

Le déterminisme de la perception du risque entrepreneurial, dans le choix formel/informel : le Cas du Maroc

Fatimaezzahra Rachdi
Université du Sud Toulon-Var
France

fatimaezzahra.rachdi@edhec.edu

Abdelatif Khalid
Université du Sud Toulon-Var

Khalid.abdel@gmail.com

Résumé

A travers, une démarche qualitative, basée sur deux études de cas, la présente communication vise l'exploration des déterminants de la perception du risque entrepreneurial et leur influence sur le choix du secteur informel. Un secteur qui demeure très actif et qui représente une échappatoire des différents obstacles existants dans le secteur formel et qui peuvent inhiber la dynamique entrepreneuriale. Les deux études de cas ont permis d'avoir une image des attitudes et des comportements des entrepreneurs face à ces obstacles.

Mots clés

Risque entrepreneurial, secteur informel, Perception, entrepreneur, Maroc, comportement entrepreneurial.

Introduction

Perçue comme la clef du redémarrage économique, l'entrepreneuriat est l'un des principaux axes de développement au Maroc. Ainsi l'Etat a engagé un arsenal de programmes et d'institutions au service de son développement. La plupart de ses prérogatives ont trouvé beaucoup de difficultés à être concrétisées directement sur le terrain et les résultats ont été très modestes.

Les différentes parties prenantes du processus entrepreneurial (banques, centres d'investissements, tribunaux...) ont échoué dans leurs démarches pour favoriser, l'assistance des entrepreneurs actuels et l'éclosion des entrepreneurs potentiels.

Ainsi, le processus entrepreneurial demeure perçu comme *un parcours de combattant*, nécessitant beaucoup de moyens financiers, que la plupart des entrepreneurs peuvent difficilement assurer, mais aussi, beaucoup d'efforts pour la poursuite des différentes tâches administratives qui sont complexes et fastidieuses.

En se rapportant aux études sur les obstacles rencontrés par les entrepreneurs au Maroc (MOURJI, BALHADJ), nous pensons que les obstacles liés à la lourdeur des procédures administratives et au financement sont les plus pesants et constituent deux variables signifiantes dans l'analyse des déterminants du recours au secteur informel, au détriment d'un investissement formel et légal.

Nous partons du postulat que la perception qu'a l'entrepreneur des risques et qui est alimentée par sa conscience de l'existence des obstacles, joue un rôle significatif dans la détermination de son choix.

Ainsi le recours au secteur informel, en tant qu'un secteur présentant un ensemble d'avantages, apparaît comme une alternative à l'entrepreneuriat dans le secteur formel qui donne l'image d'un risque indéfini.

Cette contribution représente le premier pas dans une nouvelle recherche sur la perception du risque par les entrepreneurs opérant dans l'informel. A travers, une démarche qualitative, basée sur deux études de cas, on explore les déterminants de cette perception du risque et leur influence sur le choix.

Après avoir effectué un état de la littérature sur le risque entrepreneurial, et un aperçu sur le secteur informel au Maroc, nous présenterons la méthodologie et les résultats obtenus.

1. Le risque entrepreneurial :

SCHUMPETER (1935) a défini l'entrepreneur comme celui qui introduit et conduit l'innovation. C'est celui qui exécute de nouvelles combinaisons, il réalise « quelque chose d'autre que ce qu'il accomplit par la conduite habituelle » (SCHUMPETER 1935, p.116)¹. Il possède un « coup d'œil » particulier et sait agir en dehors « de la routine » ; il ne suit pas le chemin, il le construit ; il ne suit pas un plan, il l'élabore. Il apporte du nouveau qu'il n'est

¹ SCHUMPETER, J.A (1935) , « Théorie de l'évolution économique », Dalloz.

*Le déterminisme de la perception du risque entrepreneurial, dans le choix formel/informel :
le Cas du Maroc*

facile d'imposer. L'entrepreneur doit « deviner » et faire preuve de créativité. Une créativité qui n'échappe pas au risque d'échouer.

La prise de risque apparaît, donc, comme l'une des caractéristiques distinctives du comportement entrepreneurial. Elle demeure au coeur des différentes recherches qui ont abordé l'entrepreneur et sa psychologie, car, il est évident que la création d'une nouvelle entreprise ou la reprise d'une existante est par définition une aventure tachée de risques.

Le risque est présent dans tout projet, quelle que soit l'activité ou le secteur visé, il est une conséquence évidente de l'incertitude et de la contingence dans laquelle baigne chaque projet.

En effet, souvent, même les entrepreneurs qui semblent être bardés de certitudes, sont aussi proie au doute. Comme le soulignent JANNY et DESS (2005), le créateur d'entreprise n'a qu'une idée approximative des risques qu'il encourt en cas d'échec.

Ainsi, il paraît clair, que la considération de la prise du risque, comme un dénominateur commun de plusieurs définitions de l'entrepreneuriat (PALICH & BAGBY, 1995), n'est pas le fruit du hasard.

Or, un des plus grands défis de l'étude des perceptions de risque est la polysémie du concept « risque ». Depuis plus de 80 ans, plusieurs chercheurs comme KNIGHT (1921) (cité par JANNY & DESS), ont tenté d'aborder le terme et de lui en définir des limites. Mais en vain, ils ont été souvent confrontés à cet obstacle à savoir « la polysémie ».

Par la suite, plusieurs travaux ont porté sur ce dilemme (par exemple, BAUCUS et autres, 1993 MCNAMARA et BROMILY, 1999 ;BROMILY et autres, 2001), déclarant que les résultats de l'étude des risques diffèrent selon le choix des mesures et des méthodes employées.

Néanmoins, pour l'étude du comportement entrepreneurial face au risque, la littérature s'est focalisée sur deux approches, à savoir : l'approche par les traits et l'approche cognitive.

