



HAL
open science

IL EST TOUJOURS TEMPS D'ENTREPRENDRE

Fabienne Bornard, Emmanuel Abord de Chatillon

► **To cite this version:**

Fabienne Bornard, Emmanuel Abord de Chatillon. IL EST TOUJOURS TEMPS D'ENTREPRENDRE: Analyse de la base de données des chambres de commerce et d'industries comportant 7298 porteurs de projets en 2014. RIMHE: Revue Interdisciplinaire Management, Homme(s) & Entreprise, 2016, 3 (22), 10.3917/rimhe.022.0044 . halshs-01492631

HAL Id: halshs-01492631

<https://shs.hal.science/halshs-01492631>

Submitted on 23 Mar 2017

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Il est toujours temps d'entreprendre. Une analyse à partir de la situation de 7298 porteurs de projets.

Fabienne BORNARD

Emmanuel ABORD DE CHATILLON

RESUME :

Le vieillissement de la population française et européenne met en exergue l'enjeu de la fin d'activité professionnelle des personnes âgées. L'une des voies encouragées pour cela est l'entrepreneuriat, qui permet de répondre aux difficultés de garder ou trouver un emploi au-delà d'un certain âge. Or le profil et les motivations de ces « senior » restent peu connus. La littérature en entrepreneuriat pointe un certain nombre d'atouts et de handicaps mais peine à expliquer pourquoi les seniors sont moins enclins à entreprendre (Curran and Blackburn, 2001; Hart et al., 2004 ; Rotefoss and Kolvereid, 2005 ; Kautonen, 2008). Cette recherche présente pour la première fois une analyse descriptive de la base de données des chambres de commerce et d'industries en France, soit 7298 porteurs de projets en 2014. Nous explorons le profil du porteur de projet de plus de 50 ans en France, seuil d'âge couramment utilisé par les organismes de recherche d'emploi ou par l'APCE (Agence Pour la Création d'Entreprise) dans leurs études. Les analyses comparatives des plus de 50 ans/moins de 50 ans, complétées par des analyses par tranches d'âge permettent de faire tomber un certain nombre d'idées reçues. Globalement l'entrepreneur de plus de 50 ans se distingue peu des moins de 50 ans, y compris dans sa relation au temps évaluée par le sentiment d'urgence ou le temps de maturité du projet. Le clivage apparaît au-delà de 60 ans. Nous plaidons donc pour une meilleure prise en compte par les pouvoirs publics de cette catégorie qui représentera un français sur trois en 2050.

MOTS CLES : Entrepreneuriat, Entrepreneur senior, Projet d'entreprise, Création d'entreprise, Entrepreneur du troisième âge, Entrepreneur de deuxième partie de carrière.

It's time to create a business :

An analysis of the situation of 7298 French project initiators.

ABSTRACT:

French and European population are aging. That phenomenon emphasizes the issues of the professional activity of old people. Facing the difficulties to keep or to find a job while aging, one of the solutions identified lays in entrepreneurship. But the profile and the motivations of older entrepreneurs remain under-researched. Entrepreneurship literature has unveiled some assets or liabilities of senior entrepreneurs. But the understanding of the fact that they are less likely to undertake an entrepreneurial project than the younger (Curran and Blackburn, 2001; Hart et al., 2004; Rotefoss and Kolvereid, 2005; Kautonen, 2008) needs to be further studied. This research presents the first descriptive analysis of the data base of French chambers of commerce and industry, with 7298 entrepreneurial project initiators in 2014. We explore the profile of the entrepreneur over 50 years old, age limit usually used by French job search organizations or by the APCE (Agency for firm creations). Results comparing the over 50 years population to the under 50 years were complemented by analysis of more precise age groups and lead to some contradictions of common beliefs. On the hole the entrepreneur over 50 years sparsely diverges from other entrepreneurs, even as his relation to time is concerned. The real difference appears over the age of 60. Thus we plead for a better understanding of this category by public policies: in 2050, one French people in three will be older than 60 years old.

Key words : Entrepreneurship, Entrepreneurial Project initiator, New venture creation, Thirdage entrepreneur, Second career entrepreneur.

Introduction

D'après les projections de l'INSEE, en 2050 un français sur trois sera âgé de plus de 60 ans, alors qu'ils n'étaient que un sur cinq en 2005. Face aux défis de ce vieillissement de la population, qui touche l'ensemble de l'Europe, différents programmes ont été mis en place pour favoriser un vieillissement actif, permettant dans le même mouvement de maintenir les seniors en activité, mais aussi de lutter pour la création de richesses et d'emplois. Une des voies envisagée est le développement de l'entrepreneuriat à tous les âges de la vie. Dans cette perspective, l'entrepreneuriat des seniors constitue un levier intéressant (Maâlaoui et al., 2012). Ainsi en France, une étude commandée par l'Agence pour la Création d'Entreprise (APCE) montre que 49% des français envisageaient en 2010 « sans doute » ou « tout à fait » de créer une entreprise en prévision de leur fin de carrière ou de leur accès à la retraite. Or d'une manière générale de nombreuses mesures ont été prises par les pouvoirs publics pour faciliter l'accession à la création d'une entreprise, ciblant en particulier les plus jeunes mais pour les plus âgés peu de dispositifs existent malgré l'ampleur des enjeux sociétaux.

Néanmoins, il existe un ensemble de recherches qui étudient les spécificités de l'entrepreneuriat des seniors. Ainsi, les différentes statistiques et recherches menées dans les pays occidentaux montrent que la répartition des entrepreneurs ne suit pas la pyramide des âges des populations : les entrepreneurs âgés sont proportionnellement moins nombreux que les plus jeunes (Curran and Blackburn, 2001; Hart et al., 2004). De la même manière, en France les plus de 50 ans représentent 24% de la population active mais seulement 16% des créateurs d'entreprise, ils sont donc sous-représentés parmi les entrepreneurs. Mais ces travaux essentiellement descriptifs ne fournissent pas pour autant toutes les explications nécessaires à la compréhension de la création d'entreprise des seniors. Ainsi, le numéro spécial que la Revue Française de Gestion consacrait au sujet en 2012, identifiait ce sujet comme peu abordé dans la littérature (Maâlaoui et al. 2012). Certes, les travaux affinent progressivement cette catégorie de création d'entreprise en tentant de dégager différentes situations ou profils. De même que la recherche en entrepreneuriat a contribué à faire tomber bon nombre d'idées reçues sur l'entrepreneur en général, celles que l'on a sur les entrepreneurs seniors commencent à être évaluées. La littérature indique en particulier que leur âge plus élevé, et donc leur plus longue expérience professionnelle et de vie se traduit de manière générale par moins de charges de familles (en termes de temps et d'argent), plus de patrimoine et de réseau relationnel (Mackintosh and North, 1998 ; DeBruin and Firkin, 2001; Zacharakis et al, 2001 ; Singh et Denoble, 2003;

P.Weber and M. Schaper, 2004,) mais également des ressources physiques et cognitives moindres (P.Weber and M. Schaper, 2004) et un handicap lié au regard social (agéisme; Goldberg, 2000).

Il existe donc une littérature de plus en plus abondante sur l'entrepreneuriat des senior. Cette littérature constate un ensemble de spécificités de l'entrepreneuriat âgé, mais n'explique pas les variations de mobiles de la création au fur et à mesure du temps. Comment, au fur et à mesure du temps, évoluent les conditions du basculement vers l'entrepreneuriat ?

