

Journée d'études du RESHAF

Construire des Ponts Nord/Sud par l'entrepreneuriat immigré

Dr Thierry Levy-Tadjine

Chargé d'études pour les Boutiques de Gestion A.L.E.X.I.S. (Lorraine)

Maître de Conférences au Centre Universitaire de Technologie du Liban Nord

Membre du Laboratoire ERMES –Université du Sud-Toulon-Var

Auteur d'une thèse sur « L'entrepreneuriat immigré et son accompagnement en France »

téléchargeable sur www.alexis.fr ou www.adreg.net

thierry.levy@alexis.fr

Si l'immigré est, par nature, à même d'établir des ponts entre son économie d'accueil (généralement les économies du Nord) et son pays d'origine, il est frappant de constater que la littérature anglo-saxonne sur l'immigration et sur l'entrepreneuriat des migrants a peu étudié leur existence. Elle se concentre, en général, sur l'entrepreneuriat comme vecteur d'insertion pour l'immigré dans sa société d'accueil. Après avoir présenté cette littérature, nous montrerons que les développements francophones de la théorie des conventions semblent les plus pertinents pour analyser l'entrepreneuriat immigré dans une telle perspective, par la remise en cause de la philosophie même des théorisations dominantes héritées notamment des travaux de John Rawls (1971). Nous proposerons un modèle alternatif de l'entrepreneuriat immigré et nous l'utiliserons pour décrire le processus d'accompagnement des entrepreneurs immigrés et, ainsi, envisager dans quelle mesure les structures d'accompagnement entrepreneurial des économies du Nord peuvent contribuer au développement des économies émergentes.

Sur ce dernier plan, il n'est pas anodin de constater que co-existent des structures spécifiquement dédiées à l'accompagnement des immigrés comme le RESHAF ou *Africum-Vitae* (Marseille) et des structures génériques comme les *Boutiques de Gestion*. Ces dernières, non spécialisées sur l'entrepreneur immigré peuvent toutefois accompagner un volume significatif de porteurs de projet issus de l'immigration. Ainsi, A.L.E.X.I.S.-Boutiques de Gestion de Lorraine, plus de 25% du public accompagné sur des projets de création d'entreprise est issu de l'immigration alors que pour l'INSEE, les entrepreneurs immigrés représentent 7% de la population immigrée (même ratio d'entrepreneurs par rapport à la population active que pour les non-immigrés) et que la population immigrée représente 7 à 10% de la population française.

Cette co-existence interpelle le chercheur comme le praticien alors même que le rôle des dispositifs d'accompagnement dans l'Entrepreneuriat Immigré n'a, jusqu'alors, pas été étudié en France par les rares auteurs (sociologues ou ethnologues) s'étant intéressés au phénomène (Par exemple Ma-Mung et Simon, 1990 ; Raulin, 2000). D'un autre côté, les travaux centrés sur l'accompagnement et le suivi des entreprises en création ou en démarrage (Sammut, 2000) ne font pas mention des dispositifs spécifiques dont pourraient bénéficier les entrepreneurs immigrés (associations spécifiquement dédiées comme l'IRFED (l'Institut de Recherche-Formation-Education-Développement) à Paris ou le Collectif des Femmes de Louvain-la-Neuve qui forment et aident des femmes immigrées porteuses de projet, ou encore comme la Fondation 3CI, fondée par un entrepreneur maghrébin à Marseille ou, au contraire, de leur éventuelle difficulté à s'inscrire dans des démarches d'accompagnement qui ne leur sont pas spécifiquement dédiées.

Visant à éclairer ces questions, notre travail ambitionne de répondre à la problématique suivante :

Les Entrepreneurs Immigrés en France ont-ils besoin ou non de dispositifs d'appui et d'accompagnement qui leur soient spécifiques ? Ou au contraire, s'accommodent-ils (et dans quelle mesure ? Avec quels aménagements pour ces dispositifs ?) des dispositifs génériques existant (type Boutiques de Gestion). ?

Evidemment, la réponse à ces questions appelle une problématique corrolaire et implicite : Quels dispositifs encourager de manière à ce que ces futurs entrepreneurs puissent contribuer au développement de leurs économies d'origine ?

1. LES PRINCIPAUX APPORTS DE LA LITTÉRATURE ANGLO-SAXONE SUR L'ENTREPRENEURIAT ETHNIQUE

Si la plupart des auteurs ayant étudié les entrepreneurs immigrés s'accordent pour leur reconnaître au pire des difficultés particulières (problèmes de maîtrise de la langue, voire d'adaptation aux règles et aux formalités du pays d'accueil ; nostalgie du pays d'origine – Ray et alii (1988), cités par Brenner et alii, (2001)- voire la perception de discriminations sur le marché du travail -Light (1972) ; Bovenderk et alii (1995) - ou sur le marché du crédit avec des difficultés d'accès au financement) et, au mieux, une histoire et une culture communes et partagées qui les réunissent, les théories, éclairées par des situations différentes, divergent ensuite sur les réponses apportées par les individus et/ou par les groupes.

Toutefois, dans son ensemble, la littérature offre l'idée que la stratégie d'insertion économique retenue dépend du projet d'intégration au pays d'accueil ou de retour au pays d'origine. Néanmoins, même si le retour est envisagé comme dans le cas de la théorie des minorités intermédiaires, son terme est tellement incertain qu'il n'est pas à l'ordre du jour immédiat. La théorie n'étudie plus alors l'entrepreneur immigré que dans sa relation et dans son inscription à l'économie d'accueil. Toutes les théories admettent comme point de départ de la part de l'immigré le projet volontaire ou résigné de s'insérer durablement dans la vie économique du pays d'accueil. Théodore Nicolay (1967) considère que l'immigré vient s'implanter dans une région parce qu'elle lui présente des « *forces attractives* ». « *Pour l'immigrant, les forces attractives, ce sont les conditions du présent et les garanties de l'avenir : le travail, l'habitat, les loisirs* ». Il poursuit dans une perspective très assimilationniste :

« *Pour ceux d'entre eux qui sont restés et y ont fait souche (a fortiori en entreprenant), ces forces attractives ont dû triompher des forces répulsives qui sont celles du passé : la nostalgie du pays d'origine, la langue, les coutumes et les mythes* » (p. 170).

Cet arbitrage obligatoire pour l'immigré entre son pays d'accueil et son pays d'origine se retrouve dans les principaux modèles anglo-saxons que nous allons présenter et discuter.

1.1. La Théorie des minorités intermédiaires (*Middleman minority Theory*)

Cette théorie (développée par Edna Bonacich (1973) puis John Modell (1980) à la suite de Blalock (1967)) qui a d'abord été appliquée pour expliquer l'entrepreneuriat des juifs askhenases émigrés en Europe Centrale ayant vécu leur migration comme un exil temporaire mais à l'issue temporelle incertaine, justifie le confinement sectoriel à des activités « intermédiaires » (en particulier le commerce de détail), par le fait qu'il s'agit de secteurs

où l'entrée et la sortie sont assez aisées (capital de départ modeste ; facilités de revente en cas de retour au pays). Le projet de retour impliquerait selon les auteurs une forte solidarité intra-ethnique. « *Dans la mesure où ils souhaitent repartir, les résidents temporaires n'ont guère de raisons de tisser des liens durables dans la société d'accueil. Mais ils ont toutes les raisons de maintenir vivants les liens régionaux et ethniques qui subsisteront dans l'avenir tel qu'ils le conçoivent* » (Bonacich, 1973).

