

L'accompagnement Des Entrepreneurs De Necessite Au Maroc : Cas Des Entrepreneurs Clients Des Imf De La Region Fes-Meknes

LAKDALI Yassin

Doctorant

Laboratoire Interdisciplinaire de Recherche en Economie Finance et Management des organisations
Faculté des sciences juridiques économiques et sociales
Université sidi Mohamed Ben Abdellah – Fès - Maroc

DIANI Asmae

Enseignante chercheuse

Laboratoire Interdisciplinaire de Recherche en Economie Finance et Management des organisations
Faculté des sciences juridiques économiques et sociales
Université sidi Mohamed Ben Abdellah – Fès - Maroc

Résumé : Face à la montée du chômage, et une remise en cause de l'efficacité de l'intervention de l'état pour l'endiguer, l'entrepreneuriat se développe en tant que solution pour l'insertion économique, la création d'entreprises est présentée par de nombreux penseurs et décideurs comme une réponse au problème du chômage et de la précarité, la situation économique défavorable et l'ensemble des circonstances négatives sont considérées comme des facteurs qui favorisent l'apparition des entrepreneurs appelés de nécessité, créant leurs projets pour créer leurs emplois, ces entrepreneurs ont un fort profil particulier pour lequel on s'interroge sur la particularité de leur accompagnement puisque les projets qu'ils créent sont mal structurés et exposés au moindre imprévu, de même, le processus de création est contraint due au caractéristiques des individus créateurs d'entreprises et à un environnement ambivalent, branlant et instable, ainsi conditionnant l'accès aux ressources pour les porteurs de projets. Ces entrepreneurs de nécessité exclus du système de financement classique en raison des garanties, de leur insolvabilité, ainsi que du fort taux de risque lié à l'octroi des prêts à des populations pauvres, poussés par la force des à devenir entrepreneur, ils se rendent aux institutions de microfinance offrant des services financiers et un accompagnement professionnel aux micro-entrepreneurs vulnérables.

Mots-clés : Entrepreneuriat, Nécessité, Microfinance, Pauvreté, Accompagnement, Adéquation.

Digital Object Identifier (DOI): <https://doi.org/10.5281/zenodo.7486588>



Introduction

Face à la montée du chômage, et une remise en cause de l'efficacité de l'intervention de l'état pour l'endiguer, l'entrepreneuriat se développe en tant que solution pour l'insertion économique. l'intérêt porté à ce champ ne cesse d'augmenter, surtout en périodes de crise où plusieurs personnes perdent leur travail ou se retrouvent licenciés, l'entrepreneuriat est proposé alors comme un moyen de trouver un emploi, en le créant (Chambard, 2013). La création d'entreprises est présentée comme une réponse au problème du chômage et de la précarité (Rapiau, M.T., 2010).

Durant les crises économiques, pour un grand nombre des chômeurs, les probabilités de retrouver un emploi correspondant à leurs attentes se diminue au regard du nombre croissant de personnes chômeurs (Couteret, 2011). La situation économique défavorable et l'ensemble des circonstances négatives sont considérées comme des facteurs qui favorisent l'apparition et prolifération des entrepreneurs par nécessité. créant leur entreprise pour le but de créer leur emploi, sans avoir l'envie ni l'intention (Bravo-Bouyssi, 2011), appelés entrepreneur de nécessité, peu innovateur et n'ont pas les caractéristiques de l'entrepreneur héro tant divinisé et glorifié par la littérature (Nakara & Fayolle, 2012).

Dans un contexte économique difficile, les politiques de lutte contre le chômage ont été orientées sur l'idée qu'il fallait lever les blocages structurels et réglementaires susceptibles de freiner la croissance. Ainsi affirmé, il s'agissait de mobiliser les candidats entrepreneurs en leur conférant des facilités en matière de création d'entreprise (Pereira & Fayolle, 2012). Cependant, Les pratiques existantes ainsi que les facilités accordées pour créer sa propre entreprise ont conduit des personnes vulnérables à suivre ce chemin sans une réelle motivation entrepreneuriale (Pereira & Fayolle, 2012). Cependant, simplifier les formalités de création peut faire paraître aux entrepreneurs contraints que tout est plus simple, sans besoin d'un accompagnement. Or, par contre, plusieurs travaux ont démontré positivement l'efficacité de ce dernier sur la survie de l'entreprise, de la pérennité que de la rentabilité (Nakara & Fayolle, 2012).

Plus de personnes vulnérables créent leur entreprise par nécessité, avec un faible engagement dans le processus de création (Couteret, 2010). Ces entrepreneurs avec des fortes particularités et de caractéristiques pour qu'on s'interroge sur leur accompagnement de la raison que leurs organisations sont moins structurés, fragiles et exposés au moindre aléa (Fayolle & Nakara, 2010). De même, le processus de création est très fortement contraint due aux caractéristiques du profil de ces individus et à celles de leur environnement, ainsi, l'environnement de l'action entrepreneuriale va conditionner l'accès aux ressources pour les porteurs de projets (Chabaud et al., 2010).

Exclus du système de financement classique en raison des garanties, de leur solvabilité, ainsi que du fort taux de risque lié à l'octroi des prêts à des populations pauvres, poussés par la force des choses (chômage de longue durée, raisons familiales et/ou professionnelles, etc...) à devenir entrepreneur, contraints de se lancer dans une activité entrepreneuriale (Couteret, 2010), ils se rendent aux institutions de microfinance offrant des services financiers et un accompagnement professionnel (Dardour & Ouvrard, 2015). Un outil permettant l'accès au financement dans des circonstances « délicates » (Abdelnour, 2009). Le principal produit de la microfinance, le microcrédit s'adresse particulièrement aux personnes en chômage pour les aider à créer ou à conforter un emploi (entrepreneurs de nécessité). La microfinance se voit l'outil le plus prometteur avec moins de charges pour la lutte contre la pauvreté (Jonathan Morduch dans (Blondeau, 2006). Il se caractérise par

l'accompagnement ante-création et après le déblocage du microcrédit afin de contribuer à la pérennité de l'entité financée et donc du remboursement du crédit.