Nous traitons cette question à partir de l'analyse des données de l'Observatoire des Porteurs de Projet mis en place par les chambres de commerce et d'industrie françaises, soit 7298 porteurs de projets en 2014. Des analyses descriptives, puis comparatives confrontant les populations de plus et moins 50 ans ont été effectuées permettant de dresser un panorama des mobiles de la création au fur et à mesure du temps.

Nos résultats vont à l'encontre de l'idée que l'on pourrait se faire d'un entrepreneur senior ayant plus mûri son projet ou se sentant plus soumis à l'urgence de mettre en œuvre son projet. Ils démontrent à la fois que l'entrepreneur de plus de 50 ans se comporte comme un autre entrepreneur et qu'il se trouve dans une situation de grande fragilité socio-économique. Une deuxième partie des analyses a consisté à affiner les résultats par tranches d'âge afin de dresser un portrait plus contrasté du senior selon l'âge, dans lequel il apparaît que, parmi les plus de 50 ans, seuls les plus de 60 ans se démarquent franchement des autres entrepreneurs.

Cet article présente en première partie une analyse de la littérature en entrepreneuriat sur les senior afin d'identifier les facteurs favorables et défavorables au basculement vers des projets d'entreprendre au-delà de 50 ans. Nous identifions en synthèse quatre propositions à explorer. La deuxième partie aborde la méthodologie mise en œuvre et présente un premier portrait des caractéristiques du porteur de projet de plus de 50 ans comparé aux autres entrepreneurs. Puis nous abordons en troisième partie la relation au temps du senior, avant de creuser les analyses par tranches d'âge afin d'identifier des relations entre des périodes de vie et des atouts ou handicaps au basculement vers l'entrepreneuriat.

1. Les paradoxes de l'entrepreneuriat des senior

Nous pouvons définir l'entrepreneur senior comme un individu ayant entamé une expérience entrepreneuriale (création ou reprise d'entreprise), en deuxième partie de carrière, et plus précisément, pour notre recherche, à 50 ans et plus (et non pas un entrepreneur ayant vieilli). L'entrepreneuriat peut se concevoir comme un processus créateur de valeur (économique et sociale), centré sur la relation dialogique du couple individu-projet (Gartner, 1990 ; Bruyat, 1993). Le processus est entamé dès les premières démarches engageant le porteur de projet (temps passé, implication affective, dépenses

d'étude). Ainsi nous considérons un "porteur de projet", terme utilisé par les professionnels de l'accompagnement, comme un entrepreneur.

Entre l'expérience et les compétences acquises au fur et à mesure d'une carrière, les difficultés qu'il peut y avoir à retrouver un emploi en fin de carrière et le souhait de poursuivre un parcours professionnel, la création d'entreprise apparaît comme une possibilité intéressante pour les plus de 50 ans. Si, à partir de 50 ans, un salarié est malheureusement considéré comme âgé, il n'en est pas de même pour un potentiel créateur d'entreprise : on imagine qu'il pourra plus facilement gérer la complexité d'un tel projet grâce à son expérience antérieure. Or paradoxalement les seniors entreprennent peu. La recherche sur le basculement des entrepreneurs seniors identifie un certain nombre d'avantages qu'il y aurait à la création (1.1.), ainsi que de limites (1.2.). En synthèse (1.3.), nous identifions des propositions à explorer.

1. Des éléments favorables au passage à l'acte d'entreprendre

Un ensemble de facteurs favorables à la création des seniors ont été clairement identifiés tandis que d'autres éléments ont fait l'objet de résultats contradictoires.

Weber et Schaper (2004), dans leur article faisant le point sur la recherche concernant les entrepreneurs âgés et les facteurs qui interviennent sur le comportement de leur entreprise rappellent qu'ils présentent un certain nombre d'atouts, dont en premier lieu les ressources financières. Singh et Denoble (2003) ont montré que pour les travailleurs entre 55 et 64 ans (*early retirees*) elles font partie des facteurs prédictifs de la décision de créer son emploi plutôt que de rester sur le marché du travail. Ainsi ceux qui ont plus de capitaux sont plus susceptibles de devenir entrepreneur.

Au-delà du capital financier, le capital social a, lui aussi, toute son importance. Ainsi, les seniors possèdent des réseaux personnels potentiellement utiles (Weber et Schaper, 2004, Debruin et McLaren, 2002), qui identifient l'importance pour les seniors de la contribution des réseaux personnels. Ceux-ci leur permettent de limiter les frais de communication en touchant plus facilement des cibles identifiées au cours de l'expérience passée. Enfin au-delà du réseau strictement professionnel, ils disposent logiquement d'un plus grand réseau personnel formel et informel, qui constitue une ressource intangible importante dans la réussite (DeBruin and Firkin, 2001; Zacharakis et al, 2000; Blackburn, Mackintosh and North, 1998). Le capital social des entrepreneurs plus âgés est supérieur (Alizadeh, 2000) et les aide à obtenir des soutiens financiers et marketing (Baucus et Human, 1994).

Weber et Schaper (2004) mettent également en évidence le rôle de l'absence de contraintes familiales dans la décision de créer une entreprise pour les plus âgés.

Un certain nombre d'autres de caractéristiques liées à la plus grande expérience professionnelle sont également identifiés comme de possibles atouts, à condition qu'ils puissent être mis en lien avec le

projet : le surcroît de compétences techniques, l'expérience précédente du secteur ou l'expérience managériale extensive.

Sur le plan des motivations, nous constatons que les seniors présentent, contrairement à l'image qu'il en est souvent donnée dans les médias, de nombreux atouts. En effet, chez les entrepreneurs seniors, les motivations de type « pull » seraient majoritaires (Amit et Muller, 1994 ; Kautonen 2008 ; Arenius et al, 2004). Celles-ci sont définies comme étant des facteurs positifs tels que la recherche d'indépendance, l'augmentation espérée des revenus et les opportunités de développer ses propres idées. *A contrario*, les motivations « Push » sont constituées de facteurs négatifs comme le chômage, le manque d'opportunités, de carrière alternatives et l'insatisfaction vis-à-vis de leur emploi actuel (McClelland et al., 2005; Singh and DeNoble, 2003). Or les motivations « pull » apparaissent comme des facteurs centraux de réussite de la création (Amit R., Muller, 1994).

La question de la capacité à mieux saisir les limites et opportunités du marché est plus ambivalente. Les entrepreneurs senior feraient preuve d'un comportement plus sélectifs en matière de poursuite des opportunités (Maâlaoui et al. 2011). *A contrario*, Storey (1994) indique que si l'expérience permet d'identifier les manques à combler sur le marché, en revanche, elle empêche de se saisir d'opportunités novatrices. Ainsi, le senior pense le marché comme il était hier, alors que le plus jeune estime le comprendre comme il sera demain, les deux se trompant potentiellement, à la fois parce que le marché de demain ne sera pas comme celui d'hier et à la fois parce que celui qui est prévu pour demain ne se réalisera probablement pas.

De même une autre question fait débat, celle du succès des senior dans leurs projets entrepreneuriaux. Si pour Cressy and Storey (1995), il serait supérieur dans les pays anglo-saxons, la dernière enquête SINE (2010) de l'INSEE, indique que le taux de survie des plus de 50 ans, que ce soit à un an, deux ans ou trois ans est légèrement inférieur à celui des porteurs de projet tous âges confondus. La tendance s'inverse lorsqu'on les compare avec les moins de trente ans (respectivement 90,6 %, 80,7 % et 70, 5 % pour les plus de 50 ans contre 89,7 %, 78,1 % et 68, 9 % pour les moins de trente ans). D'une manière générale l'appréciation du taux de pérennité des entreprises créées par les senior demande à être mise en relation avec la nature des projets de ces entrepreneurs. En effet, certains font le choix d'une création de courte durée pour combler une période avant l'effectivité de leur retraite. L'entrepreneur du troisième âge se projette donc moins à long terme qu'un entrepreneur plus jeune.

