

**ENTREPRENEURIAT DE NECESSITE ET ENTREPRENEURIAT
D'OPPORTUNITE : ANALYSE EXPLORATOIRE DES ENJEUX ET DEFIS DES
DEUX PARADIGMES ENTREPRENEURIAUX**

**NECESSITY ENTREPRENEURSHIP AND OPPORTUNITY
ENTREPRENEURSHIP: EXPLORATORY ANALYSIS OF THE ISSUES AND
CHALLENGES OF THE TWO ENTREPRENEURIAL PARADIGMS**

Edgar MAKUNZA KEKE

Professeur des Universités
Faculté d'Economie et Développement
Université Catholique du Congo
République Démocratique du Congo
makkeke@hotmail.com

Espérance DUNIA BUUMA

Chercheuse indépendante
Diplômée de la Faculté d'Economie et Développement
Université Catholique du Congo
République Démocratique du Congo
duniaespy98@gmail.com

Justice MUZOLA NZEZA

Assistant scientifique
Faculté d'Economie et Développement
Université Catholique du Congo
République Démocratique du Congo
justice.muzola@ucc.ac.cd

Date de soumission : 29/07/2022

Date d'acceptation : 01/10/2022

Pour citer cet article :

MAKUNZA KEKE.E & AL (2022) «ENTREPRENEURIAT DE NECESSITE ET
ENTREPRENEURIAT D'OPPORTUNITE : ANALYSE EXPLORATOIRE DES ENJEUX ET
DEFIS DES DEUX PARADIGMES ENTREPRENEURIAUX », Revue Française d'Economie et de
Gestion « Volume 3 : Numéro 10 » pp : 186 -212.

Author(s) agree that this article remain permanently open access under the terms of the Creative Commons
Attribution License 4.0 International License



Résumé

La Recherche en entrepreneuriat de ces dernières années s'est largement intéressée aux différentes formes que revêt l'acte entrepreneurial. C'est dans ce cadre en effet qu'a émergé la distinction entre entrepreneuriat de nécessité et entrepreneuriat d'opportunité. Cependant, la genèse de la question ne favorise pas le consensus et les considérables études qui se réalisent contribuent à complexifier le débat. L'objectif de cette recherche est de participer à une meilleure compréhension de ces deux paradigmes entrepreneuriaux dans une démarche exploratoire et comparative. Nous avons mené une étude de cas sur six entrepreneurs kinois : trois entrepreneurs considérés comme entrepreneurs de nécessité et trois autres considérés comme entrepreneurs d'opportunité. Une revue de la littérature nous a permis de recenser les principaux éléments de distinction entre les deux paradigmes sur lesquels nous avons fondés notre réflexion. L'analyse du contenu a révélé que cette distinction n'est pas absolue et qu'il persiste une réelle difficulté à soutenir les arguments qui prétendent distinguer de manière catégorique tel ou tel autre paradigme.

Mots clés : Entrepreneuriat ; opportunité ; nécessité ; entrepreneurs ; motivations entrepreneuriales.

Abstract

Entrepreneurship research in recent years has focused on the different forms of the entrepreneurial act. It is in this context that the distinction between necessity entrepreneurship and opportunity entrepreneurship has emerged. However, the genesis of the question does not favor consensus and the considerable studies that are being carried out contribute to the complexity of the debate. The objective of this research is to contribute to a better understanding of these two entrepreneurial paradigms through an exploratory and comparative approach. We conducted a case study of six entrepreneurs in Kinshasa: three entrepreneurs considered as necessity entrepreneurs and three others considered as opportunity entrepreneurs. A review of the literature allowed us to identify the main elements of distinction between the two paradigms on which we based our reflection. The content analysis revealed that this distinction is not absolute and that there remains a real difficulty in supporting arguments that claim to categorically distinguish one paradigm from another.

Keywords: Entrepreneurship; opportunity; necessity; entrepreneurs; entrepreneurial motivations.

Introduction

Depuis quelques années, on observe un intérêt croissant pour la problématique de l'entrepreneuriat. Cela touche le monde académique, celui de l'entreprise voire de la politique. Ceci s'explique par un changement de l'économie tout au long des dernières décennies. Cet intérêt soudain pour l'entrepreneuriat trouve sa source dans les études et les recherches faites dans les années 90. Elles ont réussi à dévoiler l'importance des petites et moyennes entreprises (PME) pour le développement de l'économie d'un pays. *En effet, il s'est avéré que les PME étaient déterminantes pour l'innovation et la création de nouveaux emplois. Pour ensuite la revisiter avec d'autres théoriciens ceux-ci exposent des modèles économiques dans lesquels on verra que l'entrepreneuriat par le développement des entreprises pourra offrir de l'emploi et aura pour effet d'encourager les Etats à soutenir leurs petites et moyennes entreprises* (Fayolle, 2010).

En République Démocratique du Congo, la pauvreté, le chômage,...incitent la population à la création des activités génératrices de revenu pour leur survie. Ainsi, la RDC compte des milliers « d'auto-entrepreneurs » qui se lancent dans l'entrepreneuriat de nécessité puisqu'ils ont épuisé toutes les possibilités de trouver un emploi et d'acquérir des revenus. Mais il y a aussi de ceux qui entreprennent avec une réelle idée innovante, et aspirant à *quelque chose de grand*. Nous faisons donc face à deux types d'entrepreneurs : un **entrepreneur de nécessité** c'est-à-dire *qui a été motivé par le besoin de survie, cela suite à des situations difficiles dont il a été victime comme le chômage, la non-satisfaction dans son emploi,...* et un **entrepreneur d'opportunité** *qui, lui, a été motivé par la création et/ou la croissance de nouvelles entreprises afin de poursuivre des opportunités d'affaires pour en tirer profit* (GABARRET et VEDEL, 2015).

L'existence de ces deux paradigmes entrepreneuriaux nous conduits à analyser les spécificités qui caractérisent chacun d'eux. Les principales questions qui se posent à nous sont donc : quelles sont les points de démarcation entre les deux paradigmes entrepreneuriaux ? A quels types de défis chacun de paradigmes est-il confronté ? Et, quels types d'actions peuvent être entreprises par l'Etat afin d'accompagner chacun de ce modèle ? Nous attendons, dans cette étude, entreprendre une double démarche : d'une part, mener une analyse comparative de ces paradigmes entrepreneuriaux tout en relevant la difficulté qui persiste dans leur démarcation du point de vue théorique et, d'autre part, réaliser un inventaire des défis auxquels chacun de ce type d'entrepreneurs font face.

Après une brève revue de la littérature basée sur les principaux concepts de notre étude et sur le débat théorique qu'ils ont généré, nous nous emploierons à détailler la démarche méthodologique qui nous a permis de mener cette recherche avant d'en présenter, de façon très détaillée, l'essentiel de résultats. Nous consacrerons enfin un point à discuter de ces résultats tout en exposant les apports théoriques de notre recherche.