1.1. Le risque entrepreneurial dans l'approche par les traits

Les premières recherches en entrepreneuriat se sont focalisées essentiellement sur le créateur et, plus particulièrement, sur ses traits de personnalité. Ainsi, elles se sont concentrées sur le volet psychologique de l'individu, en essayant de répondre à différentes questions. Telles que : « pourquoi dans des circonstances similaires certains individus décidaient de lancer leur propre entreprise alors que d'autres ne le faisaient pas? » ou « être entrepreneur relève t-il de l'inné ou de l'acquis ? » (GARTNER, 1989).

La personnalité du créateur, ses origines, sa formation, son sexe, etc., sont des critères qui étaient à l'origine de multiples recherches. Ainsi, plusieurs traits et caractéristiques ont été attribués à l'entrepreneur : Le besoin d'accomplissement (MCCLELLAND, 1965), l'internalité du lieu de contrôle (BROCKHAUS, 1982), la tolérance de l'ambiguïté (SEXTON & BOWMAN, 1985), la propension à la prise de risque (BEGLEY & BOYD, 1987 ; BROCKHAUS, 1980).

*Le déterminisme de la perception du risque entrepreneurial, dans le choix formel/informel :
le Cas du Maroc*

Dans cette logique, l'échec d'une expérience entrepreneuriale, comme le confirme LILES (1974) affecte l'entrepreneur sur tous les niveaux (financier, l'opportunité de carrière, familial, psychologique...), il est souvent perçu comme un énorme échec de l'entrepreneur lui même.

En vue de la propension au risque, PALMER (1971) souligne que « les fonctions entrepreneuriales impliquent, premièrement, une mesure et une prise du risque ». Pour DAS & TENG (1997), il apparaît naturel que les entrepreneurs ont un niveau très élevé d'acceptation du risque, voir même de préférence de risque, ils sont inhérent au qualitatif de *preneurs de risque*.

Au contraire, MCCLELLAND (1961) a avancé que actuellement les entrepreneurs ont un niveau modéré de prise de risque. Car motivé par leur besoin d'accomplissement, les entrepreneurs introduisent des activités qui sont à la fois compétitives et réalisables, en utilisant leurs compétences (MCCLELLAND, 1965). Dans cette logique, les entrepreneurs maximisent leur chance de réussite.

Cependant, la plupart des recherches faites à ce sujet ont eu des résultats faibles voire même contradictoires (LOW & MACMILLAN, 1988 ; SEXTON & BOWMAN, 1985) : selon une grande partie des auteurs (BROCKHAUS, SEXTON, BROWMAN), l'entrepreneur ne présente pas de particularités en terme de personnalité, ni en terme de prédisposition à prendre le risque, contrairement aux contributions des autres auteurs (LILES, BROEHL ...), qui stipulent totalement le contraire.

Cette confusion est dû essentiellement, comme le confirme DAS (1997), aux différences de définitions de l'entrepreneur –sujet des recherches- (BEGLEY, 1995 ; GRATNER, 1989) et aussi la différence des mesures de la propension au risque.

1.2. Le risque entrepreneurial dans l'approche cognitive

Initiée en entrepreneuriat par KIRZNER (1973, 1979) (cité par DAS&TENG), l'approche cognitive dans l'étude du risque trouve ses origines dans le management. Elle tente de comprendre comment les perceptions, les styles de prise de décision et les intentions affectent les comportements des entrepreneurs et spécialement leurs attitudes face au risque.

KIRZNER introduit la théorie de *la vigilance entrepreneuriale* qui attribue à l'entrepreneur une habilité unique à découvrir et à exploiter des opportunités que les autres échouent à percevoir. L'entrepreneur est vu comme quelqu'un qui raisonne, qui calcule, évalue les moyens à mobiliser et à mettre en œuvre pour atteindre une fin. C'est cette démarche consciente qui expliquerait son action et, en particulier, ses comportements professionnels. Or, cet « acteur » n'existe pas indépendamment de la situation à laquelle il est confronté, les logiques pouvant évoluer en fonction des actions envisagées et non être définies à partir des acteurs pris en eux-mêmes (BERNOUX, 1990).

Ainsi, l'entrepreneur a une perception différente du risque, et il perçoit des situations avec plus d'optimisme par rapport à des non entrepreneurs (PALICH & BAGBY, 1995).

Les deux approches ont révélé des contributions importantes dans la compréhension des comportements entrepreneuriaux par rapport au risque. Mais elles ont eu du mal à prouver

*Le déterminisme de la perception du risque entrepreneurial, dans le choix formel/informel :
le Cas du Maroc*

que les entrepreneurs sont moins averses au risque que les non entrepreneurs. Leur principale limite est de se pencher sur une approche unidimensionnelle du phénomène entrepreneurial, axée sur l'entrepreneur. En sus, la plupart des recherches effectuées par les tenants de ces approches comportaient des failles méthodologiques.

Nous plaidons l'adoption d'une approche *interactionniste* qui met en exergue, la relation entrepreneur et environnement. Dans ce sens, la perception des obstacles stimule la tolérance à l'incertitude pour conduire à la formulation d'un risque dans l'esprit de l'entrepreneur. Une formulation qui n'échappe pas au référentiel personnel (personnalité, religion, goût du risque, tolérance à l'incertitude) et à l'effet de l'interaction entre l'entrepreneur et son environnement.

Dans cet esprit, nous pensons que la prédisposition d'un entrepreneur à opérer dans l'informel provient de sa perception de certains obstacles, mais aussi de l'influence de certains acteurs de son entourage (amis, famille...). Ainsi nous explorons les déterminants de la perception du risque, qui façonnent un choix duquel dépendent la viabilité et la bonne tenue de l'expérience entrepreneuriale.