Ce repli communautaire et cette non-intégration provoque, en général, une hostilité nette de la société d'accueil qui, en retour, accentue la solidarité intra-ethnique du groupe et l'envie du retour. Les auteurs soulignent que cette tension provient du choix d'activité opéré. « *La résistance à l'assimilation qui caractérise les communautés intermédiaires en résidence temporaire ne serait pas un problème si ces groupes étaient isolés économiquement* » (Bonacich, op. cit.).

Toutefois, bien souvent, le retour souhaité n'a pas lieu, soit parce que les conditions politiques du pays d'origine ne le permettent pas, soit parce que les entrepreneurs estiment ne pas encore posséder l'épargne suffisante pour s'y établir bien que selon les auteurs, « *ils vivent frugalement* », épargnant le plus possible pour parvenir à leurs fins, soit paradoxalement parce qu'ils sont victimes de leur succès dans leur pays d'accueil et qu'ils ont conscience qu'ils ne connaîtraient pas la même réussite économique dans leur pays.

Dans ce cas, en devenant « minorité intermédiaire durable », les entrepreneurs immigrés ont deux attitudes possibles :

-soit cultiver le mythe du retour et rester dans une logique ethnique en refusant toute forme d'assimilation,

-soit « *renoncer au rêve de la patrie et s'installer dans le nouveau pays* ». Edna Bonacich (1973) souligne que cela passe par des signes forts comme l'adhésion à des associations non ethniques, l'exogamie, l'emploi de personnes d'ethnies différentes, etc.

En revanche, les auteurs notent qu'en général, les immigrés correspondant à cet idéal-type attachent une grande importance à l'éducation de leurs enfants qui, fréquemment, quittent l'économie ethnique et s'intègrent plus rapidement dans la société.

Enfin, certains auteurs articulent cette théorie avec l'écologie de la localisation entrepreneuriale : les entrepreneurs immigrés jouant alors le rôle de « minorités de remplacement » en s'installant dans des locaux ou sur des activités dont les autochtones ne veulent plus (Waldinger et alii, 1990), soit parce que l'activité est jugée trop pénible, soit parce que le lieu d'implantation subit une régression sociale.

Ainsi, citant Berteaux, Berteaux-Wiame (1981 ; p. 166), Roger Waldinger (1990, p.29) illustre cette théorie en prenant l'exemple de la transmission des boulangeries.

« *Si le commerce du boulanger était toujours attractif, comme il l'était depuis des siècles, les fils du boulanger auraient choisi le métier et l'un d'eux aurait été prêt à reprendre l'affaire familiale... Mais le métier de boulanger n'est plus ce qu'il était et les boulangers orientent leurs enfants vers d'autres métiers. Alors quand vient le temps de la retraite pour les premiers, il ne se trouve aucun enfant de boulanger pour reprendre l'affaire, ni les leurs, ni ceux de leurs collègues*».

Cette écologie de la localisation entrepreneuriale peut déboucher sur l'apparition de « niches ethniques » que Waldinger (1996) décrit en partant des stratégies microéconomiques.

1.2. Les stratégies de niche ethnique

Au contraire des minorités intermédiaires, lorsque le retour au pays n'est d'emblée pas envisagé, Waldinger et al. (1990) suggèrent que l'immigrant adoptera une stratégie de « niche ethnique ». Pour faire face à leurs difficultés et à d'éventuelles discriminations, la stratégie la plus courante pour les migrants serait l'appui sur des « réseaux ethniques » et sur les opportunités précédemment évoquées. Une « niche ethnique » ou « enclave » (comme les enclaves cubaines de Miami analysées par Portes et Bach (1985)) caractériserait au terme du processus et sur un espace géographique donné, une forte homogénéité ethnique avec une forte hétérogénéité sociale. En termes plus économiques, par association d'une forme d'entrepreneuriat immigré tourné vers la communauté ethnique et de « réseaux d'embauchage ethnique » (Cross et Waldinger, 1997), ce phénomène traduirait la mise en place d'une division du travail intra-ethnique limitant les échanges avec le reste de la société. En France comme aux Etats-Unis, cette pratique de l'enclave serait typique de l'insertion de la communauté chinoise dans l'économie d'accueil (Zhou, 1992 ; Pairault, 1995)

Fondamentalement, pour Cross et Waldinger (1997), *« la création de niches est souvent issue de la transformation d'un désavantage ethnique en atout, permettant ainsi aux parias de contrebalancer les lacunes socio-culturelles de leurs groupes et la discrimination auxquelles ils font face »*.

Ces deux principales théories de l'entrepreneuriat immigré et/ou ethnique se révèlent être des théories statiques et alternatives de la localisation, que celle-ci soit d'ordre géographique (enclave-theory) ou d'ordre sectoriel (middleman-theory). Elles donnent une approche binaire et certainement trop tranchée du degré d'intégration de l'entrepreneur dans son économie d'accueil et de ses liens avec son économie d'origine. Cette remarque fondée sur l'observation de la diversité des projets d'intégration sociale laisse à penser qu'entre les deux postures sociologiques proposées par ces théories pour l'entrepreneur immigré, il existe un continuum de postures envisageables pour lesquelles les pratiques entrepreneuriales pourraient différer.

Dans ces deux corps de théories, le repli sur la communauté est prégnant qu'il soit provisoire ou durable, mais paradoxalement, le lien avec l'économie originelle n'est pas souligné. La communauté de chercheurs anglo-saxons adhère à ces théories d'abord dictées par le contexte socio-culturel anglo-saxon. Nous allons à présent montrer que ces théories peuvent être rapprochées de la philosophie Rawlsienne et de sa contradiction « communautarienne » qui, toutes deux, conduisent à des écueils et sont dépassées dans le cadre de la pensée francophone.

2. LES LIMITES PHILOSOPHIQUES ET EMPIRIQUES DES THEORIES DES MINORITES INTERMEDIAIRES ET DE L'ENCLAVE ETHNIQUE

Nous aborderons successivement les théories anglo-saxonnes de la justice sous-jacente et l'intégration de la médiation interindividuelle dans le processus entrepreneurial.

2.1. Les Théories anglo-saxonnes de la Justice sous-jacentes

Il est possible de rapprocher les théorisations discutées, d'une part, de la théorie néo-libérale et « subjectiviste » de la justice élaborée à partir des travaux de John Rawls (1971) et, d'autre part, de l'approche « communautarienne » développée en riposte à l'école

précédente. Or, ces soubassements philosophiques qui ont alimenté et alimentent encore les débats politiques aux Etats-Unis, cadrent mal avec la problématique française.

La position néo-libérale considère que l'affirmation individuelle prime sur toute inscription communautaire de l'individu. En ce sens, Rawls est un pur « subjectiviste ». Pour lui, « *le moi est premier par rapport aux fins qu'il défend.* » (op. cit., 601).