Une autre comparaison statistique présente les atouts des seniors de manière plus favorable, lorsque l'on prend en compte le secteur d'activité de la nouvelle entreprise : que se passe-t-il lors qu'un senior s'éloigne de son cœur de compétence ? On pourrait penser *a priori* qu'il se trouve handicapé par ses schémas d'apprentissages plus rigides ou plus lents. Cependant en France une recherche réalisée à partir de l'étude SINE de l'INSEE a montré que les entrepreneurs juniors présentent des taux de survie significativement plus faibles lorsqu'ils changent de secteur d'activité comparés aux seniors (Bornard,

Fonrouge, 2012). On constate des taux de survie à 5 ans presque similaires des entrepreneurs ayant créé à plus de 50 ans en cas d'activité identique (53%) versus différente (52 %). Les moins de 50 ans sont eux beaucoup plus sévèrement sanctionnés par le changement de secteur (58 % de taux de survie en cas d'activités similaires contre 50% en cas d'activités distinctes). Même si ces chiffres sont modérés par le fait que certains peuvent faire le choix de prendre leur retraite, ils présentent sous un jour valorisant les capacités entrepreneuriales des seniors.

De plus pour les seniors la création d'une activité entrepreneuriale à petite échelle est vue comme une façon de rester actifs, d'augmenter leur inclusion sociale et faire bénéficier la société de leur capital humain et social (Kautonen et al., 2008; Webster and Walker, 2005).

L'entrepreneur senior apparaît donc comme porteur d'un ensemble d'atouts utiles à la création, pour autant qu'il puisse passer à l'acte de création.

2. *Mais un basculement moins facile vers la création d'entreprise*

En effet, malgré cet ensemble de ressources, les seniors sont moins enclins à entreprendre dans les faits (Curran and Blackburn, 2001; Hart et al., 2004 ; Rotefoss and Kolvereid, 2005 ; Kautonen 2008). Ainsi, une étude de Kautonen en Finlande (2008) portant sur les entrepreneurs ayant créé leur entreprise au-delà de 50 ans montre que la majorité (60.4%) se trouve entre 50 et 54 ans tandis que seulement 29,2 % ont créé leur entreprise dans la fin de leur cinquantaine ou le début de leur soixantaine (10.4%). Les données de la base de données GEM, utilisées dans cet article de Kautonen montrent qu'en France et en Angleterre par exemple les entrepreneurs du 3ème âge sont deux fois moins nombreux que les plus jeunes.

Lévesque & Minniti (2006) ont étudié le rôle de l'âge sur la motivation au comportement entrepreneurial. Ils proposent un modèle de choix de carrière liant l'âge, la richesse et l'aversion au risque. Leurs résultats indiquent une relation négative entre l'attitude entrepreneuriale et l'âge ainsi que l'existence d'effets de seuil. Partant de la théorie d'allocation de temps de Becker (1965), leur modèle présente l'existence d'un seuil critique d'âge propre à chaque individu dans la distribution de son temps de travail entre l'entrepreneuriat et le salariat. Passé ce seuil d'âge, la volonté qu'à un individu à investir du temps dans la création d'une nouvelle entreprise diminue.

Le passage à l'acte diminue avec l'âge. On peut ainsi supposer que l'intention entrepreneuriale diminue avec l'âge de manière linéaire. Cependant, Tornikoski et al. (2012) ont montré que ce n'est pas le cas. Leurs résultats montrent que l'âge a un impact négatif significatif sur l'intention entrepreneuriale jusqu'à ce que l'individu ait atteint la quarantaine, sachant que l'impact décroît année après année. Passé 45 ans, l'effet de l'âge sur l'intention entrepreneuriale n'est plus significatif. Ainsi, pour ces auteurs l'âge n'est pas un facteur important qui pourrait avoir un impact direct sur la formation de l'intention entrepreneuriale. D'autres travaux ont contourné cet écueil en s'intéressant à

la perception individuelle de son âge et son lien avec la perception du potentiel entrepreneurial, facteur prédictif du comportement entrepreneurial. Ils ont démontré l'existence d'un lien entre une perception positive de son âge et la perception individuelle du potentiel entrepreneurial, et ceci indépendamment de l'âge chronologique (Kautonen and al. 2015).

Du côté de la littérature sur la décision de se lancer dans un projet entrepreneurial plutôt que de retourner au salariat ou prendre une retraite anticipée, phénomène appelé « bridge employment » par les économistes du travail, nous pouvons relever les travaux de Singh et DeNoble (2003). Ces auteurs analysent comme antécédents de la décision de créer son propre emploi : les caractéristiques individuelles, les réseaux, les contingences environnementales et les contraintes de liquidité. Ils apportent ainsi une précision aux travaux de Galbraith et Latham (1996) qui avaient classé d'emblée les retraités anticipés devenus leurs propres patrons comme des entrepreneurs réticents et proposent deux autres types de profil. Les entrepreneurs « contraints » sont définis comme des individus qui présentent des tendances entrepreneuriales relativement élevées mais qui n'ont pu agir plus tôt dans leur carrière à cause de limitations établies ou perçues. Les entrepreneurs "rationnels" prennent une décision de type rationnelle et principalement par comparaison sur les aspects financiers. Ils sont motivés par la construction d'un flux de revenus stable et sur qui correspond à leur mode de vie. Enfin, les entrepreneurs « réticents » créent par manque d'opportunités d'emploi, en "dernière option". Ils vont donc peu s'y préparer et ne pas pouvoir valoriser leur réseau, limiter les risques, ou choisir un secteur avec peu de barrières à l'entrée. Ils auront tendance à fermer leur business dès que possible. Cette typologie, qui reste théorique, montre donc que les motivations à créer de ces entrepreneurs âgés ne sont pas univoques, leur âge plus avancé ne peut porter à simplifier leur compréhension, d'autant plus que les motivations à entreprendre résultent souvent d'un mélange de motivations types (exemple : les motivations push, pull). La thèse de C Tessier (2015) sur les entrepreneurs de nécessité, dont font partie certains senior, a montré, à la suite des critiques sur l'opposition trop réductrice opportunité/nécessité (Smallbone D. et al. (2003), Williams C.C. et Youssef Y. (2014) et Stephan U., Hart M., Drews C. (2015) qu'il faut raisonner plutôt en termes de continuum entre ces deux extrémités.

En conclusion aucun de ces travaux sur ce qui pousse un entrepreneur senior à passer à l'acte d'entreprendre n'a pu confronter ces analyses théoriques à une enquête quantitative à une échelle nationale auprès de porteurs de projet engagés dans le processus. Beaucoup sont des travaux théoriques, les autres analysent principalement les données comme celles du programme international GEM (Global Entrepreneurship Monitor) qui portent sur les déclarations de personnes adultes repérées aléatoirement, et dans une acception très large de l'activité entrepreneuriale. Par exemple les travaux de Tornikoski qui utilise cette base reposent également sur la présentation de scénarios fictifs et non

des faits comme des démarches concrètes d'étude de projet. Nous avons donc fait le choix d'étudier les senior au cours de leurs démarches.