Loin de se positionner dans une approche environnementale, nous tentons, dans ce qui suit de donner un aperçu sur l'environnement entrepreneurial au Maroc, tout en mettant en évidence l'aspect informel du secteur économique et son impact sur la dynamique entrepreneuriale.

2. Aperçu sur l'environnement entrepreneurial au Maroc :

S'inscrivant dans une approche libérale, qui vise la restructuration du tissu économique. Le Maroc a adopté, depuis 1997, le Programme de mise à niveau. L'enjeu est de stimuler l'investissement et la création d'entreprise, ainsi que le renforcement de la compétitivité pour une croissance accélérée.

Les structures créées (en l'occurrence l'Agence nationale pour la promotion de la PME) avaient pour principales missions : l'identification, l'élaboration, le lancement et le suivi des actions d'accompagnement technique en faveur des entreprises nouvellement créées ou déjà existantes.

En outre, l'infrastructure de financement et de garantie a assisté à la création d'un ensemble de fonds de financements et de garanties, permettant aux entrepreneurs de mieux accéder aux financements bancaires. Ainsi, la création des fonds de financements a été faite dans l'objectif de conduire les banques à négliger l'approche patrimoniale basée sur les garanties pour une réelle évaluation des risques de l'investissement.

Cependant, l'ensemble de ces dispositifs n'a pas fait preuve d'efficacité. La faiblesse des investissements et des créations d'entreprises demeure pesante.

Ces divers instruments visent, avant tout, un accompagnement technique, ne satisfont pas les besoins des entrepreneurs, en termes d'assistance financière et d'accompagnement efficace.

Il semble en effet que, paradoxalement, l'une des faiblesses apparentes du système marocain est tout, à la fois, un pilotage par l'Etat trop en retrait, et une présence administrative trop forte dans la mise en oeuvre concrète des instruments (BOUGAUL & FILIPIAKZ, 2005).

Toutes ces contraintes, ont souvent constitué une raison de recours à des activités informelles, que ce soit en phase de démarrage, ou au cours du fonctionnement de l'entreprise. Ainsi le secteur informel a pris de l'ampleur.

2.1. Définition du secteur informel

L'origine du concept « secteur informel », remonte aux années soixante dix. Suite aux études menées par l'organisation internationale de travail, dans les pays en voie de développement, on a constaté qu'une forte proportion des travailleurs urbains participe à des petites activités indépendantes. On a également relevé que l'excédent de main d'œuvre urbaine, résultant de l'exode rurale et qui ne trouvait pas d'emploi dans les entreprises modernes, était généralement absorbé par ces petites unités économiques.

Les obstacles rencontrés par ces petites unités étaient importants. Les politiques restrictives des pouvoirs publics les empêchaient de réaliser leur potentiel de croissance et de bénéficier des possibilités offertes par le développement économique général. Leurs accès à la technologie moderne, aux crédits et aux autres ressources est largement limité. Ces politiques restrictives, semblent avoir empêché la croissance de ces unités, en les poussant à exercer leurs activités dans des conditions à la limite de la légalité. Il ressort de ces conclusions, qu'il s'agit d'un phénomène qui mérite d'être étudié de plus près. Ainsi, le groupe des petites unités économiques a été dénommé « le secteur informel ».

Le bureau international de travail (BIT) a introduit la notion du secteur informel. Il a utilisé Sept critères pour caractériser le secteur informel :

- Le degré de facilité d'accès aux activités ;
- La propriété familiale des entreprises ;
- L'utilisation des ressources locales ;
- L'échelle restreinte des opérations ;
- L'utilisation de techniques et outils simples ;
- Des qualifications qui s'acquièrent en dehors du système scolaire officiel ;
- Les marchés échappent à tout règlement et ouverts à la concurrence.

D'autres définitions assimilent l'informalité à la pauvreté et à la marginalité, en mettant l'accent sur les relations entre le formel et l'informel, ainsi que les liens de dépendance entre les deux secteurs. Par contre, une nouvelle vague de définitions (DO SOTO, 1994)², définit l'informel comme l'illégal, par référence et par opposition à l'Etat et à sa réglementation (MEJJATI ALAMI, 2005).

En 2002, le BIT a défini l'emploi informel par les traits de l'emploi occupé. Il s'agit, essentiellement, de la non déclaration de l'activité, ainsi que l'absence de couverture sociale³.

Au Maroc, les rares notes de la direction des statistiques du ministère du plan semblent se contenter d'une définition globale pour qui le secteur informel recouvrirait «des activités

² DO SOTO, H, « L'autre sentier. La révolution informelle. » La Découverte, Paris. 1994.

³ Bureau International de Travail, « travail décent et économie informelle », Conférence Internationale du Travail, 87e session, Genève, BIT. 2002

*Le déterminisme de la perception du risque entrepreneurial, dans le choix formel/informel :
le Cas du Maroc*

résiduelles très hétérogènes et peu capitalistiques englobant l'artisanat traditionnel et un groupe d'activités dites de modernité »⁴.

Appelé aussi le secteur *non structuré, parallèle* ou *souterrain*, le secteur informel constitue un élément important du tissu économique du pays, avec 57% du total des emplois non agricoles créés en dehors de l'agriculture et des services domestiques. Un récent rapport sur la conjoncture économique au Maroc, souligne que le secteur informel constitue un régulateur du marché de l'emploi et un amortisseur des crises

La production du secteur informel au Maroc, provient des unités non structurées, mais aussi des entreprises structurées, qui exercent une partie de leurs activités dans un cadre informel. Elle représente près de 30 à 40% du PIB officiel. Et par rapport au secteur formel, il présente des dimensions importantes : il s'agit d'un secteur énorme, englobant des millions de travailleurs, et qui est en croissance mais qui demeure négligé.

