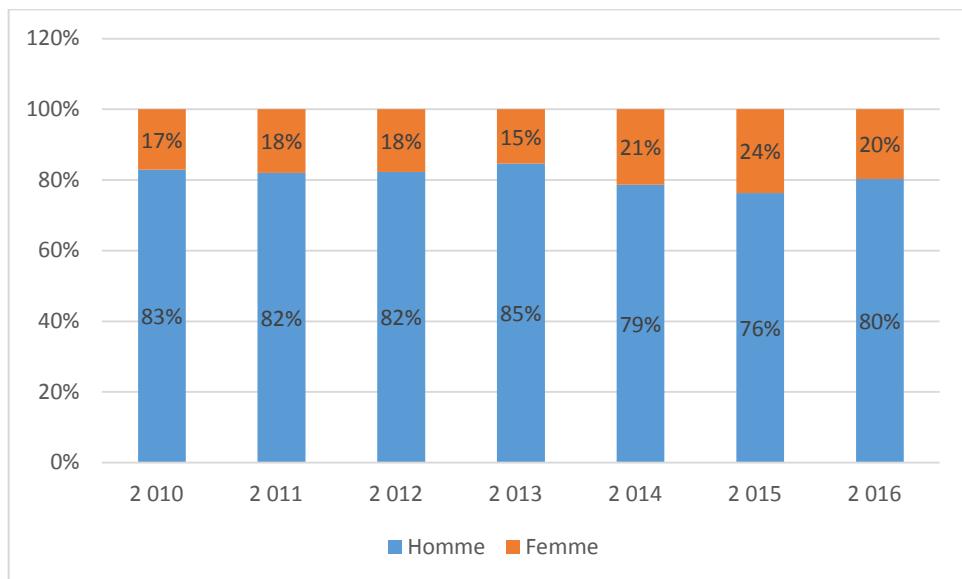
Source : auteur d'après des données de l'INSD (2017)

Annexe 30: Parts contributives des tranches d'âge de la population burkinabè à la création d'entreprises formelles de 2012 à 2016



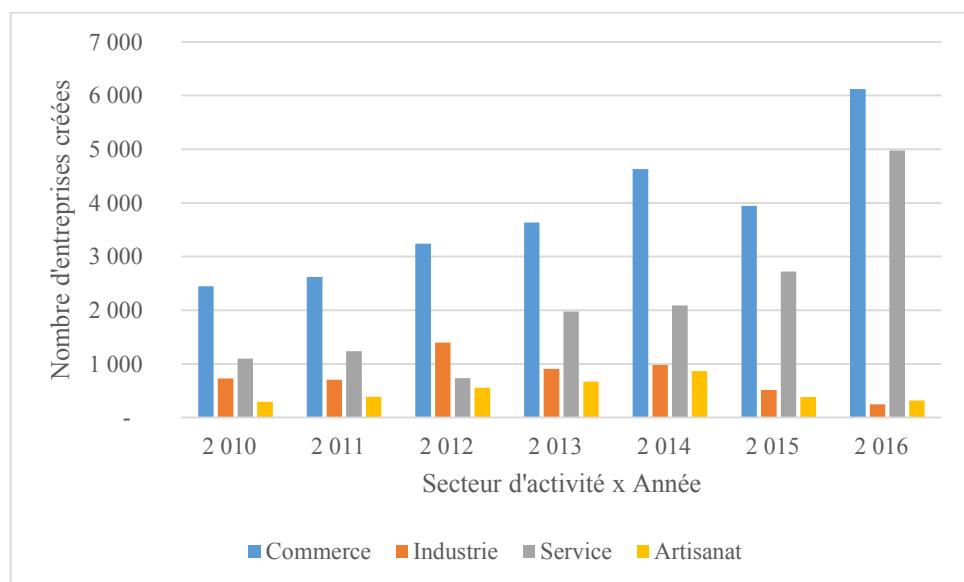
Source : auteur, d'après des données CEFORé

Annexe 31: Parts contributives des hommes et des femmes burkinabè à la création d'entreprise formelles de 2010-2016



Source : auteur, d'après des données CEFORé

Annexe 32: Nombre d'entreprises créées formellement entre 2010 et 2016 par secteur d'activité



