

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL

CARACTÉRISTIQUES SUSCEPTIBLES D'ÊTRE DES RAPPROCHEMENTS,
VOIRE DES SUPERPOSITIONS ENTRE LES JEUNES À RISQUE DE
DÉCROCHAGE SCOLAIRE, ET LES ENTREPRENEURS

MÉMOIRE
PRÉSENTÉ
COMME EXIGENCE PARTIELLE
DE LA MAÎTRISE EN SCIENCES DE LA GESTION

PAR
WALID AIB, CPA, CMA

NOVEMBRE 2017

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL
Service des bibliothèques

Avertissement

La diffusion de ce mémoire se fait dans le respect des droits de son auteur, qui a signé le formulaire *Autorisation de reproduire et de diffuser un travail de recherche de cycles supérieurs* (SDU-522 – Rév.07-2011). Cette autorisation stipule que «conformément à l'article 11 du Règlement no 8 des études de cycles supérieurs, [l'auteur] concède à l'Université du Québec à Montréal une licence non exclusive d'utilisation et de publication de la totalité ou d'une partie importante de [son] travail de recherche pour des fins pédagogiques et non commerciales. Plus précisément, [l'auteur] autorise l'Université du Québec à Montréal à reproduire, diffuser, prêter, distribuer ou vendre des copies de [son] travail de recherche à des fins non commerciales sur quelque support que ce soit, y compris l'Internet. Cette licence et cette autorisation n'entraînent pas une renonciation de [la] part [de l'auteur] à [ses] droits moraux ni à [ses] droits de propriété intellectuelle. Sauf entente contraire, [l'auteur] conserve la liberté de diffuser et de commercialiser ou non ce travail dont [il] possède un exemplaire.»

REMERCIEMENTS

Mes remerciements vont, tout d'abord, à mes parents pour leur soutien inconditionnel. Chère famille, vous avez l'expression de mon éternelle affection et de ma profonde reconnaissance. Merci de m'avoir donné des racines et des ailes.

Je tiens à exprimer toute ma gratitude à mon Directeur de recherche, Monsieur Robert Desmarteau (PhD) qui a accepté de diriger avec beaucoup d'intérêt ce mémoire. C'est grâce à ses conseils consécutifs, à sa grande expérience et à sa précieuse aide que ce mémoire a été mené à bon port. Merci d'avoir cru en la vision stratégique de ce projet.

C'est avec une profonde reconnaissance que je tiens tout autant à remercier mon codirecteur, Monsieur Bréard (MBA), pour sa contribution à la construction de mon sujet de recherche, pour sa générosité, sa clairvoyance, et pour son dévouement. Cette recherche n'aurait pu prendre forme sans son apport indéniable.

Je tiens également à remercier tous celles et ceux qui durant mon parcours personnel, m'auront inspiré et encouragé à poursuivre mes rêves les plus fous.

AVANT-PROPOS

Un anthropologue parmi les siens...

Cette introduction vise à définir de quelle manière l'exécution de cette étude par un « anthropologue parmi les siens » sera prémunie de toute forme de biais susceptible de compromettre l'objectivité des conclusions.

Le choix du sujet de notre étude n'est pas le fruit du hasard. Au niveau de mon parcours académique à l'école secondaire, je présentais à un certain moment (secondaires 3 à 5) certaines caractéristiques susceptibles de me catégoriser dans ce que les psychoéducateurs appellent « jeune à risque de décrochage scolaire ». Trouble de comportement, mépris des règles sociales, opportunisme, prise de risque, sont quelques comportements qui faisaient de moi un élève susceptible d'abandonner ses études. Soutenu et encouragé par mon entourage, j'ai pu persévérer et ainsi prendre acte de ces événements pour me reconstruire et poursuivre mes études aux niveaux supérieurs. D'un autre côté, la réalisation de plusieurs projets personnels caractérise un aspect entrepreneurial de ma personne. Dans cet ordre d'idées, je suis un « anthropologue parmi les siens » dans la mesure où le décrochage scolaire et l'entrepreneuriat sont les pierres angulaires de mon sujet de recherche.

Toujours d'actualité, Gaston Bachelard dans son ouvrage (1938) intitulé « *La formation de l'esprit scientifique* » faisait allusion aux obstacles épistémologiques désignant ce qui vient se placer entre le désir de connaître du scientifique et l'objet

qu'il étudie. Dans notre cas, les obstacles épistémologiques risquant de compromettre l'objectivité de notre étude sont le risque de généraliser trop vite (connaissance générale) et le risque d'expliquer un phénomène à partir de son utilité par rapport à nous (connaissance pragmatique). Se fonder sur l'opinion est une erreur et la première étape consiste donc à détruire toute opinion, car celle-ci traduit des besoins en connaissances (Bachelard, 1938). Dans le but de mener ce projet de recherche de manière rigoureuse et objective, il est des plus souhaitable de viser une catharsis intellectuelle et affective, de réformer l'esprit, de pondérer tout argument d'autorité et de laisser sa raison inquiète.

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES TABLEAUX.....	vii
LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES	viii
RÉSUMÉ	viii
ABSTRACT	x
INTRODUCTION	1
PARTIE I : PROBLÉMATIQUE DE RECHERCHE	5
CHAPITRE I.....	5
PROBLÉMATIQUE DE RECHERCHE.....	5
1.1 Le phénomène du décrochage scolaire au Québec	5
1.2 Importance de l'entrepreneuriat pour la société québécoise	15
1.3 Exploration d'une conjugaison entre décrochage scolaire et entrepreneuriat.....	18
PARTIE II : CADRE CONCEPTUEL ET THÉORIQUE.....	5
CHAPITRE II	28
CADRE THÉORIQUE	28
2.1 Forme et paradigme de recherche	28
2.2 Question de recherche.....	30
2.3 Revue de la littérature	31
2.3.1 Positionnement de la recherche en littérature	31
2.3.2 Conclusion	34
2.4 Objectifs de la recherche.....	36
2.5 Hypothèses de recherche.....	38
CHAPITRE III	40
CARACTÉRISTIQUES SUSCEPTIBLES D'ÊTRE DES RAPPROCHEMENTS, VOIRE DES SUPERPOSITIONS ENTRE LES JEUNES À RISQUE DE DÉCROCHAGE SCOLAIRE ET LES ENTREPRENEURS.....	40
3.1 Définitions des caractéristiques « exploratoires » retenues	40
3.2 La déviance	41
3.3 Prise de risque	49
3.4 La recherche d'indépendance.....	54
3.5 La recherche d'opportunités, voire l'opportunisme	57
CHAPITRE IV.....	64

RAPPROCHEMENTS TYPOLOGIQUES	64
4.1 Typologies du jeune à risque de décrochage scolaire	64
4.1.1 Typologie de Janosz <i>et al.</i> (1994, 2000)	69
4.1.2 Typologie de Fortin <i>et al.</i> (2006)	74
4.2 Typologies de l'entrepreneur	77
4.2.1 Typologie de Miles et Snow (1978)	88
4.2.2 Typologie de Lafuente et Salas (1989)	92
4.3 Rapprochement empirique des deux profils	95
PARTIE III : VALIDATION EXPLORATOIRE	64
CHAPITRE V	104
MÉTHODOLOGIE	104
5.1 Échantillonnage	104
5.2 Outils de collecte de données	112
5.3 Méthode d'analyse et de traitement des données recueillies	115
CHAPITRE VI	118
DESCRIPTION ET INTERPRÉTATION DES RÉSULTATS	118
6.1 Description des résultats	118
6.2 Analyse des résultats	173
6.3 Validation des hypothèses	181
CONCLUSION	185
DISCUSSION	191
ANNEXE A : CERTIFICAT D'APPROBATION ÉTHIQUE	191
ANNEXE B : FORMULAIRE D'INFORMATION ET DE CONSENTEMENT	201
ANNEXE C : QUESTIONNAIRE D'ENTREVUE	205
ANNEXE D : RÉSUMÉ DE L'ÉTUDE	214
ANNEXE E : STRUCTURE D'ANALYSE DES DONNÉES RECEUILLIES	217
BIBLIOGRAPHIE	220

LISTE DES TABLEAUX

Tableau	Page
TABLEAU I : LA STRUCTURE HIÉRARCHIQUE DE LA CONDUITE DÉVIANTE (LEBLANC ET BOUTHILLIER, 2003).....	43
TABLEAU II : LES GRANDES FAMILLES DE RISQUE (FAYOLLE ET DEGORGE, 2012)	52
TABLEAU III : EXEMPLES DE CONDUITES AXÉES VERS LA RECHERCHE D'OPPORTUNITÉ, VOIRE L'OPPORTUNISME.....	62
TABLEAU IV : TABLEAU SYNTHÈSE DES TYPOLOGIES DE L'ENTREPRENEUR (DAVAL, DESCHAMPS ET GEINDRE, 1999).....	80
TABLEAU V : TYPES DE COMPORTEMENTS MANIFESTÉS PAR TYPE D'INDIVIDU	96
TABLEAU VI : RETOMBÉES SOCIÉTALES POSSIBLES POUR CHAQUE TYPE D'INDIVIDU	101
TABLEAU VII : SOMMAIRE DES ENTREVUES RÉALISÉES DANS CETTE ÉTUDE	115
TABLEAU VIII : RECENSEMENT DES CARACTÉRISTIQUES RELEVÉES CHEZ AU MOINS 1 PARTICIPANT INTERROGÉ	121
TABLEAU IX : CARACTÉRISTIQUES SAILLANTES (+4/6) RELEVÉES À PARTIR DU VERBATIM.....	177

LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

ASPC : Agence de la Santé Publique du Canada

CCA : Conseil Canadien sur l'Apprentissage

CEA : Centres d'éducation aux adultes

CSE : Conseil Supérieur de l'Éducation

CSTI : Conseil des Sciences, de la Technologie et de l'Innovation

DGESCO : Direction Générale de l'Enseignement Scolaire

FGA : Formation générale des adultes

FQRSC : Fond Québécois de la Recherche sur la Société et la Culture

GRES : Groupe de Recherche sur les Environnements Scolaires

ISQ : Industrie de la Statistique du Québec

JAG : Jobs for America's Graduates

JARDS : Jeunes à risque de décrochage scolaire

MDEIE : Ministère de l'Économie, de l'Innovation et des Exportations

MÉLS : Ministère de l'Éducation, des Loisirs et du Sport

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Économique

SIAA : Stratégie d'Intervention Agir Autrement

SSHRC : Grant of Social and Humanities Research Council of Canada

UQAM : Université du Québec à Montréal.

RÉSUMÉ

D'un point de vue stratégique, la présente étude vise à stimuler d'un côté, la réflexion intellectuelle en matière de lutte contre le décrochage scolaire et de l'autre, à stimuler la réflexion intellectuelle visant à favoriser l'augmentation de l'effectif entrepreneurial québécois et canadien.

Cette recherche est exploratoire puisqu'elle vise à générer de nouvelles idées, conjectures et hypothèses à partir d'un rapprochement théorique et dans l'expérimentation, de deux phénomènes complexes et multidimensionnels : l'entrepreneuriat (Gartner, 1985 ; Bruyat et Julien, 2001), et le décrochage scolaire (Janosz, 2000 ; Potvin, 2008). L'exploration d'une conjugaison possible entre ces deux phénomènes s'inscrit dans un paradigme épistémologique constructiviste.

Notre étude met en interrelation deux acteurs sociaux, le jeune à risque de décrochage scolaire et l'entrepreneur, chacun engagé dans une trajectoire sociale distincte, l'une menant potentiellement à l'abandon scolaire, et l'autre à la réussite professionnelle. Cette construction sociale de la réalité s'inscrit dans un effort de vouloir présenter la valeur potentielle de certains jeunes à risque d'abandon scolaire, à la fois économique, culturelle, politique et sociale en tant que futurs entrepreneurs et de leaders.

Le rapprochement théorique entre ces deux types d'individus a été mené à partir de quatre caractéristiques « exploratoires » identifiées dans la littérature, soit : la déviance, la prise de risque, la recherche d'indépendance, et la recherche d'opportunités, voire l'opportunisme.

Dans une démarche exploratoire visant à valider si ces caractéristiques étaient susceptibles d'être des rapprochements, voire des superpositions entre certains jeunes à risque de décrochage scolaire, et certains entrepreneurs, nous avons interrogé six entrepreneurs québécois dont le parcours académique a été marqué soit par le décrochage scolaire, par un risque élevé de décrochage scolaire, ou soit par des échecs scolaires.

L'analyse menée sur les données brutes recueillies nous a non seulement permis de relever ces quatre (4) caractéristiques chez tous les participants interrogés (la déviance, la prise de risque, la recherche d'indépendance, et la recherche

d'opportunités), mais elle nous a permis de relever de nouvelles caractéristiques, soit les quatre (4) suivantes : la passion / le plaisir ; la persévérance ; le besoin d'accomplissement et de réalisation ; et l'éthique des affaires.

Ces nouvelles caractéristiques se proposent comme des chaînons manquants chez certains jeunes à risque de décrochage scolaire dans la mesure où ces caractéristiques ne représentent pas des facteurs de prédiction de l'abandon scolaire, mais bien au contraire elles peuvent représenter potentiellement des facteurs de réussite contribuant à faire des entrepreneurs interrogés ce qu'ils sont devenus aujourd'hui.

MOTS-CLÉS : jeune à risque de décrochage scolaire, entrepreneur, décrochage scolaire, entrepreneuriat, typologie, caractéristiques, rapprochement, superposition.

ABSTRACT

From a strategic point of view, the main objective of this study is to stimulate intellectual reflection on the fight against high school dropout, and to stimulate intellectual reflection aimed at increasing the entrepreneurial workforce in Quebec and Canada.

This research is exploratory since it aims to generate new ideas, conjectures and hypotheses from a theoretical and experimental approach of two complex and multidimensional phenomena: entrepreneurship (Gartner, 1985; Bruyat and Julien, 2001), and school dropout (Janosz, 2000, Potvin, 2008). The exploration of a possible conjugation between these two phenomena is part of a constructivist epistemological paradigm.

Our study interrelates two social actors, namely, the young at risk of dropping out of school and the entrepreneur, each engaged in a distinct social trajectory. The first is potentially leading to dropping out of school and the second to professional success. This social construction of reality is part of an effort to demonstrate the potential value of certain young people at risk of dropping out of school, both economic, cultural, political and social as future entrepreneurs and leaders. The theoretical rapprochement between these two types of individuals is based on four typological characteristics identified in the literature as: deviance, risk-taking, the search for independence, and the search for opportunities, even opportunism.

In an experimental approach to validate whether these characteristics are likely to be similarities or even overlaps between certain young people at risk of dropping out of school, and some entrepreneurs, we interviewed six of Quebec's entrepreneurs whose academic background was marked by school dropout, high risk of dropping out of school, or school failure.

The analysis carried out from the raw data gathered not only allowed us to identify these four (4) characteristics among all the participants surveyed, but allowed us to identify new characteristics, namely the following four (4) : passion / pleasure; perseverance ; the need for achievement and independence; and business ethics. These new characteristics are the missing links in certain young people at risk of dropping out of school, since these characteristics do not represent predictive factors for school drop-out, but rather they may represent the potential success factors contributing to what the entrepreneurs surveyed have become today.

KEYWORDS : youth at risk of dropping out of school, entrepreneur, dropping out of school, entrepreneurship, typology, characteristics, superposition

INTRODUCTION

Notre étude porte sur des caractéristiques susceptibles d'être des rapprochements, voire des superpositions entre les jeunes à risque de décrochage scolaire et les entrepreneurs. Tout au long de ce mémoire, nous utiliserons pour des fins de facilitation, l'acronyme JARDS pour désigner les jeunes à risque de décrochage scolaire.

Les caractéristiques à valeur hypothétiques suggérées dans cette étude sont le fruit d'une analyse documentaire inspirée par un fond d'expériences personnelles et de discussions avec M. Raymond Bréard, codirecteur de ce mémoire. Ces caractéristiques sont les suivantes : la déviance, la prise de risque, la recherche d'indépendance et la recherche d'opportunité, voire l'opportunisme. Notre question de recherche est formulée de la manière suivante :

Quelles caractéristiques seraient susceptibles d'être des rapprochements, voire des superpositions entre les jeunes à risque de décrochage scolaire, et les entrepreneurs ?

D'un point de vue stratégique, notre approche s'inscrit dans un effort de vouloir introduire un véritable changement culturel en matière de lutte contre le décrochage scolaire dont les coûts pour l'ensemble de la société sont très importants. Notre démarche vise aussi à participer au développement économique de la société par l'augmentation de l'effectif entrepreneurial québécois et canadien. Nous précisons d'emblée que ce mémoire n'a pas une ambition explicative, mais plutôt descriptive. Cela suppose de clarifier que la posture du chercheur est « entitative-descriptive » et non pas « processuelle-explicative ».

L'objectif opérationnel de la présente recherche consiste à valider si certaines caractéristiques à valeur hypothétique suggérées sont susceptibles d'être des rapprochements, voire des superpositions entre les JARDS et les entrepreneurs. Cette étude propose un modèle théorique à partir duquel certains jeunes à risque de décrochage scolaire présentant certaines caractéristiques, pourraient stratégiquement représenter une valeur potentielle à la fois économique, culturelle, politique et sociale en tant que futurs entrepreneurs, innovateurs et de leaders.

Le Chapitre I décrit la problématique de recherche, soit une mise en perspective de l'ensemble des liens qui existent entre les composantes de deux problèmes que nous avons ciblés, soit : les coûts (économiques, sociaux, culturels, politiques) élevés du décrochage scolaire pour la société canadienne (et de manière générale), ainsi que le déficit de l'effectif entrepreneurial canadien.

Le Chapitre II comprend une description de la forme et de la position épistémologique de notre recherche, la question de recherche, une recension des écrits, les objectifs de recherche ainsi que nos hypothèses.

Dans le Chapitre III, nous décrivons à partir d'une analyse documentaire, chacune des caractéristiques retenues (déviance, prise de risque, recherche d'indépendance et la dialogique opportunité/opportunisme) dans une perspective de rapprochement typologique entre les JARDS et les entrepreneurs dans le prochain chapitre.

Le Chapitre IV présente quatre typologies : celles de Janosz *et al.* (2000) et de Fortin *et al.* (2006) pour les JARDS; et celles de Miles et Snow (1978) et de Lafuente et Salas (1989) pour les entrepreneurs. Nous présentons dans ce chapitre, les voies multiples d'expression des caractéristiques retenues chez les JARDS et les entrepreneurs identifiés dans ces typologies. L'objectif de ce chapitre consiste à

appuyer notre démarche scientifique à l'étape de validation exploratoire que nous décrivons au chapitre suivant.

Le Chapitre V présente la méthodologie appliquée à notre recherche, une description de l'échantillonnage et des outils de collecte de données, ainsi que la méthode d'analyse et de traitement des données. Dans une démarche qualitative et à partir d'un questionnaire monté pour valider nos hypothèses de recherche, des entrevues de type semi-dirigées ont été réalisées sur un échantillon constitué de 6 participants, tous des entrepreneurs et dirigeants d'entreprises ou d'organismes à but non lucratif québécois, dont le parcours académique a été marqué soit par le décrochage scolaire, par un risque élevé de décrochage scolaire, ou par des échecs scolaires.

Le Chapitre VI comprend une description des résultats obtenus, soient l'inventaire des caractéristiques saillantes relevées chez les participants interrogés avec les citations qui y sont rattachées. Cette section comprend aussi l'analyse des données qualitatives recueillies, ainsi que la validation de nos hypothèses de recherche.

Nous présentons en conclusion les résultats saillants, ainsi que les limites de la recherche. La section « Discussion » comprend une mise en valeur des résultats obtenus par notre expérimentation en relation avec les objectifs visés. La discussion permet aussi de pointer en direction de plusieurs pistes de recommandations ainsi que de futures recherches.

PARTIE I : PROBLÉMATIQUE DE RECHERCHE

CHAPITRE I

PROBLÉMATIQUE DE RECHERCHE

1.1 Le phénomène du décrochage scolaire au Québec

État de la situation au Canada et au Québec

Les multiples critères d'identification du décrochage façonnent l'absence d'une définition unique et isolée du décrochage scolaire en littérature. Puisque l'évaluation du nombre de décrocheurs est tributaire de la définition utilisée (Janosz, 2000), il convient donc de préciser que la lecture statistique de la situation au Canada et au Québec s'appuie sur des définitions différentes du concept de « *taux de décrochage scolaire* » selon le critère de l'âge de l'individu. Selon Statistiques Canada, « le taux de décrochage scolaire correspond à la proportion des 20 à 24 ans qui ne fréquentent pas l'école et qui n'ont pas obtenu de diplôme d'études secondaires. » (Statistiques Canada, 2010).

Selon cette définition, le taux de décrochage scolaire au Canada était de 16,6% pour 1990-1991, soit 340 000 jeunes de 20 à 24 ans sans diplôme d'études secondaires et qui n'étaient pas inscrits à l'école en début d'année scolaire. Ce taux s'est établi à 11,1% en 2000-2001, puis à 8,5% en 2009-2010 (Statistiques Canada, 2011). En 2011-2012, ce taux est passé à 7,8%, ce qui représente 9,7% pour les hommes et 5,9% pour les femmes (CSTI, 2013). Le taux de décrochage scolaire a toujours été

plus bas chez les femmes avec un écart moyen de 4,2 points de pourcentage entre 1990-1991 et 2011-2012 (CSTI, 2013). Au niveau des régions, cinq provinces présentaient des taux de décrochage supérieurs à la moyenne nationale pour les mêmes années (1990-1991 et 2011-2012) : le Québec (10,6%), le Manitoba (10,4%), l'Alberta (10%), la Saskatchewan (9,2%) et Terre-Neuve-et-Labrador (8,7%) (Statistiques Canada, 2012).

Au Québec, le ministère de l'Éducation, des Sports et des Loisirs (MÉLS) a lancé en 2002 la *Stratégie d'intervention Agir autrement* (SIAA), un moyen de contrer les écarts de réussite scolaire entre les milieux défavorisés et les milieux les plus favorisés. Pour ce faire, une enveloppe budgétaire de 43 millions de dollars y a été consacrée. Cette stratégie visait en 2013-2014, 778 écoles primaires et secondaires regroupant environ 200 000 élèves, réparties sur tout le territoire québécois (MÉLS, 2011). Entre 2002-2003 et 2007-2008, le taux de diplomation chez les moins de 20 ans a connu une augmentation de 7,5% au Québec, passant ainsi de 79,8% à 87,3% (MÉLS, 2009a).

En 2009, le MÉLS a mis en place la stratégie *L'école j'y tiens ! Tous ensemble pour la réussite scolaire*. Comportant 13 voies de réussite, cette initiative consacre des ressources importantes à la persévérance scolaire. L'objectif de cette stratégie comporte l'atteinte d'un taux de diplomation ou de qualification de 80% chez les moins de 20 ans d'ici 2020 au Québec (MÉLS, 2009a).

Selon la définition du MÉLS, le « taux de décrochage annuel » (ou taux de sorties sans diplôme ni qualification) applicable au Québec au niveau des lectures statistiques représente :

Parmi l'ensemble des sortants de la formation générale, au secteur des jeunes, la proportion de ceux qui n'obtiennent durant l'année ni un diplôme ni une qualification du secondaire et qui ne sont réinscrits nulle part l'année suivante dans le système scolaire québécois (MÉLS, 2013a).

Selon le MÉLS, le taux de sorties sans diplôme ni qualification (décrochage annuel) du Québec est passé de 21,9% pour l'année 1999-2000 à 16,2% pour 2011-2012, ce qui représente 12 258 jeunes (MÉLS, 2015). Pour l'année 2012-2013, ce taux a continué de diminuer pour atteindre 15,3%, ce qui représente 11,9% pour les femmes, et 18,8% pour les hommes (MÉLS, 2014a). Pour la même année, ce taux atteint des proportions vertigineuses dans certaines commissions scolaires comme celle de Kativik avec un taux de 73%, ou encore celle des Cries avec 65,3% (MÉLS, 2014b).

Malgré la profonde réforme du système d'éducation entreprise au Québec entamée dès le début des années 1960, visant à transformer l'organisation scolaire afin d'accroître la poursuite des études postsecondaires (Doray *et al.*, 2011), le phénomène du décrochage scolaire est toujours à l'ordre du jour au ministère de l'Éducation (MÉLS) et le sera encore très probablement dans le futur (Site du MÉLS), ce que l'on cherche à corriger dans le cadre de cette recherche en présentant certains JARDS comme une valeur stratégique potentielle.