On voit que les décideurs accordent un fort intérêt à l'entrepreneuriat, en particulier envers des personnes chômeurs cherchant d'emploi (Campy, 2014), l'entrepreneuriat et accompagnement des créateurs sont des inquiétudes économiques et politiques (Hentic-Giliberto & Berger-Douce, 2017), les mesures actuelles mises en application par les  tats, destinées à encourager la création d'emploi et l'entrepreneuriat par des individus en chômage et/ou dans des situations d'exclusion, de pauvreté et de vulnérabilité difficiles, contribuent à l'apparition, prolifération et développement de formes d'entrepreneuriat de nécessité, un grand pourcentage des projets crées est considéré comme relevant de la nécessité (Hernandez, 1994), pour ces raisons, ils ont besoin d'un accompagnement spécifique répondant à leur caractéristiques spécifiques. Au Maroc plusieurs IMF ont mis en place des dispositifs d'accompagnement en faveur de leur clients, la loi 18-97 tel qu'elle a été complété et modifié, a permis d'élargir le champ d'intervention de ces derniers à l'assistance technique la formation et le conseil des clients (Diani, 2019).

La problématique

La question centrale de notre travail s'articulera autour des situations précédemment évoquées, une question que l'on peut formuler ainsi : *Jusqu'à quel étendu les dispositifs mises en place par les institutions de microfinance au Maroc favorisent-ils l'accompagnement des entrepreneurs de nécessité ?*

Pour y répondre, nous exposons le cadre conceptuel que nous avons élaboré, qui est construit autour des caractéristiques des entrepreneurs de nécessité et de la spécificité de leur accompagnement, ainsi que la microfinance. Une étude qualitative exploratoire conduite en entretiens semi-directifs auprès d'entrepreneurs par nécessité clients des IMF et accompagnants est ensuite présentée.

1) L'accompagnement des entrepreneurs de nécessité clients des institutions de microfinance.

L'accompagnement des entrepreneurs de nécessité est une thématique peu traitée en littérature en entrepreneuriat (Couteret, 2010), Même si ce profil des entrepreneurs constitue un nombre de plus en plus important dans le contexte économique et social difficile actuellement. Les demandeurs d'emploi et dans des situations personnelles et professionnelles difficiles, se trouvent contraints de se tourner vers l'entrepreneuriat (Tessier-Dargent & Fayolle, 2016). Ils ont par ailleurs des caractéristiques distinctives (Fayolle et Nakara 2012), ce qui pose question quant à leur désir, leur intention et à leur engagement dans ce processus. « une meilleure connaissance de leurs caractéristiques respectives permettra en effet de mieux les comprendre, donc de mieux les soutenir » (Filion, 2000). Ils ont besoin d'un accompagnement plus adapté répondant à leurs caractéristiques, ce qui pose un point d'interrogation quant à l'adéquation des pratiques d'accompagnement actuelles à la spécificité du profil entrepreneur de nécessité.

1.1) Les spécificités de l'entrepreneuriat de nécessité

Dès le premier choc pétrolier, dans les années 1970, Raymond Barre, alors Premier ministre français à l'époque, au regard du taux de chômage qui augmentait, avance l'idée que, la création d'entreprise peut être une manière de créer un emploi salarié. Le début des encouragements et les premières mesures incitatives à la création d'entreprise par des demandeurs d'emploi peuvent être situés au milieu des années 1970. Si l'idée est intéressante, son institutionnalisation et sa mise en œuvre est sujette à paradoxe, il y a dans ce premier attracteur étrange de l'entrepreneuriat une face cachée que nous allons essayer de dévoiler (Fayolle, 2010).

la récurrence des injonctions et la permanence des mesures ont, d'une certaine façon, légitimé la création d'entreprise par nécessité, qui est apparue, de plus en plus, comme une option envisageable et possible, car encouragée par l'état, les entrepreneurs par nécessité créent leur propre emploi pour survivre, généralement après des longues périodes de chômage et plusieurs tentatives sans résultats pour retrouver un emploi salarié (Fayolle, 2015). Les populations les plus fragiles sont également les plus concernées par ce type de démarche, poussés par des « déplacements » négatifs et des facteurs « push » (Tessier-Dargent, 2014).

Opposé dans une dichotomie communément acceptée et issue des travaux de Shapero (1975)¹ sur les motivations positives et négatives à créer, l'entrepreneur de nécessité est selon (Cowling & Bygrave, 2002) une « personne qui ne perçoit aucune alternative appropriée d'emploi à la création d'entreprise », sans d'autre choix pour sortir de sa situation de chômage que de créer le sien via l'entrepreneuriat. Pour (Bosma & Levie, 2009) l'entrepreneur de nécessité est « toute personne qui décide de s'impliquer dans une activité entrepreneuriale parce qu'elle ne dispose pas d'autres alternatives pour trouver un travail ». des personnes qui répondent à des facteurs « push » (Tessier-Dargent, 2014), et se voient dans une situation critique où leur seule issue digne, s'avère être la création d'entreprise (Dupont, 2016). Complètement passifs dans leur intention, décision et leur motivation de création, ils n'ont pas forcément les ressources pour entreprendre, ni même l'envie et l'intention.

Des travaux de (Reynolds et al., 2002) dans le cadre du GEM (Global Entrepreneurship Monitor), on retient la définition suivante de l'entrepreneur de nécessité : « Créateur d'entreprise dont la motivation unique est de créer son propre emploi pour échapper au chômage et qui était dépourvu auparavant de projet et de désir de création »². D'autres travaux parlent également d'entrepreneur « malgré lui » (Bruyat, 2001) ou « involontaire » (Filion, 2000). (Fayolle & Nakara, 2010) énoncent qu'ils n'ont pas de « désir » entrepreneurial, sans « propension au risque », avec un engagement « insuffisant et trop fragile », sans projection dans l'avenir, une fortement exposé au moindre aléa et au changement et avec un faible taux de réussite, sans ressources stratégiques.

Les résultats du travail conduit par Fayolle et Nakara (2012), , affirment des caractéristiques communs à ce type d'entrepreneurs, manque de confiance, isolement, d'exclusion, de nombreux traumatismes, et une forte fragilité, ils portent des projets sans grande innovation, souvent contraints, sans grande motivation réelle et avec un faible taux de réussite (Giacomin et al., 2016). Ça rejoint ce que disaient (Fayolle et Nakara, 2010) sur le fait que ces entrepreneurs ne sont « ni porteurs d'innovation, ni créateurs d'emplois ».