Enfin, étant donné que la relation au temps du senior est centrale dans sa compréhension, nous nous demandons si le senior ressent cette forme d'urgence induite par l'âge avancé face à son projet d'entreprendre, et s'il met à profit son expérience de vie pour mûrir plus longuement son projet. Bien que l'entrepreneur senior se définisse avant tout par cette dimension temporelle, elle n'est pas réellement traitée dans les travaux académiques. En particulier la notion d'urgence, bien que souvent évoquée comme étant une des caractéristiques liées à la situation entrepreneuriale et associée aux autres caractéristiques que sont un degré élevé d'incertitude, de nouveauté, une surcharge informationnelle n'est pas traitée. Notons que les travaux portant sur les caractéristiques cognitives ou socio-cognitives l'évoquent simplement au même titre que ces autres particularités comme étant un facteur d'aggravation du risque de biais cognitif (Baron, 1998).

Le point suivant présente une synthèse de la revue de littérature pour une approche multidimensionnelle de l'entrepreneur senior.

1.3 Synthèse

Comment mieux comprendre le porteur de projet de plus de 50 ans qui se lance dans l'entrepreneuriat et qui va, pour se faire, étudier son marché, établir ses prévisions, s'immatriculer, etc ? Se comporte-t-il face à ces démarches comme un porteur plus jeune, ou bien son expérience plus longue mais également son temps réduit d'activité professionnelle restant induisent ils des particularités ?

Comme tout entrepreneur, le passage à l'acte d'entreprendre du senior se fait sous l'influence de plusieurs variables, tels que décrits par Shapero (1975) : des variables psychologiques (dimensions de la disposition à l'action entrepreneuriale), sociologiques (dimensions de la crédibilité de l'acte d'entreprendre) et économiques (faisabilité, accessibilité des ressources nécessaires). A ces dimensions s'ajoute une variable situationnelle qu'il nomme « facteur de déplacement ou de discontinuité ». Ceci peut recouvrir un déplacement géographique ou mental (discontinuités comme un licenciement, un changement de patron mal vécu, l'impossibilité de trouver un premier emploi...), et ressenti négativement ou positivement (découverte d'un nouveau produit ou d'un nouveau marché, la rencontre d'un partenaire, une possibilité de financement). Le plus souvent des facteurs positifs et négatifs se combinent. Ils peuvent être imposés de l'extérieur ou simplement ressentis comme tels, par exemple les « nombres d'or » qui désignent des âges ressentis comme étant des caps à franchir ayant une valeur symbolique. Pour repérer d'éventuelles spécificités du comportement entrepreneurial du senior, il convient donc de retenir une approche multidimensionnelle selon ces 3 types d'axes, psychologique, sociologique et économique afin d'étudier si la population des plus de 50 ans présente une homogénéité en comparant les moins de 50 ans.

Nous présentons dans la partie suivante la base de données et le protocole d'analyse utilisés, puis les caractéristiques descriptives du porteur de projet de plus de 50 ans et les résultats de sa comparaison au moins de 50 ans.

2. L'analyse de la situation de 7298 porteurs de projets en 2014

2.1. Méthodologie

Notre analyse porte sur des données recueillies nationalement par les chambres de commerce et d'industrie auprès de personnes rencontrées par des conseillers à la création d'entreprise soit à l'accueil, lors de réunions d'informations, du stage « 5 jours pour entreprendre » ou d'entretiens personnalisés. Ces données sont consignées dans un dispositif appelé Observatoire Permanent des Porteurs de Projet, mis en place depuis novembre 2006. Cette démarche est commune à l'ensemble des chambres de commerce, ce qui permet d'avoir un échantillon national de porteurs de projets, se situant dans la phase ante-crédation au sens juridique, c'est-à-dire lors de leurs démarches d'étude et de mise en place du projet, jusqu'au moment où ils immatriculent l'entreprise en création.

La base 2014 comporte 7298 observations. Chaque porteur de projet a renseigné un questionnaire portant à la fois sur ses caractéristiques personnelles (âge, situation familiale et professionnelle, carrière passée, ressentis sur le projet et type de motivations) mais aussi sur son projet (ancienneté de la réflexion, type de projet, investissement envisagé) et ses démarches.

Les porteurs de projet recensés dans l'Observatoire des C.C.I. sont des personnes qui, *a minima* se sont adressés à l'accueil des cci qui leur a remis un questionnaire, ce qui revient à une forme de validation de leur qualité de porteur de projet de création ou de reprise. Ils peuvent également avoir rempli ce questionnaire à l'occasion de démarches plus avancées sur leur projet, comme mentionné dans une des questions, entre le stade de : l'idée à creuser, la prise d'information sur les démarches, l'évaluation des impacts du projet et la prise de décision quasi irrévocable de se lancer, le travail sur le concept/produit/service, l'étude du marché, la réflexion sur les canaux de distribution, la définition d'une politique de communication, l'établissement des prévisions financières, le choix d'une forme juridique, la rédaction d'un business plan ou l'identification d'une entreprise à reprendre. L'échantillon est donc composé de porteurs de projets de création ou de reprise d'entreprise à différents stades de leur processus de création.

A l'intérieur de cette base, nous nous intéressons particulièrement à la catégorie des porteurs seniors que nous définissons à partir de leur âge : 50 ans ou plus à la date de l'enquête. Ces porteurs seniors apparaissent au nombre de 1169 en 2014, soit environ 16 % de la base totale.

Ces porteurs de projets sont à la fois des demandeurs d'emploi, mais aussi des salariés, dirigeants, professions libérales etc. La population de cette base est donc très diverse et recouvre l'ensemble de la

population de ceux qui entrent dans un processus de réflexion ou de travail sur la création d'une entreprise, selon qu'ils soient à un stade initial de réflexion ou très avancé, juste au moment de s'immatriculer. La population recensée exclut, du fait qu'elle ne concerne que les porteurs de projet s'adressant à une chambre de commerce, les projets relevant de l'artisanat ou les professions libérales.

Les analyses menées sur cette population sont à la fois des analyses descriptives afin de caractériser au mieux la population des entrepreneurs senior, mais aussi des analyses comparatives qui cherchent à mettre en évidence les différences qui existent entre entrepreneurs, qu'ils soient seniors ou pas. Ces analyses comparatives visent à identifier des régularités permettant de mettre en évidence les différences de situation initiales et relatives au projet en cours.

Les analyses réalisées portent donc sur une population spécifique mais diverse. Leur niveau d'avancement dans le projet de création est variable.

L'ensemble de ces résultats ont été soumis pour discussion à des experts en création d'entreprise (spécialiste de l'accompagnement entrepreneurial, chef de projet responsable de la création et reprise d'entreprise CCI France, Responsable création d'entreprise d'une CCI régionale). Ce retour a permis d'affiner la présentation des résultats et de soulever de nouvelles pistes de travail.

2.2. Portrait du porteur de projet de plus de 50 ans en France en 2014 comparé aux moins de 50 ans

D'une manière générale, ces porteurs de projet de plus de 50 ans sont répartis à 81% dans la tranche d'âge de 50/59 ans, vivent en couple pour 68% d'entre eux, avec aucun enfant à charge pour 50% d'entre eux. En termes des niveaux d'études, 58 % d'entre eux ont au minimum un bac (technique, professionnel ou général).