De ce fait, son intégration dans la stratégie de développement du pays, apparaît comme une opportunité inexploitable de la part des pouvoirs publics, surtout, lorsqu'on constate que la formalisation aux yeux des entrepreneurs marocains ne constitue que des obstacles inhibant l'esprit d'entreprendre, alors que l'investissement dans l'informel est considéré comme une échappatoire du « makhzénisme⁵ » de l'entrepreneuriat, qui impose beaucoup de mesures restrictives.

3. Méthodologie de recherche

En se basant sur la méthode des récits de vie, nous avons construit deux études de cas. Cette approche qualitative permet de cerner les multiples facteurs susceptibles d'intervenir dans le cadre d'une situation donnée.

3.1. Le choix d'une approche qualitative : Le récit de vie

Le caractère exploratoire de cette recherche visant à générer les variables déterminantes de la perception du risque dans le secteur informel, nous a encouragé à recourir à une approche qualitative par étude de cas.

L'étude de cas est un outil qui permet d'étudier quelque chose spécifique dans un phénomène complexe d'une manière détaillée (BENAVENT, 2005). YIN (1984) souligne que « d'étude de cas comme enquête empirique qui étudie un phénomène contemporain dans son contexte réel ; quand les frontières entre le phénomène et le contexte ne sont pas clairement évidentes ». Au sein même de cette approche nous avons fait recours à la méthode des récits de vie, qui trouve ses origines principales dans l'ethnologie et la sociologie américaine (PAILOT, 2003). Elle nous a semblé plus adaptée à la réalisation de notre objectif de recherche. Malgré que Nombreux sont les chercheurs français qui n'ont pas été séduits par cette méthode. Tout de même, BERTOUX était l'un des principaux défenseurs de cette méthode en France.

⁴ SALAHEDDINE M., « Place et rôle du secteur informel dans l'économie Marocaine », « le Maroc actuel » Editions du CNRS , Paris 1992 .

⁵ « Le Makhzénisme » reprend le terme arabe dialectal « Makhzén » qui signifie l'Etat autoritaire

La méthode des récits de vie est définie par DEMOUGE et al. Comme « *un récit de type autobiographique effectué par un acteur social dans le cadre d'une interaction précise (...)* On peut donc affirmer que, dès l'apparition de la forme narrative, le sujet l'utilisant pour exprimer une partie de son expérience vécue, il y a récit de vie » (cité par BAYAD et BARBOT, 2002). Cette méthode permet de restituer au passé un rôle déterminant sur le présent et l'avenir (PAILOT, 2003), elle ne s'intéresse pas à toute la vie de la personne mais uniquement à certains de ses aspects reliés à l'objet de l'étude. Ce qui nous permet dans le cadre de notre recherche d'avoir un recule sur les déterminants qui ont poussé certains entrepreneurs à opter pour l'informel, mais surtout explorer leurs perceptions des risques imputés à ce choix.

3.2. Le choix de l'échantillon

Plusieurs critères ont été retenus pour le choix des répondants. En effet, pour assurer une certaine fiabilité de la mesure de la perception et des attitudes des entrepreneurs, on a opté pour des entreprises ayant une durée de vie inférieure à trois ans. Notre échantillon se compose d'entreprises marocaines, opérant dans le secteur informel ou ayant opéré dans le secteur informel. Le choix du secteur informel demeure crucial, du fait qu'il nous permet de mieux cerner les différents déterminants de ce secteur, mais aussi la perception des risques du secteur formel.

Au début de la recherche, on a pensé qu'il serait plus judicieux d'opérer une comparaison entre des entrepreneurs des deux secteurs, mais comme on l'a déjà évoqué le dualisme suppose l'absence de relations intersectorielles et attribue des lois de fonctionnement spécifiques à chaque secteur, chose qui apparaît artificielle (El Abdaimi, 1990).

Alors on a procédé à l'explicitation des déterminants du choix du secteur informel pour mieux cerner le secteur formel.

3.3. La collecte et l'analyse des données

La collecte des données s'est faite à l'aide d'un entretien semi-directif comportant deux questions clés et un guide d'entretien, qui trace les variables importantes, issues de la littérature, qui peuvent nous servir dans l'explicitation de notre objectif de recherche.

La collecte des données s'est faite à travers des entretiens téléphoniques et des discussions via Internet (messagerie instantanée). On a enregistré les entrevues pour qu'on puisse avoir un recul sur les différents passages de l'entretien qui nous paraissent intéressants.

On a pris le contact avec les interviewés au début de l'année 2006, pour qu'ils puissent nous parler de leurs expériences entrepreneuriales, on n'a pas explicité l'objectif de notre recherche, dans le but d'assurer la non-directivité de l'entretien mais aussi pour générer un maximum d'informations qui peuvent nous être utiles.

Tableau 1 : Le guide d'entretien

Comment avez vous crée votre entreprise ?

- Historique de l'expérience (dates clés, contexte, ...)
- Profil de l'entrepreneur (âge, formation, expérience...)
- Ses motivations et ses intentions
- Le rôle de son entourage (famille, amis, conseillers...)

Pourquoi avez opté pour le choix d'opérer dans l'informel ?

- les motivations pour ce choix
- Sa perception des risques encourus
- Sa perception des obstacles rencontrés (institutionnels et financiers),
- Sa vision de l'avenir de son entreprise

Cas 1 :

Etant le fils aîné de la famille, M. R était une partie prenante dans l'entreprise familiale exploitant des champs de tournesol dans la région du nord du Maroc. Cette activité n'inspirait pas M. R, mais il s'y intégrait par respect à la volonté de son père pour qui l'entreprise de la famille est le synonyme d'une famille soudée. Son niveau scolaire modeste, et l'influence de son père, ont poussé M. R à s'engager dans l'entreprise familiale, jusqu'au décès de son père.