Par la suite, les règles économiques imposeraient des modes d'action sociale normés en permettant à l'individu de porter un jugement sur ses actes. Il n'y aurait alors pas lieu de distinguer les pratiques entrepreneuriales des immigrés des autres entrepreneurs, les modes de jugement individuel étant de même nature. A l'extrême, l'étude de l'entrepreneuriat ethnique ou immigré en tant que tel serait sans objet puisqu'à terme au moins, les entrepreneurs immigrés ne se distingueraient pas des autres entrepreneurs ! Sur le plan sociologique, cette approche débouche sur une perspective « assimilationniste » que l'on retrouve dans la littérature sur l'entrepreneuriat ethnique. Ainsi, T. Pairault (1995) essaie-t-il d'évaluer dans quelle mesure les entrepreneurs chinois de Paris ont pris de la distance par rapport à leurs comportements tontiniers pour s'aligner sur les entrepreneurs français par un plus grand recours au crédit bancaire que leurs homologues restés au pays.

Sur un plan pratique, cette approche suggérerait l'inutilité de la mise en place de dispositifs d'accompagnement ou d'appui à la création d'entreprise qui soient spécifiques pour telle ou telle population.

Cette position intellectuelle a suscité une vive réaction « communautarienne » émanant d'auteurs qui, au contraire, de Rawls, mettent en avant le rôle des particularismes sociaux et culturels dans la constitution de l'individu. Pour l'un de leurs principaux représentants, M. Sandel, l'individu de Rawls serait désincarné car « *avoir une personnalité, c'est savoir m'inscrire dans une histoire que je ne choisis pas (...)* ».

Dans cette perspective, il faudrait concevoir des pratiques entrepreneuriales très différentes suivant les cultures, le jugement de l'individu sur ses actes étant éminemment culturel. Dans d'autres termes, cette perspective trouve son prolongement extrême dans les travaux du psychanalyste Toby Nathan. C'est de surcroît cette approche qui sert de base à la théorie de l'enclave que l'on présentera par la suite.

Tout comme l'approche rawlsienne, l'adhésion à cette thèse peut être plus ou moins prononcée. Poussée à l'extrême, elle conduirait à considérer que toute la réflexion théorique sur l'entrepreneuriat, élaborée dans un contexte essentiellement occidental, est totalement inadéquate pour l'étude de l'entrepreneuriat émanant d'individus ayant d'autres cultures. C'est ainsi que Toby Nathan, traitant des patients immigrés africains, considère que l'héritage freudien est nul et non avvenu..... L'auteur, psychanalyste-thérapeute, est extrêmement explicite :

« *s'il existait une morale de notre profession, elle devrait nous **interdire** –je dis bien interdire ! – **de penser le migrant en souffrance hors de son groupe** (...). Il suffit de comprendre que devant un cas donné, l'interlocuteur n'est pas la personne mais le groupe, puisque nous sommes nous-mêmes un groupe ! pas le groupe, mais ses représentants puisque nous-mêmes ne sommes pas autre chose que des représentants....* » (Nathan, 1996, cité in Boucher, 2000, p. 240).

Dans le domaine de l'accompagnement de porteurs de projet, cela voudrait dire que les dispositifs « occidentaux » seraient à coup sûr inadéquats pour aider le créateur immigré.

Bien qu'extrêmement tranché, ce débat peut servir de grille de décryptage des principales approches théoriques traitant de l'entrepreneuriat immigré d'autant qu'il renvoie aux deux écueils à éviter en entrepreneuriat selon La Ville (2001, p. 44). Cet auteur travaillant sur l'entrepreneuriat technologique considère que la recherche doit éviter les écueils de la sur-

socialisation et de la sous-socialisation. Au vu de ce qui précède, la transposition à l'analyse de l'entrepreneuriat immigré est assez immédiate. Il conviendrait d'éviter en premier lieu *l'écueil démiurgique*, une approche qui « ferait fi de la caractéristique culturelle du développement des organisations considérant que les pressions provenant du marché conduisent inexorablement à l'émergence de formes organisationnelles similaires quel que soit le contexte social ou institutionnel » (La Ville, 2001, p. 45). C'est tout naturellement le positionnement néo-libéral.

Au contraire, l'approche communautarienne conduirait vers l'écueil culturaliste en prônant une sur-socialisation de l'entrepreneur immigré. Sa décision entrepreneuriale et, par la suite, sa pratique seraient exclusivement influencées par son appartenance ethnique ou religieuse. Sans exclure une telle influence et à la différence des théories anglo-saxonnes, nous ne pouvons réduire l'entrepreneuriat immigré à ce facteur.

Au fond, un rawlsien assimilationniste considérera la stratégie ethnique comme un pis-aller temporaire tandis qu'un communautarien la considérera comme une stratégie durable « d'équilibre ». Avec ces éclairages, la principale limite des approches anglo-saxonnes, c'est qu'elles ne modélisent l'entrepreneur immigré que face à deux groupes : -la société d'accueil d'une part et -son groupe ethnique d'autre part, niant par là même toutes les **autres formes de médiations inter-individuelles ou associatives**. Ainsi, n'est-il pas anodin de relever l'absence systématique de prise en compte de la médiation inter-individuelle de l'accompagnement dans tous les travaux répertoriés. Aucun des travaux rapportés ne relate en effet la possibilité pour l'entrepreneur immigré de recourir à des dispositifs d'accompagnement de type associatif ou solidaire. Seuls Waldinger et alii (1990) soulignent, dans leur modèle systémique de la stratégie ethnique, la possibilité pour l'entrepreneur ethnique de bénéficier d'aides publiques. Par la suite (op. cit., Chap. 7), les auteurs notaient la très grande disparité des pratiques selon les pays, puisque la plupart des pays européens (dont la France et hormis l'Angleterre) ne disposent pas de programmes d'aide publique à la création d'entreprise spécifiquement et exclusivement réservés aux entrepreneurs immigrés. Si les immigrants bénéficient d'aides publiques, ce n'est alors pas au titre de leur appartenance ethnique.... La mise en place de programmes (positivement) discriminatoires, comme il en existe aux Etats-Unis, serait d'ailleurs contraire au principe « universaliste » qui régit le modèle français.

L'analyse apparaît alors trop holiste pour permettre de décrire la trajectoire individuelle de l'entrepreneur immigré surtout dans le contexte français¹. L'individu-entrepreneur est présenté comme devant impérativement opter soit pour un repli communautaire (théorie de l'enclave ou théorie de la stratégie ethnique de Waldinger), soit pour une assimilation résignée (Théorie des Minorités intermédiaires). Les théories discutées sont tributaires du débat philosophique en vigueur dans le monde anglo-saxon et dont nous avons rappelé la teneur en commençant notre étude. Puisqu'elles se rattachent aux théories rawlsiennes et communautariennes de la « Justice Globale », il est possible de les dépasser en construisant un modèle théorique qui s'appuie sur d'autres théories de la Justice. Nous proposerons un modèle assis sur les théories de la « Justice Locale »² (à la suite des travaux du philosophe

¹ La place manque pour opposer le modèle d'intégration à la française, qualifié d'universaliste par référence à la déclaration universelle des Droits de l'Homme et du citoyen et les modèles « différentialistes » anglo-saxons. Le lecteur peut se référer aux ouvrages spécialisés sur le sujet comme ceux de Todd (1995) ou de Boucher (2000) et aux travaux du Haut Conseil à l'Intégration. Précisons simplement qu'en vertu du principe d'égalité entre tous les citoyens, la République Française met l'accent sur l'individu (chacun devant trouver sa place à partir de son effort individuel) sans reconnaître les démarches communautaires. Dans d'autres pays, les communautés ethniques peuvent avoir des représentants qui font pression pour défendre les intérêts de leurs membres.