1. Brève revue de la littérature et clarification des concepts

1.1. Entrepreneuriat de nécessité : un concept émergent

Le concept « entrepreneuriat de nécessité » suscite un débat tellement important qu'il est devenu mal aisé de présenter une définition qui fasse l'unanimité chez les chercheurs. Et, la jeunesse de la question ne contribue pas à faciliter la convergence des points de vue. Nous avons cependant noté que l'élément central qui revient dans la littérature est la présence *uniquement* de facteurs externes dans *l'engagement entrepreneurial*. Carlsrud et Brännback (2011) parlent de « contrainte » pour identifier cette entreprise *sans projet préalable, créée pour répondre à une nécessité purement économique afin d'obtenir un revenu, faute d'alternative professionnelle*. L'entrepreneuriat par nécessité serait donc *un choix par défaut, auquel les individus se sentent acculés par des facteurs extérieurs entre autre des faillites, des licenciements, des plans sociaux, des restructurations, du chômage de longue durée, ...*

Dans le même ordre d'idée, Cowling et Bygrave (2002) considèrent l'entrepreneuriat de nécessité comme la « pire » alternative à l'emploi. *Il semble en fait que se développe une forme d'entrepreneuriat de nécessité parce que ceux qui se lancent ont épuisé toutes les possibilités de trouver un emploi et d'acquérir des revenus*. Et, selon Tessier-Dargent (2014), *les réformes successives qui réduisent le niveau des retraites, le fort taux de chômage des jeunes (dont le capital social et humain est réputé faible), l'augmentation constante du nombre de chômeurs de longue durée, la baisse des barrières à l'entrée de la création d'entreprise par les politiques publiques, sont des facteurs de développement avérés de l'entrepreneuriat par nécessité*. L'entrepreneuriat de nécessité est donc essentiellement favorisé par l'environnement, selon que les difficultés du marché de l'emploi sont concomitantes à un contexte plus ou moins favorable aux *affaires*.

1.2. Entrepreneuriat d'opportunité : une redondance ?

A la différence du premier concept, l'entrepreneuriat d'opportunité ne paraît pas dans la littérature comme un *problème sérieux*, d'autant plus qu'il semble redondant de parler d'un *entrepreneuriat d'opportunité*, l'opportunité étant inhérente à l'acte entrepreneurial. Les

travaux de Shane et Venkataraman (2000) ont profondément traité de la question de l'opportunité entrepreneuriale. Ils se sont intéressés à la notion d'**opportunité** comme *une explication de l'entrepreneuriat qui peut être défini comme une découverte et une exploitation des opportunités d'affaires*. L'opportunité serait le cœur même de l'entrepreneuriat. Ainsi, *l'entrepreneuriat se présente comme une réponse d'un individu à une opportunité non encore exploitée sur le marché et dont le coût est supérieur au coût d'opportunité supporté par l'entrepreneur*. Cette capacité à identifier des opportunités est fortement corrélée à la décision de lancer son propre affaire, selon Arenius et Minniti (2005), en plus d'être une des principales caractéristiques entrepreneuriales selon les apports de Shane et Venkataraman (2000).

Il ressort donc de cette revue que l'entrepreneuriat d'opportunité est celui qui est mû par des facteurs et externes et internes. Il y a ici, non seulement une absence de contrainte mais aussi la présence d'une motivation qui pousse l'individu à s'engager dans l'acte entrepreneurial. Toutefois, cette **opportunité** reste elle aussi sujet à débat. La littérature renseigne sur une certaine relativité de ce concept considérant qu'il appartient aux individus de reconnaître les opportunités. Dimov (2007) affirme que « *There is at present no agreed upon understanding, neither theoretical nor empirical, of what opportunity recognition entails* ».

2. Entrepreneuriat de nécessité et entrepreneuriat d'opportunité : la dichotomie en construction.

Pour expliquer les deux paradigmes, les auteurs se basent sur un ensemble de critères qui constituent « **les motivations entrepreneuriales** » en citant les raisons qui ont poussé telle ou telle catégorie d'entrepreneur à créer son entreprise. Sur ce, nous introduisons les concepts de motivations entrepreneuriales « **push** » pour faire référence à l'entrepreneuriat de Nécessité et « **Pull** » pour faire référence à l'entrepreneuriat d'opportunité.

Le Global Entrepreneurship Monitor (GEM), un programme qui décrit et analyse l'activité entrepreneuriale à travers le monde (Z. Acs et al. 2005), quant à lui, respecte et adopte cette double typologie, push et pull, dans ses études sous la forme d'entrepreneuriat par opportunité ou par nécessité (Gabarret et Vedel, 2015). Pour les adeptes de ce courant de pensée, un créateur d'entreprise motivé par opportunité (de type pull) est essentiellement une personne qui a éventuellement découvert une opportunité entrepreneuriale perçue comme « *profitablement exploitable* » pour développer sa propre affaire sur un marché jugé porteur. Il

faut signaler également à ce niveau que cette dernière qualification de la présente opportunité correspond au fait qu'elle soit suffisamment intéressante pour le motiver et l'attirer à courir les risques entrepreneuriaux qui lui sont associés. Ceci évidemment comparativement aux autres possibilités d'emploi pour cet individu. À l'opposé, si on adopte l'idée de McMullen et al (2008), face à une absence d'alternatives de travail et/ou face au besoin de subsistance personnel et /ou familial, le type opposé de créateurs dit de « nécessité » (push) est qualifié comme étant une personne qui se trouve dans l'obligation de créer son propre emploi à travers la création d'une entreprise.

Les motivations entrepreneuriales ont ainsi été étudiées sous l'angle de la catégorisation pression-attraction (« push-pull »). Le groupe pression (« push ») implique des éléments de **nécessité** (ex : un revenu familial faible ou insuffisant ou la perte d'un emploi suite à la relocalisation d'une entreprise), de **frustration** (ex : de l'insatisfaction liée à un emploi offrant peu de possibilités d'avancement) ou encore à un besoin de **flexibilité** dû à des responsabilités familiales plus importantes. Le groupe attraction (« pull ») regroupe plutôt des besoins d'indépendance et d'autonomie, d'accomplissement personnel, de défi et la possibilité de gains financiers plus importants. Bref, deux dimensions viennent constituer l'approche « push » de la motivation entrepreneuriale : (1) la nécessité (absence d'une autre possibilité d'emploi, chômage prolongé, pas d'employabilité), et (2) l'insatisfaction (le fait d'avoir un travail insatisfaisant).

S'agissant du concept « pull » de la motivation, deux dimensions se voient regroupées: (1) la recherche d'une amélioration économique par le créateur d'entreprise, généralement interprétée comme opportunité, et (2) un désir d'indépendance et d'autonomie par ce dernier. Sur base des différents éléments de la littérature dont les principales contributions sont présentées ci-dessus, nous proposons dans ce tableau (1) les principales **caractéristiques** permettant de faire la comparaison entre un entrepreneur de Nécessité et un entrepreneur d'opportunité en termes d'objectifs, de secteur d'activité, de motivation de création, de coût d'opportunité de création et d'un point de vue comportemental.

Tableau 1 : Synthèse sur les caractéristiques comparatives entre l'entrepreneur de nécessité et d'opportunité

	CARACTERISTIQUES IDENTIFIEES	ENTREPRENEUR DE NECESSITE	ENTREPRENEUR D'OPPORTUNITE
Objectifs de l'entrepreneur	Innovation		
	Croissance		
	Exportation		
	Création d'emploi		
	Rentabilité de l'entreprise		
	HORECA		
	Agriculture		
	Foresterie		
	Automobile		
	Service aux entreprises		
	Commerce de détail		
	Secteur technologique		
Coût d'opportunité		Réduit	Elevé
Motivation de création	Sortir du chômage		
	Insatisfaction		
	Besoin de reconnaissance		
	Contrainte familiale		
	Autonomie		
	Désir d'être son propre patron		
	Découverte d'une Opportunité de marché		
	Indépendance		
	Profit		
	Absence d'alternative		
	Divorce		
	Insécurité d'emploi		
Aspect comportemental	Perception de l'environnement social, politique et économique comme négatif		

Source : Auteurs, sur base du tableau synthèse des caractéristiques différenciant l'entrepreneur de nécessité et l'entrepreneur d'opportunité ; présenté par Olivier GIACOMIN, Franck JANSSEN et Jean-Luc GUYOT (2010).

- (1) L'Entrepreneur de Nécessité et d'Opportunité diffèrent par les éléments ci-après : l'objectif de création, le secteur de création, le coût d'opportunité, les motivations de création et le comportement face à l'environnement.
- (2) L'entrepreneur de Nécessité se trouverait face aux défis suivants : réunir les compétences nécessaires à la gestion d'une entreprise (manque d'expérience managériale), mener son entreprise à l'émergence, faire face à la concurrence,... L'entrepreneur d'Opportunité quant à lui, se trouverait face aux défis suivants : la quête des investisseurs, l'absence d'un accompagnement efficace de l'Etat, difficulté dans la pénétration du marché.
- (3) Les attentes des entrepreneurs concerneraient essentiellement l'allègement de la fiscalité et l'amélioration du climat d'affaires.