Source : auteur, d'après des données CEFORé

Annexe 33: Structures (publiques, parapubliques et assimilées) d'assistance technique et administrative au Burkina Faso

N°	STRUCTURES	MISSIONS/ SECTEUR D'INTERVENTION/ ACTIVITES MENEES
1.	La Chambre de Commerce et d'Industrie du Burkina Faso (CCI-BF)	<ul style="list-style-type: none"> - Mission consultative, représentative et administrative ; - Appui-conseil : Assistance commerciale, aide à la rédaction de documents commerciaux, juridiques ; - Appui logistique : mise à disposition d'infrastructures ; - Information, documentation statistiques, opportunités commerciales, séminaires ; - Facilitateur de contacts d'affaires.
2.	Centre de Gestion Agréé de Ouagadougou (CGA)	<ul style="list-style-type: none"> - Assistance multiforme : <ul style="list-style-type: none"> ✓ En gestion, ✓ En comptabilité, ✓ En fiscalité et en cotisation sociale ; - Avantages fiscaux spécifiques : <ul style="list-style-type: none"> ✓ Réduction de 30% de l'impôt sur le bénéfice (article 28) ✓ Réduction de 50% de l'impôt minimum forfaitaire sur les professions industrielles et commerciales (article 46) ✓ Abattement de 20 % sur les sommes et avantages alloués aux nationaux lors du calcul de la taxe patronale et d'apprentissage.
3.	Chambre des Mines du Burkina Faso (CMB)	<ul style="list-style-type: none"> - Défendre les intérêts de ses membres et ceux de l'industrie minière en général ; - Promouvoir, développer et défendre la compétitivité de l'industrie minière au Burkina Faso en partenariat avec l'administration - Communiquer et d'échanger les informations relatives aux questions minières avec d'autres Chambres des Mines, les Institutions Nationales et organisations Internationales en rapport avec l'industrie minière en Afrique et dans le monde ; - Identifier et de promouvoir des relations de coopération avec toute organisation, association ou institution ayant des objectifs similaires à ceux de la Chambre des Mines du Burkina Faso ; - Réaliser toute opération de toute nature, susceptible de favoriser, directement ou indirectement, l'objectif poursuivi par la Chambre des Mines du Burkina Faso, son extension et son développement.

N°	STRUCTURES	MISSIONS/ SECTEUR D'INTERVENTION/ ACTIVITES MENEES
4.	Agence de Promotion des Investissements (API-BF)	<ul style="list-style-type: none"> - Promotion des opportunités d'investissement du Burkina Faso au niveau national et étranger ; - Défense du climat des affaires à l'extérieur ; - Guichet unique des investisseurs.
5.	Agence de Promotion des Exportations du Burkina (APEX-BF)	<ul style="list-style-type: none"> - Promotion du commerce extérieur et promotion des exportations ; - Information commerciale : normes, foires, salons, manifestations commerciales ; - Organisation de foires et salons internationaux ; - Appui conseil et formation.
6.	Le Centre d'arbitrage, de Médiation et de Conciliation de Ouagadougou (CAMCO)	<ul style="list-style-type: none"> - Mission : veiller au règlement rapide des litiges entre partenaires en affaires ; promouvoir la pratique de l'arbitrage et de la médiation par l'information, la sensibilisation, la formation et la publication ; - Services : arbitrage, médiation
7.	Le Village Artisanal de Ouagadougou (VAO)	<ul style="list-style-type: none"> - Promotion de l'artisanat - Appui-conseil : Marketing des produits artisanaux ; Perfectionnement des artisanats
8.	Le Centre d'accueil pour entreprise de la Mairie de Ouagadougou (CAE)	<ul style="list-style-type: none"> - Cibles : promoteurs individuels et collectif - Services : <ul style="list-style-type: none"> • Appui logistique (salles). • Renforcement de compétences (formations, sensibilisation, etc.). • Appui conseil, orientation et suivi des entreprises.
9.	Maison de l'Entreprise du Burkina Faso (MEBF)	<ul style="list-style-type: none"> - Domaine : accompagnement du secteur privé ; un cadre unique pour l'entrepreneur et les partenaires au développement ; - Services proposés : <ul style="list-style-type: none"> • Rencontres d'Information sur la Création d'Entreprise (RICE) ; • Séminaire sur le Management de la Nouvelle Entreprise (SMNE)