La plupart des définitions s'articulent autour d'une création contrainte, sans projet préalable, pour répondre à un besoin purement économique, avoir un revenu, faute d'alternative professionnelle. Un choix auquel les individus se sentent poussés par des facteurs négatifs extérieurs, elles n'avaient jamais essayé de créer leur entreprise, et n'ont aucune désir et motivation à poursuivre cet objectif imposé par des contraintes extérieures (Tessier-Dargent, 2014). En termes de profil, les travaux s'intéressent particulièrement aux individus en situation de vulnérabilité et contraints de se lancer dans

¹ Shapero A. (1975), The Displaced Uncomfortable Entrepreneur, *Psychology Today*, vol. 42, p. 83-88, dans Tessier-Dargent, C. & Fayolle, A. (2016). Une approche typologique de l'entrepreneuriat de nécessité. *RIMHE : Revue Interdisciplinaire Management, Homme & Entreprise*, 22,5, 74-92.

² Paul Couteret, Peut-on aider les entrepreneurs contraints ? Une étude exploratoire, *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol 9, n°2, p2, 2010.

une activité entrepreneuriale, pour une raison de survie, et de répondre aux besoins primaires, physiologiques et de sécurité (Tessier-Dargent & Fayolle, 2016).

1-2) La microfinance: outil de financement des pauvres entrepreneurs.

Née dans les années 1970, la microfinance permet de fournir des services financiers bancaires aux exclus du circuit classique, crédit, épargne, assurance, et transferts d'argent (Sangaré, 2008). Historiquement, la **microfinance** fait surtout référence au microcrédit qui d'un faible montant destiné avant tout à des personnes ayant pas ou peu de revenus. Pour mieux servir cette clientèle, les IMF ont mis en place des divers services financiers et non financiers qui sont autant d'outils importants pour lutter contre la pauvreté. la microfinance s'aperçoit comme l'outil prometteur et le moins coûteux de la lutte contre la pauvreté mondiale (Blondeau, 2006; Guérin Isabelle, 2003), elle est donc un outil pour faciliter la voie vers l'autonomie. Telle que connue aujourd'hui, elle a été vulgarisée par Muhammad Yunus, appelé "banquier des pauvres" et le fondateur de la première institution de microcrédit, la Grameen Bank en 1976 au Bangladesh.

Avec des objectifs de réduire la pauvreté et à favoriser l'*empowerment* (autonomisation) d'individus socialement exclus, encourager l'entrepreneuriat, soutenir la croissance et la diversification d'entreprises et renforcer la position sociale des individus défavorisés (Poursat Boyé et Hajdenberg, 2006). Elle propose des services financiers à des personnes exclues du crédit classique afin de créer, reprendre ou consolider une entreprise artisanale ou commerciale (Dardour & Ouvrard, 2015), elle offre à des personnes pauvres, un accès à des ressources financières dont elles sont privées afin qu'elles puissent créer leur propre activité (Jégourel, 2008). Le microcrédit se caractérise par l'accompagnement préalable des bénéficiaires et qui se poursuit après le déblocage du microcrédit afin de contribuer à la réussite de l'entreprise financée, un ensemble d'actions d'assistance susceptibles³ de renforcer la réussite de la petite entreprise et donc de remboursement du crédit. Dans le contexte nationale, outre l'octroi de microcrédit, les IMF peuvent effectuer au profit de leurs clients, toutes opérations connexes liées à l'octroi de microcrédit, notamment la formation, le conseil et l'assistance technique⁴ des clients, comme l'avait confirmé la loi n°04-07 du 30 novembre 2007 complétant et modifiant la loi n°18-97 relative au microcrédit au Maroc (Diani, 2019).

La microfinance, un mode de financement qui a apporté un grand changement au champ de finance, il cherche à atteindre la pauvreté pour la raison que les pauvres n'ont pas accès au système de financement classique en raison de l'absence des garanties, de l'inadaptation de leurs garanties matérielles et du cout de suivi (Jégourel, 2008), la microfinance a affirmé que ces individus Pouvaient être rentables comme tout autre profil de porteur de projet et entrepreneur.

Le développement du secteur de la microfinance s'explique par l'inadéquation des services financiers offertes par le mode de financement classique à répondre à des besoins de financement exprimés par des individus pauvres et sans garantie (Dardour & Ouvrard, 2015). Face à des personnes précaire économiquement et socialement, le rôle d'une IMF est de développer des actions de solidarité et d'efficacité organisationnelle et économique pour accompagner les personnes dans le lancement de leurs projets (Kamaha, 2019), L'activité principale d'une IMF consiste à passer des services de microcrédits solidaires et des actions d'assistance et d'accompagnement professionnels aux petits entrepreneurs et chômeurs exclus du circuit bancaire classique (Chaibou, 2019).

³ Le livre blanc du microcrédit au Maroc.

⁴ Article 3 du premier chapitre de la Loi n° 18-97 Relative au micro-crédit au MAROC.

Si accorder des microcrédits peut aider à réduire de la précarité des populations, il n'en demeure pas moins que sans un accompagnement des entrepreneurs, il est difficile de pérenniser les projets et de faire sortir ces pauvres du cercle vicieux de la vulnérabilité (Servet, 2016). Des actions d'assistance visant à promouvoir et à accompagner les micro-entreprises créées et l'évolution des conditions socio-économiques des petits entrepreneurs (Servet, 2007), l'offre des IMF est bien composée des services financiers (crédit et épargne) ainsi que non financiers (formation, éducation financière, conseil en gestion d'entreprise, assistance, suivi et accompagnement) adaptée aux besoins des entrepreneurs souhaitant démarrer ou renforcer leur micro-entreprise.

En plus d'atteindre des clients pauvres et à faibles revenus et veiller au processus d'octroi des microcrédits, les agents de développement sont aussi chargés d'accompagner la clientèle par des actions de formation et d'assistance notamment, et d'interaction avec les clients (El ghmani & Oukassi, 2022). La responsabilité des différentes parties prenantes auprès des fondateurs d'entreprises, se mesure à l'impact positif des mesures prises (Frimousse & Peretti, 2020). Dans une IMF, les normes transactionnelles sur la réciprocité des bénéfices de la relation de la relation avec les créateurs d'entreprise, la réalisation de la promesse et la réparation, la confiance et les attentes, sont similaires. Dans une IMF, la norme de réciprocité se traduit par des engagements réciproques, le conseiller client s'engage à être réactif dans son service d'accompagnement, et l'entrepreneur est tenu de respecter les délais de remboursement du prêt (Dardour & Ouvrard, 2015).