3. Démarche de recherche

En raison de la nature exploratoire de notre recherche, nous ferons recours à une méthodologie qualitative, plus particulièrement, la méthode *d'étude des cas* qui nous permettra de faire une étude l'entrepreneur d'opportunité et l'entrepreneur de nécessité.

Par ailleurs un procédé d'observation directe nous a permis d'être témoins directs de certains phénomènes utiles pour notre exploration pendant l'entretien avec le répondant ; des entretiens semi-directifs ont été menés afin de compléter notre recherche documentaire. Les données de ces entretiens ont nécessité une Analyse du Contenu qui nous a permis d'analyser les discours des entrepreneurs dans le but d'en dégager les éléments à confronter à nos hypothèses de recherche.

S'agissant du choix de nos cas d'étude, la revue de la littérature nous a permis de délimiter l'entrepreneur de nécessité comme *une personne qui a créé son entreprise par contrainte, sans projet préalable pour répondre à une nécessité purement économique, l'individu se sentant acculé par des facteurs extérieurs entre autre le chômage, le licenciement, la faillite, les restructurations,...* et l'entrepreneur d'opportunité comme *une personne qui a créé son entreprise suite aux facteurs de motivations positifs ; pour elle, l'acte entrepreneurial est le résultat d'une certaine « culture entrepreneuriale », motivé par le fait d'avoir repéré une opportunité d'affaire à exploiter ; il est aussi lié à la recherche d'une opportunité d'indépendance et d'autonomie de la part du créateur.* Le critère central de notre choix repose donc sur **les motivations de création** propres à chacun des entrepreneurs, données par la littérature. Il existe aussi des critères secondaires à savoir l'âge, le sexe, l'état civil, les objectifs de l'entrepreneur, le secteur de création, le coût d'opportunité et la perception de l'environnement. Cela nous permettra essentiellement de nous assurer d'une certaine hétérogénéité de l'échantillon. Nous tenons à mentionner que le fait de nous baser sur les critères de la littérature ne constitue qu'un point de départ afin de former notre échantillon. Aussi, un des objectifs de notre recherche est de comprendre l'entrepreneur de nécessité et l'entrepreneur d'opportunité kinois. Nous ne souhaitons donc pas nous enfermer dans une compréhension prédéterminée des deux entrepreneurs dans la littérature; nous considérons qu'ils peuvent présenter des caractéristiques autres ou différentes de celles évoquées dans la littérature.

Comme énoncé ci-haut, notre échantillon s'est constitué de six entrepreneurs en raison de trois entrepreneurs de nécessité dont les motivations de création ont été le chômage de

longue durée, une mauvaise expérience professionnelle, l'insatisfaction, la contrainte familiale,... et trois entrepreneurs d'opportunité dont les motivations ont été le désir d'indépendance, être son propre chef, innover, améliorer la qualité des produits offerts sur le marché,... Pour chaque catégorie, nous avons trouvé utile d'avoir au moins une femme parmi les répondants ; tous sont congolais, kinois avec un âge qui varie entre 20 et 41ans :

Tableau 2 : Présentation des cas d'étude

CARACTERISTIQUES	CODES					
	MERCURE	VENUS	TERRE	MARS	JUPITER	SATURNE
CATEGORIE	E.O	E.O	E.O	E.N	E.N	E.N
AGE	26 ans	23 ans	34 ans	28 ans	27 ans	31 ans
SEXE	M	M	F	F	M	F
ETAT CIVIL	Célibataire	Célibataire	Célibataire	Célibataire	Célibataire	Mariée
NIVEAU SCOLARISATION	Licencié en économie	Grade en Génie Informatique	Licence en Sciences Economiques et Gestion	Licence en Sciences Commerciales	Licence en Economie Pétrolière	Graduée en Sciences Infirmières.
PROFESSION	Entrepreneur/Manager	Entrepreneur	Consultante	Commerçante	Entraîneur sportif (coaching)	Commerçante
NOM DE L'ENTREPRISE	Le CASSE-CROUTE	DIGITAL LIFE	Kongo Marketing	Cœur Mignon	Hopefitness	Sexy-Girls
ADRESSE DE L'ENTREPRISE	Commune de Mont Ngafula, en face de l'UCC	Galerie Présidentielle, local 1M4	Gombe	Commune de Mont Ngafula, Cité verte	-	Station Ma campagne
SECTEUR D'ACTIVITE	Horeca (restaurant)	Numérique	Marketing et vente (prestation de service)	Horeca (restaurant)	Prestation de service	Commerce de détail
FORME JURIDIQUE	SARL	-	SARL	-	-	-
SITUATION LEGALE	Formalisée	Entreprise en cours de formalisation	Formalisée	Formalisée	Informelle	Formalisée
RENTABILITE	Positive	Moyenne	Positive	Positive	Moyenne	Moyenne

Source : Auteurs

4. Résultats d'Etude

4.1. Thèmes 1 : Eléments de comparaison entre Entrepreneur de nécessité et Entrepreneur d'Opportunité

4.1.1. Objectifs de création

Tableau 3 : Résultat sur l'objectif de création

ENTREPRENEURS DE NECESSITE	REPONSES	ENTREPRENEURS D'OPPORTUNITE	REPONSES
MARS	Obtention des revenus pour couvrir des besoins personnels.	MERCURE	Garantir sa vie professionnelle et croissance
JUPITER	Avoir une source de revenu en vue de répondre aux besoins personnels, quotidiens.	VENUS	<ul style="list-style-type: none"> • Création d'emploi ; • Offrir des meilleures conditions de travail aux employés ; • Avoir des revenus pouvant lui permettre de subvenir à ses besoins et à ceux des siens.
SATURNE	Améliorer les conditions de vie	TERRE	<ul style="list-style-type: none"> • Etre son propre patron ; • Développer sa propre marque (Innovation).

Source : Auteurs.

La partie gauche du tableau renseigne que les entrepreneurs de nécessité étudiés ont créé leurs entreprises dans l'objectif de *trouver une source de revenu pouvant les aider à répondre à leurs besoins quotidiens et à améliorer leur condition de vie.*

MARS dépendait d'un tiers et ses besoins personnels n'étaient pas totalement couverts. Alors elle a eu l'idée de créer une activité qui pourrait lui procurer des revenus afin de couvrir ses besoins et ainsi être indépendante. **JUPITER** a fait face à une forte précarité dans la période après-études. D'où l'idée d'exploiter son talent de sportif et de donner des entraînements (Fitness). **SATURNE** enfin nous dévoile qu'elle a créé son entreprise dans l'objectif d'atteindre un niveau supérieur du chiffre d'affaire qui lui permettrait d'améliorer ses conditions de vie.

La partie droite renseigne que les entrepreneurs d'opportunité de leur côté ont créé leurs entreprises dans l'objectif d'apporter une solution à un problème social constaté en faisant recours à l'innovation dans la création mais aussi dans l'objectif d'être son propre chef.