² Alors que les théories de la « Justice Globale » ambitionnent de définir des règles universelles d'évaluation des actions et de leur justesse (que la justice soit centrée sur la liberté individuelle comme chez Rawls,

John Elster, 1991, 1995) ou de la « Justification » (Boltanski et Thévenot (1987 ; 1991)) qui constituent en fait le fondement du courant francophone de l'économie des conventions.

2.2. L'intégration de la médiation interindividuelle dans le processus entrepreneurial

L'intérêt de cette approche est la pluralité des formes de justification de l'action qu'elle admet d'autant que des combinaisons et des arbitrages entre critères sont envisageables. Comme nous avons également suggéré que le contexte entrepreneurial immigré français était caractérisé par la mise en juxtaposition des réseaux d'appui communautaires et d'autres réseaux notamment de type associatif, cette approche offre une mise en lumière des tensions qui émergent entre ces réseaux. L'entrepreneur sera alors placé au cœur d'un réseau de relations et l'arbitre au milieu d'acteurs aux conventions et aux systèmes de valeur différents. Comme le rappelle Joseph NOUDJOU en introduction du colloque, l'immigré est, pour le sociologue, caractérisé par « une double absence » qu'il doit transformer « en double présence ». L'application, dans ce cadre, de l'économie des conventions suppose que nous laissons à l'entrepreneur immigré une marge d'interprétation des systèmes de valeurs et des conventions qui l'entourent. On peut même penser que, parfois, il aura des difficultés à se situer entre les différents systèmes culturels auxquels il se référera. Cette situation est caractéristique de l'entrepreneur engagé simultanément dans un ensemble de relations telles que les relations :

- d'accompagnement ;
- de négociations avec le banquier et les institutions ;
- pré-commerciales avec ses divers fournisseurs et ses prospects voire ses premiers clients ;
- de partenariat scientifique comme le soulignait Valérie-Inès de La Ville (2000) à propos de l'entrepreneuriat technologique.

Cette intersubjectivité affectant la vision et le projet de l'entrepreneur est constitutive de la démarche entrepreneuriale.

Pour l'entrepreneur immigré, l'influence de l'intersubjectivité est encore plus marquée puisque c'est par le biais d'individus membres de sa famille ou de sa communauté qu'il subit le rappel des valeurs culturelles auxquelles ensuite il pourra choisir d'adhérer ou non, valeurs pouvant entrer en conflit avec les représentations des autres acteurs avec lesquels il est en relation lors de sa démarche entrepreneuriale.

Dés lors, le mode d'acculturation de l'immigré à sa société d'accueil et envers sa société d'origine serait le déterminant de la nature de son projet. En faisant la proposition d'une vision homologique entre stratégie d'acculturation choisie et projet entrepreneurial, et en transposant au contexte entrepreneurial, les théories psycho-sociologiques de l'interculturel, nous pourrions situer la réalité et la diversité de l'entrepreneuriat immigré en France.

l'individu étant alors sous-socialisé, ou qu'elle soit basée sur une définition communautaire), les théories de la « Justice Locale » s'intéressent à des contextes précis ou, pour reprendre les mots de Boltanski et Thévenot (1987, 1991), à des « mondes » dans lesquels prévalent des critères qui fournissent l'aune des actions éthiquement valides ou des buts communs à atteindre par les individus évoluant dans ces différents contextes. Suivant le contexte, le critère de justice locale sera différent. Le critère universaliste marchand des néolibéraux et le critère communautaire ne sont que des critères possibles parmi d'autres. Boltanski et Thévenot (1987, 1991) évoquent ainsi 7 principes de justification des actions individuelles, tout comme Elster (1991, 1995) repère : -le statut, -le temps, -le besoin, -le mérite, -l'efficacité... comme critères alternatifs mais combinables de jugement et de justification des actions).

3. ACCOMPAGNEMENT ENTREPRENEURIAL, ACCOMMODATION ET ACCULTURATIONS

Si l'on représente ainsi le phénomène entrepreneurial immigré en mettant l'accent sur les relations interindividuelles d'où jaillissent des tensions entre conventions différentes, on fait aussi de **l'entrepreneur immigré, un agent d'acomodation entre conventions.**

Cette représentation n'est pas neutre, car elle est la seule qui soit de nature à permettre de rendre compte de la manière dont l'entrepreneur immigré gagne en crédibilité grâce aux relations qu'il noue et aux apprentissages qu'il développe dans ses réseaux. En effet, dans le cadre de la théorie des conventions, Gomez (1996 ; p. 227) définissait déjà l'entrepreneur comme un acteur capable d'emporter la conviction de ses partenaires (banquier ; fournisseurs ; clients ; environnement familial ; membres de la même communauté.....) en les faisant adhérer à son projet et à des modes d'action et d'évaluation du réel communs, bref aux mêmes économies de la grandeur et aux mêmes conventions.... Les tensions qui naissent des relations interindividuelles lui seraient profitables, mais se trouveraient évidemment traitées différemment d'un individu à l'autre en fonction de sa personnalité, de son histoire et du contexte auquel il fait face.

Alors que les travaux anglo-saxons opposaient, d'un côté, une socio-philosophie de la construction du sujet dans l'autonomie (Rawls) débouchant sur une approche « assimilationniste », de l'autre, une approche du déterminisme socio-culturel qui débouche pour l'immigré sur un repli communautaire et ethnique, la modélisation « intersubjectiviste » proposée laisse à l'immigré une multiplicité de positionnements. Pour les circonscrire, les approches sociologiques et psychosociologiques de l'acculturation sont d'une grande utilité.

3.1. Les différentes formes d'acculturation et la réalité de l'entrepreneuriat immigré

Ansart (1999) suggère que l'immigré puisse adopter une infinité de positions par rapport au modèle de l'assimilation parfaite développé par l'école de Chicago. L'assimilation parfaite désignerait le fait qu'un individu intègre la totalité des traits culturels (langue, croyances, mœurs) de la culture dominante en abandonnant ses caractéristiques antérieures.

A partir de ce modèle d'acculturation, l'auteur propose un continuum de positionnements « *depuis la totale assimilation jusqu'aux diverses formes de différenciation et de résistance à cette assimilation* ». Il prétend, par ailleurs, qu'en l'absence d'assimilation, l'individu en situation de contact interculturel opte pour une stratégie dite « **d'accommodation** » en créant des formes originales d'adaptation.

Trois configurations de l'immigré apparaissent par rapport à sa société d'accueil :

- l'assimilation,
- l'accommodation,
- la séparation.

Lorsque l'entrepreneur est parfaitement assimilé, comme certains que nous avons pu rencontré lors d'entretiens exploratoires, il n'y a plus aucune spécificité de l'entrepreneuriat immigré. Lors de l'étude menée à A.L.E.X.I.S., il a même été intéressant de relever que, bien souvent, les chargés de mission semblaient stupéfaits de découvrir que certains entrepreneurs potentiels ne portant pas leurs ascendances sur leur visage ni dans leur patronyme, étaient issus de l'immigration tellement ils leur semblaient « assimilés » tant de par leur personnalité que de par la nature de leur projet.

Pour autant, un entrepreneur socialement assimilé dans sa vie comme dans son projet entrepreneurial n'en conserve pas moins un lien et une ouverture économique éventuellement contributive au développement vis-à-vis de son pays d'origine.