Causes du décrochage scolaire

Le décrochage scolaire est-il un acte ou un processus ? Nous notons la contribution de Pierre-Yves Bernard (2011) qui dans son ouvrage intitulé « *Le décrochage scolaire* », distingue quatre approches du décrochage scolaire : le décrochage comme situation à un moment donné (non-poursuite d'études alors que celle-ci est prescrite par la loi et les normes sociales) ; le décrochage comme processus (processus évolutif

de désengagement graduel dans le système scolaire) ; le décrochage comme construction politique (émergence d'un nouveau champ d'intervention dans le monde scolaire) ; et le décrochage comme étiquetage (intervient dans la perspective du repérage des élèves en difficulté scolaire), (Bernard, 2011).

Le phénomène de l'abandon scolaire est multidimensionnel, multifactoriel, et donc complexe, car ses causes sont multiples (Janosz, 2000 ; Potvin, 2008). La littérature scientifique regorge de publications sur les facteurs de risque associés au décrochage scolaire. À partir de nombreux travaux de recherche, Pierre-Yves Bernard (2011) décrit les deux grandes catégories de facteurs de risque associés au décrochage scolaire suivantes : facteurs sociaux (âge, genre, appartenance à une minorité ethnique, milieu socio-économique de l'élève, structure familiale, composition sociale des établissements, l'orientation psychosociale des individus) ; et les facteurs scolaires (catégories de facteurs scolaires, caractéristiques scolaires des individus, l'environnement scolaire), (Bernard, 2011).

Nous notons la contribution de Michel Janosz qui dans une étude longitudinale réalisée en 1994 dans le cadre de sa thèse de doctorat, distingue trois grandes catégories de facteurs associés à l'abandon scolaire, soient : les facteurs macrosociaux, mésociaux, et microsociaux (Janosz, 1994). Les facteurs macrosociaux reliés à l'abandon scolaire sont intrinsèquement liés à la politique de scolarisation obligatoire, et au problème d'harmonisation entre un système et un individu (ou une partie de la population). À cet effet, Janosz décrit la chose suivante :

L'école peut facilement devenir un milieu aliénant où dominant la frustration, la dévalorisation, l'incompréhension et le sentiment de ne pas être respecté pour ce que l'on est. Dans un tel contexte, l'école perd tout son sens et toute crédibilité comme agent d'éducation. Le décrochage apparaît, quant à lui, tout à fait légitime. (Janosz, 1994, p.36)

Les facteurs mésociaux comprennent l'importante disparité entre les écoles et les commissions scolaires en termes de taux d'abandon, de la qualité des apprentissages et des conduites sociales (Janosz, 1994). Ces différences comprennent la grosseur des écoles et des classes, le classement des élèves, la composition du corpus d'élèves, la gestion de classe et les caractéristiques de l'enseignant, les relations et les conditions de travail du personnel, la discipline, les conditions de vie des élèves, leurs opportunités d'engagement et leurs responsabilités, ainsi que le climat social (Janosz, 1994). Finalement, les facteurs microsociaux reliés à l'abandon scolaire comprennent les facteurs personnels des décrocheurs, l'expérience familiale, et les relations interpersonnelles. Les facteurs personnels comportent les caractéristiques sociodémographiques telles que l'âge, le sexe, la langue maternelle, l'origine ethnique, l'expérience scolaire (rendement, aspirations, motivation, investissement, etc.), les habitudes de vie et les conduites des futurs décrocheurs, la famille (statut socioéconomique, fonctionnement et structure familiale) et finalement la personnalité. Les facteurs microsociaux comprennent aussi les relations interpersonnelles des futurs décrocheurs comme l'association avec des pairs déviants, les relations difficiles ou insatisfaisantes avec les enseignants (relation maître-élève) ou avec les autres intervenants du milieu scolaire (Janosz, 1994).

Nous notons aussi la contribution d'Isabelle Archambault qui dans sa thèse de doctorat réalisée en 2006, établit qu'il existe quatre grandes catégories de facteurs qui peuvent agir directement ou indirectement sur le décrochage des jeunes : les facteurs individuels, culturels, familiaux, sociaux et associés à l'environnement scolaire (Archambault, 2006). Les facteurs individuels réfèrent à plusieurs caractéristiques propres à l'étudiant, soit les caractéristiques cognitives, psychologiques (le niveau de maturation, les troubles intériorisés ou extériorisés, l'estime de soi) et les habiletés sociales de l'élève. Les facteurs culturels et familiaux comprennent l'origine ethnique, le contexte familial (aspirations scolaires et niveau de scolarité des parents),

l'encadrement, et l'orientation scolaire. Les facteurs sociaux comprennent l'influence des pairs (la délinquance, le décrochage des amis ainsi que les relations d'amitié), et l'influence des enseignants. L'influence de l'environnement scolaire regroupe l'organisation du milieu, la spécialisation du curriculum, le regroupement des élèves en classes spéciales et les transitions primaires/secondaires (Archambault, 2006).

Les résultats d'une analyse multivariée portant sur les facteurs associés au risque de décrochage scolaire ont été présentés en 2014 par Pica, Plante et Traoré dans un bulletin réalisé par la *Direction statistique de santé* en vertu du Programme de mise en valeur des données d'enquêtes de l'*Institut de la statistique du Québec* (ISQ). À partir d'une analyse de régression logistique, les variables susceptibles d'être liées au risque de décrochage scolaire identifiées sont les suivantes :

1. Variables sociodémographiques et économiques : sexe, niveau scolaire, situation familiale, nombre d'heures travaillées par semaine, plus haut niveau d'emploi des parents, indice de défavorisation matérielle et sociale, langue d'enseignement (ISQ, 2014).
2. Environnement social des jeunes et santé mentale : soutien social dans l'environnement familial, participation significative dans l'environnement familial, supervision parentale, soutien social des amis, comportements prosociaux des amis, victimisation sur le chemin de l'école ou cyber intimidation, estime de soi, efficacité personnelle globale, autocontrôle, trouble du déficit de l'attention avec ou sans hyperactivité confirmée par un médecin (ISQ, 2014).
3. Adaptation sociale : comportements d'agressivité directe ou indirecte, violence dans les relations amoureuses au cours des 12 derniers mois, conduites délinquantes, ou imprudentes ou rebelles au cours des 12 derniers mois (ISQ, 2014).

Enfin, de nombreux travaux ont été réalisés sur les facteurs associés au risque de décrochage scolaire. L'approche par les facteurs de risque vise explicitement à isoler une population « à risque » (Janosz *et al.*, 2000) du fait de ses caractéristiques et pour classer ces facteurs (ex. individuels, institutionnels, psychologiques, sociologiques, environnement social ou environnement scolaire), plusieurs distinctions sont couramment utilisées par les chercheurs. L'objectif de la présente section n'est pas de dresser un portrait exhaustif de tous les travaux de recherche réalisés sur les causes du décrochage scolaire, mais plutôt de démontrer que ce phénomène est complexe, multifactoriel et multidimensionnel.

Conséquences sociales et économiques

Les causes du décrochage scolaire sont multiples et entraînent de nombreuses conséquences d'ordre sociales et économiques. Des études réalisées sur les conséquences du décrochage scolaire (Janosz 2000; Archambault, 2006) nous apprennent que les décrocheurs pourraient éprouver davantage des problèmes de santé physique et mentale ; sont plus susceptibles de développer des attitudes et des comportements sexuels précoces et à risque ; risquent d'être plus associés à la criminalité juvénile et adulte ; pourraient avoir plus de difficultés dans leur intégration socioprofessionnelle ; sont plus isolés socialement ; et ont plus de risques de voir leurs enfants décrocher de l'école quand ils deviendront parents.

Déposé en 2009 par *Le Groupe d'action sur la persévérance et la réussite scolaire*, le rapport intitulé « *Savoir pour pouvoir : Entreprendre un chantier national pour la persévérance scolaire* » (ou « *Rapport Ménard* ») décrit les conséquences suivantes du décrochage scolaire sur le plan individuel : des lacunes en ce qui concerne le savoir, le savoir-faire et le savoir-être ; un manque de confiance en soi et d'estime de

soi ; la méconnaissance de soi ; le sentiment d'exclusion ; la transmission intergénérationnelle de l'échec scolaire ; un manque de motivation et d'implication ; un état de santé généralement moins bon ; la dépendance sociale ; la résistance au changement (diverses technologies ou autres) ; un taux de chômage plus élevé ; une diminution de l'espérance de vie ; un risque de dépression à l'âge adulte ; et des revenus annuels moyens inférieurs à ceux des diplômés (Rapport Ménard, 2009).

Sur le plan sociétal, le « *Rapport Ménard* » indique les conséquences suivantes pour l'ensemble de la société québécoise : un déficit de participation à la vie citoyenne (vote, bénévolat, don de sang) ; privation de main-d'œuvre qualifiée (actuelle et dans plusieurs années) ; une augmentation de la délinquance et une hausse des coûts de prévention ; une augmentation des prestations d'assurance-emploi ainsi que la sécurité du revenu (Rapport Ménard, 2009).

Le décrochage scolaire peut mener certains décrocheurs à la criminalité juvénile et adulte (Janosz, 2000 ; Archambault, 2006) et dans ce sens, l'abandon scolaire n'est pas un phénomène rare parmi la clientèle des établissements correctionnels du Québec. En 2001, 61,7% des contrevenants ont affirmé avoir déjà décroché le milieu scolaire (Robitaille, Guay et Savard, 2002). Selon le rapport intitulé « *Profil correctionnel 2007-2008, La population correctionnelle du Québec* », environ 60% des personnes contrevenantes et incarcérées n'ont pas terminé leurs études secondaires en 2001, et 68% en 2007-2008 (Giroux, 2011). Au Canada, les dépenses liées aux services correctionnels (fédéral, provinces et territoires) en 2013-2014 se sont élevées à 5,1 milliards de dollars, soit une augmentation de près de 76% par rapport à 2003-2004 (2,2 milliards de plus). (Statistiques Canada, 2016)

Un jeune qui réussit à occuper un emploi sans diplôme d'études secondaires gagnera fort probablement un revenu moins important que celui qui a un niveau de scolarité

plus élevé. Dans son « *Enquête sur la dynamique du travail et du revenu* », Statistiques Canada relate que le revenu moyen d'emploi en 2009, selon le niveau de scolarité, pour un individu sans diplôme d'études secondaires est d'environ 24 400\$, comparativement à 34 300\$ pour un détenteur d'un diplôme d'études collégiales, ou encore à 57 600\$ pour un détenteur d'un diplôme universitaire. (Statistiques Canada, 2012b)

Une étude réalisée en 2008 à l'intention du *Conseil Canadien sur l'Apprentissage* (CCA) sur l'estimation des coûts du décrochage scolaire au Canada par Olena Hankivsky démontre que le coût global au Canada sur une base viagère de 35 ans (en supposant des revenus d'emploi gagnés de 20 à 54 ans) représentent 947,6 milliards de dollars, soit environ 19,104\$ par décrocheur par année. Ces coûts concrets comportent les coûts de santé, d'aide sociale, d'administration de la justice (criminalité), de travail et d'emploi (perte de revenu, perte de recettes fiscales, perte de revenu en cotisations d'assurance-emploi, et les coûts en assurance emploi). Selon cette même étude, une augmentation de 1% de la population canadienne diplômée du secondaire au Canada (en \$ de 2008) permettrait de réaliser des économies de plus de 70 milliards de dollars en soins de santé seulement, sans compter les 332 901 diplômés du secondaire qui s'ajouteraient. Les coûts de santé entraînés par l'abandon des études sont estimés à 221 471\$ par décrocheur (Hankivsky, 2008).

Une publication du CCA parut en 2009 reprend les résultats de l'étude réalisée par Hankivsky (2008) sur les répercussions négatives découlant de la décision de décrocher l'école. Les coûts concrets liés au décrochage comprennent les dépenses pour la santé, les services et les programmes sociaux, l'éducation, l'emploi et la lutte contre la criminalité, et la baisse de productivité économique. Dans la littérature scientifique, de nombreux ouvrages prouvent qu'il existe un lien étroit entre le niveau d'instruction et la santé (CCA, 2009). Dans l'étude de Hankivsky (2008), les coûts de

santé du système public de soins de santé associés au décrochage scolaire n'ont pas été calculés de manière précise en raison d'une restriction liée aux données accessibles. Ces coûts sont estimés à 623 milliards de dollars sur une base viagère de 35 ans, ce qui représente 211 471\$ par décrocheur. Ces coûts sont liés à bon nombre de maladies (insuffisance coronaire, l'hypercholestérolémie, les cancers, l'Alzheimer, certaines maladies mentales, le diabète, la dépression, le stress, une faible capacité pulmonaire et l'obésité), (CCA, 2009). Selon l'*Agence de la santé publique du Canada* (ASPC) :

Un bon niveau de scolarité signifie un meilleur emploi, un revenu plus élevé, une compétence informationnelle accrue en santé, une meilleure compréhension des effets des comportements nuisibles sur la santé et une plus grande capacité à s'orienter dans le système de soins de santé. (ASPC, 2008, p.50)

Les travaux menés en 2009 par l'économiste Pierre Fortin pour le *Groupe de travail sur la persévérance et la réussite scolaire* dans le Rapport Ménard, suggèrent que le coût du décrochage par cohorte au Québec atteint 1,9 milliard de dollars en impôts non perçus et programmes sociaux. Selon la même étude, Pierre Fortin estime à 439 000\$ en manque à gagner pour la personne durant sa vie active, et à 120 000\$ par décrocheur pour l'ensemble de la société québécoise en manque à gagner et en coûts sociaux associés au décrochage (Rapport Ménard, 2009).

Les conséquences économiques et sociales du décrochage scolaire ont des retombées négatives tant sur le plan individuel que pour l'ensemble de la société. Les répercussions économiques découlant de l'abandon des études secondaires pour la société canadienne représentent donc un déficit des dépenses énormes en termes de services et programmes sociaux, de santé, d'éducation, d'emploi (perte de revenu, perte de recettes fiscales, perte de revenu en cotisation d'assurance-emploi et coût en

assurance-emploi), de lutte contre la criminalité et un déficit à combler en matière de productivité économique.

1.2 Importance de l'entrepreneuriat pour la société québécoise

L'entrepreneuriat est trop hétérogène, interdisciplinaire et complexe pour se limiter qu'à une seule définition (Fayolle et Verstraete, 2005). Selon Hernandez (2001), l'entrepreneur peut être considéré comme « l'initiateur d'un processus complexe agissant dans un contexte économique, historique, socioculturel et technologique donné », et l'entrepreneuriat comme « *l'action de l'entrepreneur* » (Hernandez, 2001, p.13).

L'entrepreneuriat s'est structuré durant les dernières décennies en tant qu'enjeu important autant sur les plans politiques, pédagogiques, scientifiques que professionnels (Messeghem et Sammut, 2011). Nous soulignons la contribution du célèbre professeur autrichien Joseph Schumpeter (1883-1950), pour ses œuvres sur les cycles économiques, la destruction créatrice et l'innovation. Schumpeter considérait l'entrepreneuriat comme un pilier du développement économique et social, ainsi qu'au cœur du processus d'innovation des sociétés capitalistes (Schumpeter, 1935, 1975). Pour Schumpeter (1935), l'économie capitaliste resterait stationnaire (pas de croissance économique) sans innovation, considérée comme étant à la source de la dynamique du changement économique et social. Dans la définition donnée par Schumpeter (1935), l'innovation peut comprendre : l'introduction de nouveaux procédés techniques, de nouveaux produits/services, de nouvelles sources de matières premières (ou de produits en cours), et de nouvelles formes d'organisation industrielle (Schumpeter, 1935). Selon les professeurs Allaire et

Firsirotu (2004), l'innovation est un enjeu majeur de la compétitivité, et un véritable moteur de la performance.

L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE, 2007) définit l'entrepreneuriat de la manière suivante :

L'activité entrepreneuriale est « une action dynamique humaine qui vise à générer de la valeur par la création ou l'expansion d'activités économiques, et par l'identification et l'exploitation de nouveaux produits, processus ou marchés. (OCDE, 2007, p.4)

Industrie Canada dans son rapport (2010) intitulé « *L'état de l'entrepreneuriat au Canada* », présente l'entrepreneuriat comme « un puissant facteur d'innovation, de productivité, de création d'emplois et de croissance économique. » (Industrie Canada, 2010, p.2). Un article rédigé par Émilie Potin sur l'importance de l'entrepreneuriat pour la compétitivité du Canada, et paru sur le site de la Chambre de commerce du Canada, explique que les innovations engendrées par les entrepreneurs et par leurs entreprises « sont fondamentales à la croissance économique et à la prospérité du Canada » (Potvin, 2014, En ligne). Peter Drucker, chercheur réputé en gestion, a décrit l'innovation comme « l'instrument spécifique de l'entrepreneuriat. C'est l'instrument qui permet de doter les ressources d'une entreprise d'une nouvelle capacité à générer la richesse. » (Drucker, 1993, cité dans une publication d'Industrie Canada, Février 2010, p.11-12)

Présenté en 2007 pour remédier au faible rendement du Canada en matière d'innovation, le gouvernement canadien dans sa politique en sciences et technologie énonce que : « Le Canada peut et doit en faire davantage pour transformer nos idées en innovations qui apportent des solutions aux enjeux de l'environnement, de la santé et d'autres problèmes importants, et pour améliorer notre compétitivité économique »

(Theckedath, 2012, p.3). Dans son rapport intitulé « *Réaliser le potentiel des sciences et de la technologie au profit du Canada* », le gouvernement canadien (2009) fait état d'une situation pressante pour faire du Canada un chef de file mondial en matière d'innovation grâce aux sciences et à la technologie. La politique fait la promotion de l'avantage entrepreneurial par la création d'un environnement d'affaires concurrentiel et dynamique, le renforcement des partenariats de recherche et de commercialisation public-privé, ainsi que l'augmentation de l'effet et de l'efficacité des programmes fédéraux d'aide à la recherche-développement (Gouvernement du Canada, 2009).

En 2011, le premier ministre Jean Charest, de concert avec le ministère du Développement Économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE) ainsi que le MÉLS, a lancé la première stratégie gouvernementale consacrée exclusivement au soutien à l'entrepreneuriat avec une enveloppe budgétaire de 450 millions de dollars pour 3 ans, combinés aux initiatives et aux apports du secteur privé pour un total de 2,6 milliards de dollars (MDEIE, 2011). Cette stratégie en cinq axes, vise à valoriser la profession d'entrepreneur, à développer une culture et des qualités entrepreneuriales dès le milieu scolaire, à soutenir l'entrepreneuriat à toutes les étapes du développement d'une entreprise, à optimiser le soutien par la réduction et la simplification des démarches administratives, et finalement à dynamiser les milieux régionaux pour une action terrain concerté (MDEIE, 2011). La *Stratégie québécoise de l'entrepreneuriat* présente l'entrepreneuriat comme un incontournable pour répondre aux défis du Québec en termes de prospérité économique, de création d'emplois, de création de richesses humaines et financières, d'offre de produits et services, de renouvellement et de diversification du tissu socioéconomique des régions, d'innovation, et d'image de marque du Québec (MDEIE, 2011).

Au niveau de l'évolution des taux de création et de disparition d'entreprises, le Québec connaît une stabilité depuis les 20 dernières années, du taux entrepreneurial

de la population des 15-79 ans qui s'établit à 2,9% en 2010 (MDEIE, 2011). Selon l'Indice entrepreneurial de 2010, environ deux fois moins de Québécois que de Canadiens auraient l'intention de se lancer en affaires au cours des prochaines années (MDEIE, 2011). Au niveau du taux de création d'entreprises, il y eut une baisse dans une proportion plus importante au Québec qu'ailleurs au Canada pour s'établir à 11,2% en 2005-2006 comparativement à 13,9% au niveau canadien pour la même année (MDEIE, 2011). D'ici 2018, des analyses laissent présager une pénurie d'entrepreneurs prêts à prendre la relève (MDEIE, 2011).

L'entrepreneuriat représente un enjeu politique, économique, social et culturel très important pour l'ensemble de la société québécoise et canadienne dans son ensemble. Au cœur de l'entrepreneuriat, l'entrepreneur joue un double rôle d'acteur social et d'agent économique créateur de changement. Les entrepreneurs ainsi que les organisations qu'ils créent sont fondamentaux à la croissance économique et sociale d'un Canada devant faire face à une rivalité grandissante dans un contexte de mondialisation et d'incertitude.

1.3 Exploration d'une conjugaison entre décrochage scolaire et entrepreneuriat

Le sujet de recherche proposé couvre des champs d'études très diverses appartenant à la catégorie des sciences humaines et des sciences sociales. Établir un rapprochement entre certains JARDS et certains entrepreneurs à partir de certaines caractéristiques, relève du constructivisme radical défini par Von Glassersfeld de la manière suivante :

Le constructivisme radical est alors radical parce qu'il rompt avec la convention, et développe une théorie de la connaissance dans laquelle la connaissance ne reflète pas une réalité ontologique objective, mais concerne

exclusivement la mise en ordre et l'organisation d'un monde constitué par notre expérience. (Von Glassersfeld, 1995, cité par Jonnaert et Masciotra, 2004, p.20)

Notre objet de recherche est complexe. Cette complexité nécessite un modèle de compréhension que nous tentons de produire dans ce mémoire. La construction de notre modèle s'appuie sur les enseignements de Le Moigne (1994) au sujet des fondements de toute connaissance :

Toute réflexion sur les fondements de la connaissance rencontre les « défis de la complexité » : si l'on ne prend pas le parti habituel de sa « réduction par simplification », il importe de jalonner avec une exigence accrue les bases à partir desquelles on se propose de « construire du sens » en interprétant des phénomènes perçus inextricablement enchevêtrés : l'expérience épistémologique de la jeune science des systèmes apporte peut-être ici aux sciences de la complexité les repères fondateurs dont elles ont besoin pour articuler l'invention créatrice du concepteur et l'obstinée rigueur du modélisateur dont la conjonction fonde la recherche. (Le Moigne, 1994, p.19)

En produisant des inférences plausibles entre les JARDS et les entrepreneurs à partir de certaines caractéristiques typologiques qui demeurent « exploratoires », l'hypothèse téléologique que nous émettons ; c'est-à-dire la finalité (le but) que nous poursuivons dans la construction et la proposition d'un modèle théorique à valeur de réalité (Le Moigne, 1995) ; suggère que les jeunes à risque d'abandon présentant les caractéristiques à valeur hypothétiques retenues (déviance, prise de risque, recherche d'indépendance et recherche d'opportunités, voire l'opportunisme), seraient susceptibles de représenter stratégiquement une réelle valeur à la fois économique, culturelle et sociale en tant que futurs entrepreneurs, innovateurs et de leaders. En conjuguant deux niveaux de réalités (soit celle des JARDS avec celle de l'entrepreneur), nous nous intéressons à l'élaboration d'un modèle à valeur ajoutée pour l'ensemble des chercheurs et acteurs sociaux engagés d'un côté dans la recherche de solutions innovantes pour lutter contre le décrochage scolaire et d'un autre côté, à ceux qui cherchent à stimuler l'entrepreneuriat.

Au Canada, nous retrouvons aussi de très nombreuses publications sur le phénomène de développement de la culture entrepreneuriale en milieu scolaire. En 2005, le MÉLS a adopté une définition de la culture entrepreneuriale qui n'est pas directement reliée à l'entreprise :

La culture entrepreneuriale est constituée de qualités et d'attitudes exprimant la volonté d'entreprendre et de s'engager pleinement dans ce que l'on veut faire et mener à terme : la confiance en soi, la motivation, l'effort, le sens des responsabilités, l'initiative, la persévérance, la solidarité, l'esprit d'équipe, la débrouillardise et la détermination (p.11). (MÉLS, 2005)

Au Québec, le développement de l'entrepreneuriat individuel et collectif représente un enjeu d'une grande importance au niveau de la prospérité économique (Secrétariat à la Jeunesse, 2012). Certaines de ces publications décrivent l'impact potentiel de l'éducation entrepreneuriale sur le taux d'abandon scolaire, mais sans y établir un rapprochement entre le profil du jeune à risque et de l'entrepreneur. Dans le contexte du renouveau pédagogique québécois, la pédagogie à valeur entrepreneuriale est une approche en effervescence (CTREQ, 2015), et plusieurs travaux de recherche en font état ainsi que de ses retombées positives (MÉLS, 2006 ; Pelletier D., 2007 ; Samson *et al.*, 2015).