MERCURE est persuadé que la meilleure façon de gagner sa vie, c'est d'être son propre chef. Il nous dit qu'en travaillant pour soi, on peut atteindre par mois un revenu largement supérieur au salaire qu'on obtiendrait le mois en tant que simple employé. Il a voulu faire la différence avec cette génération qui préfère rester à la maison en attente d'une opportunité de travail puisqu'il dit : « *Tout le monde veut travailler dans bureau, tout le monde veut demander de l'emploi* ». C'est pourquoi bien longtemps avant la fin de ses études, il épargnait des fonds car il préparait déjà « l'après étude ». C'est ainsi qu'il a créé son entreprise dans l'objectif de

garantir sa vie sur le plan professionnel et aussi dans l'objectif d'atteindre un niveau de croissance élevé. **VENUS** a été négativement marqué par les mauvaises conditions de travail dont il a été victime ; c'est ainsi que parmi ses objectifs de création, il y a la volonté de créer de l'emploi, surtout pour les jeunes afin qu'ils se retrouvent, ensuite de donner en tant qu'employeur une meilleure condition de travail aux employés afin qu'ils n'aient pas à subir la même chose que lui. Il a aussi ajouté que cette entreprise lui permettrait de subvenir à ses besoins mais aussi à ceux des siens. **TERRE** a créé son entreprise dans l'objectif de d'abord être son propre patron et ensuite, elle visait le développement sa propre marque par laquelle elle se ferait connaître.

4.1.2. Secteur d'activité

Tableau 4 : Résultats secteur d'activité

ENTREPRENEUR DE NECESSITE	SECTEUR	ENTREPRENEUR D'OPPORTUNITE	SECTEUR
MARS	HORECA (restaurant)	MERCURE	HORECA (restaurant)
JUPITER	Prestation de service (Fitness)	VENUS	Numérique (secteur technologique)
SATURNE	Commerce de détail	TERRE	Marketing et ventes

Source : Auteurs.

Pour ce qui est du secteur d'activité, nous remarquons ici que les six entrepreneurs ne présentent pas de différences majeures en ce qui concerne le secteur d'activité ; les entrepreneurs de nécessité et d'opportunité sont tous présents dans la restauration, le commerce de détail et la prestation de service.

4.1.3. Coût d'opportunité entrepreneurial

Tableau 5 : Résultats coût d'opportunité entrepreneurial

ENTREPRENEUR DE NECESSITE	COÛT D'OPPORTUNITE ENTREPRENEURIAL	ENTREPRENEUR D'OPPORTUNITE	COÛT D'OPPORTUNITE ENTREPRENEURIAL
MARS	Elevé	MERCURE	Elevé
JUPITER	Moins élevé	VENUS	Elevé
SATURNE	Elevé	TERRE	Elevé

Source : Auteurs

Le tableau ci-dessus renseigne le fait que le coût d'opportunité entrepreneurial de **MARS** et **SATURNE** est élevé mais celui de **JUPITER** est moins élevé; tandis que les coûts d'opportunité des trois entrepreneurs d'opportunité sont tous élevés. Ces données ont plus été recueillies grâce à l'observation et à un bref récit de vie de chacun de nos répondants.

MARS avait un salaire de réserve inférieur mais un niveau d'éducation élevé. Le fait est qu'à la fin de ses études, elle n'a pas pu trouver de l'emploi assez vite et celui qu'elle a trouvé des années après ne la satisfaisait pas. **JUPITER** lui n'avait aucune source de revenu mais il a quand même fait des études jusqu'à obtenir une licence. Il est passé par un chômage

de longue durée. **SATURNE** avait un salaire bien qu'elle n'en était pas satisfaite, un mari qui travaillait aussi donc sa situation financière n'était pas aussi désespérante comme **MARS** et **JUPITER**.

MERCURE a épargné depuis des années pour l'accomplissement de ses projets futurs ; *il savait où il allait*. Il travaillait déjà tout en étant étudiant, de même pour **VENUS** aussi avait déjà des contrats par-ci par-là en étant déjà étudiant, grâce à sa maîtrise de l'objet numérique qui est un domaine rare où ceux qui le maîtrise sont fortement sollicités. **TERRE** quant à elle vient d'une famille aisée ; en associant cela à son niveau d'éducation élevé et à son travail, elle avait une réserve de salaire supérieure pour entreprendre.

4.1.4. Motivations

Le tableau renseigne que la création d'une entreprise pour les entrepreneurs de nécessité a été motivée par l'insatisfaction, la mauvaise expérience professionnelle, le besoin de reconnaissance, le besoin d'indépendance, le chômage de longue durée, l'absence d'alternative, l'insécurité d'emploi et enfin le désir d'être son propre chef. Tandis que pour les entrepreneurs d'opportunité, elle a été motivée par la passion, l'indépendance, l'autonomie, l'inspiration d'un mentor, la découverte d'une opportunité, la mauvaise expérience professionnelle et enfin le désir d'être son propre chef. Les deux types d'entrepreneurs ont donc certaines motivations communes comme la mauvaise expérience professionnelle, le besoin d'indépendance et le désir d'être son propre chef.

Tableau 6: Résultats motivations

ENTREPRENEUR DE NECESSITE	REPNSES	ENTREPRENEUR D'OPPORTUNITE	REPNSES
MARS	<ul style="list-style-type: none"> • Insatisfaction • Mauvaise expérience professionnelle • Besoin de reconnaissance • Besoin d'indépendance 	MERCURE	<ul style="list-style-type: none"> • Passion • Indépendance • Autonomie • Inspiration tirée d'un mentor
JUPITER	<ul style="list-style-type: none"> • Chômage de longue durée • Absence d'alternative 	VENUS	<ul style="list-style-type: none"> • Découverte d'une opportunité de marché • Mauvaise expérience professionnelle • Désir d'être son propre chef
SATURNE	<ul style="list-style-type: none"> • Insatisfaction • Mauvaise expérience professionnelle • Insécurité d'emploi • Désir d'être son propre chef • Besoin d'indépendance 	TERRE	<ul style="list-style-type: none"> • Découverte d'une opportunité de marché

Source : Auteurs.

MARS voulait être financièrement indépendante. Elle a donc été motivée par ce besoin de ne plus manquer d'argent sur soi, de répondre à ses besoins sans avoir à demander, cela pour se donner plus de valeur : « *pour me donner plus de valeur, je dois me créer quelque chose qui est à moi, je dois être entrepreneuse plus de respect* ». **JUPITER** quant à lui, malgré plusieurs tentatives de recherche d'emploi dans différentes sociétés, n'a jamais pu trouver de l'emploi, même un endroit où passer un stage académique : « *J'ai vu tant d'offres d'emploi sur Congo-Media mais malheureusement, une expérience de travail d'au moins 3 ans est exigée...* ». Etant contraint de se débrouiller pour assurer sa survie, il a trouvé mieux de créer sa petite activité génératrice des revenus. **SATURNE**, graduée en sciences infirmières, elle a eu à travailler dans deux hôpitaux différents mais n'était pas satisfaite de la façon dont on gérait les employés, l'hôpital en soi mais aussi pas satisfaite du salaire qu'elle a qualifié de « *pas intéressant* ». Ce qui l'a poussée à quitter son emploi, son domaine pour faire du commerce de détail. A part cela, elle a été motivée par l'idée d'être indépendante : « *je me suis donc décidée de créer ma propre entreprise pour être indépendante, pour exploiter mes propres idées...* ».

MERCURE est passionné par l'entrepreneuriat depuis tout petit : « *Ma mère fait ses activités depuis que je suis tout petit. C'est elle qui remplit le plus de responsabilité dans la famille ; grâce à ses entreprises, elle nous a fait étudié mes frères et moi, elle nous a nourris, nous a vêtis,... elle gagne très bien sa vie avec ce qu'elle fait* ». Pour lui, l'entrepreneuriat est la garantie d'échapper au chômage qui frappe les jeunes en RDC après les études. Il voulait aussi être indépendant, être son propre patron. **VENUS** dit avoir saisi une opportunité d'affaire grâce au fléau qu'a créé la pandémie de la COVID-19 : « *c'est le temps de crise qui m'a motivé à créer mon entreprise en ayant remarqué que seuls les entrepreneurs y ont financièrement survécu* ». Il a donc voulu créer une activité qui lui aurait permis d'être indépendant et de subvenir à ses besoins ainsi qu'aux besoins des siens. Aussi, comme déjà évoqué plus haut dans la partie sur les objectifs, il a eu à être employé dans une entreprise mais malheureusement n'a pas apprécié les conditions dans lesquelles il travaillait. Ce qui l'a encore plus motivé à abandonner son poste pour se consacrer à son entreprise en se promettant d'être un meilleur employeur. **TERRE** enfin a aussi détecté une opportunité d'affaire sur le marché et a voulu offrir des produits rares voire inexistants sur le marché à Kinshasa.