Si l'on compare cette population aux moins de 50 ans, on note une répartition par sexe comparable mais les niveaux d'études sont sans surprise inférieurs, avec une surreprésentation des sans diplôme, certificat d'études primaires, ancien brevet, BEPC, CAP ou BEP). En revanche les plus âgés appartiennent à des catégories socio-professionnelles plus élevées, avec une surreprésentation chez les commerçants, artisans et cadres et une sous-représentation des employés et des demandeurs d'emploi indemnisés (tableau suivant).

	50 ans et plus	Moins de 50 ans	Effectif
Agriculteur	0,4 %	0,3%	19
Etudiant	0,4 %	2,3 %	138

Femme/homme au foyer	1,7 %	2,5 %	162
Ouvrier	3,9 %	4,7 %	313
Profession intermédiaire sans statut cadre	2,1 %	1,8 %	127
Profession libérale	1,2 %	1,0 %	70
Employé	14,4 %	21,8 %	1412
Demandeur d'emploi non indemnisé	9,7 %	11,4 %	761
Bénéficiaire des minimas sociaux	5,3 %	4,7 %	329
Cadre / Cadre de direction	8,4 %	5,9 %	433
Chef d'entreprise	1,3 %	0,9 %	65
Commerçant ou artisan indépendant	1,6 %	0,9 %	68
Demandeur d'emploi indemnisé	38,3 %	41,8 %	2828
Retraité	11,4 %	0,2 %	136
Total	100 %	100 %	7298

Tableau 1 : Catégories socio-professionnelles et comparaison plus ou moins de 50 ans

Comme pour les moins de 50 ans, les porteurs de projets senior sont majoritairement sans activité au moment de leurs démarches auprès des CCI puisque 53,3% d'entre eux sont demandeurs d'emploi indemnisés ou pas ou touchant les *minima* sociaux. Ils ne sont cependant pas surreprésentés dans ces catégories, sauf parmi les retraités qui représentent 11,4% d'entre eux.

La littérature nomme ces créateurs en situation difficile les créateurs "par nécessité". Nous pouvons distinguer dans la base ceux dont la situation peut être qualifiée de « nécessité absolue », les demandeurs d'emploi en fin de droit et les bénéficiaires des *minimas* sociaux (15 %) de ceux en situation de « nécessité latente », c'est-à-dire les demandeurs d'emploi indemnisés (38,3 %).

La recherche de création de son propre emploi apparaît comme un vecteur important de motivation à la création. Les porteurs de projet seniors apparaissent donc fragilisés par leur situation socio-économique. Se sentent-ils dès lors plus fortement soumis à une urgence à créer leur emploi ?

2.3. La relation au temps : urgence et maturité du projet

L'idée de la pression d'une forme d'urgence sur la création d'entreprise émerge bien des données recueillies auprès de l'ensemble des porteurs de projet quel que soit leur âge. En effet, à la question « pour vous est-il urgent de mettre en œuvre votre projet ? », 72% répondent par l'affirmative. Cette urgence apparaît d'autant plus importante que le discours sur « la » bonne façon de créer une entreprise repose sur l'idée dominante selon laquelle une création d'entreprise se pense, se réfléchit et passe par un ensemble d'étapes qui permettent de mûrir le projet pour assurer son succès. Cependant le fait d'être plus âgé ne semble pas ajouter de pression particulière de ce point de vue. En effet, aucune

différence statistiquement significative n'est ressortie de la comparaison plus/moins de 50 ans. Notre quatrième proposition ne se confirme donc pas.

L'urgence ressentie peut être due à la situation socio-économique de la personne. Ainsi, de manière assez logique, si l'on croise le ressenti de l'urgence parmi les entrepreneurs de tous âges et la situation socioprofessionnelle, les demandeurs d'emploi non indemnisés et les bénéficiaires des *minima* sociaux sont surreprésentés, c'est-à-dire ceux qui sont en situation de nécessité "absolue". L'analyse comparative des cohortes "plus de 50 ans" et "moins de 50 ans" indique que les seniors en situation de nécessité latente sont cependant sous-représentés tandis que ceux en situation plus critique n'expriment pas plus que les plus jeunes leur sentiment d'urgence à créer (tableau).

	50 ans et plus	Moins de 50 ans	Effectif
Nécessité absolue	15,0 %	16,1 %	1090
Nécessité latente	38,3 %	41,8 %	2828
Pas de nécessité particulière	46,7 %	42,1 %	2943
Total	100 %	100 %	7298
P=0,02 ; Khi2=8,04 ;ddl=2 ; ** ; en gras (italiques) les catégories sur(sous)-représentées			

Tableau 2 : Situation de nécessité et âge

Sans doute n'attribuent ils pas de manière plus marquée le sentiment d'urgence à la crainte de perdre des ressources financières...qu'ils ont déjà actée. En revanche c'est bien le cas pour les senior en situation de nécessité latente. En fait, l'aspect financier constitue plutôt une menace qui affecte, avant tout et par anticipation, les demandeurs d'emploi indemnisés qui envisagent la période à venir.

En ce qui concerne les raisons de ce sentiment d'urgence, trois modalités explicatives sont retenues par les répondants de manière générale, avec dans l'ordre : perdre une opportunité (ex : local disponible) pour 30,6 %, se lancer avant la concurrence (23,2 %) et enfin risquer de perdre des ressources financières (17,4%). Or chez les plus de 50 ans, l'analyse comparative montre qu'ils sont sensibles de la même manière que les plus jeunes aux opportunités, mais moins enthousiastes (ou plus réalistes ?) quant à leur idée de création et plus dépendants de leurs ressources financières (tableau ci-dessous).

	50 ans et plus	Moins de 50 ans	Effectif
Vous avez une opportunité qui risque de vous échapper	32,7 %	30,2 %	1501
Vous voulez vous lancer avant la concurrence	15,5 %	24,8 %	1144
Vous risquez de perdre des ressources financières	20,1 %	16,9 %	853
Vos associés vous pressent	1,8 %	1,8 %	87

Autre	29,9 %	26,4 %	1322
Total	100 %	100 %	7298
P=<0,01 ; Khi2=32,98 ;ddl=4 ; *** ; en gras (italiques) les catégories sur(sous)-représentées			

Tableau 3 : Motifs d'urgence et âge des porteurs de projets

En termes de relation au temps, le senior a-t-il plus longtemps mûri son projet ?

Si l'on mesure la maturité du projet, paradoxalement les plus de cinquante ans, dont on pourrait s'attendre qu'ils aient mûri longuement un projet, apparaissent avoir plutôt préparé leur projet moins longuement que leurs congénères plus jeunes. Ces résultats font donc tomber quelques idées reçues. Les seniors ne mûrissent pas plus leur projet que les plus jeunes et se sentent soumis de la même manière à l'urgence du projet d'entreprendre.

Nous présentons dans le tableau suivant une synthèse des dimensions étudiées et des résultats concernant la significativité statistique du seuil de 50 ans.

Au-delà du seuil simplificateur des plus ou moins de 50 ans, nous nous sommes demandé si les variables essentielles de la compréhension du passage à l'acte pouvaient suivre des étapes selon des tranches d'âge plus fines. Pour cela, les variables ancienneté de la réflexion, investissement personnel dans le projet (financier), degré de motivation global pour le projet, raison principale pour entreprendre (entre le projet ou une activité supplémentaire pour augmenter ses revenus) ont été examinées. La partie suivante en présente les résultats.

3. Au-delà de la comparaison avec les moins de 50 ans

3.1. Les profils et motivations par tranches d'âge

Au sujet de la maturité du projet en nombre de mois de réflexion, ce sont les catégories intermédiaires (entre 30 à 49 ans) qui ont le plus réfléchi à leur création, tandis qu'au contraire les moins de 30 ans se distinguent par une réflexion de moins de 20 mois, comme nous le constatons dans le tableau ci-dessous.