L'accompagnement des petits entrepreneurs a une importance fondamentale chez les IMF (Dardour & Ouvrard, 2012), cette action s'améliore continuellement, en méthodes et en indices et l'expérimentation de nouvelles pratiques de gestion (Ndione, 2019).

1-3) Les retombés de l'accompagnement pour l'entrepreneur de nécessité.

Les entrepreneurs par nécessité sont fragiles et directement exposés au moindre aléa (Tessier Dargent, 2015) de la raison de leurs caractéristiques. Pour remédier à ces imprévus, plusieurs processus d'accompagnement a été mis en œuvre, via de nombreux établissements, partant de la donnée que l'accompagnement est un facteur clé de succès du projet entrepreneurial, « clé de voute » (Nakara & Fayolle, 2012). Le travail de Fayolle et Nakara (2010) prouve aussi une « corrélation positive » entre accompagnement et réussite du projet entrepreneurial, tout porteur de projet aura besoin d'un ensemble de ressources : l'accès à l'information, l'argent, la logistique, le savoir-faire de consultants ou de personnels qualifiés, l'accès au marché, un projet devient entreprise pérenne grâce aux services des structures d'accompagnement. le constat de (Messeghem & Sammut, 2010) a le même sens, dans le cas des pépinières, qui donnent l'occasion de « en finir avec l'isolement » et d'« isoler de la pression de l'environnement ».

Les traits de personnalités de l'entrepreneur ont un impact sur la réussite de l'entreprise (Giacomin et al., 2016). Dans le cas d'entrepreneuriat de nécessité, les entrepreneurs ont des profils différents l'un de l'autre, des besoins particuliers (Chabaud et al., 2010). Les entrepreneurs par nécessité, créateurs d'entreprise, caractérisés par une fragilité, travaillant instable, avec des projets et organisations moins structurés, à forte exposition au moindre imprévu (Fayolle & Nakara, 2010). De même, l'acte de création est fortement forcé, et liée aux déplacements des individus et de l'environnement de l'action entrepreneuriale peut impacter et influencer l'accès aux ressources de bases pour tout entrepreneur (Chabaud & Messeghem, 2010). Celui qui crée par nécessité et sous contrainte, a plus de doute et donc plus besoin d'un accompagnement, Il n'est pas facile pour lui d'être décideur (Tessier-Dargent, 2014). Il est indispensable d'offrir un accompagnement fortement personnalisé pour

ce profil d'entrepreneur, dont la spécificité fait qu'ils n'ont pas les caractéristiques pour réussir (Andersson & Wadensjö, 2007).

Un autre point est celui de la psychologie de ces entrepreneurs, leur fragilité fait que le moindre aléa peut les perturber. Pour Cuzin & Fayolle (2006) affirment que si besoins se sont en rapport avec la personnalité de l'individu, l'accompagnement se joint du coaching. L'aspect psychologique dans l'action d'accompagnement semble n'a pas avoir eu d'importance et négligé dans la pratique. Selon Valeau (2006), l'aide psychologique n'existe qu'à un niveau minimum et pratiquée informellement, pour la simple raison: les accompagnants n'ont pas les compétences requises pour venir en aide sur l'aspect psychologique aux entrepreneurs, les caractéristiques des entrepreneurs par nécessité font qu'ils n'ont pas les qualités de base requises pour réussir et pérenniser leur entreprise.

« Ceux qui ont créé par nécessité plus que par défi, qui ont le plus besoin du soutien d'un accompagnateur » (Valeau, 2006). Paul Couteret (2010) a proposé des justifications pour un accompagnement convenable des EN, prenant en compte ces particularités:

- On peut aider les EN à développer et entretenir une motivation entrepreneuriale (Valeau, 2006). Il s'agit de les faire évoluer dans leurs attitudes et leur personnalité.
- Il n'existe pas de profil entrepreneurial idéal sans lequel on ne peut pas devenir entrepreneur, l'entrepreneuriat peut s'enseigner.
- Le moindre taux de succès des EN provient justement de l'absence d'accompagnements adaptés (Block, Joern and Wagner, 2006).
- Le faible engagement des EN provient d'une résistance au changement, avec le temps et dans l'action, l'accompagnement doit faciliter cette transition.
- Les formes d'accompagnement aux EN doivent représenter un catalyseur de départ et aider au développement de capacités managériales autonomes.

Un accompagnement prenant les spécificités de ces entrepreneurs pour remédier à cette situation pourra être résumé en trois formes (Couteret, 2011):

- Développement des compétences entrepreneuriales chez ces entrepreneurs.
- Focalisation sur la dimension motivationnelle.
- Un apprentissage réflexif.

La figure suivante telle qu'elle a été élaborée par l'auteur représente les variables en jeu en entrepreneuriat de nécessité et de son accompagnement.