Ainsi le partage du patrimoine familial a déclenché un désir de l'indépendance chez M.R, qui a créé une entreprise en confection de textile. Animé par l'idée de la réalisation de son rêve et son désir d'indépendance, M. R a activé son réseau de connaissance pour qu'il puisse détecter une opportunité.

Il était conscient de la difficulté de l'expérience, car il se rappelait très bien de l'expérience de son beau frère qui n'a pas était facile.

En recourant aux conseils de son entourage proche, M.R s'est rendu compte du degré de complexité des procédures de création d'entreprises. Ainsi, il a décidé de commencer une activité informelle. En suivant le conseil d'un ami – qui sera son associé par la suite- il a opté pour le choix du domaine de textile, qui est, selon lui, un secteur en plein essor.

Selon M. R, le choix d'opter pour l'informel, est un choix bien réfléchi « Je voyais que c'est une solution économique en termes de moyens et de temps, (...) et aussi en évitant les aller et retour entre les différents services administratifs ».

M.R était conscient des risques de son choix, mais il affirmait que les incidences en cas d'échec seraient moins. C'était pour lui une manière de minimiser les dégâts en cas d'échec. Après quatre ans de réussite dans un secteur qui connaît une certaine stagnation au Maroc (le secteur textile), et sans difficulté apparente, M. R a éprouvé la volonté de formaliser son entreprise. Mais, il avoue que cette formalisation ne passera pas sans dégâts, c'est pour cela qu'à chaque fois il décale la décision de la faire.

Il nous a affirmé que la formalisation lui accordera une légitimité par rapport à ses clients et ses fournisseurs, mais aussi, le volume de son activité *va ouvrir les yeux sur son entité*, alors ça sera un choix prudent.

Cas 2

Agé de 48 ans, Soussi d'origine et installé dans la région du Sud depuis son enfance, M. L avait du mal à faire déménager sa famille à la capitale économique Casablanca, suite à son départ de la compagnie d'assurance où il travaillait.

La prime de départ qu'a reçu M. L a éveillé chez lui un désir latent. Le désir de se mettre à son propre compte. Ainsi il a créé son entreprise dans le secteur de la construction de bâtiment.

Durant sa carrière dans la compagnie d'assurances, M. L a pu forger son sens d'affaires, mais aussi, ça lui a permis d'avoir un réseau relationnel très fort, grâce à sa fonction, qui le pousse à être en contact permanent avec les partenaires de la compagnie.

Convaincu du fait qu'il ne trouvera pas un travail à son âge et dans la région du Sud, qui répondra à ses aspirations, M.L a pris la décision de se lancer dans l'aventure du travail autonome. Ayant le choix entre une création Ex-nihilo ou une reprise d'entreprise, M. L a opté pour la première alternative.

Au début, M. L a été confronté au problème de financement, qui l'a poussé à recourir aux banques. Mais, en manque de garanties suffisantes, l'octroi d'un crédit était difficile. Ainsi, en faisant recours à son réseau de connaissances, il a réussi à avoir certains prêts personnels, qui ont comblé une partie assez importante de son besoin de financement. En s'engageant ainsi, M.L n'avait aucun doute en sa capacité à réussir son entreprise, surtout que l'activité qu'il veut entamer était en plein développement.

Suite à ses problèmes de financement, M. L n'a pas pu échapper au financement informel. Ainsi il a emprunté de l'argent auprès de sa famille et de ses connaissances, et il a entamé les procédures de création de son entreprise. M.L nous a confirmé qu'il était conscient que le problème de financement influencera son démarrage, mais il a été surpris par le temps que prend encore son projet, pour être totalement formalisé.

Avant même de finir les procédures de création, une opportunité s'est présentée pour bien démarrer son entreprise. M. L n'a pas hésité à exploiter l'opportunité, et a reporté la formalisation de son entreprise, sans pour autant l'abandonner.

M.L nous a affirmé que la formalisation de son activité, n'était pas nécessaire, car un pourcentage non négligeable de son activité s'opère dans l'informel « L'activité informelle est une réalité au sein du secteur du bâtiment... ». Mais c'était simplement pour avoir une certaine *légitimité* par rapport aux clients.

3.4. Discussion

En parcourant les différents éléments apportés par les récits de vie, nous nous trouvons devant une multitude d'informations qui apparaissent à première vue, superficielles. L'analyse des récits permet de cerner certains déterminants des risques perçus par les entrepreneurs dans leur démarche de création d'entreprise.

*Le déterminisme de la perception du risque entrepreneurial, dans le choix formel/informel :
le Cas du Maroc*

Le profil de l'entrepreneur, revêt une grande importance dans notre analyse. On l'a appréhendé à partir de deux angles : la personnalité avec ses caractéristiques psychologiques et les comportements.

Ainsi, on note la présence d'une caractéristique spécifique à savoir la *curiosité entrepreneuriale* qui s'est traduite par une recherche d'information active auprès de l'environnement direct et/ou indirect de l'entrepreneur. Cette recherche d'information a contribué largement à la construction d'une image globale de la situation entrepreneuriale, et spécifiquement à la formation de la perception du risque entrepreneurial.

On a vu dans la littérature que l'entrepreneur a un sens de perception et d'évaluation du risque, différent de celui d'un non entrepreneur. A ce stade, la recherche d'informations, comme *une dimension du comportement exploratoire*, émane de la volonté de l'entrepreneur à anticiper le risque. Chaque entrepreneur, en partant de ses propres convictions, ses propres expériences ainsi que les expériences de son entourage, évalue sa situation sur la base des informations qu'il a eues.