4.1.5. Environnement politique, économique et social

Tableau 7 : Résultats perception de l'environnement

ENTREPRENEUR DE NECESSITE	REPONSES	ENTREPRENEUR D'OPPORTUNITE	REPONSES
MARS	Défavorable	MERCURE	Défavorable
JUPITER	Défavorable	VENUS	Défavorable
SATURNE	Défavorable	TERRE	Défavorable

Source : Auteurs

La perception de l'environnement politique, économique et social est défavorable tant pour les entrepreneurs de nécessité et pour les entrepreneurs d'opportunité.

Ils accusent tous en premier lieu l'environnement politique du pays qui ne favorise pas la création des entreprises. **MERCURE** par exemple parle de *l'instabilité de notre gouvernement qui est un frein à l'attraction d'investisseurs* ; **VENUS** dit qu'il n'y a pas de budget réservé au financement des startups par conséquent, il y a beaucoup d'idées qui restent sur papier dans des armoires par manque d'accompagnement. **TERRE** se limite à dire que l'environnement politique, économique et social en RDC reste « *assez contraignant* », pour dire défavorable à un bon climat d'affaire. **MARS** se plaint du processus de formalisation qui lui a presque donné envie d'opter pour l'informel ; **JUPITER** se plaint des politiques publiques qu'il juge non favorable à la création des entreprises industrielles : « *il y a trop de barrière à l'entrée* » dit-il.

S'agissant de l'environnement social, tous se plaignent du pouvoir d'achat faible car la grande partie de la population est pauvre, sans emploi... Aussi, **MERCURE** nous parle de la RDC qui n'a pas de modèle à suivre en entrepreneuriat : « *les entrepreneurs innovants congolais n'évoluent pas, ils n'ont pas d'histoire et ne sont pas accompagnés* ». Il dit que c'est un facteur très décourageant surtout pour la jeunesse congolaise qui n'a aucun modèle à suivre. **VENUS** ajoute un autre aspect en disant que pour ce qui est numérique en RDC, la création dans ce domaine est très risquant puisqu'il n'est pas facile de se faire accepter par la société qui n'a pas cette culture du numérique.

4.2. Défis de création et de gestion

Tableau 8 : Résultats Défis

ENTREPRENEUR DE NECESSITE	REPONSES	ENTREPRENEUR D'OPPORTUNITE	REPONSES
MARS	<ul style="list-style-type: none"> • Défis liés à l'instabilité du taux de change ; • Défis liés au vol ; • Défis liés au processus de formalisation ; • Défis liés aux impôts et taxes élevés. 	MERCURE	<ul style="list-style-type: none"> • Défis liés au marché (clientèle, positionnement) ; • Défis liés aux moyens économiques ; • Défis liés au processus de formalisation ; • Défis liés à la relation entrepreneur-client.
JUPITER	<ul style="list-style-type: none"> • Défis liés à l'humiliation, à la psychologie de la personne. 	VENUS	<ul style="list-style-type: none"> • Défis liés au marché (clientèle, positionnement, prix,...) ; • Défis liés à la confiance ; • Défis liés aux moyens économiques ; • Défis liés à l'accès au financement et/ou au crédit ; • Défis liés au processus de formalisation.
SATURNE	<ul style="list-style-type: none"> • Défis liés au marché (produits, clients, positionnement) ; • Défis liés aux impôts et taxes élevés. 	TERRE	<ul style="list-style-type: none"> • Défis liés à la réalisation d'un chiffre d'affaire important ; • Défis liés au processus de formalisation.

Source : Auteurs.

La partie gauche du tableau renseigne que les entrepreneurs de nécessité ont eu à relever les défis liés à l'instabilité du taux de change, au vol, au processus de formalisation, aux impôts et taxes élevés, à l'humiliation, à la psychologie de la personne et au marché. Et la partie droite quant à elle renseigne que les entrepreneurs d'opportunité de leur côté ont eu à relever les défis liés au marché, aux moyens économiques, au processus de formalisation, à la relation entrepreneur-client, à la confiance, à l'accès au financement ou crédit et à la réalisation d'un chiffre d'affaire important.

Nous constatons donc des défis communs aux deux types d'entrepreneurs, entre autre les défis liés au processus de formalisation et au marché.

MARS présente des défis lors de la création de son entreprise ; elle dit avoir passé beaucoup de temps dans la formalisation, que cela lui a coûté beaucoup d'argent mais aussi c'était fatiguant. Elle est aussi confrontée au paiement des impôts et taxes qui dit-elle sont trop élevés. **JUPITER** pour sa part a eu à relever des défis beaucoup plus sur sa personne ; il a parlé de l'humiliation: « *Je suis sujet de moquerie auprès de mes camarades et autres connaissances du fait que mon travail ne soit pas proportionnel à mon statut de licencié en pétrochimie* ». Sa profession d'entraîneur est pour lui sujet d'humiliation. **SATURNE** quant à elle nous présente les difficulté qu'elle a eu à cibler le bon produit à offrir sur le marché mais

aussi où ouvrir son entreprise et trouver un bon emplacement. Elle a aussi signalé que les taxes et impôts sont trop élevés et que cela la pousse à augmenter aussi le prix de vente de ses produits ; cela conduit à un écoulement lent des produits compte tenu du pouvoir d'achat de la population kinoise faible.

MERCURE dit avoir fait beaucoup de sacrifices afin d'attirer la clientèle. Il a aussi évoqué avoir eu des difficultés à rassembler des fonds nécessaires pour la formalisation de son entreprise ; ensuite, il y a aussi des « mauvaises périodes » pendant lesquelles il n'a presque pas de client tenant compte de la catégorie de sa clientèle constituée à 90% des étudiants. En période de congé, cela touche sensiblement son entreprise. Il a enfin évoqué les défis liés à la connaissance entre lui et ses clients. Il y en a qui achètent à crédit mais honorent difficilement leur dettes vue la relation qu'ils entretiennent avec le propriétaire. **VENUS** dit avoir rencontré plusieurs défis notamment celui de convaincre d'autres personnes à s'associer avec lui pour créer l'entreprise et trouver un financement. Parlant des défis de gestion, il faudra qu'il honore ses promesses et obligations envers ses employés ; il y a la lenteur des développeurs des projets ; des défis liés à la santé, liés à l'acquisition d'un bon local pour le travail et enfin des défis liés à l'attraction de la clientèle car il dit : « *Le numérique étant un service coûtant cher, il est difficile de trouver des clients mais comme stratégie, on autorise le paiement par tranches* ». **TERRE** dit avoir des difficultés à réaliser un chiffre d'affaire élevé vue le pouvoir d'achat faible justifié par le niveau de vie de la population congolaise en générale et la population kinoise en particulier.