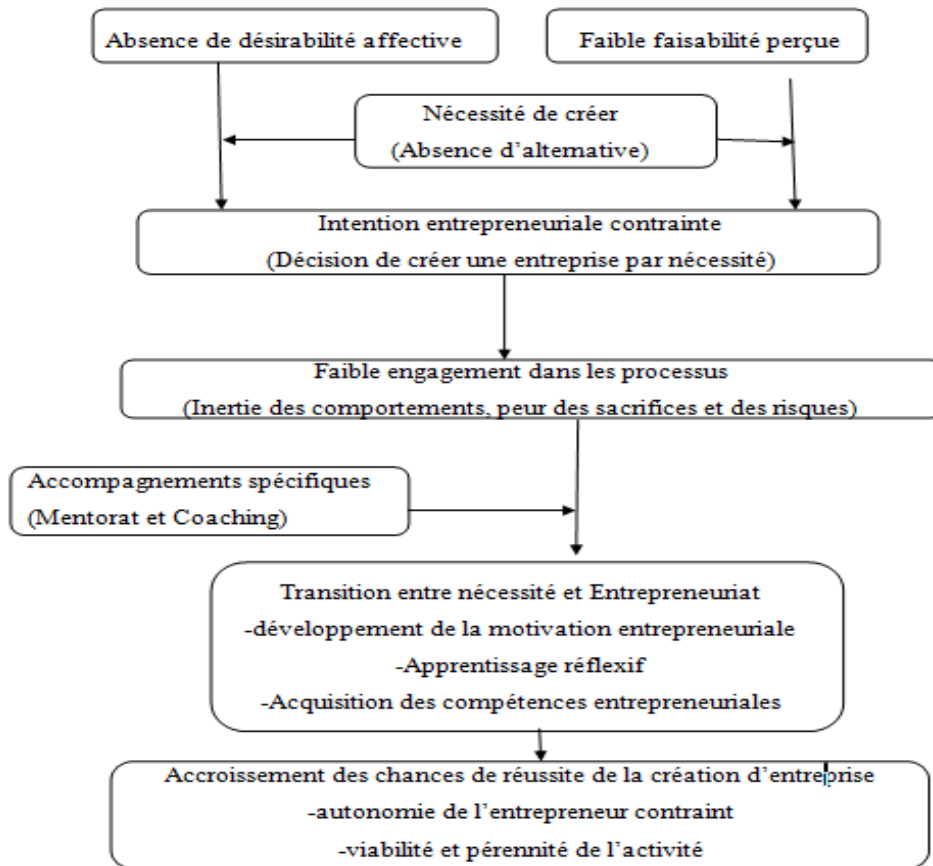


Figure1: Modèle d'entrepreneuriat de nécessité et de son accompagnement spécifique (Couteret, 2011).

Paul Couteret (2010) a pu faire des propositions issues de son analyse :

- Un accompagnement spécifique aux caractéristiques du profil entrepreneur pourrait diminuer leur taux d'échec.
- La possibilité d'aider les EN à construire une motivation entrepreneuriale même en absence d'un désir initial.
- Un accompagnement avec des actions de conseil n'est pas la solution aux EN. Des actions d'apprentissage réflexif pourraient faciliter aux entrepreneurs de nécessité le passage de la nécessité à l'entrepreneuriat.

2) Etude exploratoire.

2-1) Méthodologie

Une étude qualitative exploratoire a été privilégiée pour étudier l'adéquation des pratiques d'accompagnement des créateurs d'entreprise avec le profil et les besoins des entrepreneurs par nécessité clients de la microfinance au Maroc, en effet, cette méthodologie est à même de restituer la complexité du phénomène et sa nouveauté. Par conséquent, la technique d'entretien semi-directif a été utilisée auprès des entrepreneurs de nécessité des et professionnels de l'accompagnement, L'entretien semi-directif est une technique de collecte de données qui contribue au développement de connaissances favorisant des approches qualitatives et interprétatives relevant en particulier des paradigmes constructivistes (Imbert, 2010).

Parallèlement aux entrepreneurs de nécessité, on a interrogé 4 accompagnants chargés du suivi de ces porteurs de projet, généralement des agents de développement. Pour cela, l'entretien semi-directif

a été utilisée avec un guide d'entretien structuré en thèmes précis: identification des profils entrepreneurs de nécessité, description des dispositifs d'accompagnement utilisés, adéquation de ces systèmes avec les caractéristiques des entrepreneurs par nécessité, nature de la relation entre porteur de projet et accompagnant, le contenu de l'accompagnement, la durée, la formation et les compétences de l'accompagnant lui-même. Malgré une première réticence de certains accompagnants vis-à-vis de cette recherche, qui pour certains a été perçue comme une « évaluation » ou une « remise en question » de leur méthode de travail.

La difficulté était l'identification du profil entrepreneur de nécessité, ensuite l'idée qui nous est venu c'est que le grand pourcentage des bénéficiaires de la microfinance sont des nécessiteux exclus du financement bancaire classique, en chômage, ne trouvant que la microfinance pour financer leur projets qui sont souvent des petits projets parce qu'ils ne disposent pas d'un capital qui va leurs permettre de lancer leur projets. La qualité de travail découle principalement de la qualité de l'échantillon. .

Les entretiens enregistrés avec l'accord des interviewés, ou bien par prise de note avec ceux qui nous ont interdit d'enregistrer, menés avec 7 bénéficiaires, hommes et femmes, des différents secteurs d'activité (agriculture, commerce, artisanat, services...) et 4 accompagnants des différentes institutions (AL AMANA, ATTAWFIQ, ARDI) de la région de Fès, Les personnes interrogées ont été identifiées grâce aux structures des IMF qui ont accepté de nous transmettre les coordonnées des profils entrepreneurs bénéficiaires, 11 coordonnées nous ont été transféré avec accord pour participer à l'étude, Il s'est ensuite apparu que seuls 7 cas correspondaient à la définition de l'entrepreneur de nécessité.

Les profils retenus ont tous confirmés qu'ils se sont orientés à entreprendre, suite à des déplacements négatifs. Outre les questions d'ordre factuel (âge, études, secteur d'activité, etc.), les questions posées, de type ouvert, se sont focalisées sur les difficultés, le degré d'engagement, la perception des mesures d'accompagnement.

Les données recueillis ont été enregistrées puis retranscrits, avec un traitement fondé sur une analyse de contenu, les résultats obtenus ne peuvent prétendre à la représentativité ni à l'exhaustivité. Par ailleurs, ne portant que sur des entrepreneurs de nécessité sans les comparer à l'autre profil d'entrepreneur de nécessité, cette étude ne permet pas d'identifier des besoins spécifiques aux entrepreneurs de nécessité.

2-2) Les résultats

Après avoir mené et conduire des entretiens semi-directifs guidés avec la population choisie qui sont généralement des entrepreneurs de nécessité identifiés à travers la micro-finance et les accompagnateurs, on a essayé de prendre et de collecter le maximum des informations et données de chez ces interviewés pour la viabilité.

L'analyse de contenu de l'ensemble des entretiens menés avec, à la fois les entrepreneurs par nécessité et les accompagnateurs, nous a révélé les résultats suivants :

L'importance des réseaux pour les entrepreneurs de nécessité lors de la phase du démarrage

L'importance du réseau dans une expérience entrepreneuriale est centrale, Dans les faits, un entrepreneur a besoin de son réseau lors démarrage ou face aux difficultés, l'analyse des données recueillis indique que ceux qui survivent mobilisent en premier lieu leurs réseaux familial et amical, le manque de réseau ou bien un petit réseau constitue un trait Commun qui caractérise les entrepreneurs par nécessité que on a interrogé.