En 2009, le MÉLS a instauré dans les établissements scolaires québécois de niveau secondaires, le programme « *Sensibilisation à l'entrepreneuriat, une initiative du Programme de formation de l'école québécoise* ». Ce programme vise le développement de deux compétences : se situer au regard de l'entrepreneuriat (précision de son profil entrepreneurial et justification de sa forme d'engagement), et mettre en œuvre un projet entrepreneurial. D'un point de vue général, il vise à développer chez les jeunes l'esprit d'entreprendre et favoriser ainsi l'éclosion d'une culture entrepreneuriale au Québec (MÉLS, 2009b). Dans le cadre de ce programme, les élèves entretiennent des rapports directs avec la communauté et y jouent un rôle

actif à travers des participations à des expériences entrepreneuriales (MÉLS, 2009b). Offert aux étudiants de niveau quatrième et cinquième secondaires, ce programme optionnel offre deux possibilités : 2 unités (soit 50 heures), ou à 4 unités (soit 100 heures). Dans le cadre de ce programme, un rapprochement a été réalisé entre le profil entrepreneurial (qualités entrepreneuriales acquises ou consolidées, capacité à recourir aux stratégies appropriées à la situation, capacité à utiliser les ressources nécessaires), et la forme d'engagement des étudiants (travailleur autonome, entrepreneur, intrapreneur¹).

Il n'est pas rare de retrouver des exemples d'individus devenus des entrepreneurs à succès alors que le parcours académique a été, soit marqué par des échecs scolaires, par une situation à risque de décrochage, ou encore de décrochage scolaire. Bill Gates (Microsoft), Mark Zuckerberg (Facebook), Michael Dell (Dell), Albert Frère (CNP), Steve Jobs (Apple), et Richard Branson (Virgin) sont tous milliardaires. Ils ont en commun le fait qu'ils ont tous été à un certain moment de leur parcours académique (collégial, universitaire), marqués soit par le décrochage scolaire, soit par une ou des situations d'échecs scolaires, mais se sont consacrés à la poursuite de leur rêve (Références Le Soir, 2014, En ligne). Il ne suffit pas d'être diplômé pour entreprendre quoi que ce soit. Les exemples de « **micros-entrepreneurs handicapés**² » par leur origine, leur bagage culturel et technique, leur inexpérience, mais favorisés, car ils n'ont rien à perdre et tout à gagner dans l'aventure entrepreneuriale, sont nombreux. Certains sont isolés, d'autres soutenus par la famille, d'autres par la communauté, etc.

¹ Nous retiendrons dans ce mémoire la définition suivante de l'intrapreneur : « *An intrapreneur is a person within a large corporation who takes direct responsibility for turning an idea into a profitable, finished product through assertive risk taking and innovation.* » (Pinchot, 1985, cité par Chirita, Oliveira et Fillion, 2008, p.3)

² Cette expression a été suggérée par Michel Marchesnay, chercheur réputé en entrepreneuriat et professeur émérite de l'Université de Montpellier, dans un échange (par voie électronique le 12 avril 2016) d'idées à propos de notre sujet de recherche et du type d'entrepreneur susceptible d'incarner l'idéaltype pour les jeunes à risque de décrochage scolaire présentant les caractéristiques à valeur hypothétiques suggérées.

Nous retrouvons aussi de nombreux articles de presse non académiques décrivant la situation de jeunes à risque d'abandon ou de décrocheurs devenus entrepreneurs. Un article de Kim Auclair paru sur son blogue (Niviti), établit un lien intéressant entre les bâtisseurs et les décrocheurs à partir des caractéristiques suivantes : la difficulté de fonctionner dans des structures organisées et structurées, le refus des idées préconçues, la confiance en l'opinion personnelle, l'anticonformisme, le rejet de la routine, ainsi que la soumission à un horaire rigoureux de travail (Niviti, 2007). Un article publié sur un autre blogue (Banerjee, 2013) établit aussi un rapprochement entre le profil de ce que l'auteur qualifie de « mauvais étudiant » (*bad students*), et celui de l'entrepreneur. Ce rapprochement comporte les caractéristiques suivantes : comportement perturbateur (*Disruptive Behavior*), la pensée innovante (*Thinking Outside The Box*), la prise de risque, et la capacité d'adaptation.

Au Québec, il n'est pas rare de retrouver de jeunes entrepreneurs à la tête d'entreprises. Selon Statistiques Canada, 44,700 jeunes Québécois âgés de 15 à 29 ans sont entrepreneurs en 2014 (Secrétariat à la Jeunesse, 2016a). Dans le reste du Canada, il s'agit de 180,000 entrepreneurs. Le taux d'entrée des entrepreneurs de cette tranche d'âge au Québec représente 28,6% en 2014 (Secrétariat à la Jeunesse, 2016a).

Nous retrouvons au Québec de nombreux exemples d'initiatives mettant en interactions des JARDS ou encore des décrocheurs, avec le phénomène de l'entrepreneuriat. La *Politique québécoise de la jeunesse 2030* est une mesure politique et économique visant sur cinq axes d'interventions, à favoriser de saines habitudes de vie, à favoriser la persévérance et la réussite éducative, à inciter la jeunesse à l'engagement en faveur de la culture, de la communauté et de la société, à préparer la jeunesse pour le marché de l'emploi et l'économie, et finalement à soutenir les jeunes souhaitant créer une entreprise, assurer la relève d'un chef

d'entreprise ou accéder aux lieux décisionnels (Site du Secrétariat à la Jeunesse, 2016). Au niveau de l'axe *Entrepreneuriat et Relève*, la *Politique québécoise de la jeunesse 2030* vise les cinq objectifs suivants : encourager la culture entrepreneuriale chez les jeunes ; soutenir le démarrage d'entreprises par les jeunes ; faciliter la reprise d'entreprises, notamment pour les entreprises familiales ; soutenir les jeunes entrepreneurs et entrepreneuses agricoles ; et faciliter l'accès des jeunes aux lieux décisionnels et préparer la relève (Site du Secrétariat à la Jeunesse, 2016b). Au niveau de l'axe *Persévérance et Réussite Éducative*, la *Politique québécoise de la jeunesse 2030* vise les cinq objectifs suivants : augmenter la persévérance scolaire, la diplomation et la qualification des JARDS ; soutenir l'accessibilité et la participation aux activités parascolaires ; favoriser l'accès aux services d'orientation scolaire et professionnelle ; valoriser les formations professionnelles et techniques ; finalement encourager l'accès aux études supérieures (Site du Secrétariat à la Jeunesse, 2016b).

Un partenariat entre La Fondation Lucie et André Chagnon, un organisme à but non lucratif (OBNL), et le Secrétariat à la jeunesse du gouvernement du Québec, a permis de mettre sur pied en 2009 « *Réunir Réussir* » (ou *R2*), une initiative de 50 millions de dollars sur cinq ans, visant les jeunes de 0 à 20 ans. La mission de *Réunir Réussir* (*R2*) est de « soutenir des initiatives encourageant la persévérance scolaire au Québec en misant plus particulièrement sur la mobilisation des instances régionales et des communautés locales » (Site de la Fondation Chagnon, 2016, consulté le 22 mai 2016). Avec plus de 2000 actions soutenues dans la province, cette initiative comprend des mesures visant à renforcer la culture entrepreneuriale dans les milieux scolaires.

Au Québec, nous retrouvons aussi Fusion Jeunesse, un OBNL engagé dans la lutte contre le décrochage scolaire chez les jeunes issus de milieux défavorisés au Québec. Fondé en 2008 par Gabriel Bran Lopez, bachelier en communication de l'Université

Concordia, l'OBNL a connu une croissance de ses sources de revenus de 786% entre 2010 (470k\$) et 2014 (4,1M\$). Financé par le secteur public et privé, Fusion Jeunesse est engagé directement dans plus de 70 établissements d'enseignement de niveau primaire et secondaire issus d'un milieu défavorisé au Québec (Site de Fusion Jeunesse, 2016, consulté le 22 mai 2016). Les pratiques de cet organisme consistent à créer des liens entre de multiples intervenants : commissions scolaires, universités, professionnels & entreprises, pour implanter des projets parascolaires pratiques rejoignant de nombreux domaines : robotique, musique, environnement, entrepreneuriat, participation citoyenne, cinéma, cuisine, etc. Au niveau de l'entrepreneuriat, Fusion Jeunesse a lancé le défi *Jeunes d'Affaires*, un projet visant à permettre aux JARDS de niveau primaire et secondaire, de réaliser des projets entrepreneuriaux comme la création d'une entreprise fictive ou réelle (Site de Fusion Jeunesse, 2016, consulté le 22 mai 2016).

Parmi d'autres initiatives, nous retrouvons au Québec « *Un Vélo, Une ville !* », est une entreprise d'économie sociale lancée par Denis Desjardins, ancien décrocheur devenu entrepreneur, pour contrer l'isolement des aînés et favorise la réintégration et la persévérance scolaire. L'initiative propose des balades récréotouristiques en triporteur conduit par de jeunes décrocheurs qui se voient attribuer à la fin de leur mandat, une bourse d'encouragement pour retourner à l'école (Site d'Un Vélo, Une Ville, 2016, consulté le 22 mai 2016). Offert gratuitement, ce service permet de créer et de renforcer les liens intergénérationnels et vise aujourd'hui à s'étendre à 200 municipalités (Lévesque, 2016, En ligne).

Ce présent mémoire porte sur quatre caractéristiques susceptibles d'être des rapprochements, voire des superpositions entre les JARDS et les entrepreneurs, soient : la déviance, la prise de risque, la recherche d'indépendance et la recherche d'opportunités, voire l'opportunisme. Ces correspondances citées pourraient nous

laisser supposer que certains JARDS disposent de certaines forces individuelles que l'on retrouve aussi bien chez certains types d'entrepreneurs.

Les enseignants pris avec des élèves qui perturbent la bienséance du cours n'ont certainement pas la tâche facile. De nombreux enseignants s'épuisent à tenter d'enrayer définitivement certains comportements de type inadaptés et perturbateurs avec des sanctions disciplinaires et des punitions, mais sans pour autant y arriver. Ces types de solutions sont-elles efficaces et adaptées ? Les étudiants présentant des troubles de comportements peuvent-ils s'épanouir pleinement dans un environnement scolaire constamment contrôlé et sujet à des sanctions ? Les enseignants futurs et actuels se doutent-ils que certains étudiants qu'ils perçoivent négativement présentent des caractéristiques susceptibles de faire d'eux des entrepreneurs à succès de demain ?

Dans les années soixante, Rosenthal et Jacobson (1968) ont démontré avec l'effet Pygmalion que le regard porté par les enseignants sur un élève peut influencer la performance scolaire de celui-ci. Dans la même optique, nous tentons à travers ce mémoire de subvertir la perception de certains intervenants du milieu scolaire (personnel enseignant, orthopédagogues, psychoéducateurs, pédagogues, psychologues, travailleurs sociaux, travailleurs de rue, etc.), afin qu'ils puissent prendre conscience de la valeur potentielle (à la fois sociale et économique) que peuvent représenter certains JARDS, en tant que futurs entrepreneurs, et de leaders. Il ne faut pas que l'école incarne un instrument de formatage intellectuel pour le futur entrepreneur autrement, il ne pourra plus relever les défis (économique, sociaux, culturels, technologiques), qui vont se poser sûrement à l'avenir de son organisation et donc, du pays.

En résumé, l'exploration d'une conjugaison possible entre deux phénomènes sociaux (le décrochage scolaire et l'entrepreneuriat) à partir de certaines caractéristiques « exploratoires », s'inscrit dans une perspective stratégique visant d'un côté à innover en matière de lutte contre l'abandon scolaire et d'un autre, à favoriser l'essor de la pédagogie à valeur entrepreneuriale en milieu scolaire et de l'entrepreneuriat dans la société de manière générale.

D'un point de vue méthodologique, la construction de notre modèle s'entame en premier lieu avec un rapprochement typologique à partir des caractéristiques à valeur hypothétiques énoncées, et en deuxième lieu par une validation exploratoire visant à donner sens à nos hypothèses.

PARTIE II : CADRE CONCEPTUEL ET THÉORIQUE

CHAPITRE II

CADRE THÉORIQUE

2.1 Forme et paradigme de recherche

L'acquisition de connaissances, but ultime de toute recherche peut s'effectuer sous diverses formes (Fortin et Gagnon, 2016). En produisant des données narratives, la forme qualitative de la recherche est applicable à ce projet. Elle met l'emphase sur des questions qui peuvent difficilement être obtenues par les méthodologies quantitatives.

Le choix d'une méthodologie de recherche dépend des concepts exploités ainsi que des objectifs de recherche fixés. Dans notre cas, l'approche déductive est en adéquation avec le type de recherche que je propose. Elle consiste à partir de théories, de concepts et de connaissances, à émettre des hypothèses en vue de les tester à l'épreuve des faits. Le processus appelé « démarche hypothético-déductive » consiste à partir d'hypothèses en relation avec différentes variables, de les tester sur un échantillon représentatif étudié. Nous allons confronter dans un large cadre théorique, nos hypothèses avec le réel.

Selon Fortin et Gagnon, « Le paradigme n'est pas un simple énoncé, mais un modèle de référence fondamental sur lequel s'appuient les chercheurs d'une discipline

donnée pour orienter la recherche selon leur orientation philosophique. » (Fortin et Gagnon, 2016, p.25)

D'après les mêmes auteurs, deux courants sont dominants : le paradigme post-positiviste et le paradigme interprétatif/constructiviste. Un troisième paradigme résulte de la combinaison des deux précédents, c'est le paradigme mixte ou pragmatiste. Les arguments présentés ci-dessous justifient le choix du paradigme interprétatif/constructiviste applicable à notre recherche :

- ✓ Les phénomènes sociaux sont perçus d'une façon particulière, ils ne sont pas indépendants de la réalité.
- ✓ Toute connaissance est subjective et socialement construite.
- ✓ Plusieurs construits ne peuvent être quantifiés convenablement que par une riche description qualitative qui peut saisir leur essence.
- ✓ Un des buts de la recherche est l'émancipation et la transformation des phénomènes sociaux.

La recherche suggérée est exploratoire puisqu'elle vise à clarifier un problème qui a été plus ou moins défini. L'effort de modélisation et de validation exploratoire qui s'inscrit dans le cadre de ce projet de recherche vise à élaborer non pas des connaissances dites « vraies », mais plutôt des connaissances qui peuvent être tenues pour « possibles » (Royer et Barineau, 2004) et permettant une certaine reproductibilité et transmissibilité pour des recherches futures. À cet effet, Royer et Barineau (2004) relatent la chose suivante :

Dans le constructivisme, on abandonne l'objectif de conformité formelle de la découverte à une connaissance "vraie". On élabore des connaissances "faisables", c'est-à-dire qui peuvent être tenues pour "possibles" (et non pour exclusivement nécessaires). Dans ce cas, le modélisateur se voit investi de la

responsabilité socioculturelle de ses choix puisqu'il ne pourra plus "démontrer" cette connaissance, il devra donc seulement argumenter de façon à permettre sa reproductibilité. (Royer et Baribeau, 2004, p.12)

Dans l'épistémologie constructiviste, le chercheur « construit » une compréhension de la réalité du monde (Deschamps, 2000). Le Moigne décrit le constructivisme de la manière suivante :

Le constructivisme postule la conception phénoménologique, interactionniste de la connaissance selon laquelle l'interaction du sujet connaissant avec l'objet observé est précisément constitutive de la connaissance. La réalité connaissable est perçue ou définie par l'expérience que s'en construit chaque sujet prenant conscience ou connaissant. (Le Moigne, 1995, cité par Lien, 2003, p.60-61)

2.2 Question de recherche

La formulation de la question de recherche est en adéquation avec les objectifs de la présente étude ainsi que de la recension des écrits présentée dans la prochaine section. Selon Fortin et Gagnon (2016) :

La question de recherche consiste à explorer et à décrire des phénomènes, à clarifier des relations entre des variables, à vérifier des hypothèses ou à permettre des applications pratiques. (Fortin et Gagnon, 2016, p.135)

La question de recherche de la présente étude est formulée de la manière suivante :

Quelles caractéristiques seraient susceptibles d'être des rapprochements, voire des superpositions entre les jeunes à risque de décrochage scolaire, et les entrepreneurs ?

2.3 Revue de la littérature

Selon Fortin et Gagnon, la recension des écrits doit comprendre les étapes suivantes : l'accès aux sources documentaires pertinentes au sujet d'étude ; le traitement de l'information ou la recension des écrits proprement dite ; et la rédaction d'un texte sur les écrits recensés. La recension des écrits a pour but d'établir l'état de la question de recherche, délimiter et définir le problème, saisir la portée des concepts en jeu, fournir des idées sur les méthodes et les mesures, ainsi que pour apprécier les résultats et les recommandations (Fortin et Gagnon, 2016, p.74).

Les résultats de la recension des écrits ont été relevés à partir de sources primaires (description d'une recherche originale rédigée par l'auteur lui-même) et secondaires (texte interprété et rédigé par un autre chercheur que l'auteur d'un document original) de données. L'ensemble des étapes réalisées et menant à l'obtention d'informations sur le sujet retenu sont les suivantes : cerner le sujet d'étude et repérer les sources secondaires ; choisir les bases de données appropriées ; repérer les sources primaires ; lire et évaluer la pertinence et la qualité des sources ; apprécier les sources de manière critique ; analyser et synthétiser l'information ; et finalement organiser et rédiger une recension des écrits (Fortin et Gagnon, 2016, p.79).

2.3.1 Positionnement de la recherche en littérature

Le projet de recherche suggéré porte sur les correspondances susceptibles d'être des rapprochements, voire des superpositions entre certains JARDS et certains entrepreneurs. Les typologies du JARDS découlent de travaux principalement réalisés

en sciences de l'éducation et en psychologie, et les typologies de l'entrepreneur découlent de travaux réalisés en économie et en sciences de la gestion.

En littérature, nous retrouvons de très nombreuses typologies de l'entrepreneur (Schumpeter, 1935 ; Smith, 1967 ; Laufer, 1975 ; Miles et Snow, 1978 ; Dunkelberg et Cooper, 1982 ; Carland, Hoy et Carland, 1988 ; Gartner, 1989 ; Lafuente et Salas, 1989 ; Chell et Haworth, 1993 ; Julien et Marchesnay, 1996 ; Marchesnay, 1997, 1998 ; Fillion, 1997, 1998). Ces typologies s'intègrent selon trois grandes approches, soit : l'approche comportementaliste et cognitiviste (étude des traits et caractéristiques individuelles), l'approche de la logique d'action entrepreneuriale (étude des motivations de l'entrepreneur), soit l'approche qui combine les deux précédentes (Hernandez, 2001). Nous retrouvons aussi en littérature de très nombreuses typologies du jeune à risque de décrochage scolaire (Elliott et Voss, 1974 ; Erpicum et Murray, 1975 ; Reich et Young, 1975 ; Charest, 1980 ; Kronick et Hargis, 1990 ; Watherhouse Price, 1990 ; Violette, 1991 ; Janosz, 1994 ; Janosz *et al.*, 2000 ; Fortin *et al.*, 2006).

D'après notre analyse documentaire, la seule publication scientifique qui s'inscrit dans un effort de vouloir établir un certain rapprochement entre le jeune à risque de décrochage scolaire et l'entrepreneur, est une thèse de doctorat réalisée en 2011 par Deborah Osgood de l'Université Franklin Pierce. L'objectif de sa recherche ne consiste pas à établir des liens entre les caractéristiques typologiques du jeune à risque et de l'entrepreneur. Elle vise plutôt à tester le succès d'une typologie d'intervention et de prévention du décrochage scolaire (en quatre étapes) qui fait le pont avec le processus d'établissement des objectifs utilisés chez certains entrepreneurs. L'auteure décrit l'objectif de sa recherche de la manière suivante :

“The objective of this study was to test the success of a dropout prevention typology. Research was based on the proposition that until youth at risk of dropping out of school developed a sense of purpose in life that was meaningful to them, education lacked relevance, contributing to dropout behavior. (...) Through a goal-setting and career planning process, at-risk youth were assisted in understanding the importance of education in relationship to individual career goals and life purpose.” (Osgood, 2011, p.iv)

Dans sa thèse, l’auteure indique que les comportements se retrouvant chez les deux profils sont les suivants : l’agressivité, la non-conformité, le franc-parler, l’indépendance, la débrouillardise, et la prise de risque. À cet effet, l’auteure décrit ce rapprochement comportemental de la manière suivante :

“Research of goal-setting typologies identified a four-step process used with entrepreneurs that facilitates self-assessment, goal identification, planning and network building. Studies indicated that entrepreneurs who purposefully engaged in these activities demonstrated improved venture outcomes compared to entrepreneurs who did not. Research further indicated that at-risk youth and entrepreneurs possess similar behaviors including aggression, noncompliance, outspokenness, independence, resourcefulness and risk-taking.” (Osgood, 2011, p.iv)

Au niveau méthodologique, Deborah Osgood (2011) ne procède pas à un rapprochement systématique entre ces profils à la lumière des typologies existantes en littérature. Au niveau des typologies de l’entrepreneur, l’auteure fait allusion à seulement quelques références parmi lesquelles nous retrouvons des publications scientifiques (Hatten 2003 ; Gartner, 1988), des ouvrages non scientifiques (Allen K, 2003) et des publications gouvernementales (Answers Corporation, 2010 ; JAG, 2007).

Au niveau des typologies du jeune à risque de décrochage, l’auteure a recouru seulement à deux publications scientifiques (Bernard, 1991, 2007 ; Quinn, 1995) à partir desquelles elle établit un rapprochement au niveau de certains comportements

similaires chez les deux profils. L'auteur appuie aussi le rapprochement entre les deux profils à partir d'exemples d'étudiants américains à risque de décrochage scolaire, et engagés dans un programme de transition intitulé « JAG » (*Jobs for America's Graduates*). Les conclusions de la recherche menée par Deborah Osgood sont les suivantes :

“The central research question was to examine whether at-risk youth could be purposefully engaged in meaningful goal setting through a four-step intervention typology. Research outcomes showed that 100% of the at-risk student test group participated in goal setting activities by developing a Living Blueprint as a manifestation of meaningful goals. The research sub-question was to examine that if at-risk youth developed meaningful goals, would perceptions about the relevance of education change. Research outcomes revealed that 20% of students increased perceptions regarding the relevance of high school graduation credentialing, 10% increased perceptions regarding the relevance of vocational technical training, and 60% increased perceptions regarding the relevance of post-secondary education as a result of participating in the Four-Step Systems Approach to Positive Youth Development.

Study findings demonstrate that the more students are able to formulate meaningful goals that are relevant and specific to their interests, needs and talents, the better able they are to understand the value of education relative to achieving those goals. The more students understand the value and importance of education relative to achieving their goals, the more they may choose to remain in school, purposefully engage in their education and graduate. Increased student graduation rates represent decreased dropout rates and promise increased quality of living standards for the individual and socioeconomic benefits for society as a whole.” (Osgood, 2011, p.132)

2.3.2 Conclusion

À la lumière de notre évaluation critique d'ouvrages et d'articles liés à la question de recherche, nous pouvons avancer que la recherche suggérée est de type exploratoire

puisqu'elle vise à clarifier un problème qui a été plus ou moins défini. L'absence de travaux scientifiques établissant un lien démontré entre certaines caractéristiques susceptibles d'être des rapprochements, voire des superpositions entre le jeune à risque et l'entrepreneur suggère un vide à combler en littérature. Étant donné ce manquement, l'objectif de la recherche suggéré comprend l'aboutissement à des propositions théoriques novatrices et la création de nouvelles articulations entre les concepts.

Le phénomène du décrochage scolaire est étudié ici dans une perspective stratégique puisqu'il s'agira de générer de nouvelles idées, conjectures et hypothèses orientées vers la résolution du problème du décrochage scolaire et du déficit de l'effectif entrepreneurial. Cette recherche propose d'abord d'établir un rapprochement entre les correspondances susceptibles d'être des rapprochements, voire des superpositions entre le profil du jeune à risque de décrochage scolaire et de l'entrepreneur à la lumière des typologies les plus répandues dans la littérature.

Dans un premier temps, la collecte de données consiste en une démarche qualitative privilégiant l'investigation en profondeur, de toutes des données recueillies dans la littérature sur les typologies associées à chacun des profils afin de valider si certaines caractéristiques sont susceptibles d'être des rapprochements. Il est important de mentionner à ces effets que ce travail de rapprochement sera mené pour la première fois, à la lumière des deux typologies les plus utilisées au Québec (Janosz, 1994 ; Janosz *et al.*, 2000 ; Fortin *et al.*, 2006). Ces deux typologies sont adoptées par le MÉLS dans la mise en place de programme d'intervention en matière de lutte contre le décrochage scolaire.

Dans un deuxième temps, il s'agira de réaliser un travail d'analyse qui consiste en l'extraction à partir des typologies répertoriées, des caractéristiques susceptibles

d'être des rapprochements, voire des superpositions entre le profil du jeune à risque et l'entrepreneur.