N°	STRUCTURES	MISSIONS/ SECTEUR D'INTERVENTION/ ACTIVITES MENEES
		<ul style="list-style-type: none"> • Services d'appui conseil – SAC ; • FSCP (soutien financier pour l'“accès aux services ; • Facilitation des formalités de création à travers le Centre de Formalités des Entreprises (CEFORE) ; • Facilitation des formalités de construction par le Centre de Facilitation des Actes de Construire (CEFAC) • Documentation et information économique et commercial à travers le Centre d'Information et de Documentation Economique (CIDE) ; • L'information juridique (CIJA) ; • Centre de Guiche Unique – CGU ; • Facilitation des formalités liées aux investissements immobiliers (CEFAC) ;

Source : auteur

Annexe 34: Structures de soutien financier au Burkina Faso (quelques fonds et projets)

N°	STRUCTURES	SECTEUR D'ACTIVITE CONCERNE	NATURE DE L'APPUI	Condition d'éligibilité
1	Fonds d'Appui à l'Initiative des Jeunes (FAIJ)	Tous les domaines confondus	Formation à l'entrepreneuriat, Appui à l'élaboration des plans d'affaires Accord de financement	Etre jeune, âgé de 15 à 35 ans ; avoir un niveau minimal de la classe de troisième ; avoir un projet générateur de revenu et créateur d'emplois ; être de bonne moralité ; suivre la formation de 5 000 jeunes en entrepreneuriat ; accepter que le fonds assure le suivi de l'activité de l'entreprise ; avoir l'aval d'un mentor et/ou d'un parrain
2	Fonds d'Appui aux Activités Rémunératrices des Femmes (FAARF)	Tous les domaines confondus	Accord de micro-crédits	Être une femme ou un groupement d'au moins 10 femmes ; Avoir une activité déjà en place ;
3	Fonds Burkinabè pour le Développement Economique et Social (FBDES)	Tous les domaines confondus	Appui financier à la création ou au développement d'entreprises :	Etre : SARL, SA, étatiques ; fonds nationaux

N°	STRUCTURES	SECTEUR D'ACTIVITE CONCERNE	NATURE DE L'APPUI	Condition d'éligibilité
			Prise de participation ; Cession de parts détenues ; Opérations de crédit sous forme de prêts ; Caution sous forme d'aval	
4	Fonds d'Appui à la Promotion de l'Emploi (FAPE)	Agriculture-Elevage ; Artisanat et transformation de produits locaux ; Prestations de services ; Commerce ; Transport ; Bâtiment et travaux public.	Financement direct Préfinancement des marchés Cofinancement	Projet de création ou de d'extension d'entreprise Joindre au dossier une copie de la garantie (titre foncier, carte grise de véhicule, bulletin de salaire de l'aval, caution solidaire, nantissement)
5	Fonds d'Appui au Secteur Informel (FASI)	Tous les domaines confondus	Accord de micro-crédits	Etre une entreprise existante
6	Agence de Financement et de promotion des Petites et Moyennes Entreprises (AFP-PME)	Tous les domaines confondus	Accord de crédits ; Formation ; Appui-conseil	Projet de création ou de d'extension d'entreprise ; Apport de 10 à 15% du total du coût du projet ; Joindre au dossier des sûretés personnelles, réelles immobilières, réelles mobilières, une assurance décès et multirisque.
7	Programme d'Appui aux Filières Agro-Sylvo--- Pastorales (PAFASP)	Soutien aux filières agricole, sylvicoles, et pastorales	Accord de subvention appui à l'obtention de crédit à travers la mise à disposition d'un fonds de garantie	Les organisations et associations professionnelles Les organisations de producteurs Les opérateurs commerciaux Les Agro-industriels Les exportateurs Les petits producteurs (trices) Les petits transformateurs (trices) Les petits commerçants (çantes) Les jeunes et les femmes considérés comme constituant un groupe spécifique.

Source : auteur