La formation intervient à ce stade pour modérer l'effet de l'influence des groupes d'appartenance et du « bouche à oreille », il s'agit d'un arbitrage plus au moins objectif qui juge la fiabilité entre les différentes sources d'information, c'est le cas du deuxième entrepreneur, qui affirme acquérir son sens entrepreneurial à travers sa formation supérieure, et après des années d'expériences dans le monde des affaires, on peut ajouter à ceci le fait qu'il est originaire d'une région connue par son fort potentiel entrepreneurial (région de Sousse).

Pour les deux cas le désir d'investir a été motivé par deux sources : un besoin d'accomplissement personnel (MC CLELLAND, 1965) et un besoin économique.

Les deux sources de motivations n'existent pas indépendamment mais sont inter-reliées, le lancement dans une expérience entrepreneuriale était la résultante d'une discontinuité professionnelle qui a permis une réalisation d'un rêve d'enfance.

La recherche de l'accomplissement personnel, se réalise en grande partie avec l'accomplissement financier. Les deux cas analysés, ont fait ressortir cet élément, du fait que chaque entrepreneur a manifesté une volonté de changer sa situation. Les stimuli de cette volonté, émanent de l'environnement proche des entrepreneurs, et la création d'une entreprise constitue, pour eux, une échappatoire à des circonstances plus ou moins frustrantes.

En fait, le premier entrepreneur, a été poussé par l'idée de faire preuve à sa famille, qu'il est capable d'assumer des responsabilités. Cette intention d'autoréalisation, s'est manifestée par la création de son entreprise.

Par contre, la recherche de profitabilité immédiate, était le stimulus direct des actes du deuxième entrepreneur.

Ces deux sources de motivation, constituent des objectifs intermédiaires, dessinés par les schémas cognitifs des entrepreneurs, et qui permettent de tracer des trajectoires de leurs réalisations dans le temps et dans l'espace. Ceci se concrétise par *des comportements d'exploration*, qui une fois achevés constituent des *actions*.

*Le déterminisme de la perception du risque entrepreneurial, dans le choix formel/informel :
le Cas du Maroc*

Le stimulus qu'on peut qualifier de « stimulus de l'esprit d'entreprendre », est un élément nécessaire, mais pas suffisant pour l'acte entrepreneurial. Il doit être activé par un effet déclencheur. Suivant notre analyse précédente, l'effet déclencheur, commun pour les deux cas, était, l'appropriation du capital financier (héritage et prime de départ) et le changement de la situation professionnelle ou familiale.

En effet, nous partageons l'idée, largement défendue dans la littérature, qui stipule que l'entrepreneur dispose d'une vision différente, d'un non entrepreneur. Cette différence est induite par l'implication de certaines caractéristiques personnelles dans la situation entrepreneuriale. Ainsi, on se positionne dans une logique interactionniste et on conclut que la vision qu'a chaque entrepreneur du futur, est fortement liée à sa perception des éléments de son environnement. Pour le choix de secteur d'activité, on a constaté que l'entrepreneur a été confronté à des influences environnementales multiples, qui, à côté de la spécificité de sa personnalité, ont orienté ses comportements. Sa perception du risque entrepreneurial lié au secteur formel, a été construite à travers sa recherche continue d'informations, et cette perception a été déterminante pour son choix final.

Le choix d'investir dans l'informel, est le résultat d'un consensus du personnel et de l'environnemental. Poussé par sa méconnaissance du domaine, et son niveau scolaire modeste, le premier entrepreneur a cherché à rationaliser sa décision, en analysant toutes les alternatives possibles. Il a essayé de forger son profil d'entrepreneur, à travers les expériences des autres, et il a opté pour un choix qui lui est apparu optimal par rapport à ses moyens et à sa situation. La manifestation la plus apparente de cette « rationalité » était l'investissement d'une partie de son capital, afin de pouvoir limiter les dégâts et amortir les incidences.

Sa perception du risque entrepreneurial lié à la création de son entreprise en formel, a été focalisée sur la lourdeur des procédures administratives, ainsi que le degré de son engagement. Il a avoué qu'il a une vision pessimiste, qui s'est traduite par un certain niveau de vigilance par rapport aux conseils de son entourage.

Pour le deuxième entrepreneur, son choix a été *forcé*, du fait qu'il n'avait pas l'intention de se lancer dans l'informel, au début du processus entrepreneurial. Cet entrepreneur a fait preuve d'une vision à long terme, en préparant un réseau relationnel, tout au long de sa carrière professionnelle. Son niveau de formation et son expérience professionnelle ont forgé, en lui, un profil entrepreneurial. Son comportement vis-à-vis du risque entrepreneurial de son projet, est porteur de plusieurs informations. Il s'est concentré au début sur l'étude du mode entrepreneurial (création ex nihilo ou reprise), qu'il veut adopter pour son investissement, et par la suite, il a étudié le mode de financement adéquat à son projet. De ce fait, l'estimation du risque encouru, n'était pas la résultante d'un processus logique d'analyse.