Bien qu'il existe des articles de presse non académiques faisant mention d'un rapprochement entre le profil du jeune à risque et de l'entrepreneur, la revue de littérature réalisée laisse entendre que le sujet de recherche suggéré n'a pas du tout été abordé au niveau canadien. Selon notre analyse documentaire, la seule publication se rapprochant de notre démarche est celle qui se trouve dans la thèse de doctorat de l'Américaine Deborah Osgood (Op. cit). Cependant, les objectifs de sa recherche sont différents des nôtres dans la mesure où ils consistent à déterminer si les jeunes à risque peuvent être assistés et encadrés dans le développement d'objectifs personnels significatifs et tangibles qui font converger vers la réussite scolaire. À partir de ces objectifs, l'auteure confirme qu'il existe des similitudes entre les entrepreneurs et les jeunes à risque au niveau du processus d'établissement d'objectifs significatifs. L'auteure fait valoir les considérations suivantes :

“With a commitment to purposeful academic engagement, at-risk youth will be more committed to staying in school, which will result in reducing the dropout rate. A goal setting process has proven effective in helping entrepreneurs to set meaningful goals and plan for improved outcomes relevant to business development objectives. Based on research that confirms similarities between entrepreneurs and at-risk youth, a similar goal setting process has been developed for facilitating meaningful goal setting and planning for at-risk youth.” (Osgood, 2011, p.104)

2.4 Objectifs de la recherche

Dans cette étude exploratoire, les principaux objectifs poursuivis visent d'un point de vue stratégique à stimuler d'un côté, la réflexion intellectuelle en matière de lutte

contre le décrochage scolaire et de l'autre, à stimuler la réflexion intellectuelle visant à favoriser l'augmentation de l'effectif entrepreneurial québécois et canadien.

Au-delà de l'objectif opérationnel visant à construire une typologie du jeune à risque de décrochage et de l'entrepreneur, la contribution espérée (objectifs généraux) de ce projet de recherche comprend les éléments suivants :

- ✓ Suggérer une approche innovante sur les JARDS auprès des acteurs engagés dans la lutte contre le décrochage scolaire (enseignants, conseillers pédagogiques, institutions politiques, OBNL) ;
- ✓ Contribuer au renforcement de la culture entrepreneuriale en milieu scolaire (niveau primaire et secondaire), et stimuler l'élaboration de projets entrepreneuriaux novateurs ;
- ✓ Proposer un modèle à partir duquel certains JARDS pourraient stratégiquement représenter une valeur potentielle à la fois économique, culturelle et sociale en tant que futurs entrepreneurs et de leaders;
- ✓ Stimuler la contribution des entreprises en matière de lutte contre le décrochage scolaire en diffusant la valeur de la pédagogie entrepreneuriale (ex. création de stages adaptés pour jeune à risque en collaboration avec les institutions scolaires, responsabilisation sociale) ;

D'un point de vue stratégique, notre approche s'inscrit dans un effort de vouloir introduire un véritable changement culturel en matière de lutte contre le décrochage scolaire dont les coûts pour l'ensemble de la société sont très importants. Notre démarche vise aussi à participer au développement économique de la société par l'augmentation de l'effectif entrepreneurial canadien.

2.5 Hypothèses de recherche

Fortin et Gagnon donnent la définition suivante sur les hypothèses de recherche :

Étroitement liée à la théorie, l'hypothèse de recherche est un énoncé qui postule des relations entre des variables. Une hypothèse n'est pas une réponse finale, mais plutôt une affirmation qui nécessite une vérification empirique. C'est une prédiction sur les relations entre deux variables ou plus. Tout comme la question de recherche, l'hypothèse inclut les concepts clés et la population cible dans sa formulation. (Fortin et Gagnon, 2016, p.137)

Dans ce projet de recherche, les hypothèses de recherche représentent des propositions théoriques et des énoncés formels de la relation prévue entre les caractéristiques « exploratoires » susceptibles d'être des rapprochements, voire des superpositions entre le jeune à risque de décrochage et l'entrepreneur. Le prochain chapitre traite des pourquoi de la sélection desdites caractéristiques « exploratoires » qui sont les suivantes : **la déviance, la prise de risque, la recherche d'indépendance, ainsi que la recherche d'opportunités ou voire l'opportunisme.**

Les hypothèses formulées ici sont directionnelles (type d'hypothèses) dans la mesure où :

L'hypothèse directionnelle est un énoncé qui précise la nature des relations, c'est-à-dire la force et la direction entre deux variables ou plus. L'hypothèse directionnelle se caractérise par l'inclusion de termes "positif", "négatif", "moins que", "différent de" ou "de manière significative". (Fortin et Gagnon, 2016, p.138)

Dans notre cas, les hypothèses représentent des prédictions fondées sur des propositions théoriques ainsi que sur des résultats de recherche, et elles s'appuient sur

toute la démarche de recherche. Le nombre d'hypothèses formulées est fixé à deux et celles-ci peuvent être formulées de la manière suivante :

Hypothèse 1 :

Nous nous attendons à ce que **tous** les entrepreneurs interrogés, et dont le parcours académique a été marqué par le décrochage scolaire, par un risque élevé de décrochage scolaire, ou par des échecs scolaires, **présentent au moins l'une des caractéristiques « exploratoires » suivantes**, susceptibles d'être un rapprochement, voire une superposition avec un profil de JARDS : la déviance, la prise de risque, la recherche d'indépendance, la recherche d'opportunités ou voire l'opportunisme.

Hypothèse nulle :

Nous nous attendons à ce que **tous** les entrepreneurs interrogés, et dont le parcours académique a été marqué par le décrochage scolaire, par un risque élevé de décrochage scolaire, ou par des échecs scolaires, **ne présentent aucune** caractéristique susceptible d'être des rapprochements, voire des superpositions avec un profil de JARDS.

CHAPITRE III

CARACTÉRISTIQUES SUSCEPTIBLES D'ÊTRE DES

RAPPROCHEMENTS, VOIRE DES SUPERPOSITIONS ENTRE

LES JEUNES À RISQUE DE DÉCROCHAGE SCOLAIRE ET LES

ENTREPRENEURS

3.1 Définitions des caractéristiques « exploratoires » retenues

Nous définissons dans la section suivante, chacune des caractéristiques retenues à la lumière de nombreux travaux menés dans des domaines variés de la connaissance : psychoéducation, psychologie, sociologie et les sciences de la gestion. Ces caractéristiques ne sont pas le fruit du hasard, plutôt le résultat de réflexions intellectuelles et d'analyse documentaire, inspirées par un fond d'expériences personnelles et de discussions avec M. Raymond Bréard, codirecteur de ce mémoire.

Étant donné le caractère descriptif et non explicatif de la présente recherche, nous précisons d'emblée, que la définition des « caractéristiques exploratoires » s'oriente vers une définition par des attributs-descriptifs-entitatifs de ses manifestations et non des attributs causaux-explicatifs-processuels.

Dans cette étude exploratoire, les caractéristiques « exploratoires » susceptibles d'être des rapprochements voire des superpositions entre les JARDS et les entrepreneurs sont : la déviance, la prise de risque, la recherche d'indépendance, et la recherche d'opportunités, voire l'opportunisme. Chacune de ces caractéristiques peut se manifester et se traduire par des comportements complètement différents que l'on soit du côté des JARDS ou des entrepreneurs, ce que nous cherchons à éclairer dans la présente section.

3.2 La déviance

Selon le Larousse, la déviance porte les définitions suivantes : « Caractère de ce qui s'écarte de la norme. Position d'un individu ou d'un groupe qui conteste, transgresse et qui se met à l'écart de règles et de normes en vigueur dans un système social donné. » (Larousse, 2016, En ligne). L'inverse de la déviance peut se traduire par la normalité ou encore la recherche de conformité qui mène vers l'unification et la standardisation des conduites (Dortier, 1998). La conception normative de la déviance a été développée par Gibbs en 1981 (Chaurand et Brauer, 2008). Cette conception postule que :

Pour qu'un comportement soit considéré comme déviant, il suffit que ce comportement s'écarte du comportement prescrit par une norme particulière. (...) Selon cette conception, tout comportement qui ne s'inscrit pas strictement dans ce qui est défini par la norme est automatiquement déviant. (Chaurand et Brauer, 2008, p.12)

Marc Cusson (1992) a consacré un chapitre sur la déviance et publié dans un ouvrage intitulé « *Traité de sociologie* ». Dans son ouvrage, Cusson décrit que les sociologues emploient le terme déviance : « Pour désigner un ensemble disparate de transgressions, de conduites désapprouvées et d'individus marginaux » (Cusson,

1992, p.5). Cusson suggère une classification comportant sept catégories de la déviance telle que considérée par les sociologues : les crimes et délits, le suicide, l'abus de drogue, les transgressions sexuelles, les déviances religieuses, les maladies mentales et les handicaps physiques (Cusson, 1992, p.6). Cusson donne une autre définition du terme déviance en précisant que celle-ci n'est pas exempte d'ambiguïtés :

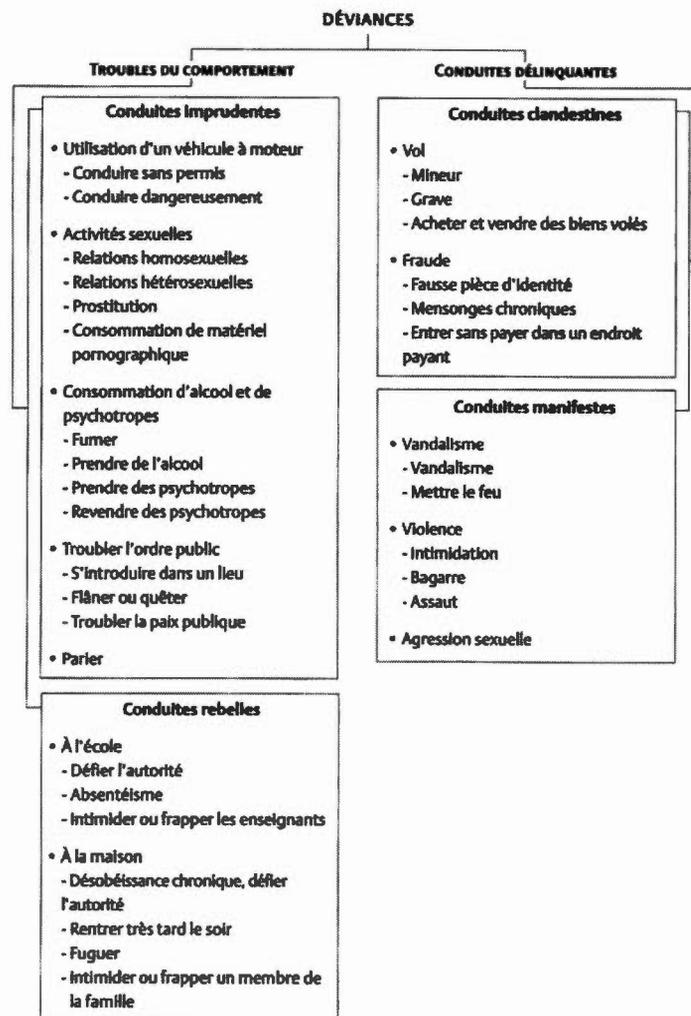
La déviance est l'ensemble des conduites et des états que les membres d'un groupe jugent non conformes à leurs attentes, à leurs normes ou à leurs valeurs et qui, de ce fait, risquent de susciter de leur part réprobation et sanctions (Cusson, 1992, p.7).

Dans un article scientifique décrivant le processus par lequel se développe la conduite déviance et délinquante des adolescent(e)s, Nadine Lanctôt et ses collaborateurs décrivent les résultats de la recherche de Loeber et de ses collègues (1993) sur la déviance :

Selon Loeber et ses collègues (1993), les conduites déviantes des adolescents se regroupent en trois configurations. Chacune de ces configurations comporte trois formes d'expression de la conduite déviance, classées par ordre croissant de gravité. La première configuration concerne les conduites qui trahissent la présence d'un conflit avec l'autorité. La première forme d'expression de cette configuration inclut des comportements têtus ; la seconde réfère à la désobéissance sévère ; la troisième révèle une distanciation des individus en position d'autorité, ceci au moyen de comportements tels que la fugue ou l'école buissonnière. La seconde configuration identifiée par Loeber et ses collègues (1993) concerne les conduites déviantes manifestes. Les formes de conduites qui composent cette configuration sont, dans l'ordre d'apparition, la brimade, les bagarres et l'agression physique grave. Les comportements déviants clandestins constituent la troisième configuration. Ses formes d'expression incluent les vols mineurs, les méfaits, les actes de vandalisme, ainsi que les délits graves contre la propriété. Par ailleurs, ces auteurs démontrent qu'il existe un enchaînement, au fil du temps, des conduites qui appartiennent à chacune des configurations. (Lanctôt, Bernard et Le Blanc, 2002, p.71)

LeBlanc et Bouthillier (2003) ont proposé un modèle qui décrit bien l'organisation de la conduite déviante ainsi que les types de comportements déviants appartenant chacun à l'une des catégories suivantes : les conduites imprudentes, conflictuelles, clandestines et manifestes. Les auteurs ont produit le tableau ci-dessous qui illustre bien les manifestations possibles de la conduite déviante chez les adolescent(e)s :

Tableau I : La structure hiérarchique de la conduite déviante (LeBlanc et Bouthillier, 2003)



Source : Le Blanc et Bouthillier, 2003.

Chez les JARDS (ou l'adolescent en général), le concept de « comportements déviants » sera défini dans ce mémoire à la lumière de la thèse de doctorat (2012) de Stefanie Salazar Delgadillo intitulée « *L'entraînement à la déviance en début de scolarisation* » de l'Université Laval. Celle-ci emploie aussi les expressions interchangeables suivantes pour désigner les comportements déviants : « problèmes de comportement », « comportements perturbateurs », « comportements déviants », « conduites antisociales ». Selon Delgadillo, ces comportements :

Désignent un ensemble de conduites incluant les comportements agressifs, désobéissants, d'opposition et de mépris de règles sociales. (...) Ces conduites sont définies de façon générale comme le mépris des règles sociales et la violation des droits d'autrui. (...) Ses conséquences incluent habituellement les crimes violents, agressions sexuelles, vols, endommagements des biens, et des infractions liées aux stupéfiants. (Delgadillo, 2012, p.5)

En société, la déviance en général se voit souvent attribuer une connotation négative, puisqu'associée à la marginalité, à la dangerosité, à un type de conduite qui devrait être évitée par le « bon citoyen ». « Qualifier un comportement ou un individu de déviant constitue une étiquette presque infamante, un stigmatisme dont il est difficile de se remettre » (Chaurand et Brauer, 2008, p.9). D'un autre côté, nous pourrions nous demander si la déviance peut être définie de manière positive. Pourquoi est-ce que certains entrepreneurs prennent le risque de la déviance ? Ou encore de quelle manière est-ce que le choix d'une conduite déviante peut-il être compatible avec l'objectif d'efficacité économique de l'entreprise ?

Barel et Frémaux (2010) présentent dans un article la déviance positive en expliquant qu'elle peut même devenir un précieux moteur du fonctionnement des organisations. S'appuyant sur les travaux en sociologie de l'innovation de Norbert Alter et sur les travaux de Jean-Daniel Reynaud, ces auteurs expliquent que : « Selon les approches d'innovation de Norbert Alter (2002, 2005) et de la régulation conjointe de Jean-

Daniel Reynaud (1997, 2000), la déviance constitue une composante positive du fonctionnement organisationnel » (Barel et Férmiaux, 2010, p.91). Bien qu'elles s'inscrivent dans des courants sociologiques différents, les théories d'Alter et de Reynaud précisent que les comportements s'écartant de la norme sociale admise : « peuvent servir l'organisation, parce qu'ils rendent possible l'opposition et donc la conciliation de légitimités contradictoires » (Barel et Férmiaux, 2010, p.93). Selon Barel et Férmiaux (2010) :

(...) Différents comportements déviants ont été par la suite distingués en fonction de l'objectif recherché : si certains comportements déviants sont des actes opportunistes et illégaux (Vardi et Wiener, 1996), d'autres peuvent avoir pour objectif « l'amélioration du fonctionnement de l'entreprise, la recherche de sa performance et le rejet de manières de travailler perçu comme inefficace » (Honoré, 2006, p. 69). (Barel et Férmiaux, 2010, p.92)

Spécialiste des processus d'innovation en entreprise, le sociologue Norbert Alter établit un lien direct entre la déviance et l'innovation en expliquant que la transgression des règles se situe au cœur de l'innovation :

Pour d'autres observateurs, le passage de l'invention à l'innovation repose sur l'existence d'innovateurs, qui sont les premiers à utiliser la nouveauté, et qui parviennent progressivement à convertir la majorité à l'utilisation de cette nouveauté. On les qualifie de diverses façons : adaptateurs précoces (early adopters), pionniers, passeurs, portiers, traducteurs, cosmopolites, etc. Ces individus minoritaires prennent un risque considérable, celui de transgresser les normes : être le premier à faire quelque chose de nouveau amène à ne pas respecter les conventions établies, et toute société a tendance à sanctionner par l'exclusion ceux qui ne respectent pas les normes, soit les déviants. (Alter, 2011, p.4)

Alter adopte une vision positive de la déviance en partant de l'idée selon laquelle seule l'absence de stabilité peut accroître les processus d'innovation essentiels à la prospérité économique de toutes sociétés confondues (Barel et Férmiaux, 2010). La

notion de « déviance positive » comprend « des comportements qui traduisent non pas une résistance au changement, mais un désir de changement afin d'atteindre d'une autre façon les objectifs de l'entreprise » (Barel et Férmiaux, 2010, p.98).

Dans une étude réalisée par Lebeauvin en 2000, celui-ci établit un lien entre le concept de déviance et d'innovation à partir des travaux réalisés par Alter (2005) en expliquant que :

Le processus d'appropriation critique et de création de sens qui caractérise l'innovation repose sur la déviance. (...) L'innovation s'oppose à l'organisation et à la rationalisation du travail : non seulement elle suppose de croire, mais elle suppose également de transgresser les règles de l'ordre établi. (...) L'innovation se heurte à l'ordre établi, et suppose une rupture, qui s'appuie sur la déviance. (Lebeauvin, 2000, p.2)

Alter (2005) démontre à partir de plusieurs exemples tirés de ses recherches, le caractère indissociable de la transgression et de l'innovation en expliquant que : « l'innovation se fait toujours, au moins momentanément contre l'ordre, même si elle finit souvent par participer à une autre conception de l'ordre » (Alter, 2000, p.23 : 65). Alter précise que cette transgression des règles ne constitue pas l'objectif principal visé par l'innovateur puisque celui-ci « partage l'objectif d'efficacité économique poursuivi par l'organisation » (Cité par Barel et Férmiaux, 2010, p.95). Bien que l'écart à la règle ne soit que temporaire pour Alter, le désordre selon lui est un élément continuellement présent en entreprise : « L'innovation organisationnelle est toujours conflictuelle et jamais achevée » (Alter, 1993, p.13). L'écart à la règle n'est pour Alter que temporaire parce que les pratiques de transgressions des règles peuvent mener à une norme nouvelle qui finit par remplacer l'ancienne, avant d'elle-même se voir devenir désuète et remplacée encore par une autre norme. Pour Alter, le désordre peut créer à son tour un nouvel ordre et ainsi d'autres innovations peuvent se développer successivement en entreprise.

En littérature, nous pouvons retrouver des études réalisées sur la création de valeurs à partir de la conduite déviante. Robert Merton (1953) décrit les comportements déviants comme un symptôme de dissociation entre les objectifs et les moyens pour y arriver. En cherchant des nouvelles « modalités d'adaptation », l'entrepreneur peut choisir des moyens innovants pour favoriser le changement ou l'atteinte d'objectifs de rentabilité (ou autre). Ainsi pour Merton, chez certains entrepreneurs, s'écarter de la norme pourrait s'incarner dans des actes d'innovations. Une publication de la Direction Générale de l'Enseignement Scolaire (DGESCO³) dit la chose suivante au niveau du concept de la déviance chez Merton :

Merton insiste, pour sa part, sur l'accroissement des situations d'anomie caractérisées par l'effet des décalages observés entre des objectifs valorisés socialement et leur difficile accessibilité par des moyens jugés légitimes au sein d'une société donnée. La déviance apparaît alors comme un moyen de résoudre cette contradiction. En combinant deux à deux, objectifs et moyens, il est ainsi conduit à élaborer une typologie des modes d'adaptation individuelle à cette discordance, en identifiant cinq situations idéaltypiques : le conformisme, l'innovation, le ritualisme, l'évasion, la rébellion. (DGESCO, 2011, p.2)

Il est important de rappeler qu'il existe de nombreuses facettes à l'innovation,⁴ mais dans le cadre de cette étude, nous établissons un lien (du côté de l'entrepreneur) entre déviance et innovation dans la mesure où l'innovation peut être la résultante d'un acte déviant (Merton, 1953 ; Lebeau-pin, 2000 ; Alter, 2000, 2005, 2011). Selon le psychologue hollandais Kets De Vries (1977) :

L'entrepreneur serait une personne déviante en ce sens qu'il (ou elle) serait incapable de se soumettre à l'autorité d'autrui et de s'adapter aux structures

³ La Direction Générale de l'Enseignement Scolaire (DGESCO) élabore en France, la politique éducative et pédagogique et assure la mise en œuvre des programmes d'enseignement des écoles, des collèges, des lycées et des lycées professionnels (Site de la DGESCO)

⁴ Si l'on retient de manière générale dans ce mémoire la définition de l'innovation au sens proposé par Schumpeter (voir p.25-26), l'objet d'étude est une mise en évidence de la déviance comme caractéristique de l'innovateur.

d'une organisation existante. Cela expliquerait pourquoi l'entrepreneur cherche à créer sa propre organisation, fonctionnant selon les règles qu'il a fixées. (Cité par Janssen, 2016, p.46-47)

La déviance recouvre une réalité complexe (Chaurand et Brauer, 2008). Chez les JARDS, cette caractéristique peut se traduire par des troubles du comportement (conduites imprudentes ou rebelles), ou encore par des conduites délinquantes de types clandestines ou manifestes (LeBlanc et Bouthillier, 2003) ; tandis que chez les entrepreneurs, la déviance peut contribuer en l'atteinte des objectifs de l'entreprise, ou encore conduire à des actes d'innovations (Lebeaupin, 2000, Alter, 2005 ; Barel et Férmoux, 2010).

Nous pourrions affirmer que sur la voie de l'abandon scolaire, la déviance peut entraîner certains individus à la destruction de valeur dans la mesure où les conséquences sociales, culturelles et économiques qui découlent du décrochage scolaire comportent des coûts très élevés pour l'ensemble de la société (Janosz, 2000 ; Archambault, 2006 ; Hankivsky, 2008 ; Rapport Ménard, 2009) tandis que sur la voie entrepreneuriale, la déviance peut potentiellement entraîner l'individu à la création de valeurs ajoutées pour l'ensemble de la société dans la mesure où l'entrepreneur peut s'écarter des normes pour engendrer des innovations et en assurant la création de richesses grâce à l'exploitation de nouvelles opportunités (Schumpeter, 1935 ; Merton, 1953 ; Alter, 2000). Schumpeter ira même jusqu'à dire que l'entrepreneur de type innovateur représente le moteur de l'évolution économique dans les sociétés capitalistes dans la mesure où il est celui qui réalise de nouvelles combinaisons de moyens de production, ce qui stimule la compétition entre les firmes contribuant ainsi à la croissance économique de la société (Schumpeter, 1935).

3.3 Prise de risque

Selon le Larousse (2016, En ligne), le risque représente le « Fait de s'engager dans une action qui pourrait apporter un avantage, mais qui comporte l'éventualité d'un danger. » Nous ne pouvons pas nous en tenir qu'à cette définition pour établir un rapprochement entre l'attitude dite « risquée » d'un adolescent de manière générale, et celle de l'entrepreneur.