Ainsi, M. MER, algérien, célibataire, arrivé en France 1964 à l'âge de 22 ans a-t-il décidé à l'âge de 55 ans de créer son affaire en France parce qu'il ne trouvait plus d'emploi salarié stable. Tout dans son discours, dans sa façon de vivre et même dans son mobilier atteste de sa volonté d'assimilation. Ayant travaillé comme salarié dans la sidérurgie, puis dans le bâtiment comme peintre, c'est dans ce secteur qu'il décide de créer son affaire cherchant à obtenir des contrats avec les offices HLM de sa ville. Il n'adhère pas à la logique du réseau d'embauchage que prescrit la théorie de l'enclave. Cela ne l'empêche pas de retourner au « bled » chaque année voir sa famille et d'espérer que ses affaires prospèrent pour pouvoir leur verser des subsides plus importants, forme de contribution indirecte et distanciée au développement économique de son pays.

D'autres porteurs de projet jettent des ponts plus explicites avec leur pays d'origine. Pour caractériser leur positionnement et pour situer les principales postures d'acculturation du porteur de projet d'origine immigrée, nous proposons de recourir à la grille du psychosociologue John Berry (1997) qui sera d'autant plus utile à notre travail qu'elle permet d'expliquer la spécificité de certains projets et les difficultés particulières rencontrées par leurs porteurs notamment au cours du processus d'accompagnement.

Dans sa forme la plus simplifiée, le modèle des stratégies d'acculturation de John Berry se résume à deux items dont les réponses dichotomiques (Oui/Non) dessinent quatre pôles formant trois stratégies d'acculturation et une anti-stratégie.

		Est-il important de conserver son identité et ses caractéristiques culturelles ?	
		Oui	Non
Est-il important d'établir et de maintenir des relations avec d'autres groupes de la société dominante ?	Oui	INTEGRATION	ASSIMILATION
	Non	SEPARATION	MARGINALISATION

Dans cette approche, l'Assimilation est une distanciation par rapport à sa culture d'origine pour adhérer aux normes culturelles du pays d'accueil alors que la Séparation correspond à la stratégie inverse ; l'Intégration maintient l'équilibre entre les deux identités culturelles tandis que la Marginalisation représente une « anti-stratégie » correspondant au rejet (suicidaire) des deux cultures.

Or, si l'on considère que les choix de clientèle (tout venant, mixte, communautaire), les choix des fournisseurs, le type de savoir-faire mobilisé (culturel ou générique) et le mode de financement reflètent la stratégie d'acculturation du porteur de projet au travers de son affaire, on peut décrire le processus entrepreneurial immigré. Ce travail, effectué au sein d'A.L.E.X.I.S. sur une base de 800 dossiers de création d'entreprises portés par des immigrés casse les images d'Epinal de l'entrepreneuriat immigré qui tendraient à réduire celui-ci au commerce ethnique.

L'entrepreneuriat immigré constitue dès lors une réalité non homogène.

Il a, en effet, été possible de chiffrer la part des différents types de projet à partir des 4 échelles suggérées.

On a constaté que 67% des projets d'affaire accueillis à ALEXIS et portés par des immigrés étaient de type assimilationniste et ne se distinguaient pas des autres projets.

Seuls 3% étaient des projets séparationnistes (type Ethnic Business). 30% étaient constitués de projets intégrationnistes, les plus à même de créer des ponts Nord-Sud.

Ces résultats ne doivent pas masquer une autre réalité, le caractère dynamique du positionnement entrepreneurial et de l'intégration. Plusieurs entrepreneurs interviewés confiaient avoir d'abord choisi un marché plutôt communautaire comme tremplin avant d'élargir leur cible de clientèle. Cette perspective dynamique est au cœur des cas de M. BA et de M. et Mme ZAK que nous allons à présent tenter de décrire.

3.2. Vers un modèle dynamique de l'entrepreneuriat immigré

Le projet entrepreneurial est parfois pour le porteur de projet l'occasion de ré-affirmer une volonté particulière conformément à notre hypothèse d'une homologie visionnaire entre stratégie d'acculturation affichée et projet entrepreneurial.

M. BA., français, d'origine guinéenne, diplômé de l'enseignement supérieur français, parfaitement « assimilé », décida un jour de tenter l'aventure entrepreneuriale pour « *jeter des ponts entre la France et l'Afrique, renouer avec sa culture d'origine.* ». Cette volonté intégrationniste (BA1) dicta la définition de son projet : faire de l'export de poids lourds vers la Guinée même si, par la suite, face à l'absence de marché local, il changea son projet. Aujourd'hui, il commercialise des véhicules légers et réalise 90% de son chiffre d'Affaires sur la Lorraine avec des clients non africains et seulement 10% avec l'Afrique (BA2).

		Distance vis-à-vis de la culture du pays d'origine	
		Faible	Forte
Distance vis-à-vis de la culture du pays d'accueil	Faible	INTEGRATION BA1	ASSIMILATION BA2
	Forte	SEPARATION	

Dans d'autres cas, c'est l'évolution entrepreneuriale qui permet ou encourage l'affirmation d'une nouvelle stratégie identitaire.

M. ZAM, syrien, et sa femme, française d'origine marocaine, décident de créer en 2002 une boutique de ventes de chaussures à bas prix au cœur d'un centre commercial. Dans une volonté symboliquement « assimilationniste », ils baptisent leur échoppe « Interlude ». L'affaire est prospère mais 60% de la clientèle est composée de personnes issues de l'immigration des environs. En 2003, les entrepreneurs profitent d'un local vide contigu à leur boutique pour en acheter le bail et ouvrir une boutique de vêtements correspondant aux aspirations de Mme ZAM. Ils remportent le concours régional « *Talent* » et, à l'occasion de cette ouverture, qui paradoxalement attire cette fois une clientèle plus mixte que leur affaire initiale, ils rebaptisent symboliquement leur entreprise « Arabesque » marquant leur ré-attachement à leur culture d'origine.

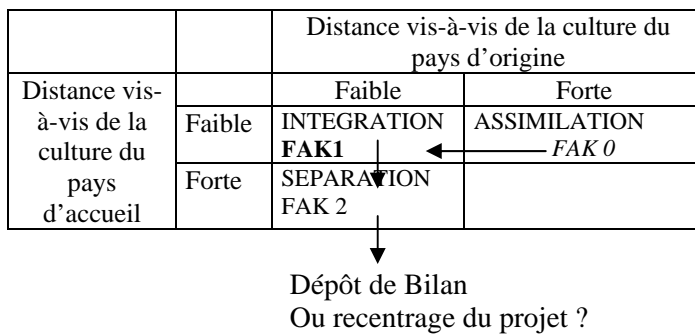
		Distance vis-à-vis de la culture du pays d'origine	
		Faible	Forte
Distance vis-à-vis de la culture du pays d'accueil	Faible	INTEGRATION ZAM2	ASSIMILATION ZAM1
	Forte	SEPARATION	

Ces exemples justifient la nécessité d'avoir une grille qui intègre déjà la stratégie d'acculturation du porteur et suggèrent de la concevoir comme un outil dynamique pour retracer les trajectoires, d'autant que l'attitude du chargé de mission, interprète non neutre des contraintes environnementales, affecte cette trajectoire comme dans le cas FAK.