	Moins de 6 mois	De 6 mois à un an	De un à deux ans	2 ans et plus	Total	Effectifs
60 ans et plus	15,9 %	22,1 %	25,5 %	36,5 %	100 %	232
De 50 à 59 ans	16,5 %	19,4 %	26,0 %	38,1 %	100 %	963
De 40 à 49 ans	15,0 %	16,0 %	26,3 %	42,6 %	100 %	1940
De 30 à 39 ans	<i>13,9 %</i>	<i>15,5 %</i>	27,0 %	43,7 %	100 %	2216
De 20 à 29 ans	16,9 %	17,4 %	26,9 %	38,7 %	100 %	1727
Moins de 20 ans	20,7 %	22,4 %	34,5 %	22,4 %	100 %	69

P=0,002 ; Khi2=35,22 ;ddl=15 ; *** ; en gras (italiques) les catégories sur(sous)-représentées

Tableau 4 : Ancienneté de la réflexion et âge des porteurs de projets

Ainsi, notre deuxième proposition est infirmée si l'on considère les durées de réflexion précédant les démarches actives auprès des chambres de commerce de plus d'une année : les plus de 50 ans ne se comportent pas différemment des moins de 50 ans. Cela semble signifier que le projet de création de l'entrepreneur du troisième âge n'est pas forcément un projet de longue haleine que la fin de carrière va permettre de réaliser, mais plutôt un projet de création comme un autre, soumis à un ensemble de paramètres de contexte et d'opportunités.

La maturité du projet se caractérise également par ce qui a déjà été fait par le porteur de projet. Une analyse factorielle permet de visualiser les situations particulières des plus jeunes et des plus anciens (nous avons éliminé ici les plus de 60 ans pour visualiser les particularités des catégories centrales).

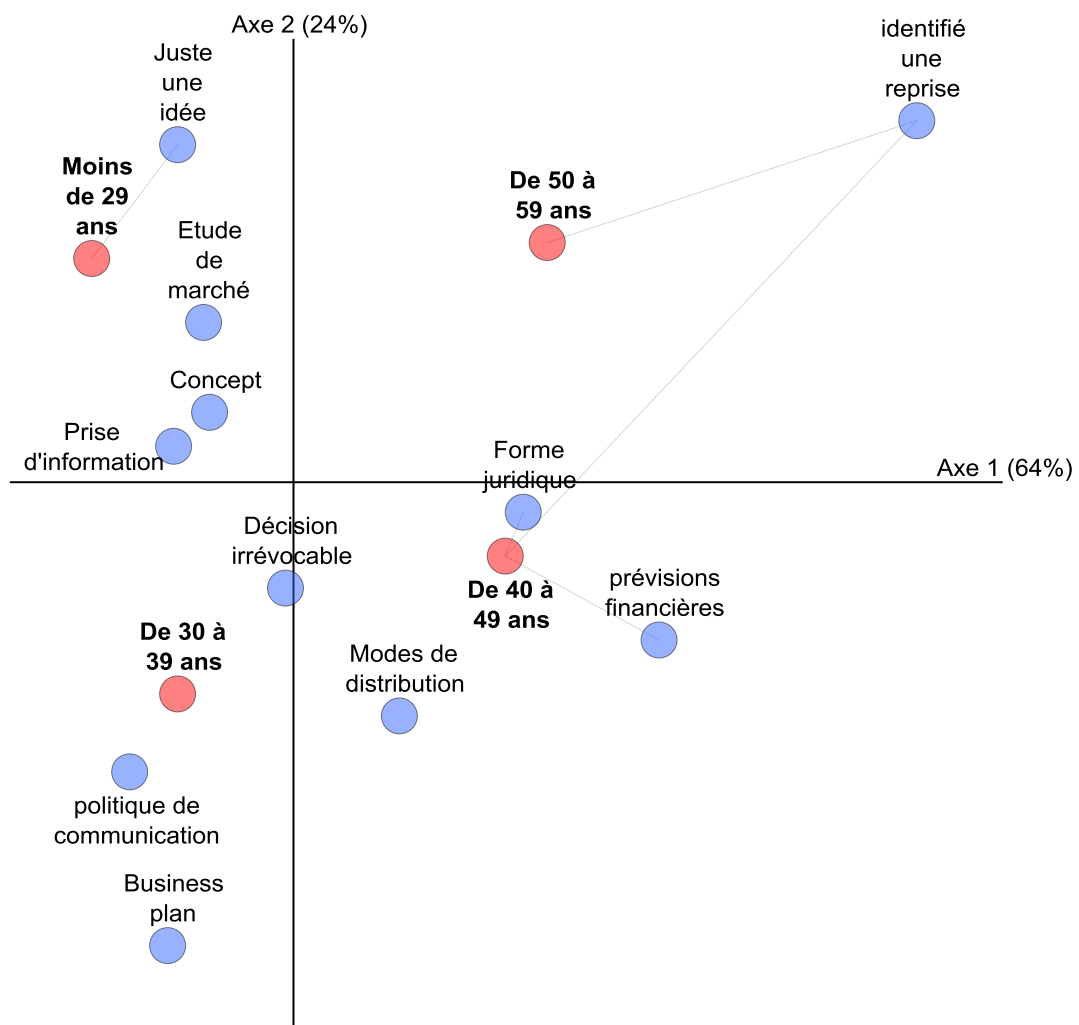


Figure 1 : représentation factorielle des actions relatives à la création et de l'âge des porteurs de projets

Cette analyse permet de mettre en évidence la relative homogénéité de la nature des projets en fonction de l'âge. Cependant, il convient de relever qu'il existe des variations notables liées à l'âge. Ainsi, les plus jeunes ont un projet moins avancé et semblent portés vers le marché alors que les plus anciens se focalisent plus sur les aspects administratifs et financiers et envisagent la reprise plutôt que la création. On peut ainsi identifier une séparation entre ceux que l'on pourrait appeler les « managers », tournés vers le marché et les « gestionnaires » tournés vers le fonctionnement interne.

Si l'on examine maintenant l'investissement personnel dans le projet (« combien êtes-vous prêt à investir personnellement (hors apports complémentaires) pour créer ou reprendre ?), ce sont une fois de plus les catégories d'âge intermédiaires qui semblent les plus à même d'investir, même si désormais les catégories d'âge les plus engagées semblent appartenir à la catégorie 40 à 60 ans.

	Moins de 1000 €	De 1000 à 4999 €	De 5000 à 9999 €	De 10000 à 29999 €	+ de 30000 €	Total
60 ans et plus	41,1 %	21,3 %	13,7 %	20,3 %	3,6 %	100 %
De 50 à 59 ans	23,6 %	23,2 %	10,2 %	24,4 %	18,7 %	100 %
De 40 à 49 ans	19,3 %	24,7 %	12,2 %	27,6 %	16,1 %	100 %
De 30 à 39 ans	23,0 %	31,3 %	13,0 %	23,8 %	8,9 %	100 %
De 20 à 29 ans	23,8 %	35,3 %	13,3 %	20,7 %	7,0 %	100 %
Moins de 20 ans	41,4 %	27,6 %	13,8 %	13,8 %	3,4 %	100 %
P=0,00 ; Khi2=250,28 ; ddl=20 ; *** ; en gras (italiques) les catégories sur(sous)-représentées						

Tableau 5 : Investissement personnel et âge des porteurs de projets

Pour ce qui concerne les plus anciens (au-delà de 60 ans), cela s'explique probablement par le fait qu'il s'agit d'une activité complémentaire à une situation de retraite ; pour les plus jeunes par une absence de ressources. Ainsi notre première proposition supposant que le porteur de projet de plus de 50 ans investit plus dans son projet n'est que partiellement confirmée. Si l'on considère les tranches supérieures à 10 000 euros d'investissement, cela n'est vrai que jusqu'au seuil de 59 ans, et la tranche de 40 à 49 ans ressort également comme pleinement engagée.