Afin de mieux appréhender les multiples voies d'expression de la « prise de risque à l'adolescence », nous nous sommes référés à l'ouvrage *La prise de risque à l'adolescence* (2001) de Michel Grégory, psychologue clinicien dans le service de psychopathologie de l'enfant et de l'adolescent de l'hôpital Robert Debré à Paris. Dans son ouvrage (Grégory, 2001), Grégory décrit qu'il faut distinguer les risques à court terme (risque létal immédiat) des risques à long terme (risque létal différé). Dans ses typologies du risque, celui-ci décrit que dans les activités à risques à court terme :

Les comportements font intervenir davantage la notion d'acte que dans le second type de risque. Ces actes s'inscrivent d'emblée dans le registre somato-moteur : risque physique sportif, prise de risque en véhicule motorisé, etc. », tandis que le risque à long terme « rend compte du danger potentiel qui ne survient généralement que dans la répétition d'une activité. Ce type de risque se retrouve surtout dans les conduites de consommation de substances psychoactives. (Grégory, 2001)

Bien que la prise de risque se conceptualise d'un point de vue développemental comme faisant partie des éléments inhérents aux processus d'acquisition, d'indépendance et d'individualisation (Lerner et Tubman, 1991), la définition que nous allons donner à l'expression « prise de risque à l'adolescence » et qui sera

utilisée dans le cadre de ce projet de recherche comprend notamment les éléments suivants :

- ✓ Les conduites de consommation avec les comportements associés à la prise de toxique suivants (Grégory, 2001) : usage (en milieu scolaire ou non) régulier (consommation thérapeutique) ou abusif (consommation toxicomaniaque) de substances psychoactives (drogues illicites, tabac, alcool, médicaments psychotropes) induisant des effets psychiques, des sensations et modifiant l'activité mentale et le comportement de son usager,
- ✓ Les conduites de transgressions (sociales ou sexuelles) associées aux comportements suivants (Grégory, 2001) : rapports sexuels non protégés, violences sexuelles, fugues, comportements violents (impulsivité, participation à des bagarres, etc.), participation à des activités délictueuses (vol, escroquerie, harcèlement moral, corruption, etc.),
- ✓ Recherche de sensations et prise de risque psychique dans les pratiques sportives à travers les types de comportements suivants (Grégory, 2001) : la prise de risque en automobile ou en matériel roulant (agressivité, perte de contrôle de soi, impulsivité, vitesse, absence du port de casque, non-respect des feux de signalisation, conduite à contre sens), les pratiques sportives à risques (parachutisme, escalade, surf, windsurf, ski alpin, skateboard, trampoline, bungee).

Dans un autre ouvrage dirigé par David Le Breton (2002) et intitulé « *L'adolescence à risque* », les conduites à risque à l'adolescence peuvent se manifester sous diverses formes : rapports conflictuels à l'autorité (parents, enseignants, police, etc.) violence, tentatives de suicide, fugues, errance, toxicomanie, alcoolisme, troubles alimentaires, vitesse au volant, la délinquance, conduites sportives dangereuses (recherche de sensations), affiliation à des pairs déviants, etc. (Le Breton, 2002).

Dans son ouvrage intitulé « *Les conduites à risque à l'adolescence* », Robert Courtois (2011) décrit d'autres types de comportements associés à la prise de risque à l'adolescence (en plus de ceux énoncés plus haut) et à partir desquels nous allons établir des rapprochements avec le profil de l'entrepreneur :

- ✓ Cyberaddictions et dépendance aux jeux vidéo : lorsqu'elle prend la forme extrême d'un investissement passionnel délaissant ainsi tout autre pôle d'intérêt social et affectif. La notion de cyberdépendance est définie par l'auteur comme étant un hyper investissement des jeux et d'internet, avec perturbation majeure du fonctionnement social, intellectuel et affectif (Courtois, 2011)
- ✓ Troubles des conduites marqués par les types de comportements suivants : conduites agressives où des personnes ou des animaux sont blessés ou menacés dans leur intégrité physique, conduites où des biens matériels sont endommagés ou détruits, sans agression physique, fraudes ou vols, violation grave de règles établies (Courtois, 2011)
- ✓ Troubles corporalisés et corps en souffrance marqués par les types de comportements suivants : automutilation, tentative de suicide (Courtois, 2011)
- ✓ Troubles des conduites alimentaires marqués par les types de comportements suivants : l'anorexie mentale (le refus de maintenir son poids au-dessus d'un certain seuil minimum normal pour l'âge et la taille, la peur intense de gagner du poids ou de devenir gros alors que le poids est inférieur à la moyenne, une distorsion de l'image corporelle), la boulimie (Courtois, 2011)

Dans l'univers entrepreneurial, la notion de risque a été étudiée par Richard Cantillon dès le XVII^e siècle. Pour Cantillon, l'entrepreneur assume le risque rattaché à l'incertitude d'engager des ressources (matérielles, financière, humaines) sans garantie d'atteinte des objectifs fixés qu'ils soient économiques ou autres. La notion

de risque est intimement liée à l'action d'entreprendre (Fayolle & Degeorge, 2012). Selon Dickson et Giglierano (1986), les deux composantes du risque entrepreneurial sont les suivantes :

Le risque d'échec (« sinking the boat »): perte potentielle, incertitude... La peur de l'échec tend à générer des biais vers l'analyse et la planification, qui retiennent le passage à l'action et diminuent l'intention entrepreneuriale).

Le risque de manquer une opportunité (« missing the boat »): La peur de manquer une opportunité engendre un biais vers l'action, accélérant le processus de création d'entreprises. (Dickson et Giglierano, 1986, cité par Fayolle *et al.*, 2008, p.146-147)

Fayolle et Degorge (2012) proposent à travers le tableau présenté ci-dessous, une synthèse des principales catégories de risques en lien avec le processus entrepreneurial :

Tableau II : Les grandes familles de risque (Fayolle et Degorge, 2012)

NATURE DU RISQUE	FACTEURS DE RISQUE
Stratégique	Déploiement de mauvaise stratégie
Opérationnel	Modèle économique
Humain	Savoir-faire
Financier	Information, qualité
Lié à la gouvernance	Exercice de pouvoir
Juridique	Cadre réglementaire, multiplication des législations
Image	Marque, image, propriété
Émergent	Mondialisation

Dans l'ouvrage d'Émile-Michel Hernandez (2001) intitulé « *L'entrepreneuriat – Approche théorique* », l'auteur explique que dans l'approche des traits (*the trait approach*) visant à répertorier les caractéristiques psychologiques de l'entrepreneur, la propension à la prise de risque est l'un des trois thèmes les plus étudiés (Belley, 1990). Hernandez explique que pour Belley (1990), ces risques sont de natures différentes et pouvant être regroupés de la manière suivante :

Le premier risque est financier : créer c'est souvent engager tout son avoir et en cas d'échec devoir rembourser des dettes pendant des années. (Hernandez, 2001, p.65)

Le second est professionnel : quitter un emploi pour créer c'est renoncer à certaines certitudes sans savoir de quoi exactement demain sera fait, c'est affronter l'inconnu ; en cas d'échec retrouver un emploi salarié n'est pas toujours évident, une faillite récente ne constitue pas obligatoirement la meilleure carte de visite auprès d'un employeur potentiel. (Hernandez, 2001, p.65)

Le troisième risque est d'ordre familial : créer c'est, au moins pendant les premières années, accepter de se consacrer plus à son travail et moins à sa famille ; c'est aussi accepter des sacrifices financiers quand le créateur ne peut que se rémunérer modestement ; enfin l'échec, outre les difficultés financières qu'il implique est très déstabilisant et se traduit souvent par des difficultés familiales. (Hernandez, 2001, p.65)

Le dernier risque est d'ordre psychique, souvent l'engagement personnel du créateur vis-à-vis de son entreprise est tel qu'il s'y identifie totalement. (Hernandez, 2001, p.65)

Enfin, ce que nous qualifions de « prise de risque » autant chez les JARDS que chez l'entrepreneur implique le fait de se mettre dans une situation à l'issue aléatoire (ou non) susceptible de mener à une exposition à des dangers. Le risque est synonyme de danger (Peretti-Watel, 2001) et peut être considéré comme une caractéristique des décisions marquée par un niveau d'incertitude élevé (Sitkin et Pablo, 1992). La prise

de risque chez l'entrepreneur se retrouve autant dans la conception de l'entrepreneur chez Cantillon que chez Jean-Baptiste Say chez qui l'entrepreneur engage ses ressources et les coordonne pour produire des biens ou des services. Du côté des JARDS, la prise de risque peut se manifester et conduire à : des rapports conflictuels à l'autorité (parents, enseignants, police, etc.), à de la violence, des tentatives de suicide, fugues, errance, toxicomanie consommation de drogues ou d'alcool), troubles alimentaires, vitesse au volant, délinquance juvénile ou adulte, conduites sportives dangereuses (recherche de sensations), affiliation à des pairs déviants, etc. (Grégory, 2001 ; Le Breton, 2002, p.14, 37, 47, 106, 139)

3.4 La recherche d'indépendance

La définition que nous donnerons au concept d'indépendance est classique et peut être facilement appliquée autant chez les JARDS, qu'aux entrepreneurs. Cette définition est la suivante :

Caractère de quelqu'un qui ne se sent pas lié ou qui ne veut pas être soumis aux autres, à la discipline morale, aux habitudes sociales, etc. État de quelqu'un qui est tributaire de personne sur le plan matériel, moral, intellectuel (Larousse, 2016, En ligne).

Le concept d'autonomie et d'indépendance sont intimement reliés dans la mesure où le premier suppose une certaine liberté sans opposition, et le deuxième une affirmation de sa liberté comprenant parfois une forme de lutte pour la conquérir.

L'adolescence est une période importante de changements morfo-psychologiques durant laquelle l'adulte en devenir prépare son insertion sociale dans le monde adulte. Conquérir son indépendance par rapport à l'autorité représente l'un des enjeux

sociaux de l'adolescence (Audétat et Voirol, 1997). À la conquête de plus de liberté, certains adolescents perçoivent toute figure d'autorité (parents, enseignants, direction de l'école, etc.) comme une atteinte à ce but (Audétat et Voirol, 1997). L'autonomie recherchée chez certains adolescents (indépendamment du rythme de croissance individuel) a ses conditions d'exercice. Ces conditions d'exercice dans une société comme la nôtre sont des pouvoirs accordés par l'adulte et la société et elles peuvent varier d'un milieu socioculturel à un autre (Zazzo, 1961). Chez les JARDS à la recherche d'autonomie et d'indépendance (de même que chez certains adolescents en général), les manifestations de cette quête de liberté sont variées :

- ✓ Distanciation volontaire par rapport aux individus en position d'autorité par l'affiliation à une « bande », par des fugues ou encore par l'école buissonnière (Janosz, 1994 ; Audétat et Voirol, 1997 ; Lanctôt, Bernard et Le Blanc, 2002).
- ✓ Liens d'attachement familiaux et de supervision faible (Janosz, 2000), faible communication entre le parent et son jeune, absence de contrôle et d'encadrement, et la perception d'une inexistence des règles familiales à suivre par le jeune (Fortin *et al.*, 2006).
- ✓ Se passer de l'aide d'autrui afin de se gouverner par ses propres moyens, subvenir à ses besoins personnels en occupant par exemple occuper un travail rémunéré, ou encore vivre dans un appartement et assumer ses charges, etc. (Janosz, 1994 ; Janosz *et al.*, 2000 ; Fortin *et al.*, 2006).

La recherche voire le choix d'indépendance est une caractéristique que l'on retrouve chez de nombreux entrepreneurs (Julien et Marchesnay, 1996 ; Filion, 1997 ; Janssen, 2009, 2016). Au sujet du besoin d'autonomie comme trait psychologique de l'entrepreneur, Janssen (2016) ira dans son analyse jusqu'à rapprocher le besoin d'autonomie de la conduite déviante :

Le besoin d'autonomie se manifeste chez les individus qui préfèrent mettre en place leurs propres objectifs, développer des plans d'action et contrôler eux-mêmes la réalisation de leurs objectifs. Ces individus cherchent à éviter les restrictions et les rôles établis dans les organisations et choisissent ainsi une activité indépendante. Les individus qui présentent un haut degré d'autonomie seraient ainsi naturellement à l'aise dans une activité entrepreneuriale. Le concept de personnalité « déviante » est proche de ce besoin d'autonomie. (Janssen, 2016, p.46-47)

Être son propre patron, propriétaire de ses moyens de production, être maître de ses décisions et gouverner sa firme dans une pleine liberté peut représenter une source de motivation chez de nombreux entrepreneurs qui s'engagent dans l'aventure entrepreneuriale (Dunkelberg et Cooper, 1982 ; Julien et Marchesnay, 1996 ; Janssen, 2009, 2016). Cette indépendance peut aussi s'illustrer par un faible niveau d'attachement familial dans la consécration de l'entrepreneur à sa firme (Hernandez, 2001).

La thèse du désir d'indépendance a été largement développée par des chercheurs issus de tous les horizons. Nous pourrions citer en exemple les travaux de Collins, Moore et Unwalla (1964), qui ont démontré qu'être son propre patron ainsi que d'avoir le plein contrôle de sa vie au travail, sont des caractéristiques des entrepreneurs. Kent (1982) explique également que les entrepreneurs en général éprouvent un fort besoin d'accomplissement, d'indépendance, de leadership et d'autonomie. Pour Richman (1982), la motivation principale de l'entrepreneur réside dans son désir de pouvoir exercer librement ses choix et d'être indépendant et autonome. Il dira même que les caractéristiques entrepreneuriales apparaissent et se développent souvent dès l'adolescence (Richman, 1982). Dunkelberg et Cooper (1982) ont même établi une typologie de l'entrepreneur à partir des notions d'autonomie et d'indépendance en proposant les trois types d'entrepreneurs suivants : l'indépendant, l'artisan et l'individu orienté vers la croissance.

La recherche, voire le choix d'indépendance chez les entrepreneurs peut ainsi se manifester sous diverses formes : éprouver un fort désir de pouvoir contrôler sa vie ; vouloir disposer d'une marge de liberté plénière dans la prise de décision ; vouloir d'importantes responsabilités personnelles ; choisir son lieu de travail ; désirer établir son propre horaire de travail ; pouvoir choisir ses collaborateurs (fournisseurs, clients, etc.) ; pouvoir engager qui il veut, et ainsi de suite.

3.5 La recherche d'opportunités, voire l'opportunisme

Qu'est-ce que la recherche d'opportunités ? Qu'est-ce que l'opportunisme ? Le sens véhiculé par ces deux concepts s'opposent-ils ? De quelle manière ces concepts sont-ils inter-reliés ?

Connu de par sa tentative de « rendre les théories plus ouvertes, complexes et autocritiques, et aptes à dialoguer les unes avec les autres, en dehors de tout dogmatisme ou endoctrinement » (Aït Abdelmalek, 2004, p.20), Edgar Morin, théoricien de la pensée complexe, propose que le principe dialogique assemble deux notions opposées et pourtant indissociables (Morin, 1990), ce qui nous pousse à pouvoir affirmer, que même si les notions de recherche d'opportunité et d'opportunisme suivent distinctement une certaine logique, ces concepts sont en interaction et sont liées en une seule unité, soit celle qui consiste à se saisir d'une occasion favorable (opportune). Même si la définition relative à ces concepts semble opposer l'un et l'autre de par le caractère péjoratif (connotation négative) attribuable au concept d'opportunisme, les deux caractéristiques sont inter-reliées et la présente recherche tend à les intégrer afin de pouvoir en extraire un sens à l'étape de validation exploratoire.

La recherche d'opportunités peut s'apparenter à une recherche d'occasions favorables, de circonstances opportunes et avantageuses pour l'individu. Selon le Larousse (2016, En ligne), une opportunité désigne « la qualité de ce qui est opportun, de ce qui vient à propos ; une occasion favorable » (Larousse, 2016, En ligne).

Le terme opportunisme quant à lui désigne une « attitude consistant à régler sa conduite selon les circonstances du moment, que l'on cherche à utiliser toujours au mieux de ses intérêts » (Larousse, 2016, En ligne). La recherche d'opportunités convient au temps, aux lieux, aux circonstances et elle survient à propos tandis que l'opportunisme d'un point de vue sociologique comporte une connotation péjorative.

Dans l'ouvrage intitulé « *L'opportunisme - Une approche pluridisciplinaire* », Arnaud Banoun et Lucas Dufour (2011) expliquent à partir de certaines observations que l'opportunisme survient lorsque la situation comprend au moins :

Une inflexion dans l'action, par rapport à ce qui est prévisible d'après une référence jugée pertinente pour la prévision de l'action. ;

Une adaptation rationnelle à certaines circonstances, à un moment donné. ;

Un aspect normatif : une déviation par rapport à ce qui devait être le cas d'après ce que l'on sait de la volonté propre de l'agent. ;

Une orientation de l'action, au moment où elle est opportuniste (c'est-à-dire dans l'inflexion) qui ne témoigne pas à un degré suffisant de la prise en compte de règles pertinentes (ou valides) et qui ont par ailleurs un lien étroit avec sa propre volonté. (Banoun et Dufour, 2011, p.125)

Banou et Dufour (2011) donnent ensuite la définition suivante du concept d'opportunisme :

C'est une conduite qui consiste à tirer le meilleur parti des circonstances, parfois en le faisant à l'encontre des principes moraux. (...) L'individu opportuniste agit selon les circonstances du moment, qu'il utilise au mieux de ses propres intérêts, et essaie d'en tirer le meilleur parti, en accordant peu d'importance aux principes moraux. (...) L'opportunisme se présente comme la tentative, pour un individu ou une organisation, de réaliser des gains personnels fondés sur un manque de franchise, d'honnêteté ou de loyauté dans la réalisation de transaction avec autrui. (Banoun et Dufour, 2011, p.151-152)

À l'adolescence en général, l'opportunisme peut se manifester à travers plusieurs types de conduites. Pour le criminologue professeur Michel Leblanc, « L'adolescent s'oriente vers la délinquance parce qu'il a devant lui un éventail étroit d'opportunités légitimes, tout en ayant un large éventail d'opportunités criminelles » (Leblanc, 1985, p.62). Celui-ci décrit l'acte de vol simple/majeur, les délits, la consommation de drogues, d'alcool et les actes de vandalisme chez l'adolescent comme étant des exemples de conduites opportunistes :

Son analyse de la conduite délinquante est dite stratégique, parce qu'il conçoit le délit comme un comportement orienté vers un résultat ayant sa rationalité propre, compte tenu des opportunités qui s'offrent à l'acteur et de la conduite de ses adversaires. (Leblanc M., 1985, p.34)

Dans la Thèse de Janosz (1994), une plus grande implication dans des activités délictueuses, la consommation de drogues ou d'alcool ou encore l'occasion d'occuper un emploi sérieux et payant (opportunité socioéconomique), sont quelques exemples de recherche d'opportunités à l'adolescence. Nous pourrions affirmer que la délinquance et la criminalité représentent une forme de recherche d'opportunités et d'opportunisme dans la mesure où les adolescents conçoivent le délit comme « un comportement orienté vers un résultat ayant sa rationalité propre, compte tenu des

opportunités qui s'offrent à l'acteur et de la conduite de ses adversaires » (Leblanc L., 1985, p.34).

Afin de mieux pouvoir cerner le lien entre l'entrepreneuriat et l'opportunité, nous pourrions citer les travaux de Gartner (1988) et ceux de Chandler, Dahlqvist, et de Davidsson (2002). Pour Gartner (1988), la détection de l'opportunité constitue un point de départ pour tout entrepreneur qui pour l'auteur, est engagé dans un processus de création d'organisations. L'entrepreneur est constamment à l'affût de nouvelles opportunités pouvant prendre des formes différentes (Chandler, Dahlqvist, Davidsson, 2002). Pour Shane et Venkataraman (2000), l'entrepreneuriat se trouve à l'intersection entre les occasions innovantes et l'individu entreprenant. Pour ces auteurs, l'entrepreneuriat ne peut se réaliser que par l'existence, la découverte et l'exploitation d'opportunité. Pour Fayolle et Degeorge (2012), l'entrepreneuriat est un processus dynamique directement lié à la notion d'opportunité à partir de laquelle ces auteurs jettent les deux regards suivants :

Le premier voit dans celle-ci une réalité objective, identifiable en tant que telle. Les opportunités existeraient et il suffirait d'avoir une capacité à les reconnaître pour se les approprier et les transformer en réalités économiques.

Le second postule que l'opportunité est une construction sociale naissant des interactions et des confrontations entre un individu et un environnement. (Fayolle et Degeorge, 2012, p.12)

Schumpeter (1935) assimile l'entrepreneur au créateur d'entreprise assurant la création de richesses grâce à l'exploitation de nouvelles opportunités (Daval, Deschamps et Geindre, 1999). Dans son explication sur le rythme de l'évolution économique, Schumpeter définit l'opportunité comme la résultante d'une « *destruction créatrice* », désignant les bouleversements entraînés à long terme par le

progrès technique dans les structures de production, permettant ainsi l'émergence de quelque chose de nouveau qui élimine l'ancien (Schumpeter, 1935).

Dans son ouvrage intitulé « *Entrepreneuriat et innovation* », Drucker (1993) suggère que les opportunités d'innovation (*innovative opportunities*) proviennent principalement de sept sources. Les quatre premières sources se situent au sein de l'organisation, et sont aussi visibles aux personnes de l'industrie : l'inattendu (*the unexpected - the unexpected success, the unexpected failure, the unexpected outside event*) ; l'incongruité entre la réalité telle qu'elle est et la réalité telle qu'elle "devrait être" (*The incongruity - between reality as it actually is and reality as it is assumed to be or as it "ought to be"*) ; l'innovation basée sur les besoins des processus en place (*Innovation based on process need*) ; les changements dans la structure de l'industrie ou du marché (*Changes in industry structure or market structure that catch everyone unawares*) (Drucker, 1993, p.35). Les trois autres sources d'opportunités d'innovation impliquent des changements en dehors de l'organisation ou de l'industrie, soient : les données démographiques (*Demographics – population changes*) ; les changements dans la perception et l'humeur (*Changes in perception, mood, and meaning*) ; et les nouvelles connaissances scientifiques et non scientifiques (*New knowledge, both scientific and nonscientific*) (Drucker, 1993, p.35).

La dialogique opportunité/opportunisme est l'une des caractéristiques susceptibles d'être un rapprochement, voire une superposition entre certains JARDS et certains entrepreneurs. La recherche d'opportunités et l'opportunisme se manifestent par des conduites multivariées. Le tableau présenté ci-dessous dresse un portrait des quelques exemples de recherche d'opportunités et/ou d'opportunisme (sans distinction) :

Tableau III : Exemples de conduites axées vers la recherche d'opportunité, voire l'opportunisme

Jeunes à risque de décrochage (JARDS)	Entrepreneurs
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Implication dans des activités délictueuses ; consommation d'alcool ou de drogues ; occuper un emploi sérieux et payant (opportunité socioéconomique), etc. (Janosz, 1994) ✓ La délinquance et la criminalité juvénile ou adulte. Quelques exemples de conduites de types opportunistes : vol à l'étalage, vol simple/majeur, le vandalisme, fugue, conduite automobile dangereuse, etc. (Leblanc, 1985) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Localisation et exploitation d'occasions d'affaires (Schumpeter, 1935 ; Chandler, Dahlqvist, et Davidsson, 2002 ; Fayolle et Degeorge, 2012) ✓ Création d'une nouvelle technologie ; exploitation d'une inefficience du marché ; utilisation alternative de ressources ou de normes sociales (Drucker, 1985)

CHAPITRE IV

RAPPROCHEMENTS TYPOLOGIQUES

4.1 Typologies du jeune à risque de décrochage scolaire

Les études réalisées sur le phénomène du décrochage scolaire ont principalement pour préoccupation, la quête de solutions et d'intervention pour prévenir cette problématique ou pour en diminuer la prévalence (Lessard *et al.*, 2013). Ainsi, l'identification des décrocheurs potentiels à partir d'un système de classification et de répartition (ou typologie) prend toute son importance et s'intègre dans une démarche de prévention et d'intervention visant à faciliter l'analyse, la classification et l'étude de réalités complexes.

Dans ce sens, plusieurs chercheurs ont cherché depuis quelques décennies, à identifier les éléments caractérisant les décrocheurs scolaires potentiels (Elliott et Voss, 1974 ; Erpicum et Murray, 1975 ; Reich et Young, 1975 ; Charest, 1980 ; Kronick et Hargis, 1990 ; Watherhouse Price, 1990 ; Violette, 1991 ; Janosz, LeBlanc, et Langelier-Biron, 1993 ; Janosz, 1994 ; Janosz *et al.*, 2000 ; Fortin, 2006)

Dans ses travaux sur les causes de décrochage scolaire, Russell Rumberger (1995) rapporte que le décrochage scolaire prend ses racines à l'intersection de plusieurs facteurs (individuels, familiaux, environnement scolaire, etc.) et il conclut que dans

un processus dynamique et cumulatif de désengagement scolaire, l'abandon scolaire n'est que le dernier pas, la résultante.

Élliott et Voss (1974) dans leur étude longitudinale sur les liens entre la délinquance et l'abandon scolaire distinguent à partir d'un échantillon de 558 décrocheurs californiens, les décrocheurs « handicapés intellectuellement » (déficience et lenteur intellectuelles), les décrocheurs « involontaires » et les décrocheurs « intellectuellement capables ». Les décrocheurs « intellectuellement capables » (*intellectually capable*) ont été divisés par Elliott et Voss en deux groupes, soient les décrocheurs « volontaires » (ceux qui abandonnent l'école pour des raisons dépendantes de leur volonté) et les « expulsés » (*pushouts*) qui représentent les étudiants expulsés par l'établissement scolaire (multiples suspensions et expulsions).