Inadéquations des dispositifs actuelles avec les caractéristiques spécifiques de ces entrepreneurs

L'accompagnement de ces entrepreneurs requiert des aptitudes particulières (Allain Fayolle 2012). Le côté psychologique est central chez ces derniers, les compétences des accompagnants ne correspondent pas aux attentes de cette catégorie de porteur de projet, les accompagnants doivent s'assurer que leurs pratiques conviennent au profil d'entrepreneur par nécessité.

Les mesures d'accompagnement sont réduites au transfert de compétences techniques et plus avec des notions techniques que les entrepreneurs ne comprennent pas en raison d'absence de vulgarisation des connaissances de la part des accompagnants, sans un soutien psychologique qui serait très aidant pour ces entrepreneurs. Il est nécessaire de renforcer l'écoute et entente mutuelle entre les accompagnants et accompagnés et légitimer ce type d'accompagnement.

Les accompagnants confessent leurs incapacités face à ces porteurs de projet, obligés de discuter à chaque rendez-vous de paiement, les difficultés auxquelles font face les entrepreneurs de nécessité.

Un accompagnement informel

Les entrepreneurs de nécessité clients des institutions de microfinance déclarent avoir bénéficié d'un accompagnement de la part des agents de suivi et des chargés d'accompagnement d'une manière informelle, lors des rendez-vous mensuel de paiement des mensualités, ces derniers profitent de leurs rencontres avec les agents chargés de suivi pour parler des difficultés auxquels ils font face et demander de l'aide et des explications de la part des accompagnants, une plus grande partie de ces difficultés ont un aspect juridique.

Des accompagnants avec des faibles compétences en termes d'accompagnement.

L'autre point qui se pose est que ces accompagnateurs n'ont pas les compétences nécessaires pour accompagner des entrepreneurs de nécessité de la raison de la fragilité de ces derniers, et la faible formation des premiers. Ils n'arrivent pas à comprendre leur psychologie, qu'on pourrait dire que c'est le point de départ de quoi chaque accompagnateur doit prendre conscience, les accompagnants sentent aussi une incapacité à vulgariser les connaissances qu'ils devraient transférer aux entrepreneurs de nécessité.

La relation et contact humain entre entrepreneurs et accompagnants.

Une vraie relation affective qui se noue entre certains accompagnants et entrepreneurs par nécessité clients des IMF qu'ils conseillent, ces derniers donnent une vraie importance à ces rencontres mensuelles et ils sont intéressés par le contact avec les accompagnants et l'écoute que ces derniers vont pouvoir leur transmettre.

Par ailleurs, d'après les résultats du travail on a pu mettre en évidence deux catégories d'accompagnants. Une première qui donne une grande importance à l'aspect humain, une autre qui préfère se concentrer uniquement sur la propre fonction.

Un partage des expériences et du vécu entre entrepreneurs de nécessité.

Lors des rencontres en moment de paiement des mensualités, les entrepreneurs de nécessité profitent des moments de partage entre eux, sur les difficultés auxquels ils font face, des questions sur l'aspect gestionnaire ou financier, et même pour créer un réseau pouvant aider les uns et les autres, même les agents de suivi se chargent pour organiser des rencontres entre entrepreneurs des domaines similaires ou complémentaires pour faciliter le partage et transfert des compétences ainsi que le montage d'un réseau d'entrepreneurs.

Un vide institutionnel et le défis de l'adéquation des dispositifs d'accompagnement.

Même avec les programmes et facilités récemment lancés qui encouragent la création entrepreneuriale, Ce n'est pas que la facilité de création qu'est importante, c'est le suivi est l'accompagnement de ces créateurs, c'est vrai que ces facilités incite les gens à créer pour sortir de la vulnérabilité mais le plus important c'est le succès.

L'accompagnement des entrepreneurs de nécessité requiert plus de ressources, les pouvoirs publics sont face à deux situations : apporter et assurer une aide aux entrepreneurs par nécessité ou bien abandonner l'idée s'il n'y a pas des réels résultats pour concentrer leurs efforts sur des profils entrepreneurs d'opportunité et des entreprises gazelles.

Un ensemble des pratiques encourageant la création d'entreprise avec des facilités de création tout en omettant les risques parce que les pouvoirs publics encouragent l'entrepreneuriat comme solution au chômage.

Des pratiques d'accompagnement différent d'une zone à une autre et d'une IMF à une autre.

Un problème qui s'ajoute encore est il y a une différence des pratiques d'accompagnement assuré par les institutions de microfinance, d'une zone à l'autre, entre zones urbaines, périurbaines et rurales dans la région, et même dans les zones urbaines il y a une exclusion des entrepreneurs qui viennent des quartiers vulnérables, de prendre part des séances de formation assurés par les institutions de microcrédit, ainsi qu'une différence des pratiques entre IMF.

Une orientation commerciale des IMF.

Les IMF démontre de plus en plus un orientation plus commerciale, elles commencent à donner une grande importance au marge réalisée, tout en le légitimant par le taux important des impayés ayant une forte pression sur le capital de l'institution, les clients l'ont même constaté et déclaré au cours de l'entretien.

Le cout des actions d'accompagnement en faveur des entrepreneurs clients des IMF

Les accompagnants et agents chargés de suivi au sein des institutions déclarent que face à leurs faibles compétences en processus d'accompagnement, l'institution se trouve à l'obligation d'externaliser le service d'accompagnement à des partenaires, cela dit plus des charges et moins de profit face à cette situation

Aspect psychologique négligé dans le processus d'accompagnement.

Un point important aussi comme résultat est celui de la psychologie de ces entrepreneurs, ils sont fragiles, que le moindre aléa peut les perturber, ils sont songé dans l'activité entrepreneuriale que par des facteurs de «push» et ça a déjà été confirmé dans l'étude de (Cuzin & Fayolle, 2006): « quand les besoins se trouvent plutôt focalisés sur l'individu, l'accompagnement est psychologique et s'apparente au coaching ». Or le coté de la psychologie dans les pratiques d'accompagnement est ignoré sur le terrain. Selon (Valeau, 2006), l'accompagnement psychologique ne se pratique qu'à un niveau minimale et d'une façon informelle pour la seule raison que les chargés d'accompagnement n'ont pas les qualifications requises et fondamentales pour apporter une aide psychologique aux ces entrepreneurs, ainsi que les caractéristiques des entrepreneurs de nécessité démontrent qu'ils n'ont pas les caractéristiques essentielles pour réussir leur expérience entrepreneuriale.