Melle FAK, française d'origine marocaine, parfaitement intégrée, ne trouvant pas d'emploi stable répondant à ses aspirations après des études en Administration économique et sociale, décide de créer son affaire pour se réaliser socialement. Son projet : commercialiser des objets d'artisanat marocain à but décoratif en France. Par déficit de ressources financières, elle ne trouve pas de local en centre ville et, contre l'avis de son conseiller, pressée d'entreprendre, elle signe un bail pour un local en Zone Franche Urbaine. Au final, elle ouvre et son entreprise se trouve en contradiction avec son plan d'affaires... La clientèle qui fréquente sa boutique n'est, en effet, pas celle qui était visée.

Paradoxalement, malgré son différend avec lui, elle regrette que le conseiller ne l'ait pas relancé par la suite tout en niant la contradiction de son plan d'affaires alors qu'elle n'atteint pas le seuil de rentabilité. Lorsqu'on confronte l'analyse du Chargé de mission (CdM dans la suite), on se rend compte que celui-ci a un verdict très tranché sur l'affaire de FAK et qu'en tant que technicien, il considère que dès qu'elle a « baissé les bras » et renoncé à chercher un local en centre-ville, « il n'y avait plus rien à faire... ».

Une attitude plus ouverte sur la personne et sur la culture du porteur de projet (PdP dans la suite) aurait-elle modifié l'issue du processus ?

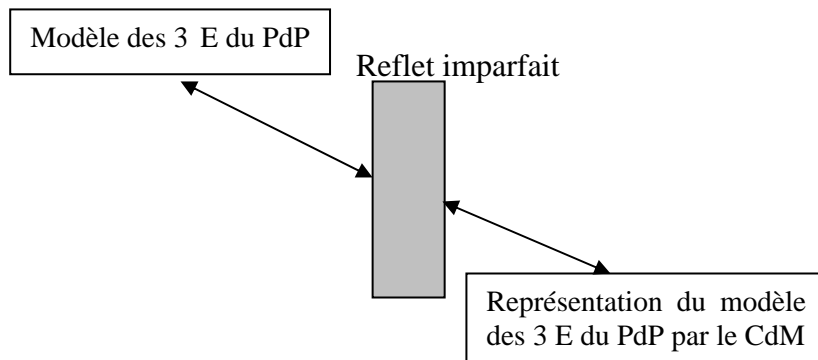


3.3. La relation ambiguë entre le porteur de projet et son chargé de mission

Ce cas qui suggère une incohérence du plan d'affaires que l'on pourrait représenter à partir du modèle des "3 E" (Paturel, 1997), amène à une analogie avec les analyses concernant la reprise (Deschamps, 2002). En effet, appliquant le modèle des "3 E" aux situations de reprises d'entreprises par les personnes physiques, l'auteur suggère la nécessité d'une mise en cohérence du "modèle des 3E du cédant" et du "modèle des 3E du reprenneur" : *"toute transition entre le cédant et le reprenneur passe par la confrontation des zones de cohérence de leurs projets respectifs"* (p. 6).

Le cas FAK semble suggérer une confrontation analogue entre le modèle des 3 E du porteur de projet et la représentation implicite du chargé de mission qui était sensé valider le modèle du porteur de projet et servir idéalement de reflet de son modèle des 3 E.

Dans la confrontation intersubjective qui s'opère dans la relation Accompagnant/Accompagné, il peut toutefois y avoir création d'incohérence soit parce que le chargé de mission ne parvient pas à comprendre certaines aspirations du porteur de projet, soit parce qu'il ne parvient pas à l'alerter sur certaines zones d'incohérences de son projet, soit enfin parce que le porteur de projet refuse d'entendre les remarques du chargé de mission (CdM)



Sur ces bases, nous proposons donc d'utiliser la grille de Berry comme outil dynamique de description des trajectoires entrepreneuriales des immigrants et de modéliser la relation d'accompagnement de l'entrepreneur immigré comme suit, en caractérisant le comportement du chargé de mission à partir de la grammaire de l'économie des conventions (Boltanski, Thévenot, 1987) :

	Attitude du chargé de mission	
Stratégie d'Acculturation du porteur de projet lorsqu'il se présente à A.L.E.X.I.S.	Convention marchande- Industrielle (chargé de mission technicien)	Convention Civique- Domestique (chargé de mission plus « social »)
ASSIMILATION	1 « Gestion Standard »	2 « Bienveillance critique »
INTEGRATION	3 « Blocage potentiel d'ordre technique »	4 « Co-Production »
SEPARATION	5 « Accompagnement limité »	6 « Blocage potentiel d'ordre philosophique »

En nous appuyant sur les travaux de Gianfaldoni et alii (2001), nous partons du principe que tous les chargés de mission accompagnant des porteurs de projet entrepreneuriaux dans le cadre de l'économie solidaire ont à résoudre un travail d'accommodation entre la convention civique qui motiverait l'engagement dans l'économie solidaire (une approche centrée sur l'individu et la personne) et la convention industrielle/marchande à laquelle leur action en faveur de la création d'entreprise obéit (approche davantage centrée sur le projet et ses aspects techniques et économiques). Six configurations décrivant l'accompagnement des porteurs de projet issus de l'immigration peuvent être identifiées, certaines étant plus problématiques que d'autres et invitant le chargé de mission à la vigilance dans la gestion de son accompagnement.

La configuration 1 (« Gestion Standard ») semble ne pas poser de difficulté, le chargé de mission traitant le projet comme un « projet standard », mais n'intégrant généralement pas

les possibilités contributives du projet ou de son porteur au développement de son pays d'origine.

La configuration 2 (« Bienveillance critique ») peut parfois conduire le chargé de mission à interroger le porteur de projet sur ses véritables intentions d'assimilation et être propice à un encouragement au développement du pays d'origine sans que ce soit toujours audible par le porteur de projet qui se situe dans une logique assimilationniste.

Le cas FAK relève de *la configuration 3* (« Blocage d'ordre technique ») dans laquelle le projet intégrationniste du porteur de projet entre en conflit avec l'approche technicienne du chargé de mission. Ce dernier se trouve dérouter. Les chargés de mission d'A.L.E.X.I.S. évoquent ainsi une difficulté récurrente à accompagner des projets jetant des ponts entre la France et le pays d'origine du porteur (import-export), car ils ont des difficultés à collecter les données ou à valider celles qu'on leur présente pour évaluer la demande. La solution passerait, sans doute, par une attitude du chargé de mission moins « technicienne » pouvant déboucher sur une co-production originale du projet (comme dans *la configuration 4*) ou par l'instauration de relais dans les pays du Sud (notamment pour les projets d'import-export) comme certains réseaux d'accompagnement commencent à les mettre en place. Il en va ainsi du Collectif des Femmes de Louvain La Neuve (Belgique) accompagnant des porteurs de projet issus de l'immigration.

Enfin, dans les cas de projets séparationnistes, *la configuration 6* (« Blocage d'ordre philosophique ») correspond à une situation de refus d'accompagnement en l'état par le chargé de mission au nom de ses principes et de son éthique, alors que dans *la configuration 5* d'Accompagnement limité, un chargé de mission « plus technicien » aura certes de l'incompréhension pour la logique du projet mais se bornera à appliquer son instrumentation avec un certain succès technique. Ces cas de figure sont, à A.L.E.X.I.S., caractéristiques de projets portés par des membres de la communauté turque qui, souvent, revendiquent des ressources techniques communautaires et ethniques ce qui frustre les chargés de mission plutôt « solidaires » et, au contraire, dédouane les « techniciens ». En effet, par la mobilisation forte des ressources ethniques, ces projets aboutissent et contribuent à la « productivité³ » du dispositif les ayant accueillis généralement pour les aider lors du remplissage de dossier.