Epicum et Murray (1975) ont proposé six types de décrocheurs : les drop-out accidentels capables de terminer les études ; les inadaptés incapables de s'adapter au milieu scolaire ; les défavorisés dont les perspectives d'avenir sont obscurcies par le milieu socioéconomique ; les délinquants (conduites sociales inadaptées) ; les drop-out féminins (abandonnant les études pour cause de mariage ou de grossesse) ; et finalement, les marginaux qui ont tout pour réussir, mais qui n'arrivent pas à s'épanouir à l'école.

Dans une étude qualitative réalisée auprès de 544 décrocheurs ontariens, Reich et Young (1975) ont identifié six catégories de décrocheurs scolaires en fonction des variables suivantes : les raisons et conditions d'abandon scolaire, les objectifs futurs poursuivis, l'attitude des jeunes envers l'école, et les informations objectives à propos de la réussite scolaire. Ces chercheurs ont identifié les catégories de décrocheurs suivants : les classiques (mauvaise attitude à l'école, manque d'assiduité, échecs scolaires, moyenne cumulative faible) ; les décrocheurs orientés vers le travail

(constitué de ceux qui préfèrent travailler plutôt que d'aller à l'école) ; les décrocheuses au foyer (comprends les filles orientées vers les tâches ménagères) ; les soutiens de famille (comprends les jeunes qui quittent l'école pour aider financièrement la famille) ; les immigrants récents ; et l'élite intellectuelle constituée de jeunes ayant la capacité de réussir, mais rejetant le système d'enseignement).

Dans son ouvrage intitulé « *Prévention de l'abandon scolaire* », Charest (1980) a conceptualisé cinq types de décrocheurs scolaires à partir des variables suivantes : raisons et circonstances du décrochage scolaire, facteurs individuels, scolaires et relatifs à l'environnement externe. Charest distingue les catégories suivantes de décrocheurs : ceux qui sont orientés vers le travail ; les défavorisés (disposent des capacités intellectuelles pour réussir, rendement scolaire inférieur à la moyenne et à leur capacité, manque de motivation, attitude négative face à l'école, absentéisme, précarité de la situation socioéconomique familiale) ; les décrocheurs par nécessité (ceux qui abandonnent l'école pour des raisons indépendantes de leur volonté) ; les inadaptés (marqués par les échecs scolaires, les retards et le découragement) ; et finalement les marginaux disposant des capacités intellectuelles et les habiletés nécessaires pour réussir l'école, mais qui rejettent les contraintes imposées par la société en général et le milieu scolaire.

Kronick et Hargis (1990) distinguent les adolescents qui réussissent bien à l'école de ceux qui vivent des échecs scolaires (peu performants). Dans la catégorie des performants (*high-achieving students*), ces deux auteurs identifient les jeunes qui décrochent parce que l'école les expulse en général pour problèmes de comportement (désobéissance, agressivité, transgression des règles). Dans la catégorie des étudiants peu performants (*low-achieving students*), les auteurs distinguent trois types de décrocheurs soient : les expulsés (*pushouts*), les décrocheurs discrets (*quiet dropouts*)

et les décrocheurs qui ont complété leurs études secondaires sans l'obtention du diplôme (*in-school dropouts*).

La firme Price Waterhouse (1990) a réalisé un rapport sommaire pour Emploi et Immigration Canada et Statistiques Canada sur les décrocheurs scolaires. La firme a ainsi esquissé une typologie de décrocheurs en cinq types à partir d'une recherche qualitative, soient : les défavorisés (sur les plans socioéconomiques) ; les indépendants à esprit créateur (marqués par des difficultés d'adaptation scolaire, orientés vers les arts et la création, se plaignent des règles établies par l'école) ; les élèves centrés sur les métiers ; les membres des minorités visibles ; et les étudiants en situation critique (supportent une situation personnelle et familiale difficile).

Violette (1991) conceptualise cinq types de décrocheurs à partir d'un échantillon constitué de 913 décrocheurs québécois, soit : ceux aux prises avec des difficultés scolaires ; les jeunes au cœur de l'adolescence type (mauvaises expériences à l'école, trouble de comportement, délinquance) ; les jeunes orientés vers le travail ; les adolescents soumis à des contraintes extérieures à l'école (problèmes familiaux, maladie, grossesse, obligations financières) ; et finalement les faux décrocheurs (handicapés intellectuels et physiques, inscription dans l'armée, déclassement à l'éducation des adultes, etc.).

Dans une étude longitudinale, Janosz, LeBlanc, et Langelier-Biron (1993) ont classé un échantillon constitué de 222 décrocheurs francophones provenant de l'île de Montréal, en fonction de l'âge et le moment d'abandon. À partir de leur échantillon, les auteurs ont identifié quatre types de décrocheurs soient : les décrocheurs précoces (20%) ; les décrocheurs tardifs (27%) ; les décrocheurs imprévus (32%) ; et finalement les raccrocheurs (22%) qui finissent par obtenir leur diplôme d'études secondaires. Selon ces chercheurs, l'abandon scolaire qui représente un indice

d'inadaptation psychosociale peut se produire à différents moments (sur une temporalité allant de la première année du primaire, à la dernière année à l'université).

Les typologies recensées appuient l'hypothèse d'après laquelle les décrocheurs ne constituent pas un groupe homogène d'individus. Les types de décrocheurs élaborés par Erpicum et Murray (1975), Charest (1980), Watherhouse Price (1990), Kronick et Hargis (1990) et Violette (1990) sont théoriques, et ne sont pas des catégories statistiques (Lafond, 2010). Sur le plan pratique, ces typologies ouvrent la voie aux approches différentielles dans la prévention du décrochage scolaire puisque sur le plan théorique, les typologies sont limitées dans la mesure où le phénomène du décrochage scolaire est multidimensionnel et ses causes multiples (Janosz *et al.*, 2000).

Dans une démarche constructiviste, nous avons procédé à une épuration au niveau des typologies dans un effort de vouloir rapprocher empiriquement certaines caractéristiques susceptibles d'être des superpositions avec les entrepreneurs.

Les deux typologies des JARDS ayant retenu notre attention sont les suivantes : Janosz (1994 et Janosz *et al.*, 2000), et Fortin *et al.* (2006). Appuyées par une démarche scientifique, ces typologies permettent de cibler les différentes caractéristiques des élèves à risque d'abandon scolaire de niveau secondaire. Au Québec, ces deux typologies représentent les principales références citées dans de très nombreuses publications scientifiques, thèses et mémoires. Elles sont aussi reprises dans de nombreuses publications, notamment par le MÉLS, par *L'observatoire international de la réussite scolaire*, par le *Fond Québécois de la Recherche sur la Société et la Culture* (FQRSC), par le *Grant of Social and Humanities Research Council of Canada* (SSHRC), etc.

4.1.1 Typologie de Janosz *et al.* (1994, 2000)

Michel Janosz est Directeur du GRES (Groupe de recherche sur les environnements scolaires) et Directeur de recherche principal de la Stratégie d'Intervention Agir Autrement (SIAA) du MÉLS. Introduite en 2002 par le MÉLS, la SIAA est une initiative visant à réduire les effets néfastes des inégalités sociales sur la réussite scolaire des élèves d'ordre d'enseignement secondaire. Les travaux de Janosz (1994; Janosz *et al.*, 2000) représentent une référence guide pour le MÉLS en matière de recherche et de mise en place de plan d'intervention contre le décrochage scolaire.

La typologie construite par Janosz a été initialement réalisée dans le cadre de sa thèse de doctorat en 1994. Cette typologie a été réalisée à partir de deux banques de données longitudinales portant sur l'adaptation psychosociale et l'expérience scolaire de quelques 1622 adolescent(e)s issu(e)s de deux générations (825 adolescents de la cohorte de 1974, et 797 adolescents de la cohorte de 1985). Cette typologie a été présentée en 2000 par Janosz et ses collaborateurs (Le Blanc, Boulerice et Tremblay) dans le *Journal of Educational Psychology*. L'objectif général de la recherche menée (en 2000) était d'explorer la valeur heuristique d'une approche typologique (celle de Janosz dans sa thèse de 1994) pour la prévention et l'étude de l'abandon scolaire. Basée sur trois variables de l'adaptation scolaire (l'engagement scolaire des adolescents, leur comportement d'indiscipline à l'école et leur performance scolaire), Janosz (1994 ; Janosz *et al.*, 2000) a identifié quatre profils de décrocheurs, soient : les « Discrets », les « Sous-Performants », les « Désengagés » ainsi que les « Inadaptés ».

Les « Discrets » représentent 38% de l'échantillon de 1974 (37% des garçons et 39% de filles) et 41% de 1985 (37% de garçons et 45% de filles). Les « Discrets » ne présentent aucun problème de comportement extériorisé (ne dérangeant pas en classe,

ne font pas l'objet de sanctions et ils affichent un rendement scolaire moyen (Janosz, 1994 ; Janosz *et al.*, 2000). Même s'ils proviennent du milieu familial le plus chaleureux et encadrant des quatre types de décrocheurs, « les raisons causant leur abandon apparaissent davantage circonstancielle que reliées à des difficultés personnelles ou familiales sévères » (Janosz, 1994).

Les « Inadaptés » représentent 39% de l'échantillon de 1974 (42% de garçons et 33% de filles), et 44% en 1985 (48% de garçons et 40% de filles). Janosz décrit la chose suivante sur les « Inadaptés » : « Est inadapté celui ou celle qui, à l'école, ne réussit pas à suivre les cours ou à apprendre comme les autres, ou qui entretient des interactions sociales problématiques avec autrui » (Janosz, 1994). Ces adolescents affichent un engagement et rendement scolaire très faible, et un niveau d'inadaptation élevé (sur le plan des comportements). Les « Inadaptés » font l'objet de nombreuses sanctions disciplinaires, entretiennent des rapports conflictuels avec l'autorité et s'investissent peu dans la vie scolaire (Janosz, 1994 ; Janosz *et al.*, 2000). Les deux échantillons (1974 et 1985) démontrent l'importance de la déviance chez ces adolescents qui passent davantage de temps avec des amis déviants (Janosz, 1994). Les troubles de comportement manifestés par ces adolescents peuvent se traduire par des activités délictueuses, un rapport conflictuel avec l'autorité, et il fréquent que ces adolescents soient mis sous arrestations (Janosz, 1994 ; Janosz *et al.*, 2000).

Les « Désengagés » représentent 11% de l'échantillon de 1974 et 7% de l'échantillon de 1985 et représentent le groupe le plus difficile à prédire. Ils sont considérés comme les décrocheurs : « qui en plus de manifester un faible engagement envers l'éducation, affichent un niveau d'inadaptation scolaire comportementale moyen et un rendement scolaire moyen/faible » (Janosz, 1994). Les « Désengagés » ont des aspirations scolaires peu élevées, ils n'aiment pas l'école et n'arrivent pas à s'y épanouir même s'ils semblent détenir toutes les capacités voulues pour réussir

(Janosz, 1994 ; Janosz *et al.*, 2000). Ces adolescents affichent plus de problèmes de comportement (indiscipline et de rébellion scolaire) que les « Discrets » et font l'objet de plus de sanctions disciplinaires (Janosz, 1994 ; Janosz *et al.*, 2000).

Les « Sous-Performants » représentent le quatrième sous-groupe de décrocheurs avec une proportion de 13% pour l'échantillon de 1974 et 8% pour celui de 1985. Ces adolescents :

Se présentent comme des adolescents dont le degré d'engagement est faible, dont le niveau d'inadaptation salariale est moyen (comparable à celui des diplômés), et qui, contrairement aux Désengagés, affichent un rendement scolaire moyen très faible (en dessous de la note de passage). (Janosz, 1994, p.165)

Peu fréquent, ce type de décrocheurs :

Peuvent probablement entrer dans cette catégorie dans la mesure où leurs faibles performances et leur propension à accumuler des retards scolaires sont le signe de leurs difficultés à rencontrer les exigences de l'école sur le plan des apprentissages. (Janosz, 1994 ; Janosz *et al.*, 2000, p.185).

L'analyse de la typologie de Janosz (1994; Janosz *et al.*, 2000) suggère que certains profils de décrocheurs présentent les caractéristiques suivantes : la déviance, la prise de risque, la recherche d'indépendance, et la dialogique opportunité/opportunisme.

Avec une proportion de 44% pour l'échantillon de 1985, le groupe de décrocheurs le plus important représente les « Inadaptés ». Chez ce groupe d'adolescents tout comme chez le groupe des « Désengagés », la déviance peut se traduire par des troubles de comportements extériorisés (opposition, contournement, et transgression des règles et normes établies) et un niveau d'inadaptation élevé. Janosz décrit l'inadaptation de la manière suivante : « Être inadapté sur le plan des apprentissages

correspond à des difficultés à rencontrer les exigences posées par des tests normatifs. Être inadapté sur le plan des comportements implique un écart face aux attentes des adultes et des pairs. » (Janosz, 1994). La déviance chez ce groupe de décrocheurs peut se traduire non seulement par l'influence d'amis déviants, que par une plus grande implication dans les activités déviantes et à cet effet, Janosz dit la chose suivante :

Sur le plan des comportements inadaptés, les résultats confirment dans les deux échantillons l'importance de la déviance chez les Inadaptés en comparaison des autres décrocheurs, spécialement des Discrets. Les Inadaptés sont les décrocheurs qui affichent le plus de troubles de comportement et qui sont le plus impliqués dans des activités délictueuses. De plus, en 1985, ils rapportent davantage d'arrestations que les Discrets. (Janosz, 1994, p.172)

Ensuite, la dialogique opportunité/opportunisme est une caractéristique que l'on retrouve chez les « Inadaptés ». La recherche d'opportunités, voire l'opportunisme, peut se traduire chez ce groupe de décrocheurs, par une plus grande implication dans des activités comme le vol simple, les délits, la consommation de drogues, d'alcool et les actes de vandalisme. Janosz explique dans sa thèse de doctorat, que certains adolescents de type « Inadaptés » abandonnent l'école parce qu'ils ont l'opportunité d'occuper un emploi sérieux ou payant, ou encore parce que ceux-ci visent des métiers pour lesquels l'école est peu formatrice (Janosz, 1994). Chez les *Discrets*, nous pouvons retrouver la dialogique opportunité/opportunisme dans la mesure où :

En effet, parce que ces adolescents ressemblent beaucoup aux futurs diplômés, il est fort probable que le motif d'abandon soit un élément déclencheur majeur dans le décrochage. Bien entendu leurs notes sont faibles et le peu de réussite ou les échecs vécus ne forment pas de bons renforçateurs. Par contre, les effets aversifs de ces difficultés ne semblent pas avoir affecté leur engagement ni leur comportement. C'est pourquoi nous émettons l'hypothèse que se sont des événements circonstanciels (ex. grossesse; divorce des parents), des pressions environnementales (ex. nécessité de travailler pour subvenir aux besoins de la famille) ou encore des opportunités socioéconomiques ou carriéristes (emploi

intéressant et payant disponible, carrière pour laquelle l'école est peu formatrice.) qui sont à la base de leur sortie du secondaire. Ces incitations à quitter l'école peuvent survenir à n'importe quel moment de la scolarisation et la performance scolaire de l'étudiant pourra faire la différence entre le choix de continuer malgré ces pressions ou encore d'y céder. (Janosz, 1994, p.216)

Au niveau de la prise de risque, nous pouvons retrouver dans la typologie de Janosz (1994 ; Janosz *et al.*, 2000), cette caractéristique chez les « Inadaptés » ainsi que chez les « Désengagés ». La prise de risque peut se traduire chez ces groupes de décrocheurs, par l'affiliation à des pairs déviants, par la consommation de drogues et d'alcool, et par la délinquance. Ces actes sont intimement reliés à la déviance qui se veut une opposition, un contournement, voire une transgression contre les règles et normes établies. Chez les « Inadaptés », l'abandon scolaire apparaît comme une forme d'inadaptation psychosociale (Janosz, 1994). Les résultats de cette inadaptation impliquent des problèmes comportementaux (activité délinquante, rébellion familiale, vie sexuelle plus active, rapport conflictuel avec autrui, etc.). (Janosz, 1994)

La quatrième caractéristique susceptible d'être un rapprochement voire une superposition avec les entrepreneurs comprend la recherche d'indépendance, et d'autonomie. Dans la typologie de Janosz (1994 ; Janosz *et al.*, 2000), le groupe des « Inadaptés » semble comporter chez certains adolescents une propension au détachement familial et à la recherche d'autonomie. Cette recherche d'indépendance peut se manifester chez les « Inadaptés », par des liens d'attachement familiaux et de supervision faible et à cet effet, Janosz rapporte que : « un accroissement de l'attachement familial diminue les probabilités d'être des décrocheurs Désengagés, Sous-Performants, mais surtout, Inadaptés (diminution de 50% par incrément). » (Janosz, 1994)

4.1.2 Typologie de Fortin *et al.* (2006)

Fortin (1999) a initialement réalisé une étude longitudinale sur l'abandon scolaire au niveau du secondaire en regroupant l'échantillon analysé sous quatre types, soit : Le type 1, qualifié de délinquance cachée, le type 2 défini comme peu intéressé, le type 3 caractérisé en trouble du comportement et en difficultés d'apprentissage et le type 4 désigné dépressif. Dans la nouvelle typologie de Fortin *et al.* (2006), celle-ci est composée des catégories suivantes: le type « Peu intéressé », le type « Troubles de comportement et difficultés d'apprentissage », le type « Conduite antisociale cachée », et finalement le type « Dépressif ». Fortin et ses collaborateurs (2006) expliquent la chose suivante:

“The purpose of this study was to identify the different subgroups of students at risk of dropping out of school. The typology was developed based on the three main contexts associated with school dropout risk, namely, the personal, family and school contexts. On the basis of these factors, the clustering results enabled us to categorize at-risk students into four subgroups: (1) the Anti-Social Covert behavior type, (2) the Uninterested in school type, (3) the School and Social Adjustment Difficulties type, and (4) the Depressive type.” (Fortin *et al.*, 2006, p.363)

Le type « Conduite antisociale cachée » représente avec 18,9%, les adolescents dont les performances scolaires sont positives de même que pour l'attitude des professeurs qui ne se plaignent pas de troubles de comportements extériorisés (Fortin *et al.*, 2006). Ces adolescents affichent le plus souvent en cachette, des comportements déviants et à risque, comme le mensonge, la participation à des bagarres individuelles ou en groupe, des vols mineurs, des actes de vandalisme et à d'autres formes d'activités délictueuses (Fortin *et al.*, 2006). Les élèves de ce sous-groupe ont déclaré les règles de la famille comme étant inexistantes, voire même chaotiques, et ils perçoivent peu d'ordre et d'organisation dans la salle de cours.

Le type « Peu intéressé » représente avec 39,7%, les adolescents de ce sous-groupe présentent de très bonnes habiletés sociales (dimension relationnelle avec les autres), mais perçoivent peu ou pas de support émotionnel de leurs parents (Fortin *et al.*, 2006). Bien adapté socialement, les résultats scolaires de ces étudiants sont bons, mais le manque de motivation et d'intérêt pour l'école les mène vers l'abandon.

Le type « Troubles de comportement et difficultés d'apprentissage » représente avec 30,5%, les adolescents qui affichent le plus de troubles de comportements (activités délictueuses, délinquance). Ce sous-groupe comprend des adolescents qui entretiennent des rapports conflictuels avec l'autorité, et les enseignants les décrivent comme des élèves instables, agités, désobéissants, immatures et non coopératifs (Fortin *et al.* 2006). Selon Fortin et ses collaborateurs, ce sous-groupe correspond aux décrocheurs de type « inadaptés » de la typologie de Janosz.

Le dernier type comprend le sous-groupe des « Dépressifs » avec une proportion de 10,7%. Le type « Dépressif » est composé d'adolescents affichant le moins des troubles comportementaux, et dont le rendement scolaire est dans la moyenne (Fortin *et al.*, 2006). Ces élèves sont caractérisés par un haut niveau de dépression (découragement, sentiment de tristesse, faible estime de soi, désintéressement, isolement social, culpabilisation de soi, insomnie, fatigue constante, pensées suicidaires). Selon Fortin et ses collaborateurs, ce sous-groupe ne correspond à aucun des profils de décrocheurs identifiés dans la typologie de Janosz.

L'analyse de la typologie de Fortin et de ses collaborateurs (2006) suggère que l'on peut retrouver chez certains profils de décrocheurs les caractéristiques suivantes : la déviance, la prise de risque, la recherche d'indépendance, et la dialogique opportunité/opportunisme.

Dans la typologie de Fortin et de ses collaborateurs, la déviance peut se traduire par des troubles de comportements (intériorisés ou extériorisés) que l'on retrouve autant chez le sous-groupe de type « Conduite antisociale cachée » (18,9%), que chez le sous-groupe de type « Troubles de comportement et difficultés d'apprentissage » (30,5%). Chez le type « Conduite antisociale cachée », la déviance peut se traduire par des délits cachés mineurs comme le mensonge, le vol à l'étalage, et des actes de délinquance plus graves allant jusqu'à la fraude (utilisation illégale de chèques ou de cartes de crédit), le vol de voitures, la vente de médicaments, et l'introduction par effraction (Fortin *et al.*, 2006). L'on peut retrouver chez le type « Troubles de comportement et difficultés d'apprentissage », les mêmes comportements à la différence où les adolescents vont afficher des troubles comportementaux extériorisés comme des rapports conflictuels à l'autorité (professeur, direction, police), ce qui n'est pas le cas chez le type « Conduite antisociale cachée » (Fortin *et al.*, 2006).

Dans la typologie de Fortin et de ses collaborateurs (2006), la dialogique opportunité/opportunisme est une caractéristique que l'on retrouve chez les types « Conduite antisociale cachée », et « Troubles de comportement et difficultés d'apprentissage ». La délinquance et la criminalité représentent une forme de recherche d'opportunités et d'opportunisme dans la mesure où les adolescents conçoivent le délit comme « un comportement orienté vers un résultat ayant sa rationalité propre, compte tenu des opportunités qui s'offrent à l'acteur et de la conduite de ses adversaires » (Leblanc L., 1985).

La prise de risque est une caractéristique que l'on retrouve dans la typologie de Fortin et de ses collaborateurs autant chez le sous-groupe de type « Conduite antisociale cachée » (18,9%), que chez le sous-groupe de type « Troubles de comportement et difficultés d'apprentissage » (30,5%). La prise de risque est intimement reliée à la déviance et à la dialogique opportunité/opportunisme. Chez le type « Conduite

antisociale cachée », les adolescents se livrent à des délits cachés mineurs (mensonge ou vol à l'étalage), à des activités de vandalisme (incendie, déprédations volontaires), et à des actes de délinquance allant de modérée à très grave (Fortin *et al.*, 2006). Chez le sous-groupe de type « Troubles de comportement et difficultés d'apprentissage », nous retrouvons à travers ces mêmes comportements, une propension à la prise de risque.

La recherche d'indépendance est une caractéristique que l'on peut retrouver dans la typologie de Fortin et de ses collaborateurs autant chez le sous-groupe de type « Conduite antisociale cachée » (18,9%), que chez le sous-groupe de type « Troubles de comportement et difficultés d'apprentissage » (30,5%). La faible communication entre le parent et son jeune, l'absence de contrôle et d'encadrement, et la perception d'une inexistence des règles familiales à suivre par le jeune, est associée à un niveau d'attachement moins élevé que les autres types, et donc à un niveau d'indépendance et d'autonomie notable.

4.2 Typologies de l'entrepreneur

La montée de l'entrepreneuriat comme champ de recherche s'est orchestrée à partir des années soixante tout particulièrement aux États-Unis (Julien et Marchesnay, 1996). Avec l'avènement d'une prise de conscience sur l'importance économique des entreprises nouvellement créées, les chercheurs se sont consacrés de plus en plus à l'entrepreneuriat et ce mouvement s'est accéléré au début des années 1990, période durant laquelle il y eut la création de nombreux programmes et cours d'entrepreneuriat dans les universités et écoles supérieures (Janssen, 2009).

Fayolle et Verstraete (2005) ont donc classé les différentes définitions suggérées selon quatre objectifs spécifiques : l'opportunité d'affaires, la création d'une organisation, la création de valeurs et l'innovation (Janssen, 2009). Dans sa thèse de doctorat, Léna Saleh (2011) défendue à l'Université de NANCY 2, identifie trois principales approches de recherche en entrepreneuriat suivantes : l'approche descriptive individuelle (approche par les traits, par les caractéristiques démographiques) ; l'approche interactionniste (environnement proche et global, contexte culturel) ; et finalement l'approche praxéologique (approche par le processus, par les faits) (Saleh, 2011).