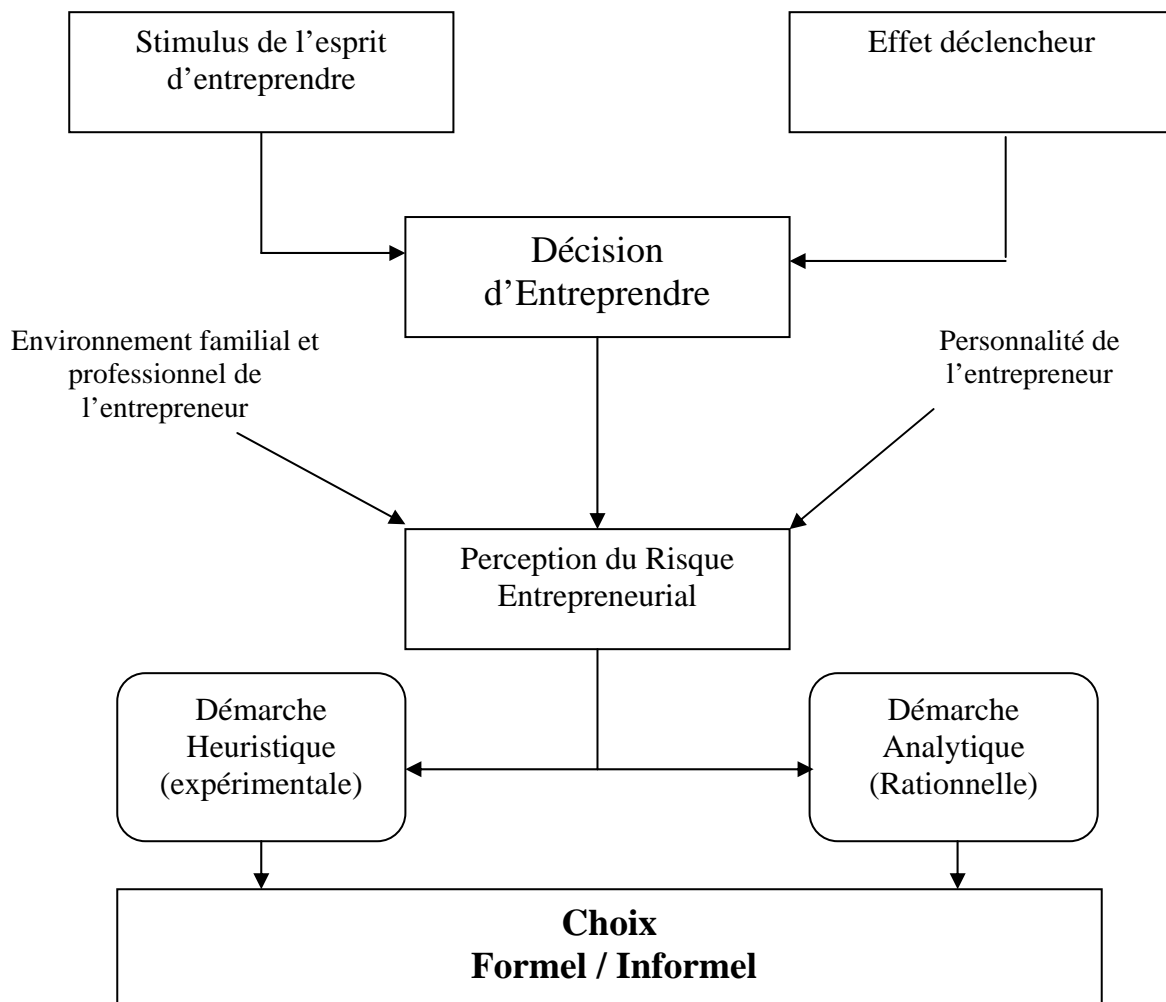
Son choix d'investir dans le formel, est le résultat d'un processus interne d'analyse, basé sur sa confiance en ses capacités et en son profil entrepreneurial bien forgé. Ainsi, la vision introvertie de l'entrepreneur, l'a poussé à adopter, inconsciemment, une démarche qu'on peut qualifier d'heuristique (ou expérimentale), et qui s'explique par sa volonté de changer ou modifier son choix, par rapport à la réaction de l'environnement face à sa décision. Autrement dit, il a décidé d'avoir un financement bancaire pour son projet, et il a commencé à entretenir des contacts avec les banques pour l'octroi d'un crédit, et quand il s'est rendu compte de la difficulté de son choix, il l'a modifié en optant pour un financement informel. Et c'est le cas également pour son choix d'investir dans le formel, qui, face aux délais longs de démarrage, en plus des opportunités offertes par son environnement. Ceci dit, l'influence de la

*Le déterminisme de la perception du risque entrepreneurial, dans le choix formel/informel :
le Cas du Maroc*

personnalité de l'entrepreneur sur sa perception du risque, est prépondérante dans ce cas, et par conséquent, tous ses comportements sont orientés par cette perception. Et à travers cette logique d'analyse, on peut dire que l'accompagnement de l'entrepreneur est déterminant, dans le processus de prise de décision, ainsi, que dans sa perception du risque entrepreneurial.

De ce fait, et en partant des deux cas analysés, on peut dire que les entrepreneurs adoptent des démarches basées sur leurs perceptions du risque entrepreneurial encouru. Ainsi, le premier entrepreneur, a adopté une démarche analytique (ou rationnelle), basée sur une quête sans cesse d'informations, qui lui a permis, de bien apprécier le risque entrepreneurial encouru. Contrairement à la démarche heuristique (ou expérimentale) qui prévoit une relation directe avec l'environnement pour pouvoir dégager les risques possibles, la démarche analytique, cerne les risques possibles, à partir d'un ensemble de données collectées avant la prise de décision.

Ainsi, notre analyse peut se concrétiser par un schéma récapitulatif



Conclusion

L'objectif de cette communication est de cerner les déterminants de la perception de risque qui poussent les entrepreneurs à opérer dans le secteur informel, en vue d'élaborer un travail de recherche plus développé dans ce sens.

Nous avons mis en évidence, à l'aide des deux études de cas, l'influence exercée par le profil de l'entrepreneur, son entourage ainsi que les expériences, auxquelles il a été témoin, sur son choix de formalisation d'une partie ou toute son activité.