Observe-t-on une évolution au fil des tranches d'âge sur le degré d'enthousiasme pour le projet ? Effectivement, cette distinction entre les motivations plutôt positives et celle plutôt défensives ou négatives, on observe un clivage important. En effet, parmi ceux qui ont répondu « tout à fait d'accord ou plutôt d'accord » à la question : « je suis très motivé(e) pour entreprendre », les plus âgés ne se distinguent pas, jusqu'au seuil de 60 ans où cette fois ils expriment le fait qu'ils ne se sentent pas particulièrement enthousiastes. L'analyse montre que les plus motivés par le projet d'entreprendre se

situent entre 20 et 29 ans alors que les seniors ne se distinguent de manière significative que par un manque de motivation au-delà de 60 ans. Les porteurs de projet senior ne sont donc pas plus enthousiastes que les autres d'une manière générale et plutôt réticents au-delà de 60 ans.

	Je suis motivé pour entreprendre	Je ne suis pas motivé pour entreprendre	Total
60 ans et plus	78,0 %	22,0 %	100 %
De 50 à 59 ans	90,2 %	9,8 %	100 %
De 40 à 49 ans	92,0 %	8,0 %	100 %
De 30 à 39 ans	92,4 %	7,6 %	100 %
De 20 à 29 ans	92,8 %	7,2 %	100 %
Moins de 20 ans	89,2 %	10,8 %	100 %
P=<0,01 ; Khi2=59,51 ;ddl=5 ; *** ; en gras (italiques) les catégories sur(sous)-représentées			

Tableau 6 : Motivation et âge des porteurs de projets

De la même façon, entre logique projet et logique activité ou contrainte, ce sont les plus jeunes qui semblent s'inscrire dans une logique de projet. A la question « vous envisagez d'entreprendre parce ... », nous avons analysé les réponses « vous avez un projet en vous depuis longtemps », parmi l'ensemble des autres propositions (vous n'arrivez pas à retrouver un emploi salarié, vous voulez être indépendant, vous avez une idée/opportunité qui se présente à vous, vous voulez une activité supplémentaire pour augmenter vos revenus), soit ceux dont on peut dire qu'ils s'inscrivent dans une logique projet. On observe alors que ce sont les 20 à 39 ans qui se placent dans cette logique de manière statistiquement significative alors que les plus de 50 ans n'évoquent pas le projet comme explication principale de leur volonté de créer une entreprise.

	J'ai un projet bien défini	Je n'ai pas de projet bien défini	Total
60 ans et plus	71,4 %	28,6 %	100 %
De 50 à 59 ans	88,7 %	11,3 %	100 %
De 40 à 49 ans	92,9 %	7,1 %	100 %
De 30 à 39 ans	96,2 %	3,8 %	100 %
De 20 à 29 ans	95,8 %	4,2 %	100 %
Moins de 20 ans	89,6 %	10,4 %	100 %
P=<0,01 ; Khi2=254,55 ;ddl=5 ; *** ; en gras (italiques) les catégories sur(sous)-représentées			

Tableau 7 : Existence d'un projet et âge des porteurs

Les plus anciens ont-ils la sagesse de choisir un projet en cohérence avec leurs compétences ? (question : *mon projet est cohérent avec mes compétences ?*). Le tableau ci-dessous montre que

manifestement les plus anciens ne se démarquent pas : soit ils se dirigent vers des projets qui ne sont pas dans leur cœur de métier, soit ils sont plus modestes par rapport à leurs compétences.

	Tout à fait d'accord	Plutôt d'accord	Sans opinion	Plutôt pas d'accord	Pas d'accord du tout	Total
60 ans et plus	50,0 %	44,6 %	3,0 %	2,5 %	0,0 %	100 %
De 50 à 59 ans	23,6 %	23,2 %	10,2 %	24,4 %	0,1 %	100 %
De 40 à 49 ans	50,4 %	42,7 %	2,9 %	3,4 %	0,7 %	100 %
De 30 à 39 ans	52,5 %	39,8 %	2,5 %	4,5 %	0,7 %	100 %
De 20 à 29 ans	49,2 %	43,8 %	2,4 %	4,1 %	0,5 %	100 %
Moins de 20 ans	41,3 %	42,9 %	9,5 %	6,3 %	0,0 %	100 %
P=0,02 ; Khi2=35,33 ;ddl=20 ; ** ; en gras (italiques) les catégories sur(sous)-représentées						

Tableau 7 : Compétences et âge des porteurs de projets

Ainsi notre proposition n°3 se trouve également infirmée.

2. Synthèse

Ces différents éléments permettent donc de caractériser un mode d'engagement dans le projet entrepreneurial qui apparaît effectivement lié à l'âge, résumés dans le tableau ci-dessous.

	Moins de 30 ans	30 à 39 ans	40 à 49 ans	50 à 59 ans	Plus de 60 ans
Capacité d'investissement financier personnel	Faible (sur-représentés entre 1000 et 4 999 €)	Faible (entre 1000 et 4 999 €)	Forte (plus de 10 000 €)	Très Forte (plus de 30 000 €)	Très Faible (moins de 1000 €)
Maturité du projet	Très faible (moins de 20 mois)	Forte	Forte	Moyenne	Moyenne
Motivation	Très forte	Moyenne	Moyenne	Moyenne	Très faible
Logique projet	Forte	Forte	Moyenne	Faible	Très faible
Cohérence compétences	moyenne	Forte	Moyenne	Moyenne	Moyenne

Tableau 8 : Représentation des caractéristiques du projet en fonction de l'âge du porteur

L'ensemble de ces éléments caractérisent l'engagement des porteurs dans leur futur projet. Le constat établi ici réside dans un niveau homogène d'engagement des porteurs de moins de 60 ans, même si leur engagement se traduit différemment. En revanche, les plus âgés (+ de 60 ans), paraissent en retrait, disposant de moins de moyens et de motivation. Comme si ils allaient vers la création en reculant.

Conclusion : la mise en évidence des paradoxes de la situation des entrepreneurs du troisième âge.

A la lumière des résultats de notre enquête, il semble qu'un ensemble d'éléments tenus pour acquis par la littérature méritent d'être soumis à un débat plus approfondi. Les propositions issues de la littérature se sont trouvées infirmées pour trois d'entre elles (maturation du projet, cohérence du projet avec les compétences et ressenti de l'urgence du projet) et partiellement confirmée pour l'une d'entre elles (investissement dans le projet). En effet, l'image globale d'un entrepreneur âgé financièrement à l'aise qui dispose de capacités nombreuses à la création doit être amendée.

Ainsi, en est-il de l'idée d'un capital financier plus important (Singh et DeNoble, 2003 ; Weber et Shaper, 2004). Nos résultats montrent que ce ne sont pas les porteurs de projets les plus âgés qui disposent des moyens les plus importants. Si c'est le cas de certains d'entre eux, en revanche, il apparaît que c'est la catégorie d'âge inférieure (40 à 50 ans) qui possède les moyens les plus importants à consacrer à la création.