4.3. Thème 3 : Attente face à l'Etat

Tableau 9 : Résultats attentes des entrepreneurs

ENTREPRENEUR DE NECESSITE	REPONSES	ENTREPRENEUR D'OPPORTUNITE	REPONSES
MARS	<ul style="list-style-type: none"> • Réduire le coût des impôts et taxes ; • Régulariser le prix des produits sur le marché. 	MERCURE	<ul style="list-style-type: none"> • Renforcer la collaboration entre l'Etat et la jeunesse ; • Instaurer des politiques publiques permettant d'éradiquer le chômage ; • Réaménager le plan de formation en y insérant des cours pouvant initier le congolais à la culture entrepreneuriale, cela dès le bas cycle.
JUPITER	<ul style="list-style-type: none"> • Instaurer des politiques publiques promouvant l'entrepreneur innovateur ; • Protéger la production locale. 	VENUS	<ul style="list-style-type: none"> • Instaurer des politiques publiques promouvant l'entrepreneur innovateur ; • Promouvoir l'association des startups selon les domaines ; • Renforcer la collaboration entre l'Etat et la jeunesse.
SATURNE	<ul style="list-style-type: none"> • Réduire le coût des impôts et taxes. 	TERRE	<ul style="list-style-type: none"> • Mettre en place des politiques publiques favorables à la promotion de l'entrepreneuriat et à l'émergence des PME ; • Réduire le coût à la formalisation et rendre le processus moins long.

Source : Auteurs.

Le tableau ci-dessus renseigne que les entrepreneurs de nécessité, pour un meilleur accompagnement ou assistance, demandent à l'Etat de réduire le coût des impôts et taxes, de réguler le prix des produits sur le marché, d'instaurer des politiques publiques promouvant l'entrepreneur innovateur et de protéger la production locale.

Les entrepreneurs d'opportunité pensent par contre que l'Etat doit renforcer la collaboration entre l'Etat et la jeunesse, mettre en place des politiques publiques permettant d'éradiquer le chômage, des politiques publiques favorables à la promotion de l'entrepreneuriat et à l'émergence des PME ; réaménager le plan de formation scolaire, promouvoir l'association de startups selon les domaines et enfin de réduire le coût de formalisation et rendre son processus moins long.

Nous avons donc aussi des attentes communes aux deux catégories d'entrepreneurs ; entre autre : instaurer des politiques promouvant l'entrepreneur innovateur et renforcer la collaboration entre l'Etat et jeunesse.

5. Apports théoriques de l'étude

5.1. Les démarcations entre les deux paradigmes

5.1.1. La Démarcation par les objectifs de création

Nos résultats d'enquête nous ont présenté d'une part des entrepreneurs de nécessité qui créent leur entreprise avec pour objectif principal d'obtenir des revenus afin de subvenir à leurs besoins ; en bref, c'est pour une certaine *survie* (Carlsrud et Brännback, 2011). Et d'autre part, des entrepreneurs d'opportunité qui entreprennent dans l'objectif de réaliser un chiffre d'affaire important ; ils visent la croissance. Pour dire *qu'au départ, leurs situations financières ou leur niveau de vie n'est pas en dessous de la moyenne ; ils cherchent jute à avoir plus, à avoir un niveau de vie confortable* (Azmi, 2017). Nos résultats sur ce point sont donc conformes à la littérature.

Cependant, nous considérons que ces deux entrepreneurs n'ont pas d'objectifs de création absolument différents. Derrière l'innovation, derrière l'indépendance, il y a une idée commune d'obtenir des revenus pour subvenir à ses besoins. Les résultats nous poussent à conclure que, *c'est une réalité qui ne peut être séparé de l'objectif de création d'une entreprise, pour ne pas la confondre à une Organisation Non Gouvernementale ou encore à une Association Sans But Lucrative,....* A la question : « dans quel objectif avez-vous créé votre entreprise », nous avons observé que les répondants trouvaient la question comme « *n'ayant pas lieu d'être* » puisque pour eux, la réponse était bien évidente : « *pour gagner de l'argent, faire des bénéfices,...* ». La différence se trouverait dans le niveau d'importance qu'accorde chaque entrepreneur à l'objectif lucratif. Que l'on soit entrepreneur de nécessité ou d'opportunité, l'objectif principal derrière toute création d'entreprise, c'est la recherche du lucre, du gain, d'un revenu qu'on utilise ensuite pour satisfaire différents besoins.

5.1.2. La Démarcation par les secteurs d'activité

Pour ce qui est du secteur d'activité, les résultats sur les entrepreneurs de nécessité étudiés sont conformes à la littérature ; **MARS** est dans l'Horeca ou restauration, **JUPITER** est dans le Fitness et **SATURNE** dans le commerce de détail. Avec une simple observation, on peut juger toutes ces activités comme « *offrant une faible rentabilité* », comme le soulignent Block et Wagner (2010) qui considèrent que les entrepreneurs de nécessité créent leurs entreprises au sein des secteurs offrant une faible rentabilité. Mais la littérature sur les entrepreneurs d'opportunité n'est pas absolument conforme à la réalité trouvée sur terrain pour nos cas étudiés. Reynolds et al. (2001) montre que le pourcentage d'entrepreneurs de nécessité est plus élevé dans l'agriculture, la foresterie, la pêche et l'Horeca par rapport aux entrepreneurs

d'opportunité qui semblent être plus dans les secteurs de l'automobile et des services aux entreprises. Pourtant, **MERCURE** travaille dans le secteur de l'Horeca précisément la restauration et **TERRE** à part le Marketing, elle est aussi dans le commerce de détail (vente), bien que ses produits aient une certaine particularité.

Ainsi, les résultats montrent que le secteur d'activité n'est pas nécessairement un critère de différenciation entre un entrepreneur de nécessité et un entrepreneur d'opportunité car une opportunité d'affaire peut être détectée dans n'importe quel secteur ; tout dépend du milieu, de l'environnement dans lequel on évolue. Dans le cas de la RDC en l'occurrence, l'agriculture offre encore beaucoup d'opportunités d'affaire.

5.1.3. La Démarcation par le capital humain

La littérature nous a renseignés que les entrepreneurs de nécessité ont un niveau de capital humain et social inférieur à celui des entrepreneurs d'opportunité et donc par conséquent, nous pouvons supposer que le coût d'opportunité d'un entrepreneur de nécessité pour créer une entreprise est inférieur à celui d'un entrepreneur d'opportunité. Ce niveau inférieur du capital humain et social s'est justifié par les travaux antérieurs sur les entrepreneurs de nécessité et d'opportunité qui concluent que *les deux entrepreneurs diffèrent du point de vue des caractéristiques individuelles* en ce sens que l'entrepreneur de nécessité a un niveau d'éducation plus faible, est plus insatisfait de sa situation personnelle et/ou professionnelle, a moins d'expérience professionnelle et/ou considère la création d'entreprise comme étant la seule possibilité d'obtenir un emploi.

Nos résultats de recherche ne sont pas tout à fait conformes à ces théories. Certes, tous nos entrepreneurs d'opportunité étudiés ont un coût d'opportunité entrepreneurial supérieur, de par leurs caractéristiques individuelles : ils ont un niveau d'éducation élevé, ils sont satisfaits de leur situation personnelle et professionnelle, ils ont de l'expérience professionnelle et la création d'entreprise n'a pas été pour eux un moyen de se sortir d'une situation désespérante. Mais alors, si on en revient à nos cas d'entrepreneurs de nécessité étudiés, les deux femmes (**MARS** et **SATURNE**) ont aussi un coût d'opportunité à la création élevé alors qu'elles ont entrepris par nécessité ; elles ont étudié jusqu'à obtenir des diplômes, elles ont de l'expérience professionnelle puisqu'elles ont été employées avant de se décider de migrer vers l'entrepreneuriat ; c'est l'insatisfaction professionnelle qui les a poussées à penser qu'il est préférable de travailler à son propre compte pour *faire mieux*. A la place donc de persévérer dans leur poste ou de chercher un nouvel emploi un peu plus satisfaisant, elles ont décidé de tout quitter afin de reprendre à zéro en tant qu'entrepreneur. C'est cela qui explique le fait que

leur coût d'opportunité soit aussi élevé que celui des entrepreneurs d'opportunité. Mais **JUPITER** lui ne laisse rien derrière lui, il n'a ni emploi, ni argent. Il ne perd donc pas grand-chose en choisissant de recourir à l'entrepreneuriat pour survivre.