Conclusion

Pour conclure, la théorie « classique » de l'entrepreneuriat occulte un coté bien différent de la réalité entrepreneuriale, celui de la vulnérabilité et la fragilité des entrepreneurs de nécessité, contraint de commencer une activité entrepreneuriale pour trouver un emploi. Les caractéristiques de ces derniers font objet qu'ils soient exposés au moindre aléa face à un environnement ambivalent. L'exploration de la théorie permis de mieux connaître les entrepreneurs de nécessité et de comprendre leurs parcours de vie jusqu'à l'expérience entrepreneuriale « contrainte », poussés par des déplacements négatifs du passé, un environnement contraints et changeable ainsi que les incitations de l'état à choisir et se diriger vers l'entrepreneuriat.

La situation économique défavorable suggère que face à la très forte élévation à venir des entrepreneurs par nécessité, les décideurs auraient intérêt à prendre pleinement connaissance du phénomène et de veiller à l'adéquation des pratiques d'accompagnement aux besoins et spécificités des entrepreneurs de nécessité.

De la réalité que la plupart d'entre eux n'ont pas forcément les moyens financiers, et bien aussi exclus du système classique de financement pour des raisons de garantie, de solvabilité et du risque, pour entreprendre et créer leur micro-entreprise. La microfinance apparaît comme la solution et la seule brèche pour ces entrepreneurs contraints. Un outil offrant des services aux exclus du système classique de financement et un accompagnement professionnel aux personnes souhaitant monter leurs propres projets ou reprendre une entité familiale.

Cependant, étant considéré comme les institutions les plus proches de cette catégorie d'entrepreneurs, et de la raison que un accompagnement adéquat pourrait constituer une pierre angulaire du succès de tout acte et projet entrepreneurial comme il a été démontré par plusieurs travaux dont on cite ceux de Couteret (2010) et Fayolle (2012), sans oublier les arguments présentés par Couteret (2010) en faveur de la pertinence d'un accompagnement spécifique aux profils des entrepreneurs contraints. Ces IMF peuvent instaurer et déployer des mesures d'accompagnement à cette catégorie des porteurs de projet afin de combler les lacunes de leur personnalité d'entrepreneur, et favoriser leur engagement dans la voie entrepreneuriale et garantir leur réussite.

Accompagner un entrepreneur ne veut pas dire automatiquement le guider vers une voie standard, un même chemin recopié par tous pour réaliser un ou plusieurs objectifs. Chaque profil a ses propres caractéristiques, et doit bénéficier d'un suivi adéquat et individualisé.

Il y a là inévitablement un urgent appel pour les décideurs, autorités, pouvoirs publics et tout organisme d'accompagnement à prendre en considération le sujet afin d'apporter soutien et aide aux entrepreneurs de nécessité mais aussi d'apporter un soutien opérationnel aux entrepreneurs trouvant plein de difficultés face à ce profil d'entrepreneurs.

BIBLIOGRAPHIE

- [1] Abdelnour, S. (2009). MICROCRÉDIT ET TRAVAIL AU NOIR L'informalité est-elle soluble dans la solvabilité ? Sarah. *Revue Economique*, 60(5), 1275–1300. <https://doi.org/10.3917/reco.605.1275>
- [2] Andersson, P., & Wadensjö, E. (2007). Do the unemployed become successful entrepreneurs? *International Journal of Manpower*, 28(7), 604–626. <https://doi.org/10.1108/01437720710830070>
- [3] Block, Joern and Wagner, M. (2006). *Necessity and Opportunity Entrepreneurs in Germany : Characteristics and Earnings Differentials*. 610.
- [4] Blondeau, N. (2006). La microfinance : Un outil de développement durable ? *Etudes (1945)*, 405(3), 1–30.
- [5] Bosma, N. S., & Levie, J. (2009). *Global Entrepreneurship Monitor 2009 Executive Report. March 2014*.
- [6] Bravo-Bouyssy, K. (2011). Les entrepreneurs en solo : différentes logiques de création. *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol. 9(1), 4–28. <https://doi.org/10.3917/entre.091.0002>
- [7] Bruyat, C. (2001). Créer ou ne pas créer ? *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol. 1(1), 25–42. <https://doi.org/10.3917/entre.011.0025>
- [8] Campy, C. (2014). L'entrepreneuriat : antidote au chômage des jeunes ? *Cahiers de l'action*, 41(1), 19. <https://doi.org/10.3917/cact.041.0019>
- [9] Chabaud, D., & Messeghem, K. (2010). Le paradigme de l'opportunité. Des fondements à la refondation. *Revue Française de Gestion*, 36(206), 93–112. <https://doi.org/10.3166/rfg.206.93-112>