La distinction que nous opérons ici entre une création des plus jeunes, tournée vers le marché, le développement et la concurrence alors que celle des plus âgés serait plus modeste rejoint les travaux de Singh et Denoble (2003) qui qualifient la création des seniors de moins agressive. Ici, il semble que l'opposition entre une vision de marché (focalisée sur l'extérieur de la création) et une vision de sûreté (focalisée sur l'intérieur de la création) est forte, chacune d'entre-elle présentant ses avantages et ses limites.

Ainsi, à propos de la relation au temps, on aurait pu penser que les seniors ont eu plus de temps pour préparer et affiner leurs projets. Nos résultats montrent le contraire. De même, leur horizon temporel objectivement raccourci n'apparaît pas comme un moteur ou un frein à la création. De ce point de vue, les seniors apparaissent comme des potentiels entrepreneurs comme les autres.

Ces résultats appellent également de plus amples réflexions sur la transformation de ces projets en création concrète. Il convient donc désormais de suivre dans le temps ces porteurs pour identifier comment ils franchissent ou non le cap du basculement vers la création. Si les données recueillies et analysées sont très riches, en revanche, il manque cette étape pour qualifier plus précisément le processus d'engagement entrepreneurial.

A la lumière de ces résultats, nous pouvons faire l'hypothèse que le basculement obéit à des logiques composites qui ne se manifestent de la même manière selon les âges de la vie. Ainsi apparaît un paradoxe qui appelle des mesures globales : ceux qui apparaissent comme les plus à même de réussir leur création (les 40 à 49 ans sont ceux qui ont les compétences, le projet et les moyens) sont aussi ceux qui ont le plus à perdre à la création (emploi, charge familiale et carrière).

BIBLIOGRAPHIE

- Amit, R., & Muller, E. (1995), "Push" and "pull" entrepreneurship, *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 12(4), 64-80.
- Arenius, P., Autio, E., & Kovalainen, A. (2004), Global Entrepreneurship Monitor, 2003 Finland Executive Summary, *Helsinki University of Technology, Espoo*.
- Baron R. (1998), Cognitive mechanisms in entrepreneurship: why and when entrepreneurs think differently than other people, *Journal of Business venturing*, 13:4, p. 275-284.
- Becker, G. S. (1965), A Theory of the Allocation of Time, *The economic journal*, 493-517.
- Blackburn, R., Mackintosh, L., & North, J. (1998), *Entrepreneurship in the third age*, Surrey: Kingston University Small Business Research Centre.
- Bornard, F., & Fonrouge, C. (2012), Handicap à la nouveauté et seniors, *Revue française de gestion*, 227(8), 111-125.
- Bruyat, C. (1993), Création d'Entreprise: contributions épistémologiques et modélisation, Thèse pour le Doctorat de Sciences de Gestion, *Université Pierre-Mendes-France, Grenoble*.
- Cressy, R., Storey, D., & Sweeting, R. C. (1995), *New firms and their bank*, National Westminster Bank.
- Curran, J., & Blackburn, R. A. (2001), Older people and the enterprise society: age and self-employment propensities, *Work, Employment & Society*, 15(04), 889-902.
- De Bruin, A., & Firkin, P. (2001), *Self-employment of the older worker*, Labour Market Dynamics Research Programme, Massey University.
- De Bruin, A., & McLaren, E. (2002, September), An Exploration of Networks of the Self-Employed, In *Proceedings of the 15th Conference of the Small Enterprise Association of Australia and New Zealand* (p. 21-24).
- Fayolle, A. (2004). *Entrepreneuriat. Apprendre à Entreprendre*, Paris, Dunod.
- Galbraith, C., & Latham, D. (1996), Reluctant entrepreneurs, *Frontiers of entrepreneurial research*, Babson Park, Center for Entrepreneurial Studies.
- Gartner, W. B. (1985), A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation, *Academy of management review*, 10(4), 696-706.

- Hart, M., Anyadike-Danes, M., & Blackburn, R. (2004), Entrepreneurship and age in the UK: Comparing third age and prime age new venture creation across the regions, *RENT XVIII, Copenhagen*.
- Jones-Evans, D, (1996), Technical entrepreneurship, strategy and experience, *International Small Business Journal*, 14(3), 15-39.
- Kautonen, T., Hatak, I., Kibler, E., & Wainwright, T. (2015), Emergence of entrepreneurial behaviour: The role of age-based self-image, *Journal of Economic Psychology*, 50, 41-51.
- Kautonen.T (2008), Understanding the older entrepreneur: Comparing Third Age and Prime Age entrepreneurs in Finland, *Int.Journal of Business Science and Applied Management*, Volume 3, Issue 3.
- Levesque, M., &Minniti, M. (2006), The effect of aging on entrepreneurial behavior, *Journal of Business Venturing*, 21(2), 177-194.
- Maâlaoui, A., Fayolle, A., Castellano, S., Rossi, M., &Safroui, I. (2012), L'entrepreneuriat des séniors, *Revue française de gestion*, 227(8), 69-80.
- Maâlaoui, A., Bourguiba, M., &Safroui, I. (2011), No Country for Old Men... and Women! L'intention entrepreneuriale chez les seniors: Le cas français,*Actes Académie de l'Entrepreneuriat, Paris*, 12-15.
- McClelland, E., Swail, J., Bell, J., & Ibbotson, P. (2005), Following the pathway of female entrepreneurs: A six-country investigation, *International journal of entrepreneurial behavior & research*, 11(2), 84-107.
- Rotefoss, B., &Kolvereid, L. (2005), Aspiring, nascent and fledgling entrepreneurs: an investigation of the business start-up process,*Entrepreneurship & Regional Development*, 17(2), 109-127
- Shapero, A. (1975). The displaced, uncomfortable entrepreneur, *Psychology today*, 9(6), 83-88.
- Singh, G., &DeNoble, A. (2003), Early retirees as the next generation of entrepreneurs, *Entrepreneurship theory and practice*, 27(3), 207-226.
- Smallbone, D., & Welter, F. (2004), Entrepreneurship in transition economies: Necessity or opportunity driven, *Babson College-Kaufmann Foundation, Babson College, USA*, Accessed November, 9, 2010.
- Stephan U., Hart M., Drews C., (2015), "Understanding Motivations for Entrepreneurship : A Review of Recent Research Evidence", Rapid Evidence Assessment paper, *Entreprise Research Center*
- Storey, J. (Ed.). (1994), *New wave manufacturing strategies: Organizational and human resource management dimensions*, SAGE.
- Tornikoski, E. T., Kautonen, T., &Loarne-Lemaire, L. (2012), Le rôle de l'âge dans l'intention entrepreneuriale, *Revue française de gestion*, 227(8), 95-95.

- Weber P., Schaper M., “Understanding the grey entrepreneur”, *Journal of enterprising culture*, vol.12, n°2, 2004, p.147-164.
- Webster, B., & Walker, E. (2005), Smart training for the older entrepreneur, International Council for Small Business.
- Williams, C. C., & Youssef, Y. (2014), Is Informal Sector Entrepreneurship Necessity-or Opportunity-driven? Some Lessons from Urban Brazil, *Business and Management Research*, 3(1), p41.
- Zacharakis, A., Shepherd, D. A., & Bygrave, W. D. (2000), *Global Entrepreneurship Monitor: National Entrepreneurship Assessment, United States of America: 2000 Executive Report*, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership at the Ewing Marion Kauffman Foundation.