Et nous avons constaté que les entrepreneurs marocains adoptent un arbitrage entre les risques perçus dans le formel par rapport au risque informel ce qui représente pour nous une incarnation d'une vigilance entrepreneuriale qui peut être légitime par rapport à l'incertitude dans laquelle baigne l'expérience. Comme l'indique BRUYAT (2001), « *A un moment donné, l'entrepreneur a des perceptions ; plus au moins floues, de son ou de ses environnements, de ses capacités et de ses ressources, de ses aspirations et de ses but. Il formulera un projet, qui pour aboutir et pour réussir, devra se situer dans la zone de cohérence de sa CSIP* ».

Ainsi, on peut déduire que le choix de l'informel pour les deux cas s'inscrit dans cette zone de CSIP (la configuration stratégique instantanée perçue), qui relate la matrice des décisions /actions du créateur mais ce que nous regrettons, c'est que cette logique ne prend pas en compte la dimension temporelle dans laquelle évolue l'expérience entrepreneuriale.

Cette limite peut nous aider à introduire la relation entre le temps et la perception du risque, une relation qui peut être riche en perspectives.

Cependant, il serait imprudent de tirer des constats immédiats, car comme nous l'avons indiqué précédemment, il s'agit d'une recherche exploratoire, qui ne permet pas de sortir avec des déductions définitives, mais qui nous met sur des pistes pour affiner notre recherche. Aussi, le recours à l'analyse des données textuelle (ADT) aurait dû permettre une exploitation plus approfondie des études de cas ce qui aurait mis en évidence certains éléments jusqu'ici négligés.

Bibliographie

- ARELLANO R., GASSE Y., VERNA G., « Le monde de l'entreprise informelle: économie souterraine ou parallèle », L'esprit de l'entreprise, 1993.
- BEGLEY T. M., "Using founder status, age of firm, and company growth as the basis for distinguishing entrepreneurs from managers of smaller businesses". *Journal of Business Venturing*, 10. 249-263, 1995.
- BEGLEY T. M. & BOYD D. P., "Psychological characteristics associated with performance in entrepreneurial firms and smaller businesses. *Journal of Business Venturing*, 2, 79-93, 1987.
- BOUGAULT H. & FILIPIAK E., « Les programmes de mise à niveau des entreprises Tunisie, Maroc, Sénégal », Agence Française de développement, 2005.
- BROCKHAUS, R. H., "Risk taking propensity of entrepreneurs". *Academy of Management Journal*, 23,509-520, 1980.
- BROCKHAUS, R. H., "The psychology of the entrepreneur" . In C. A. Kent, D. L. Sexton, & K. H. Vesper (Eds.), *Encyclopedia of entrepreneurship*, pp. 39-57. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1982.
- BROMILY P., MILLER K.D.,& RAU D., "Risk in strategic management research". In: Hitt, M.A., Freeman, R.E, Harrison, J.S. (Eds.), *Handbook of Strategic Management*. Blackwell, Malden, MA, 2001.
- BRUYAT C., « Création d'entreprise: contributions épistémologiques et modélisation, » Thèse pour le doctorat en sciences de gestion, Université de Grenoble II, octobre,1993.
- DAS T. K., & TENG B. "Risk types and inter-firm alliance structures". *Journal of Management Studies*, 33, 827-843, 1996.
- DAS T. K., & TENG B. "Sustaining strategic alliances; Options and guidelines", *Journal of General Management*, 1997.
- Direction de la Statistique, Synthèse des principaux résultats de l'enquête nationale sur le secteur informel non agricole au Maroc (1999/2000).
- DO SOTO H, « L'autre sentier. La révolution informelle ». La Découverte, Paris. 1994.
- EL ABDAIMI A., « Le secteur de financement informel problématique, typologie et à partir d'enquêtes à Marrakech et dans le Sud Maroc », Faculté de Droit, Université de Marrakech, Maroc, 1990.
- GARTNER W. B. A, "Who is an entrepreneur?" is the wrong question. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 13(4), 47-68, 1989.
- JANNEY J.,T& G. DESS, "The risk concept for entrepreneurs reconsidered: New challenges to the conventional wisdom ", *Journal of Business Venturing*, 2005.
- KNIGHT F., "Risk, Uncertainty, and Profit". Harper and Row, New York, 1921.
- KIRZNER I. M., "Competition and entrepreneurship". Chicago: University of Chicago Press, (1973).
- KIRZNER I. M. (1979), "Perception, opportunity, and profit: Studies in the theory of entrepreneurship". Chicago: University of Chicago Press.
- MCCLELLAND D. C., "Need achievement and entrepreneurship: A longitudinal study". *Journal of Personality and Social Psychology*, ,m-392, 1965.
- MCNAMARA G.& BROMILY P., "Risk and return in organizational decision making". *Academy of Management J.* 42, 330-339, 1999.

*Le déterminisme de la perception du risque entrepreneurial, dans le choix formel/informel :
le Cas du Maroc*

- MOURJI F., « Le financement semi formel du secteur informel : Le micro-crédit, une alternative à l'impasse ? » Université Hassan II – Casablanca.
- PALICH L. E., & BAGBY D. R., “Using cognitive theory to explain entrepreneurial risk-taking: Challenging conventional wisdom”. *Journal of Business Venturing*, 10,425-438, 1995.
- PALMER M. “The application of psychological testing to entrepreneurial potential”, *California Management Review*, 13(3), 32-39, 1971.
- SALAHEDDINE M., « Place et rôle du secteur informel dans l'économie Marocaine », « le Maroc actuel » Editions du CNRS , Paris,1992
- SCHUMPETER J.A, « Théorie de l'évolution économique », Dalloz, 1935.
- SEXTON, D. L., & BOWMAN, N. B. « The entrepreneur: A capable executive and more”. *Journal of Business Venturing*, / (I), 129-140,1985.
- VERSTRAETE, T., « Entrepreneuriat – connaître l'entrepreneur, comprendre ses actes », Harmattan, collection Economie et Innovation, 1999.