Block et Wagner disent que *les entrepreneurs de nécessité ont un salaire de réserve inférieur à celui des entrepreneurs d'opportunité et donc ils pourraient plus facilement décider de créer une entreprise au sein des secteurs offrant une faible rentabilité*. Il est risqué de juger d'un secteur de « peu rentable » sans avoir expérimenté. Cela nous renvoie à notre discussion sur la différenciation entre entrepreneur de nécessité et entrepreneur d'opportunité du point de vue « secteur de création ». Les résultats démontrent que la rentabilité d'une activité dans tel ou autre secteur dépend du milieu, de l'environnement dans lequel on évolue et du pourcentage d'opportunité d'affaire qu'il représente dans ce milieu. **MARS** qui est entrepreneur de nécessité a créé un restaurant et elle a attesté de sa rentabilité au point qu'elle veuille en ouvrir un deuxième dans un autre coin qu'elle a détecté. Or, les théories disent que les entrepreneurs de nécessité sont plus dans les secteurs comme la restauration, pour dire donc que la restauration fait partie des activités à rentabilité faible. Pourtant, **MERCURE**, entrepreneur d'opportunité a aussi innové dans la restauration.

Nos cas étudiés nous présentent les résultats selon lesquels le coût d'opportunité à la création est supérieur pour un entrepreneur d'opportunité. Cela est conforme à la littérature mais s'agissant des entrepreneurs de nécessité, il ne peut pas toujours être inférieur comme cela a été évoqué dans la littérature ; il peut s'avérer qu'il soit aussi élevé pour un entrepreneur de nécessité. D'où, encore une fois, la difficulté d'établir une démarcation claire et nette par rapport à l'importance du capital humain qu'investit chacun des entrepreneurs.

5.1.4. La Démarcation par les motivations entrepreneuriales

Les théories sur les motivations entrepreneuriales ont montré que *les motivations à la création des entreprises pour les entrepreneurs de nécessité sont de types « push » c'est-à-dire des motivations négatives ; tandis que celles des entrepreneurs d'opportunité sont de type « pull » c'est-à-dire des motivations positives*. Nos résultats de recherche sur nos cas étudiés présentent des résultats similaires à la théorie et donc confirment cette hypothèse de différenciation entre un entrepreneur de nécessité et un entrepreneur d'opportunité du point de vue motivations à la création d'une entreprise. Cependant, les deux types d'entrepreneurs ont certaines motivations en commun *comme la mauvaise expérience professionnelle, le besoin d'indépendance et le désir d'être son propre chef*. **VENUS** a subi un mauvais traitement en tant qu'employé et cela lui a été utile en ce sens qu'il a pris cela pour acquis en se donnant une

nouvelle raison de prospérer dans l'entrepreneuriat, entre autre se promettre d'être un bon employeur. Nous avons aussi remarqué que ce sont plus ceux-là qui ont des mauvaises expériences professionnelles dans leur palmarès qui ont aussi été motivés par ce désir d'indépendance, que ce soit du côté des entrepreneurs de nécessité que du côté des entrepreneurs d'opportunité.

5.1.5. La Démarcation par la perception sur l'environnement

Hechavaria et Reynolds (2009) indiquent que les entrepreneurs par nécessité perçoivent l'environnement social, politique et économique comme négatif, ce qui influe négativement sur leur comportement et, Tessier-Dargent (2014), dans sa typologie des facteurs externes caractérisant les motivations à la création de l'entrepreneur de nécessité, a cité l'environnement politique, économique, social et légal qui influe sur le degré de contrainte. Cela est confirmé par nos résultats de recherche puisque tous nos cas ont attesté de leur perception négative de l'environnement en général négatif pour la bonne marche de leurs affaires. On croirait qu'à travers cette théorie, les entrepreneurs d'opportunité voient les choses différemment mais cela n'est pas le cas puisque nos résultats montrent aussi que même les entrepreneurs d'opportunité congolais perçoivent l'environnement politique, économique et social comme négatif et un frein à l'émergence de leurs entreprises ; tous, pour des raisons que nous avons citées dans l'analyse des résultats. Nul ne semble oublié toutes les anomalies qui frappent la République Démocratique du Congo tant sur le point politique, économique que social.

Par notre observation, nous avons vu qu'en dépit de tout cela, les entrepreneurs d'opportunité sont prêts à booster les choses pour atteindre leurs objectifs contrairement aux entrepreneurs de nécessité qui sont facilement déstabilisés et découragés par cette vague ; d'où nous constatons une instabilité dans l'activité (migration d'une telle activité à une autre qui demande moins d'après l'entrepreneur de nécessité) ; tel est le cas de **SATURNE** qui au début était dans le commerce des véhicules, des immobiliers mais remarquant que les taxes et impôts pesaient sur elles, elle a migré vers la vente des lingerie qui lui demande moins en terme de taxes et d'écoulement des produits bien qu'elle avoue ne pas en bénéficier grand-chose comme quand elle était dans l'importation des véhicules ; et **JUPITER** qui a choisi de ne pas formaliser son entreprise parce que c'est un processus qui traîne et qui coûte beaucoup d'argent.

5.2. Les défis liés à chaque paradigme

Les résultats de nos analyses ont ouvert la piste à la découverte des défis comme ceux liés à la formalisation pour l'entrepreneur de nécessité. Nous n'avions pas pensé à cela au début du fait que les entrepreneurs par nécessité reflétaient l'image des personnes qui ne songeraient

en aucun cas à formaliser leurs entreprises vue le coût que cela pourrait engager et les obligations de l'après formalisation. Mais cette recherche nous a en quelque sorte permis de découvrir qu'il existe des entrepreneurs de nécessité qui fonctionnent dans le formel, avec tous les documents en ordre et qui paient régulièrement les taxes. Aussi pour ces entrepreneurs, nous ne nous attendions pas à un défi lié à la psychologie. **JUPITER** nous a avoué qu'au tout début, *il s'est battu pour arriver à accepter toutes les humiliations et insultes dont il a été victime.*

Grâce à notre question sur les défis de création et de gestion, nous avons découvert une information importante sur la raison sociale de certaines entreprises. En vue d'échapper aux conséquences de l'après formalisation, certaines entreprises s'enregistrent sous format d'une ASBL, Association Sans But Lucratif en vue de bénéficier à tous les avantages y afférant. **JUPITER** nous a avoué être membre d'une telle association et y joue même un rôle.

Conclusion

Nous avons, dans le cadre de cette étude, contribué à la littérature sur la dichotomie entrepreneuriat d'opportunité et entrepreneuriat de nécessité. Il a été question pour nous de revisiter les différents critères qui fondent cette distinction et de les confronter à nos données d'étude.

Nous avons noté principalement que cette distinction n'est pas absolue et qu'il persiste une réelle difficulté à soutenir les arguments qui prétendent distinguer de manière catégorique tel ou tel autre paradigme. Nous avons découvert que les critères présentés par la littérature sont soumis au contexte et à l'environnement socio-économique dans lequel évoluent les entrepreneurs. La généralisation des études qui se fondent sur ce cadre théorique s'avère donc imprudent, d'où l'appel à l'étude de cas.

Notre travail a été toutefois confronté à d'importantes limites. Premièrement, le nombre d'enquêtés se trouve être minime et par conséquent ne nous permet pas de généraliser nos résultats de recherche, limite qui est évidemment lié à la nature de notre démarche méthodologique. Cependant, les recherches futures peuvent y faire référence et tenter de la rendre quantitative en utilisant un nombre plus représentatif d'enquêtés. Elles peuvent par exemple faire une étude approfondie sur l'entrepreneur de nécessité en particulier ou l'entrepreneur d'opportunité; ou encore faire une étude approfondie sur l'évaluation des mesures d'accompagnement des entrepreneurs tenant en compte la typologie les différenciant ; une autre option est qu'elles peuvent élargir les études sur chacun des éléments de différenciation entre les deux types d'entrepreneurs. Cette étude donne donc une ouverture à plusieurs recherches futures dans le domaine de l'entrepreneuriat encore émergent en RDC.