CONCLUSION

Ces réflexions soulignent que les réseaux d'accompagnement de l'entrepreneuriat immigré (même non spécialisés) contribuent au développement des économies émergentes d'où sont issus les porteurs. Elles interpellent la nature même de l'accompagnement des porteurs de projet immigrés par des organismes génériques. Le travail amorce une réponse à cette question en proposant des outils d'identification du porteur de projet et de sa stratégie d'acculturation pour le chargé de mission. Nos grilles pourraient, en effet, servir d'outils de confrontation des demandes des porteurs de projet et des compétences de la structure d'accueil. Nous modélisons le fait qu'il y a interaction entre le positionnement interculturel du porteur de projet et celui du chargé de mission, le projet et les perspectives de re-

³ La productivité du dispositif est généralement mesurée à la fois par les taux d'accompagnement (Nombre de porteurs engagés en Accompagnement à la suite du 1er accueil / Nombre de porteurs accueillis en 1^{er} accueil) et par les taux de création (Nombre de projets débouchant sur une création-reprise d'entreprise / Nombre de porteurs accueillis en 1^{er} accueil).

positionnement ou d'affirmation d'une stratégie interculturelle qu'il augure et, enfin, la réalité économique qui affecte ces positionnements. Pour décrire cette interaction, nous nous sommes appuyés sur les travaux du psychosociologue Berry et sur la théorie francophone des conventions qui autorisent d'analyser l'entrepreneuriat immigré et les ponts qu'il jette entre le Nord et le Sud dans le paradigme de la Multiplicité. Cette multiplicité des trajectoires entrepreneuriales possibles suggère que les réseaux d'accompagnement génériques (comme les Boutiques de Gestion) ne contribuent directement au développement des économies émergentes qu'en accroissant les compétences interculturelles de leurs conseillers ou en faisant appel ponctuellement (notamment dans les situations de blocage répertoriées) à des « experts culturels ». Cette situation s'est présentée à A.L.E.X.I.S. lorsqu'un chargé de mission a pris conseil auprès d'une association communautaire turque pour accompagner un projet tourné vers ce pays. Ce type de partenariat devrait être développé et le RESHAF comme ALEXIS ont certainement un rôle à jouer en ce sens.

Aujourd'hui, du fait de cette non spécialisation de la Boutique de Gestion qui a servi de terrain d'expérimentation privilégié à cette recherche, il importe de rappeler que 60% des créations par des immigrés accompagnés par A.L.E.X.I.S. sont des créations sans connotation ethnique, ni de savoir-faire, ni de clientèle. Dans ces cas, la contribution des organismes d'accompagnement au développement des économies émergentes est indirecte et difficilement mesurable. En contribuant à la viabilité des projets, ils facilitent les transferts subsidiaires ou ultérieures de ces entrepreneurs qui, un jour peut-être, deviendront « des entrepreneurs des deux rives ». Comme le soulignent Muamba et Potakey (1999, 2003), en aidant l'insertion des immigrés, les dispositifs d'accompagnement entrepreneurial, même s'ils n'encouragent pas directement des projets de réinstallation ou d'entrepreneuriat au pays, participent au développement en offrant aux immigrés réinsérés par l'entrepreneuriat, la possibilité d'effectuer vers les économies émergentes des transferts financiers dont le volume est parfois supérieur aux moyens que mobilise l'aide publique au développement

Pour les projets directement porteurs de liens Nord-Sud, outre la mise en place de partenariats solides entre structures génériques d'accompagnement et associations d'immigrés, on pourrait recommander la mise en place par les pouvoirs publics, de dispositifs de financement spécifiques, au titre de l'aide au développement, centrés sur la nature des projets et non sur les porteurs (ce qui serait conforme au modèle d'intégration à la française refusant toute ethnicisation des aides⁴). Les projets entrepreneuriaux de co-développement réclament, en effet, systématiquement des investissements de départ plus élevés que les projets standards.

Enfin, la sensibilisation à l'opportunité de tels projets par divers canaux est aussi un enjeu majeur et l'affaire de tous.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES :

- BERRY J.W. & SAM D.L. (1997), Acculturation and Adaptation in BERRY J.W. (ed), *Handbook of Cross-cultural psychology*, vol. 3 ; pp.291-326 ; Allyn and Bacon, Boston.
BOLTANSKI L. & THEVENOT L. (1987), *Les économies de la grandeur*, PUF, Paris.
BOLTANSKI L. & THEVENOT L. (1991), *De la Justification*, Gallimard, Paris.

⁴ La mise en place de subventions et de prêts garantis aux projets de co-développement serait semblable aux mesures visant à favoriser les projets innovants.

BONACICH E. & MODELL J. (1980), *The economic basis of ethnic solidarity*, University of California Press.

BOUCHER M. (2000), *Les Théories de l'intégration ; entre universalisme et différentialisme*, L'Harmattan, Paris.

BRENNER G., RAMANGALAHY C., FILION L.-J., MENZIES T. & AMIT R. (2001), Problèmes rencontrés par les entrepreneurs chinois : une étude comparative réalisée dans trois grandes villes canadiennes, Communication au CIFPME 2000, Lille.

CROSS M. & WALDINGER R. (1997), Intégration économique et évolution du marché du travail, Document de travail préparé pour la 2^{ème} conférence internationale Metropolis, Copenhague, 25-27 Septembre.

Accessible sur le site : http://www.international.metropolis.net/research-policy/econf/index_f.html

DESCHAMPS B. (2002), Repreneur, Cédant, salarié: un trio entre rupture et continuité, Cahier de recherches du CERAG.

DIENG A. (2000), *Épargne, crédit et migration : le comportement financier des migrants maliens et sénégalais en France*, Thèse de Doctorat en Sciences Economiques, Université Lumière Lyon 2.

DIENG A. (2002), L'entrepreneuriat chez les migrants maliens et sénégalais, Communication au 2^e Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat sur le thème : Champs de l'entrepreneuriat et dynamique des sociétés, CREGE, Bordeaux, 17-18 avril.

DI MAGGIO P. (1994), Culture and Economy, in SMELSER N. et SWEDBERG R., *Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, pp. 27-58.

ELSTER J. (1991), *Local Justice*, Cambridge University Press.

ELSTER J. (1995) : « Justice locale et répartition des biens médicaux. » in *Pluralisme et Équité, la justice sociale dans les démocraties*, CGP, Esprit, Paris.

GIANFALDONI P. & RICHEZ-BATTESTI N. (2001), Les Réseaux d'accompagnement à la création de très petites entreprises..., Communication aux Deuxièmes Journées d'Etudes du LAME, *Economie Sociale, Mutations systémiques et nouvelle économie*, Université de Reims-Champagne-Ardenne, 29-30 Novembre 2001.

GIANFALDONI P., RICHEZ-BATTESTI & CODELLO P. (2002), Réseaux d'accompagnement à la création de très petites entreprises : propositions pour une évaluation socio-économique, Contribution à l'atelier thématique *Portée et enjeux de l'accompagnement des publics spécifiques* organisé par T. LEVY et D. VALLAT, CIPFME 2002, Québec.

GOMEZ P.-Y. (1994), *Qualité et Théorie des Conventions*, Economica, Paris.