- [10]Chabaud, D., Messeghem, K., & Sammut, S. (2010). Vers de nouvelles formes d'accompagnement ? *Revue de l'Entrepreneuriat*, 9(2), 1. <https://doi.org/10.3917/entre.092.0001>
- [11]Chaibou, O. I. (2019). *Rôle de la microfinance dans l' inclusion financière des pays de l' UEMOA : application au cas du Niger*. 327.
- [12]Chambard, O. (2013). *La promotion de l' entrepreneuriat dans l' enseignement supérieur . Les enjeux d' une création lexicale*. 102–119.
- [13]Couteret, P. (2010). Peut-on aider les entrepreneurs contraints ? Une étude exploratoire. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 9(2), 6. <https://doi.org/10.3917/entre.092.0002>
- [14]Couteret, P. (2011). Peut-on aider les entrepreneurs contraints ? Une étude exploratoire. *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol. 9(2), 6–33. <https://doi.org/10.3917/entre.092.0002>
- [15]Cowling, M., & Bygrave, W. D. (2002). Entrepreneurship and Unemployment: Relationships between Unemployment and Entrepreneurship in 37 Nations Participating in the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2002. *Kauffman Entrepreneurship Research Conference (BKERC), January 2002*, 12. <https://ssrn.com/abstract=1783690>
- [16]Cuzin, R., & Fayolle, A. (2006). Quel appui à la création d'entreprise ? *L'Expansion Management Review*, N° 120(1), 92. <https://doi.org/10.3917/emr.120.0092>
- [17]Dardour, A., & Ouvrard, S. (2012). L'analyse du risque crédit dans les IMF françaises : une approche collective fondée sur la confiance. *Humanisme et Entreprise*, n° 310(5), 57–72. <https://doi.org/10.3917/hume.310.0057>
- [18]Dardour, A., & Ouvrard, S. (2015). Comment une institution de microfinance gère-t-elle la dualité de ses missions ? *RIMHE : Revue Interdisciplinaire Management, Homme(s) & Entreprise*, 18(4), 97. <https://doi.org/10.3917/rimhe.018.0097>
- [19]Diani, A. (2019). *Logique d' acteurs et régulation dans le champ de la microfinance marocaine : vers une commercialisation croissante*.
- [20]Dupont, M. (2016). *Accompagnement et entrepreneuriat par nécessité : étude sur l' inadéquation des dispositifs actuels , critique des dysfonctionnements et proposition d' un nouveau cadre de réflexion . ». March*, 0–104.
- [21]El gharni, I., & Oukassi, M. (2022). La microfinance : une solution à l'exclusion bancaire du secteur informel au Maroc. *International Journal of Financial Accountability, Economics, Management, and Auditing (IJFAEMA)*, 3(5), 1013–1029. <https://doi.org/10.52502/ijfaema.v3i5.223>
- [22]Fayolle, A. (2010). Nécessité et opportunité : les « attracteurs étranges » de l'entrepreneuriat. *Pour*, 204(1), 33. <https://doi.org/10.3917/pour.204.0032>
- [23]Fayolle, A. (2015). Entrepreneuriat et social à la fois. *Entreprendre & Innover*, 27(4), 40. <https://doi.org/10.3917/entin.027.0040>
- [24]Fayolle, A., & Nakara, W. (2010). Création par nécessité et précarité: la face cachée de l'entrepreneuriat. *Economies et Sociétés (Paris)*, 46(9), 1729–1764.
- [25]Filion, L. J. (2000). Six types de propriétaires- dirigeants de PME par Six types de propriétaires-dirigeants de PME. *Organisations et Territoires*, 9(1), 5–16.
- [26]Frimousse, S., & Peretti, J.-M. (2020). Impact social positif et création de valeur. *Question(s) de Management*, n°27(1), 91. <https://doi.org/10.3917/qdm.201.0091>
- [27]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. <https://doi.org/10.3917/entre.153.0181>
- [28]Guérin Isabelle, S. J.-M. (2003). *Exclusion et liens financiers . Rapport du Centre Walras*. 706–711.
- [29]Hentic-Giliberto, M., & Berger-Douce, S. (2017). Rôle de l'accompagnement amont sur la poursuite du projet d'affaires : résultats d'une enquête empirique. In *Revue de l'Entrepreneuriat: Vol. Vol. 16 (Issue 2)*. <https://doi.org/10.3917/entre.162.0027>
- [30]Hernandez, É.-M. (1994). Le projet d'entreprise : perspectives... et limites (l'exemple de la grande distribution). *Communication et Organisation*, 6. <https://doi.org/10.4000/communicationorganisation.1745>

- [31]Imbert, G. (2010). L'entretien semi-directif: a la frontière de la santé publique et de l'anthropologie. *Recherche En Soins Infirmiers*, 102, 23–34. <https://doi.org/10.3917/rsi.102.0023>
- [32]Jégourel, Y. (2008). La microfinance : entre performance sociale et performance financière. *Regards Croisés Sur l'économie*, 3(1), 197. <https://doi.org/10.3917/rce.003.0197>
- [33]Messeghem, K., & Sammut, S. (2010). Accompagnement du créateur : de l'isolement à la recherche de légitimité. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 9(1), 82. <https://doi.org/10.3917/entre.091.0005>
- [34]Nakara, W. A., & Fayolle, A. (2012). Les " bad " pratiques d'accompagnement à la création d'entreprise: Le cas des entrepreneurs par nécessité. *Revue Française de Gestion*, 228–229(9–10), 231–251. <https://doi.org/10.3166/RFG.228-229.231-251>
- [35]Ndione, M. (2019). *Déterminants de la performance des institutions de micro-crédits : UEMOA et BRICS*. 1–205.
- [36]Pereira, B., & Fayolle, A. (2012). L'encouragement à l'auto-entrepreneuriat est-il une bonne politique publique pour l'esprit d'entreprendre et la création d'entreprises? *Annales Des Mines - Gérer et Comprendre*, 107(1), 52. <https://doi.org/10.3917/geco.107.0052>
- [37]Poursat Boyé et Hajdenberg. (2006). *Le guide de la micro-entreprise*. <http://unrra.scholarvox.com/BookDetails.aspx?type=cyberlibris&docid=45006470>
- [38]Reynolds, P. D., Acs, Z. J., Arenius, P., Hay, M., & Minniti, M. (2002). Global Entrepreneurship Monitor. Executive Report 2004. *Global Entrepreneurship Monitor, March 2015*, 52. <https://doi.org/10.13140/RG.2.1.1977.0409>
- [39]Sangaré, M. (2008). Introduction à la microfinance. *ESSACHESS-Journal for Communication Studies, January 2011*. <http://www.ceeol.com/asp/getdocument.aspx?logid=5&id=9fdec6190e74d25a822eb978d6f8ebc>
- [40]Servet, J.-M. (2007). Les fonds de garantie, une pratique de solidarité et de mobilisation des ressources pour le développement. *Annuaire Suisse de Politique de Développement*, 26–2, 143–156. <https://doi.org/10.4000/aspd.138>
- [41]Servet, J.-M. (2016). Pourquoi l'impact du microcrédit sur la réduction de la pauvreté en Afrique subsaharienne est-il limité? *La Finance Autrement ?*, 177–202. <https://doi.org/10.4000/books.septentrion.8287>
- [42]Tessier-Dargent, C. (2014). Les paradoxes de l'entrepreneuriat de nécessité : Strapontin ou tremplin? *Entreprendre & Innover*, 20(1), 24. <https://doi.org/10.3917/entin.020.0024>
- [43]Tessier-Dargent, C., & Fayolle, A. (2016). Une approche typologique de l'entrepreneuriat de nécessité. *RIMHE : Revue Interdisciplinaire Management, Homme & Entreprise*, 22(3), 74. <https://doi.org/10.3917/rimhe.022.0074>
- [44]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 effectuale des processus de création par nécessité. Thèse pour le doctorat en scie*. 511.
- [45]Valeau, P. (2006). L'accompagnement des entrepreneurs durant les périodes de doute. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 5(1), 31. <https://doi.org/10.3917/entre.051.0031>