Deuxièmement, nous aurions pu évaluer les actions du gouvernement en faveur de l'entrepreneuriat par rapport aux attentes présentées par les répondants. Mais cela n'a pas été possible vu le caractère émergent des dites actions. Il serait difficile d'en évaluer l'impact dans la vie socio-économique dans un délai aussi court de fonctionnement. Cela pourrait faire partie des recherches futures.

Par ailleurs, nous assistons ces derniers jours à Kinshasa à plusieurs programmes d'accompagnement des startups, avec des financements venant de partout. Il y a eu par exemple le Concours de Plans d'Affaire (COPA), initiative de la RDC avec la Banque Mondiale pour soutenir l'entrepreneuriat congolais et appuyer l'émergence d'une nouvelle génération d'entrepreneurs dans le pays. Il y a aussi la mise en place du Guichet Unique de Création d'Entreprises (GUCE) pour faciliter le processus de création d'entreprise dans les conditions de célérité et de transparence en procurant une grande satisfaction aux opérateurs économiques. Une étude devrait être faite pour évaluer la performance de toutes ces initiatives et mesurer leur apport dans la promotion de l'entrepreneuriat au Congo.

Bibliographie

1. Ács, Z.J. et Varga, A. (2005). Entrepreneurship, Agglomeration and Technological Change. *Small Bus Econ* 24, 323–334. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1998-4>
2. Andreani, J.C. (2005), Méthodes d'analyse et d'interprétation des études qualitatives : état de l'art en marketing, ESCP-EAP, Paris.
3. Arenius, P. et Minniti, M. (2005). Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship. *Small Business Economics*. 24. 233-247.
4. Azmi, K. (2017). Exploration de l'acte de création d'entreprises à la lumière du continuum : « Entrepreneuriat de nécessité »-« Entrepreneuriat d'opportunité ». *Moroccan Journal of Entrepreneurship, Innovation and Management*, Vol. 2, No 2.
5. Bellanca, S., et COLOT, O. (2014). Motivations et typologie d'entrepreneurs : une étude empirique belge. *Revue des Sciences de Gestion* N°266.
6. BENATA, M. (2015) : « Influence de la culture et de l'environnement sur l'intention entrepreneuriale : cas de l'Algérie » Thèse de doctorat, Université Aboubekr Belkaïd TLEM CEN.
7. Block, J. H., & Wagner, M. (2010). Necessity and Opportunity Entrepreneurs in Germany : Characteristics and Earnings Differentials. *Schmalenbach Business Review*, 62, 154-174.

8. Carlsrud, A. et Brännback, M. (2011). Entrepreneurial motivations: what do we still need to know ?. *Journal of Small Business Management* Vol.49 N°1.
9. Cowling, M. and Bygrave, W. (2003). *Entrepreneurship and Unemployment: Relationship Between Unemployment and Entrepreneurship in 37 Nations Participating in the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2002*. Babson College, Wellesley, USA.
10. Dimov, D. (2007). Au-delà de l'attribution à une seule personne et à un seul point de vue pour comprendre les opportunités entrepreneuriales. *Théorie et pratique de l'entrepreneuriat*, 31 (5), 713–731. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00196>.
11. Dzaka-Kikouta, T. (2020), L'entrepreneuriat des jeunes africains francophones dans la République du Congo et dans la République Démocratique du Congo : enjeux et perspectives, Rapport de projet OFE.RP N°3, Observatoire de la francophonie économique de l'université de Montréal.
12. Facchini, F. (2009). Entrepreneur et croissance économique : développements récents. *Revue d'économie industrielle*, 119, 3^{ème} Trimestre 2009.
13. Fayolle, A et Filion, L. (2006), *Devenir entrepreneur : Des enjeux aux outils*, Paris, Village Mondia.
14. Fayolle, A. (2005), *Introduction à l'Entrepreneuriat*, Dunod, Paris.
15. Fayolle, A. (2010). Nécessité et opportunité: les 'attracteurs étranges de l'entrepreneuriat, *Revue Pour*, n° 204, 33-38.
16. Figueroa-Armijos, M., Dabson, B. et Johnson, T. (2012). Rural Entrepreneurship in a Time of Recession. *Entrepreneurship Research Journal* : Vol. 2 : Iss. 1, Article 3.
17. Gabarret, I. & Vedel, B. (2015). Pour une nouvelle approche de la motivation entrepreneuriale. *La Revue des Sciences de Gestion*, 271, 13-20. <https://doi.org/10.3917/rsg.271.0013>
18. Giacomini, O., Janssen, F. & Guyot, J. (2016). Entrepreneurs de nécessité et d'opportunité : quels comportements durant la phase de création ?. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 15, 181-204. <https://doi.org/10.3917/entre.153.0181>
19. Giacomini, O., Janssen, F., Guyot, J.L. et Lohest, O. (2010). Entrepreneuriat contraint et volontaire : quel impact sur le choix sectoriel des entrepreneurs ? *Revue internationale PME*, Vol. 23, N° 3-4.
20. Hechavarria, D., & Reynolds, P. D. (2009). Cultural norms & business start-ups: the impact of national values on opportunity and necessity entrepreneurs. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5(4), 417-437.

21. Hernandez L., Nunn N., et Warnecke, T. (2012). Female entrepreneurship in China: opportunity- or necessity-based?, *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, Vol. 15, No. 4,
22. Hilady, R.M. (2015), *Les Etudes de Cas : Application à la recherche en gestion*, De Boeck Université, Paris.
23. Kante, S., & Diabaté, A. (2020). La motivation des femmes entrepreneures dans le secteur informel selon l'approche push/pull : cas de la commune I du district de Bamako au Mali. *Revue des Etudes Multidisciplinaires en Sciences économiques et Sociales*, Vol. 5 – N°2
24. McMullen, J. S., Bagby, D. R., et Palich, L. E. (2008). Economic Freedom and the Motivation to Engage in Entrepreneurial Action. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(5), 875–895. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2008.00260>.
25. Pinto, R. et Grawitz, M. (1971). *Les méthodes des sciences sociales*, Dalloz, Paris.
26. Rasolonomalaza, Z.B. (2011) : « Le rôle de l'entrepreneur dans les pays en développement : le cas des zones franches textiles malgaches » Thèse, Université de la Réunion.
27. Reynolds, P., Camp, S.M., Bygrave, W.D., Autio, E., et Hay, M. (2001). *GEM Global Entrepreneurship Report, Summary Report*, Babson College.
28. Shane, S. et Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, vol. 25, n° 1.
29. St-Jean, E. et Duhamel, M. (2017), *Rapport du Québec 2016, Global Entrepreneurship Monitor*.
30. Tessier-Dargent, C. (2014). Les paradoxes de l'entrepreneuriat de nécessité : Strapontin ou tremplin ?, *Dans Entreprendre & Innover /1 (n° 20)*.
31. Verstraete, T. (2000), *Histoire d'entreprendre : les réalités de l'entrepreneuriat*, Ed. Management, Paris.
32. Verstraete, T. et Saporta, B. (2006), *Création d'entreprise et entrepreneuriat*, Edition de l'ADREG, Paris.
33. Yaniv E. and Brock D. (2012). Reluctant entrepreneurs: why they do it and how they do it. *Ivey Business Journal online*.
34. Zoumba, N.B. (2017). *Entrepreneuriat responsable: Des motivations de nécessité et d'opportunité à l'adoption de modèles de la valeur*. Université Paris-Est, IRG (EA 2354).

35. ZOUMBA, N.B. (2018) : «L'entrepreneuriat par nécessité et par opportunité: essai de compréhension dans le contexte burkinabè », Thèse de doctorat en Gestion et Management, Université Paris-Est.