GOMEZ P.-Y. (1996), *Le gouvernement de l'entreprise*, InterEditions, Paris.

GRANOVETTER M. (1985), Economic action and social structure : the problem of embeddedness, *American Journal of Sociology*, pp. 481-510

GRANOVETTER M. (1994), Les institutions économiques comme constructions sociales, un cadre d'analyse, in A. ORLEAN (Ed.), *Analyse économique des conventions*, PUF.

KOMBOU L., SAPORTA B. (2000), L'entrepreneuriat africain ; mythe ou réalité ?, in VERSTRAETE T. (Ed) (2000), *Histoire d'Entreprendre*, E.M.S., Paris.

De LA VILLE V.-I. (2000), L'entrepreneuriat technologique comme processus de création collective, in M. BERNASCONI & M. MONSTED (Eds), *Les start-up high-tech ; création et développement des entreprises technologiques*, Dunod, Paris.

De LA VILLE V.-I. (2001), L'émergence du projet entrepreneurial : apprentissages, improvisations et irréversibilités, *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol. 1, N°1

LELART M. (1985), Les modes de financement des PME, in ELLIS S. & FAURE Y.A. (Eds), *Entreprises et entrepreneurs africains*, KARTHALA et ORSTOM, Paris.

- LEVY-TADJINE T. (2004), *L'entrepreneuriat immigré et son accompagnement en France*, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion (sous la direction du Pr Robert Paturel), Université du Sud-Toulon-Var. Prix FNEGE de la meilleure thèse en Entrepreneuriat. Téléchargeable en ligne sur le site de l'ADREG: <http://asso.nordnet.fr/adreg/> ou sur le site d'ALEXIS : www.alexis.fr
- LEVY-TADJINE T., CHELLY A. & BARES F. (2005), La diversité des modèles praxéocognitifs de l'entrepreneur et ses interactions avec les portants et portés du projet, communication proposée pour la conférence AIMS 2005.
- LIGHT I. (1972), *Ethnic enterprise in America*, University of California Press, Berkeley.
- LIVET P. (1990), Théorie de l'action et conventions, Rapport du CREA, Ecole Polytechnique, N° 9012A
- LIVET P. & THEVENOT L. (1991), L'action qui convient, Communication au colloque *L'économie des conventions*, CREA, Ecole Polytechnique, Paris.
- MA MUNG E. (dir.) (1996), *Mobilités et investissements des émigrés ; Maroc, Tunisie, Turquie, Sénégal*, L'Harmattan, 1996
- MA-MUNG E. & SIMON G. (1990), *Commerçants maghrebins et asiatiques en France*, Masson, Paris.
- MANCO A. (2005), « Travail indépendant et immigration en Belgique », in .MULLER S., DE TAPIA S. (2005), *Un dynamisme venu d'ailleurs : esprit d'entreprise et immigration*, L'Harmattan, Paris.
- MUAMBA-MULUMBA P., POTAKY A. (1999), Immigrants of African origin and entrepreneurship, 44th ICSB World Conference, june, Napoly.
- MUAMBA-MULUMBA P., POTAKY A. (2003), « Création d'entreprise par les immigrés : vecteur d'insertion et de développement », Communication au colloque *l'Entrepreneur en action, contextes et pratiques* co-organisé par l'ISIAM Agadir et l'Université de Metz sous l'égide de l'AIREPME
- MULLER S., DE TAPIA S. (Ed) (2005), *Un dynamisme venu d'ailleurs : esprit d'entreprise et immigration*, L'Harmattan, Paris.
- NATHAN T. (1996), *La folie des autres. Traité d'ethnopsychiatrie clinique*, Dunod, Paris.
- NICOLAY T. (1967), *Quelques aspects démographiques et sociologiques des immigrations d'étrangers dans le Bassin Houiller de Lorraine*, Ouvrage du Centre de Recherches et de Documentation Economiques (CREDES) et de l'Institut de Démographie de l'Université de Nancy (I.D.U.N), Nancy.
- PAIRAULT T. (1995), *L'intégration silencieuse. (La petite entreprise chinoise en France)*, L'Harmattan, Paris.
- PATUREL R. (1997), *Pratique du Management stratégique*, La Gestion en Plus, Presses Universitaires de Grenoble.
- PIGUET E. (1999), *Les migrations créatrices. Etude de l'entrepreneuriat des étrangers en Suisse*, L'Harmattan, Paris.
- PONSON Bruno (1995), Entrepreneurs africains et asiatiques : quelques comparaisons, in Stephen ELLIS et Yves-A. Fauré (Eds), *Entreprises et entrepreneurs africains*, KARTHALA et ORSTOM, Paris., p. 101).
- PORTES Alejandro, Robert BACH (1985), *Latin Journey*, California University Press, Berkeley.
- PORTES A., SENSENBRENNER J. (1993), Embeddedness and immigration : notes on the determinants of economic action, *American Journal of Sociology*, Vol. 98 (May), pp. 1320-50
- RAULIN A. (2000), *L'ethnique est quotidien*, L'Harmattan, Paris.
- RAWLS J. (V.O. :1971 ; V.F. : 1987), *Théorie de la Justice*, Seuil, Paris.

- RAY D., MONJAM A. et alii (1988), Comparison of immigrants Armenian entrepreneurs in Los-Angeles and immigrants chinese entrepreneurs in Calgary, Faculty of Management, University of Calgary, Alberta. Cité in BRENNER et alii (2001).
- SAMMUT S. (2000), Vers une intermédiation effective petite entreprise jeune – environnement local, *Revue Internationale PME*, Vol. 13, N°1
- SANDEL M. (1982), *Liberalism and the limits of justice*, Cambridge University Press, cité par -WIEVIORKA M. (2001), *La difference*, Balland.
- SCHMITT C. (2001), Université et entrepreneuriat, Document de travail ; Université de Metz, Mars 2001. Document disponible et téléchargeable sur le site web de l'ADREG : <http://www.adreg.net>
- TAURUS A. (1988), La nouvelle aire d'influence marseillaise : mobilités maghrebines, in Alain TAURUS, Geneviève MARTEL, Michel PERALDI, *L'aménagement à contre-temps : Nouveaux territoires immigrés à Marseille et Tunis*, L'Harmattan.
- THEVENOT L. (1989), Equilibres économiques et systèmes de coordination, *Revue Economique*, N° spécial consacré à l'économie des conventions, 2, Mars.
- TODD E. (1995), *Le destin des immigrés*, Ed. Odile Jacob.
- VERBUNDT G. (1989), Les associations ethniques comme lieu d'intégration sociale, in Carmel CAMILLERI, Margalit COHEN-EMERIQUE, (Eds), *Chocs de cultures : Concepts et enjeux pratiques de l'interculturel*, L'Harmattan.
- WALDINGER R., ALDRICH H., WARD R. & alii (1990), *Ethnic Entrepreneurs , (Immigrant Business in Industrial Societies*, Sage Publications ; Sage Series on Race and Ethnic Relations, Volume 1.
- YOO J-K. (1998), *Korean immigrant entrepreneurs : network and ethnic resources*, Garland ; New-York. :
- ZUKIN S. & DI-MAGGIO P. (1990) (Ed.), *Structures of Capital : The Social organization of the economy*, Cambridge University Press.
- ZHOU M. (1992), *Chinatown: the SocioEconomic potential of an Urban Enclave*, Temple University Press, Philadelphia.