Émile-Michel Hernandez (2001) dans son ouvrage intitulé « *L'entrepreneuriat – Approche théorique* » présente dans sa conception l'entrepreneur comme initiateur d'un processus complexe. À partir de l'étude d'une quinzaine de modèles, Hernandez décompose les modèles d'entrepreneuriat en trois catégories ou approches : le « fondamentalisme », abordé selon une logique unitaire portant sur le créateur lui-même et en particulier sur ses traits psychologiques (besoin d'accomplissement, l'internalité du lieu de contrôle et la propension à la prise de risque) ; « la contingence » en matière d'entrepreneuriat, qui met l'accent sur des solutions adaptées aux contextes ; et finalement « l'approche processuelle », qui s'intéresse à des notions issues de la théorie des organisations (comportement organisationnel, émergence organisationnelle) (Hernandez, 2001). Selon Hernandez (2001), il y a deux manières d'approcher l'entrepreneur : par l'approche des traits (*trait approach*) consistant à définir le profil type de l'entrepreneur et surtout celui qui réussit, et l'approche comportementale (*behavioral approach*) consistant (Hernandez, 2001). Selon Messeghem et Sammut (2011), « Les travaux fondateurs de l'approche par les traits de personnalité, autrement appelée approche psychologique, sont ceux de McClelland. » Selon la définition du besoin d'accomplissement de McClelland, les cinq attributs suivants prédisposeraient un individu à l'entrepreneurship : une

propension modérée à prendre des risques ; la prise de responsabilité personnelle face aux décisions ; le désir de connaître les résultats concrets des décisions prises ; une activité énergique et innovatrice ; et la capacité de planifier à long terme.

Qui est l'entrepreneur, comment se comporte-t-il, quelles sont ses motivations, comment devient-on entrepreneur ? Même si ces questions ont fait l'objet de nombreuses recherches, la définition du terme « entrepreneur » ne fait l'objet d'aucun consensus, ni au sein des chercheurs ni pour les praticiens (Daval, Deschamps et Geindre, 1999). En littérature, nous retrouvons de nombreuses typologies de l'entrepreneur. Filion (1997) indique qu'une typologie :

Permet d'établir le système de valeur et d'intention de la personne concernée et de mieux comprendre ses modes de prises de décisions, ses orientations stratégiques ainsi que l'élaboration de son processus visionnaire », et qu'« Une typologie permet de mieux comprendre les points d'ancrage, l'ensemble du système de valeur et de pensée et de créer des repères pour comprendre la cohérence d'ensemble du comportement d'un acteur. (Filion, 1997, p.161)

Marchesnay rapporte cependant que bien qu'une typologie soit un outil théorique et pédagogique, chaque typologie est construite suivant une « logique d'action » propre au chercheur (Marchesnay, 1998). Selon Hernandez (2001), la simplification excessive et la représentation caricaturale d'une réalité riche et variée, limite la portée et l'universalisme d'une typologie.

Dans un travail de synthèse réalisé par Daval, Deschamps et Geindre (1999) à partir de l'étude de vingt-cinq typologies les plus connues en littérature de l'entrepreneur, ces auteurs présentent un tableau synthèse (p.127) comprenant les auteurs suivants :

Tableau IV : Tableau synthèse des typologies de l'entrepreneur (Daval, Deschamps et Geindre, 1999)

AUTEURS	LOGIQUE	TYPLOGIES
Smith (1967)	L'orientation vers la croissance	Entrepreneur artisan Entrepreneur opportuniste Entrepreneur technologique
Chalvain (1971)	L'attitude face au pouvoir, à la croissance, au profit, l'esprit de compétition, l'engagement	Le participatif L'entrepreneur Le maximaliste
Laufer (1975)	En croisant la motivation dominante à la création d'entreprises et les buts principaux de l'entrepreneur	Le manager ou l'innovateur L'entrepreneur propriétaire L'entrepreneur refusant la croissance L'entrepreneur artisan
Stanworth et Curran (1976)	Besoin d'autonomie, attitude face à la croissance, face au profit	Entrepreneur artisan Entrepreneur classique Entrepreneur manager
Braden (1977)	Selon les 4 objectifs suivants : procurer un emploi stable, réaliser le type d'activité souhaité, procurer un revenu suffisant et l'enrichissement	Attentionné Manager
Miles et Snow (1978)	Classification en fonction de la stratégie face à l'innovation (créativité-innovation, attitude face au risque)	Prospecteur Innovateur Suiveur Réacteur
Filley, Aldag (1978)	Selon des critères de pérennité, de réalisation de soi, de capacité d'adaptation, d'attitude face à la croissance et de réflexion stratégique	Artisanales Évolutives Administratives
Dunkelberg, Cooper (1982)	Selon des critères tel le background, le moyen d'accès à la direction de l'entreprise, l'attitude face à la croissance, face au profit et le besoin d'autonomie	Artisan Orienté vers la croissance Indépendant
Stevenson et Gumpert (1985)	Selon des critères tels la confiance en soi, la capacité d'adaptation et l'esprit d'initiative	Le promoteur L'administrateur
Carland, Hoy et Carland (1988)	Selon les objectifs et les buts de l'individu, ses perceptions, sa personnalité et ses pratiques du management	Entrepreneur Propriétaire de petite entreprise
Davidsson (1988)	Selon des critères tels que l'éducation, l'expérience, le contrôle et la confiance en soi, le recrutement, les relations familiales, l'attitude face à la croissance, les ventes, et la détention du capital	Entrepreneur Manager Dirigeant propriétaire
Chaussé (1989)	Selon la gestion des relations intraorganisationnelles	Gestionnaire vs Entrepreneur
Gartner (1989)	Selon le besoin de réalisation de soi, l'attitude face au risque, les valeurs et l'âge	Entrepreneur Propriétaire de petite entreprise

Lafuente et Salas (1989)	Selon l'engagement personnel, le besoin de sécurité, le besoin de réalisation de soi, le besoin de reconnaissance, l'attitude face au risque, et l'esprit de compétition	Artisan Famille Managérial Risque
Smith (1990)	Selon la réflexion stratégique, la gestion des relations intra-organisationnelles, et le style de management	Le manager Le technicien
Miner (1990)	Selon l'attitude face à la hiérarchie, l'esprit de compétition, le besoin de pouvoir, de réalisation de soi, le besoin de reconnaissance et la capacité d'organisation	Entrepreneurs Managers Entrepreneurs à forte croissance
Chelle et Haworth (1993)	Selon la recherche d'opportunités, la propension à l'aventure, à la créativité et l'innovation, les plans stratégiques, l'âge, l'expérience du métier, la propension au changement, etc.	Entrepreneur Quasi-entrepreneur Administrateur Attentionné
Wai Sum Siu (1995)	Selon le niveau d'éducation, le tissu relationnel, la créativité-innovation, la vision stratégique, l'âge, l'expérience, la recherche du profit, le besoin de réalisation et d'autonomie, etc.	Citoyen Travailleur Danseur Idéaliste Voltigeur
Varlet (1996)	Selon l'attitude face à la croissance, au besoin de pouvoir et statut, selon l'autonomie/indépendance, l'autorité, la pérennité et le travail d'équipe.	Entrepreneur-manager Entrepreneur-proprétaire Chef de petite entreprise Artisan
Julien et Marchesnay (1996)	Lien entre croissance de l'entreprise et personnalité de l'entrepreneur	PIC : Pérennité, Indépendance, Croissance réactive CAP : Croissance, Autonomie, Pérennité
Marchesnay (1997)	Selon le style et le mode de décision	Artisan (Reactor) Entreprenant (Innovator) Manager (Professionnel ou Adaptor) Opportuniste (Prospector)
Filion (1997)	Selon l'engagement personnel, la recherche de profit, le besoin de réalisation de soi, le besoin d'autonomie, la vision stratégique, le tissu relationnel, l'expérience, etc.	Le bûcheron Le séducteur Le sportif Le vacancier Le converti Le missionnaire
Miner (1997)	Selon le besoin de réalisation de soi, la réflexion stratégique, l'innovation, l'attitude face au risque, etc.	Personnel achieveur Manager pur Expert idea generators Super vendeur
Marchesnay (1998)	Distinction fondée sur deux formes de légitimité : territoriale et concurrentielle	Isolé Nomade Notable Entreprenant

Qualifiés par plusieurs chercheurs et auteurs comme étant des précurseurs, Richard Cantillon (1680-1734) et Jean-Baptiste Say (1767-1832) dans une représentation dynamique de l'économie avaient attribué un rôle économique spécifique à l'entrepreneur (Janssen, 2009). Selon Filion (1997, p.132), Cantillon et Say sont les premiers à s'intéresser « tant à l'économie qu'aux entreprises, à leur création, à leur développement et à leur gestion ». Dans sa théorie, Cantillon (1755) décrit l'entrepreneur comme un preneur de risque qui opère une affaire commerciale dans un but de profit, et est confronté à un certain niveau d'incertitude (Janssen, 2009). Dans son « *Essai sur la nature du commerce en général* », Cantillon (1755) divise la société en deux grands groupes. À ce propos, Cantillon rapporte que :

On peut établir que, excepté le Prince et les propriétaires de terres, tous les habitants d'un État sont dépendants ; qu'ils peuvent se diviser en deux classes : à savoir en entrepreneurs et en gens à gages ; et que les entrepreneurs sont comme à gages incertains, et tous les autres à gages certains pour le temps qu'ils en jouissent, bien que leurs fonctions et leur rang soient très disproportionnés. (Cantillon, 1755)

Say, connu pour sa « loi des débouchés » selon laquelle l'offre crée sa propre demande, construit sa théorie s'inspirant de Cantillon, mais contrairement à ce dernier, il va définir l'entrepreneur à partir de son rôle dans la production (Janssen, 2009). Say (1814) dans son « *Traité d'Économie – Livre 2* », énumère longuement les capacités humaines requises pour être entrepreneur, c'est-à-dire « intelligent et prudent, rempli d'ordre et de probité (...) du jugement, de la constance, la connaissance des hommes et des choses » (Say, 1814, p.369), puis les qualités professionnelles ou le talent d'administrer, c'est-à-dire « acheter ou faire acheter des matières premières, réunir des ouvriers, chercher des consommateurs, avoir un esprit d'ordre et d'économie » (Say, 1814, p.370).

Joseph Schumpeter (1883-1950) assimile l'entrepreneur au créateur d'entreprise qui assure la création de richesses grâce à l'exploitation de nouvelles opportunités (Daval, Deschamps et Geindre, 1999, p.143). Ses travaux inscrivent l'entrepreneuriat dans un contexte de développement économique (Janssen, 2009), et représentent une référence centrale dans la littérature entrepreneuriale (Messeghem et Sammut, 2011). Dans « *La théorie de l'évolution économique* », Schumpeter (1935) présente l'entrepreneur comme « un perturbateur de l'équilibre économique » qui sans cesse introduit de nouvelles combinaisons dans un processus de « destruction créatrice » (Daval, Deschamps et Geindre, 1999).

Pour Schumpeter (1935), l'économie est stationnaire sans innovation, c'est-à-dire qu'elle ne croît pas. Selon lui, le mode de fonctionnement intrinsèque de ce type d'économie (état stationnaire de Ricardo, 1817, p.68, 116-117) ne mène pas au changement. L'économie stationnaire s'adapte seulement pour assurer sa reproduction basculante dans le temps d'un état d'équilibre à un autre. Les apports théoriques de Schumpeter sont considérables dans l'étude des cycles économiques et des innovations technologiques. Pour lui, l'innovation (définie comme l'exclusion de nouvelles combinaisons productives) constitue la source principale de l'évolution économique et des fluctuations cycliques (Lakomski-Laguerre, 2006, p.9).

Selon Schumpeter (1935), l'entrepreneuriat est au cœur du processus d'innovation, introduit et conduit lui-même par la figure de l'entrepreneur. Schumpeter définit l'innovation comme une nouvelle combinaison des moyens de production selon cinq cas : la fabrication d'un bien nouveau (ou qualité nouvelle) ; l'introduction d'une méthode de production nouvelle ; l'ouverture d'un débouché nouveau (ou marché nouveau) ; la conquête d'une source nouvelle de matières premières ou de produits en cours ; et finalement la réalisation d'une nouvelle organisation (ou création d'une situation de monopole).

Proposée dans les années soixante, Norman Smith (1967) a construit une typologie après l'étude d'une population de créateurs d'entreprise dans une zone d'activités aux États-Unis, très classique et incontournable de l'entrepreneur présenté dans son ouvrage intitulé « *The entrepreneur and his firm : The relationship between type of man and type of company* ». Celui-ci distingue l'entrepreneur « Artisan » de l'entrepreneur « Opportuniste ». Sans grande expérience, l'Artisan crée son organisation et se localise dans des activités faiblement innovantes, avec une expérience technique (Julien et Marchesnay, 1996). Avec une attitude paternaliste au sein de sa firme, l'Artisan se distingue de l'Opportuniste dans la mesure où le principal facteur discriminant est l'orientation vers la croissance, plus marquée chez l'entrepreneur Opportuniste (Marchesnay et Verstraete, 2000). Plus expérimenté que l'Artisan, l'entrepreneur de type Opportuniste est en quête d'opportunités d'innovation, d'où l'emploi du terme « opportuniste ». Selon Smith, l'entrepreneur technologique entre dans une catégorie bien à part (Marchesnay et Verstraete, 2000). À propos de la typologie de Smith, Julien et Marchesnay (1996) rapportent que :

Cette typologie, souvent employée, est très parlante. Mais elle suscite, notamment de la part des étudiants, beaucoup de contresens. Il existe bien d'autres circonstances de création et Smith a lui-même amendé sa typologie dans les années 90. (Julien et Marchesnay, 1996, p.56)

Laufer a analysé entre 1950 et 1970 une soixantaine de cas de création d'entreprises à partir desquels il met en évidence dans sa typologie quatre types d'entrepreneurs : « l'Entrepreneur manager ou innovateur » ; « l'Entrepreneur propriétaire orienté vers la croissance » ; « l'Entrepreneur refusant la croissance, mais recherchant l'efficacité » ; et « l'Entrepreneur Artisan » dont la motivation centrale est le besoin d'indépendance et dont l'objectif essentiel est la survie de la firme (Fayolle, 2003). Son étude a été réalisée à l'intersection de la motivation dominante (buts principaux de l'entrepreneur) et de la création d'entreprises (Fayolle, 2003).

Dunkelberg et Cooper (1982) ont construit une typologie de l'entrepreneur en fonction de son « background » (éducation, expérience professionnelle, taille d'entreprise, etc.), de son moyen d'accès à la direction de l'entreprise, de son attitude face à la croissance et finalement de son besoin d'autonomie. Ainsi, il suggère les trois types d'entrepreneurs suivants : « L'artisan » (rejoins la définition de Smith, 1967) ; « L'entrepreneur orienté vers la croissance » (ressemble au type « opportuniste » de Smith, 1967) ; et « L'indépendant » motivé par un besoin d'autonomie (Daval, Deschamps et Geindre, 1999).

Dans un article intitulé « *Who is an Entrepreneur ?* » paru en 1988, Carland, Hoy et Carland établissent une distinction entre l'entrepreneur et le propriétaire de petite entreprise. Chaussé (1988) et Gartner (1989) établissent aussi une distinction entre l'entrepreneur et le propriétaire gestionnaire de petite entreprise (Daval, Deschamps et Geindre, 1999). Davidsson (1988) quant à lui distingue l'entrepreneur du manager du dirigeant-propriétaire. Sa typologie est basée sur 14 indicateurs groupés en 4 ensembles : l'éducation et l'expérience ; la conscience et l'implication sociale ; la flexibilité et la confiance dans l'environnement économique et sociale ; et la vision stratégique (Daval, Deschamps et Geindre, 1999). Miner (1990) lui, distingue « L'entrepreneur » du « Manager » des « Entrepreneurs à forte croissance » à partir de l'attitude face à la hiérarchie, l'esprit de compétition, le besoin de pouvoir, la réalisation de soi, le besoin de reconnaissance, la capacité d'organisation, l'attitude face au risque, la recherche de profit, et finalement l'innovation (Daval, Deschamps et Geindre, 1999). Chell et Haworth (1993) identifient « L'entrepreneur », le « Quasi-entrepreneur », « L'administrateur », et « L'attentionné ». Varlet (1996) lui distingue « L'entrepreneur manager », de « L'entrepreneur propriétaire », du « Chef de petite entreprise, de l'artisan » (Daval, Deschamps et Geindre, 1999).

Louis Jacques Filion identifie dans sa typologie de l'entrepreneur (1997) six profils : « Le bûcheron », « Le séducteur », « Le sportif », « Le vacancier », « Le converti » et « Le missionnaire ». Les caractéristiques employées pour discriminer ces entrepreneurs sont les suivantes : l'engagement personnel, la recherche de profit, le besoin de réalisation de soi, le besoin d'autonomie, la vision stratégique, le tissu relationnel, l'expérience, la pérennité, le besoin de sécurité et la réussite (Daval, Deschamps et Geindre, 1999). Filion (1997) a cherché à cerner de manière exhaustive les caractéristiques psychologiques des entrepreneurs et a présenté une synthèse comportant les caractéristiques suivantes : esprit inventif, leaders, preneurs de risques modérés, indépendants, créateurs, énergiques, persévérants, originaux, optimistes, orientés vers les résultats, flexibles, débrouillards, besoin d'accomplissement, lieu de contrôle du destin interne, confiance en soi, implication à long terme, tolérance à l'ambiguïté et à l'incertitude, l'initiative, l'apprentissage, l'utilisation des ressources, sensibilité envers les autres, l'agressivité, la tendance à faire confiance, et l'argent comme mesure de performance (Janssen, 2009). À partir de l'étude empirique des systèmes d'activités d'entrepreneurs qui étaient propriétaires et dirigeaient une PME, Filion dégage dans une nouvelle typologie deux types d'entrepreneurs selon le système de gestion en relation des éléments du P.O.D.C. (planification, organisation, direction et contrôle) : « L'opérateur » et « Le visionnaire » (Filion, 1998).

Michel Marchesnay a successivement proposé plusieurs typologies (1996, 1997, 1998) de l'entrepreneur. Présentée en 1998, Marchesnay a construit une typologie avec des portraits plus nuancés et complexes de l'entrepreneur : « L'isolé », « Le notable », « Le nomade » et « L'entrepreneur » (Hernandez, 2001). « L'isolé » incarne la figure de l'individu peu intégré à la vie socioéconomique et il est le fruit d'une attitude réactive-défensive. « Le notable » est adapté à son environnement local, souhaite conserver son indépendance financière et la pérennité de ses affaires, et il est mû principalement par une logique patrimoniale (Hernandez, 2001). Guidé

par une logique managériale d'efficience, « Le nomade » se fonde plus sur la recherche de compétences que sur l'établissement d'une clientèle. Patron au sens traditionnel du terme, il est mû avant tout par un besoin de pouvoir (Hernandez, 2001). Finalement, « L'entrepreneur » concentre ses forces et ses ressources sur ses compétences distinctives avec un style managériale coopératif, adhocratique dans des formes très variées cherchant à satisfaire un besoin de réalisation et d'accomplissement de soi (Hernandez, 2001).

Dans l'ouvrage intitulé « *L'Entrepreneuriat* », Julien et Marchesnay (1996) suggèrent es caractéristiques suivantes de l'entrepreneur : la recherche d'indépendance, la forte confiance en soi, la persévérance, l'opportunisme (aux aguets de nouveaux interstices sur le marché), l'habileté à l'organisation, la prise de risque (contexte d'incertitude), et la motivation (Julien et Marchesnay, 1996). En partant du principe qu'il existe, trois grandes aspirations socio-économiques chez l'entrepreneur (pérennité, indépendance et croissance), Julien et Marchesnay proposent cette typologie, mais sans procéder à une quelconque forme de validation. À partir du lien établi par Laufer (1975) entre croissance de l'entreprise et personnalité de l'entrepreneur, Julien et Marchesnay distinguent deux grands types d'entrepreneurs selon les logiques d'action suivantes : une logique d'action patrimoniale : le PIC (Pérennité – Indépendance – Croissance), et une logique d'action entrepreneuriale : le CAP (Croissance – Autonomie – Pérennité).

PIC : L'entrepreneur cherche avant tout à accumuler du patrimoine, des actifs ayant une valeur de cession ou d'usage. Il accorde donc la priorité à la Pérennité de son affaire. Il souhaite également préserver l'Indépendance patrimoniale, en refusant des associés, voire des emprunts extérieurs. Enfin, la Croissance de l'affaire est réactive, en ce sens qu'elle n'est acceptée que pour autant qu'elle ne met pas en cause la pérennité et l'indépendance patrimoniales. (Julien et Marchesnay, 1996, p.58)

CAP : Dans cette logique de valorisation, l'entrepreneur va privilégier les activités à Croissance forte, et sans doute risquée (alors que le PIC évite le risque). Il va rechercher l'Autonomie de décision et ne pas se préoccuper des problèmes d'indépendance du capital. (...) En revanche, il ne sera pas préoccupé par la Pérennité de son affaire (il pourra facilement changer d'activité, sauf réussite exceptionnelle. (Julien et Marchesnay, 1996, p.58)

Dans la construction de notre modèle théorique, nous avons procédé à une épuration au niveau des typologies exploitables dans notre effort de vouloir établir un rapprochement de certaines caractéristiques à valeur hypothétique, susceptibles d'être des superpositions avec les JARDS. Deux typologies construites à partir d'une validation scientifique (qualitative pour l'une et quantitative pour l'autre) ont retenu notre attention, soit celle de Miles et Snow (1978), et celle de Lafuente et Salas (1989).

4.2.1 Typologie de Miles et Snow (1978)

Miles et Snow (1978) ont produit une typologie des entrepreneurs en fonction de leur stratégie face à l'innovation et face aux risques. L'ouvrage comprenant la description de cette classification est intitulé « *Organizational Strategy, Structure and Process* ». La typologie de ces deux auteurs distingue quatre types d'entrepreneurs : le « Défenseur », le « Prospecteur », « L'analyste » et le « Réacteur ».

Ces auteurs établissent leur classification (recherche qualitative) en présentant l'attitude de chacun de ces profils en réponse aux problématiques entrepreneuriales (développement dans une définition concrète d'un domaine organisationnel : un produit ou service spécifique, un marché cible ou un segment de marché), d'ingénierie (création d'un système qui donne une solution réelle de gestion des opérations au problème entrepreneurial) ainsi qu'administratives (réduire l'incertitude

au sein du système d'organisation, ou, en termes du modèle actuel, de rationalisation et de stabiliser les activités).

Le « Défenseur » créer délibérément la stabilité par une série de décisions et d'actions visant à réduire au maximum les facteurs d'incertitude et la vulnérabilité de la firme face à son environnement externe. Le « Défenseur » dirige généralement ses produits ou services seulement à un segment limité du marché potentiel total. Dans son marché cible, le « Défenseur » tente souvent d'offrir aux clients la gamme complète des produits ou services qu'ils désirent (Miles et Snow, 1978). La croissance s'effectue par le « Défenseur » généralement par la pénétration profonde, mais prudente, du marché actuel, c'est-à-dire qu'il ne tend pas à rechercher des opportunités d'affaires en dehors de son domaine de compétence. Adapté à son environnement, ce type d'entrepreneur est en mesure de gérer l'interdépendance de ses sous-unités avec une structure simple et peu coûteuse en termes de coordination (Miles et Snow, 1978).

Le « Prospecteur » incarne la figure de l'innovateur constamment à l'affût de nouvelles opportunités de marché et qui compose régulièrement avec les facteurs de contingences (Miles et Snow, 1978). Ce type d'entrepreneur développe constamment de nouveaux produits et/ou services, et débouche souvent sur de nouveaux marchés. Le « Prospecteur » est parfaitement adapté au changement, créant souvent le changement lui-même dans son industrie (Miles et Snow, 1978), ce qui lui vaut l'attribution de la déviance comme caractéristique typologique. Ce type d'entrepreneur emploie des salariés professionnels qui possèdent des compétences générales, afin de permettre un maximum d'autonomie. Dans une organisation où le changement est fréquent, le « Prospecteur » développe dans sa firme un degré de formalisation structurelle faible, car il ne serait pas possible de codifier les descriptions de tâches dans un environnement en perpétuelle mouvance (Miles et

Snow, 1978). En raison de sa forte préoccupation pour l'innovation, le « Prospecteur » est constamment à l'affût des tendances et des opportunités d'affaires susceptibles d'aboutir au lancement d'un nouveau produit ou service, ou à la création d'un nouveau marché. Créateur de changement dans son industrie, le « Prospecteur » investit massivement dans les individus et les groupes qui scannent l'environnement en vue d'y exploiter avec enthousiasme des possibilités de projets à valeur économique potentielle (Miles et Snow, 1978). Son processus de planification est orienté vers la résolution de problème, et est subordonné à la rétroaction de l'action. La stratégie du « Prospecteur » est risquée dans la mesure où la firme peut se pousser trop loin en termes de produits et de marchés (coûts de complexité), peut être technologiquement inefficace et sa structure administrative peut faire une sous-utilisation des ressources disponibles (Miles et Snow, 1978).

« L'analyste » est le troisième type d'entrepreneur identifié dans la typologie de Miles et de Snow. Celui-ci opère dans des organisations relativement stables, mais sujettes à des changements qui requièrent une certaine adaptation. « L'analyste » opère efficacement grâce à l'utilisation de structures et de processus formalisés, et tente de réduire modérément les risques financiers en misant sur la recherche maximisée des possibilités de bénéfices (Miles et Snow, 1978). « L'analyste » tout en maintenant une base solide de produits et de clients réguliers, tente de localiser et d'exploiter les nouvelles possibilités de produits ou de marchés. Il combine les forces du « Prospecteur » et du « Défenseur », dans un même système stratégique (Miles et Snow, 1978). Ce type d'entrepreneur est toujours prêt à réagir au changement et diriger le flux de produits ou de services vers un marché qui a gagné récemment un degré d'acceptation. Il construit sa propre couverture de risque en mettant à la fois l'accent sur l'exploitation rentable dans son marché d'origine sans hésiter de se lancer dans un marché ouvert par le « prospecteur ».

Finalement, le « Réacteur » représente un type résiduel d'entrepreneur. Instable dans un environnement changeant, cet entrepreneur est incapable de poursuivre l'une des stratégies employées par le « Défenseur », le « Prospecteur » ou « L'analyste ». Le « Réacteur » ne possède pas un ensemble de mécanismes lui permettant de répondre constamment aux facteurs de contingences (Miles et Snow, 1978).

L'analyse de la typologie de Miles et Snow (1978) suggère que l'on peut retrouver chez certains profils d'entrepreneur, les caractéristiques suivantes : la déviance, la prise de risque, la recherche d'indépendance, et la recherche d'opportunités.

La déviance peut se traduire chez le « Prospecteur » autant que chez « L'analyste », par une forte capacité de s'adapter à son environnement dans un contexte d'incertitude et de changements, ainsi que par une préférence pour des tâches non répétitives. Le « Prospecteur » incarne la figure de l'innovateur créateur de changement constamment à l'affût des tendances et qui n'hésite pas à lancer un nouveau produit ou service, ou encore à ouvrir un nouveau marché. Combinant les forces du « Prospecteur » et du « Défenseur », « L'analyste » quant à lui n'hésite pas à se lancer dans un marché ouvert par le « Prospecteur ».

La prise de risque peut se traduire chez le « Prospecteur » et « L'analyste », par une plus forte propension à opérer constamment dans un contexte d'incertitude et par une capacité à engager des décisions comportant des dangers économiques potentiels. Chez le « Prospecteur », les risques d'échecs liés au lancement d'un nouveau produit ou service sont beaucoup plus présents et comportent des conséquences économiques potentielles (perte de temps et de ressources matérielles, financières ou humaines) susceptibles de compromettre la viabilité de son entreprise.

Le « Prospecteur » est un chercheur d'opportunités constamment à l'affût des nouvelles tendances. Le « Prospecteur » ainsi que « L'analyste » présentent tous deux une forte propension à saisir des occasions d'affaires (dans le marché d'origine ou non), ainsi qu'une forte capacité de réagir dans un contexte de changement et d'incertitude. Contrairement au « Prospecteur » et à « L'analyste », le « Défenseur » tend à rechercher uniquement des opportunités d'affaires dans son domaine de compétence.

La recherche, voire le choix d'indépendance et d'autonomie est une caractéristique que nous attribuons à tout type d'entrepreneur dans la mesure où chacun constitue son propre employeur et dispose par conséquent d'une certaine liberté dans la gestion quotidienne de sa firme (Collins, Moore et Unwalla, 1964 ; Dunkelberg et Cooper, 1982 ; Julien et Marchesnay, 1996 ; Filion, 1997 ; Janssen, 2009). Ainsi, nous pouvons autant retrouver chez le « Prospecteur », « L'analyste », le « Défenseur », ou le « Réacteur » une certaine capacité d'opérer son organisation dans une pleine liberté, chacun étant maître des décisions concernant la destinée de la firme. Notons que dans la typologie de Miles et Snow, les données concernant le niveau d'attachement familial de chaque entrepreneur ne sont pas accessibles.

4.2.2 Typologie de Lafuente et Salas (1989)

Lafuente et Salas ont construit une typologie de l'entrepreneur avec pour but de déceler les différences une échelle internationale des valeurs, problèmes et stimuli de l'entrepreneur, à partir de petits entrepreneurs en provenance d'une dizaine de pays (échantillon de 360 entrepreneurs propriétaires). À cet effet, ces deux auteurs présentent leur recherche de la manière suivante :

“The main purpose of this paper is to present an empirical analysis of the sequence relating the performance of the firm to its behavior, which in turn depends upon the origin and personal characteristics of the entrepreneurs. The data are drawn from new Spanish firms. A typology of new entrepreneurs is constructed, based on their basic work aspirations. Each type of entrepreneur is then examined, in terms of the origin and personal characteristics of the members of the class. “ (Lafuente et Salas, 1989, p.17)

Lafuente et Salas (1989) ont construit une classification de l’entrepreneur en fonction de l’engagement personnel, du besoin de sécurité, du besoin de réalisation de soi, du besoin de reconnaissance, l’attitude face aux risques et l’esprit de compétition (Daval, Deschamps et Geindre, 1999). Les auteurs ont identifié quatre profils d’entrepreneurs : « L’artisan », « L’entrepreneur orienté vers le risque », « L’entrepreneur orienté vers la famille », et « L’entrepreneur de type managérial ».

« L’artisan » incarne la figure de l’individu à la recherche d’indépendance et d’autonomie. L’incertitude et les défis ne représentent pas des sources de satisfaction ou de motivation pour « L’artisan ». (Lafuente et Salas, 1989). « L’entrepreneur orienté vers le risque » est aussi orienté vers les défis. Preneur de risque, ce type d’entrepreneur a une préférence pour les tâches qui ne sont pas répétitives (Lafuente et Salas, 1989). « L’entrepreneur orienté vers la famille » est préoccupé par les retombées négatives potentielles de son travail sur la situation économique de sa famille. Formé dans le milieu familial, ce type d’entrepreneur minimise la prise de risque dans la gestion de sa firme (Lafuente et Salas, 1989). « L’entrepreneur de type managérial » est tout autant préoccupé par la prospérité de son patrimoine familial. Ce type d’entrepreneur réagit en fonction des opportunités d’affaires qui se présentent, pour s’en accaparer lorsque le risque est modéré (Lafuente et Salas, 1989).

L’analyse de la typologie de Lafuente et Salas (1989) suggère que l’on peut retrouver chez certains profils d’entrepreneur, les caractéristiques suivantes : la déviance, la

prise de risque, la recherche d'indépendance, et la dialogique opportunité/opportunisme.

La déviance peut se traduire chez « L'entrepreneur orienté vers le risque » autant que chez « L'entrepreneur de type managérial », par la capacité de s'adapter à l'environnement dans un contexte d'incertitude et de changements, et aussi par une préférence pour les tâches non répétitives. Cette déviance peut conduire à un acte d'innovation, comme le lancement d'un nouveau produit ou service.

La prise de risque peut se traduire chez « L'entrepreneur orienté vers le risque », par sa propension à opérer constamment dans un contexte d'incertitude et par sa capacité à engager des décisions comportant des dangers économiques potentiels.

La recherche d'opportunités peut se traduire chez « L'entrepreneur orienté vers le risque » et chez « L'entrepreneur de type managérial » par leur propension à saisir et à exploiter les opportunités d'affaires qui se présentent à eux, et par leur capacité d'adaptation à une dynamique de marché incertaine et évolutive.

La recherche, voire le choix d'indépendance et d'autonomie est une caractéristique que nous attribuons à tout type d'entrepreneur dans la mesure où chacun constitue son propre employeur et dispose par conséquent d'une certaine liberté dans la gestion quotidienne de sa firme (Collins, Moore et Unwalla, 1964 ; Dunkelberg et Cooper, 1982 ; Julien et Marchesnay, 1996 ; Fillion, 1997 ; Janssen, 2009). L'on peut retrouver cette caractéristique autant chez « L'artisan » que « L'entrepreneur orienté vers la famille », préoccupé par l'autonomie et la liberté d'action, que chez « L'entrepreneur orienté vers le risque » ou chez « L'entrepreneur de type managérial », dont l'attachement familial est faible et qui opère dans une pleine liberté.

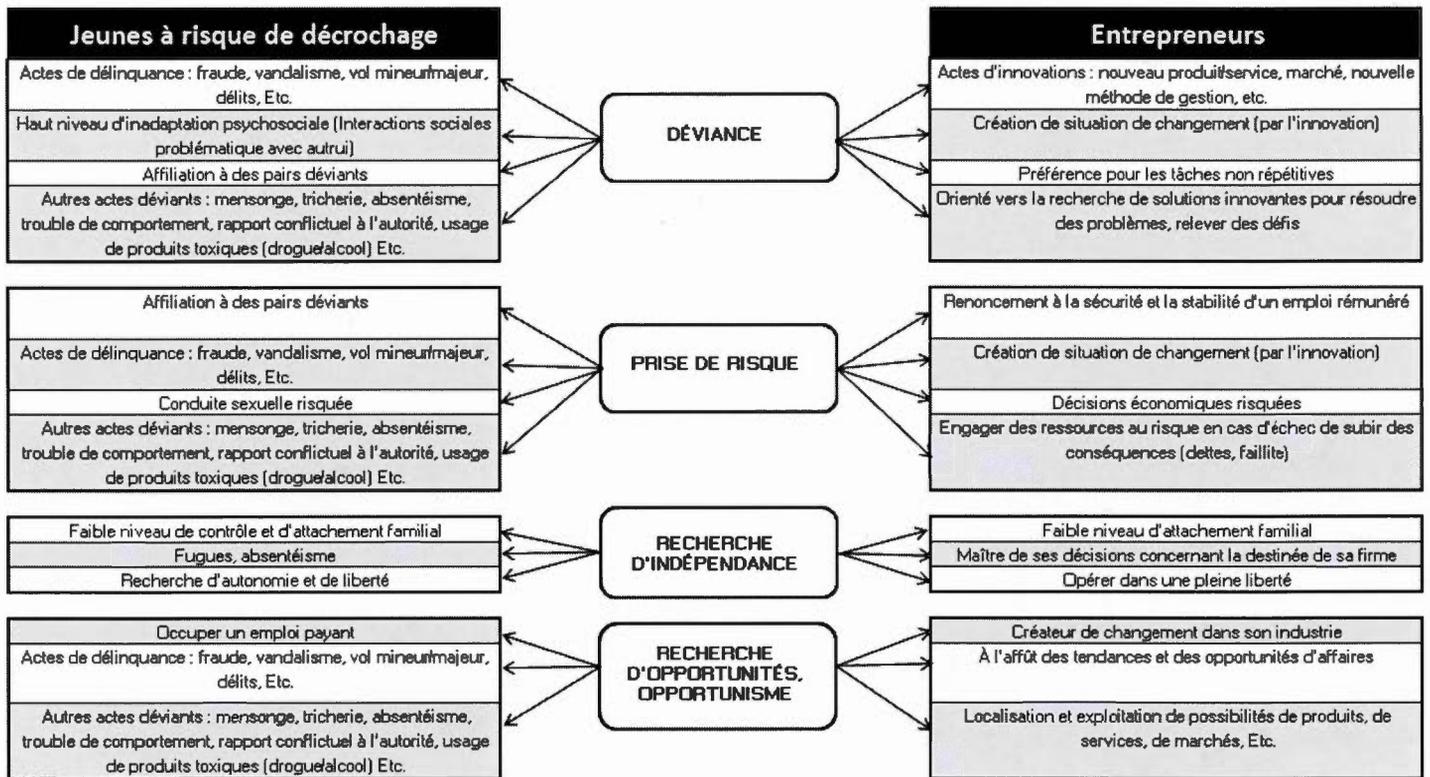
4.3 Rapprochement empirique des deux profils

Bien que nos caractéristiques à valeur hypothétiques (déviance, la prise de risque, l'indépendance et la dialogique opportunité/opportunisme) aient été identifiées dans plusieurs typologies, chacune d'elle peut se manifester et se traduire par des comportements complètement différents que l'on soit du côté des JARDS ou des entrepreneurs.

Que l'on soit du côté du jeune à risque de décrochage ou de l'entrepreneur, ces caractéristiques peuvent prendre des formes variées et complexes à superposer dans la mesure où il s'agit de deux types d'individus engagés distinctement dans des réalités socioculturelles disparates et dans deux trajectoires distinctes, l'une menant potentiellement à la création de valeurs négatives (abandon scolaire) et l'autre positive (réussite professionnelle).

Dans un effort de rapprochement de ces caractéristiques entre les JARDS et les entrepreneurs, nous présentons un tableau synthèse des connaissances que nous avons conçu à partir du cadre théorique étudié et présenté aux chapitres III et IV. L'utilité de ce tableau consiste à permettre de mieux appréhender les types de comportements manifestés par chaque individu selon chaque type de caractéristique :

Tableau V : Types de comportements manifestés par type d'individu



La **déviante** représente le fait de s'opposer, de contourner ou de transgresser les règles et normes établies et généralement admises. Chez JARDS, la déviante peut se manifester sous les formes suivantes : interactions sociales problématiques (rébellion familiale, rapport conflictuel avec l'autorité : direction de l'école, enseignant, police, etc.), haut niveau d'inadaptation psychosociale, actes de délinquance (modéré à très grave), affiliation à des pairs déviants, et autres actes déviants à l'école (mensonge, tricherie, usage de produits toxiques, école buissonnière, etc.) (Janosz, 1994 ; Janosz *et al.*, 2000 ; Fortin *et al.*, 2006). Chez l'entrepreneur, la déviante peut conduire à des actes d'innovations (nouveaux produits, services, débouchés, etc.) (Merton, 1953 ; Lebeau-pin, 2000), à la création de situations de changement (économique, sociale, culturel, organisationnel) favorable, à la préférence pour des tâches non répétitives, et

une préoccupation pour la résolution de problèmes ou les défis (Schumpeter, 1935 ; Miles et Snow, 1978 ; Lafuente et Salas, 1989).

Chez les JARDS, la **prise de risque** peut se manifester sous des formes très variées. Que ce soit en termes d'affiliation à des pairs déviants, d'actes de délinquance (fraude, vandalisme, vol mineur/majeur, délits, etc.), de conduite sexuelle risquée (rapports non protégés, violence sexuelle, etc.) ou à travers d'autres actes déviants (mensonge, tricherie, école buissonnière, trouble de comportement, rapport conflictuel à l'autorité, usage de produits toxiques, etc.) (Janosz, 1994 ; Janosz *et al.*, 2000 ; Fortin *et al.*, 2006 ; Courtois, 2011 ; Grégory, 2001), ces types de comportements comportent un ou des dangers plus ou moins probables auxquels certains jeunes à risque de décrochage s'exposent. Du côté de l'entrepreneur, la prise de risque se manifeste tout autrement, comme à travers le fait de renoncer à la sécurité et à la stabilité d'un emploi rémunéré pour s'adonner à la poursuite de ses rêves (Hernandez, 2001), la création de situations de changement et d'incertitude (par l'innovation) (Merton 1953 ; Miles et Snow, 1978 ; Lafuente et Salas, 1989 ; Lebeaupin, 2000), les risques d'ordre psychiques associés à l'engagement personnel de l'entrepreneur dans certaines décisions (économique) comportant en cas d'échec, le risque de devoir subir certaines conséquences (dettes, faillite) (Julien et Marchesnay, 1996 ; Hernandez, 2001).

La **recherche d'indépendance** et d'autonomie est une caractéristique présente chez les deux profils, mais se manifeste sous diverses formes. Chez les JARDS, la recherche d'indépendance peut se traduire par un niveau d'attachement, de supervision et de contrôle familial faible, par des fugues et l'absentéisme (Janosz, 1994 ; Janosz *et al.*, 2000 ; Fortin *et al.*, 2006), par la recherche d'une certaine forme de liberté par l'isolement social (Fortin *et al.*, 2000). L'entrepreneur de son côté constitue son propre patron, il est maître de ses décisions concernant la destinée de sa

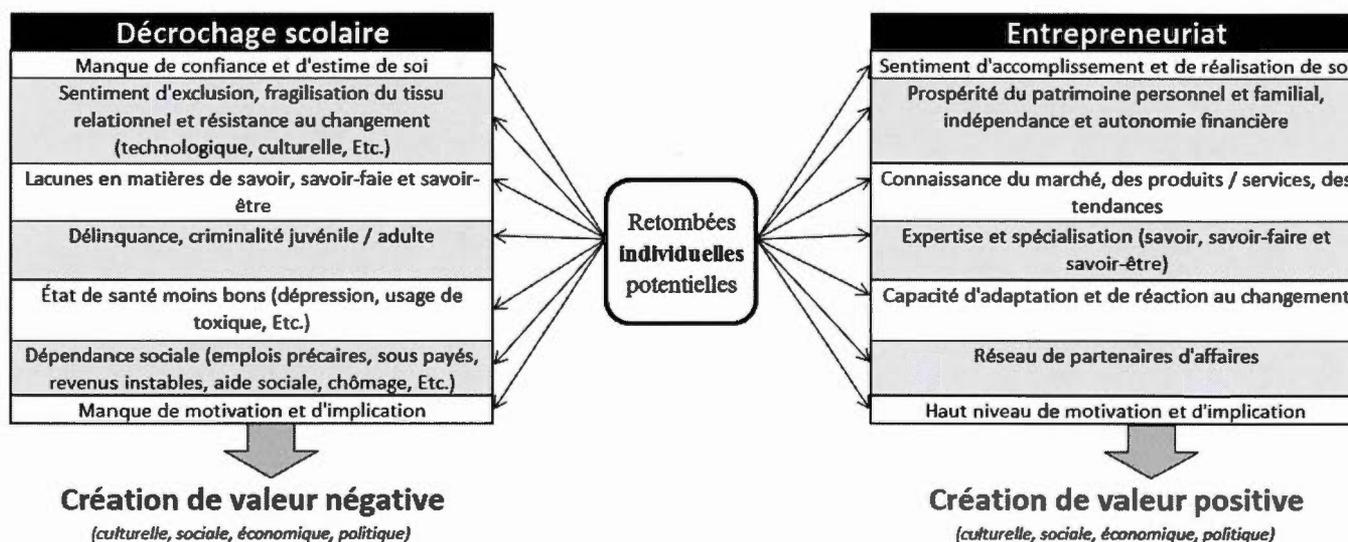
firme (Julien et Marchesnay, 1996), il peut présenter un faible niveau d'attachement familial dans sa consécration à sa firme (Hernandez, 2001), et il opère ainsi sa firme dans une grande liberté (Dunkelberg et Cooper, 1982 ; Miles et Snow, 1978 ; Lafuente et Salas, 1989 ; Julien et Marchesnay, 1996 ; Janssen, 2009).

Enfinement pour ce qui est de la **dialogique recherche d'opportunités / opportunisme**, les types de comportements possibles manifestés par les JARDS sont les suivants : actes de délinquance (fraude, vandalisme, délits, vol mineur/majeur, etc.), occuper un travail payant durant les études, autres actes déviants (mensonge, tricherie, fugue, etc.) (Janosz, 1994 ; Janosz *et al.*, 2000 ; Fortin *et al.*, 2006). Du côté de l'entrepreneur, la recherche et l'exploitation d'opportunités peuvent se manifester par la création de situations de changement (économique, sociale, culturel, organisationnel) favorables (Merton, 1953, Lebeaupin, 2000), et par le fait d'être constamment à l'affût d'opportunités d'affaires (localisation et exploitation de possibilités de produits, de services, de marchés, etc.) (Smith, 1967 ; Miles et Snow, 1978 ; Lafuente et Salas, 1989 ; Michel et Marchesnay, 1996 ; Janssen, 2009).

Le tableau synthèse suggéré (Tableau V) permet de dégager les différentes formes possibles de manifestations comportementales chez les JARDS et chez les entrepreneurs. L'identification de ces comportements manifestés s'appuie sur un ensemble d'articles scientifiques, de thèses, de mémoires et d'études fondé sur l'expérience et qui constituent aujourd'hui une référence théorique et pratique chez les chercheurs. Ce tableau synthèse (Tableau V) permet de constater que les caractéristiques à valeur hypothétiques suggérées seraient susceptibles d'être des rapprochements, voire des superpositions entre certains JARDS et certains entrepreneurs.

Dans notre effort de conjugaison entre le décrochage scolaire et l'entrepreneuriat, nous présentons un deuxième tableau qui fait état cette fois-ci des retombées (résultantes, aboutissants, effets) possibles sur le **plan individuel** (niveau microscopique) pour chaque type d'individu, soit pour les jeunes à risque de décrochage scolaire, et pour les entrepreneurs :

Tableau VI : Retombées individuelles possibles⁵ pour chaque type d'individu



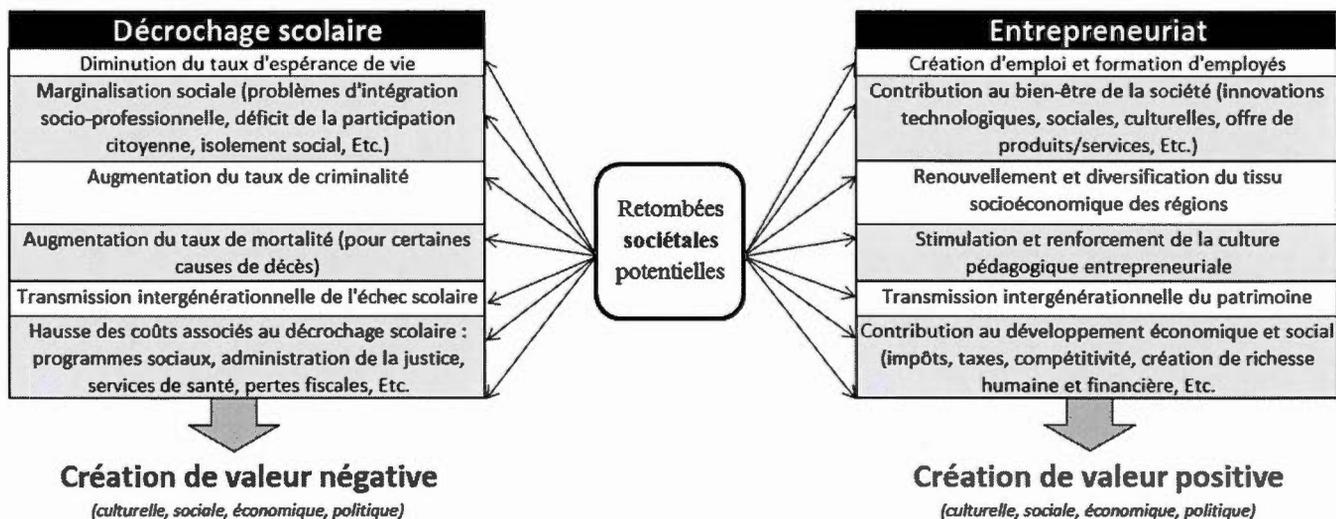
Sur le plan individuel, les retombées (ou effets) possibles du décrochage scolaire sur le décrocheur et de l'entrepreneuriat sur l'entrepreneur sont complètement opposées. L'abandon scolaire peut entraîner certains décrocheurs à éprouver un manque de confiance et d'estime de soi (Rapport Ménard, 2009), alors que chez certains entrepreneurs, l'entrepreneuriat peut entraîner un sentiment d'accomplissement et de réalisation de soi (Julien et Marchesnay, 1996 ; Fillion, 1997 ; Marchesnay, 1998). L'abandon scolaire peut entraîner chez certains décrocheurs un sentiment

⁵ Bien que l'entrepreneuriat soit pavé d'échecs, les Tableaux VI et VII ne présentent que les retombées potentielles positives relatives au succès entrepreneurial. L'intention de la présente étude étant d'encourager la réussite et le succès chez les jeunes justifie ce choix.

d'exclusion, une fragilisation du tissu relationnel, de la résistance aux changements (technologiques, culturels, etc.) (Janosz *et al.*, 2000 ; Archambault, 2006 ; Rapport Ménard, 2009), des lacunes en matière de savoir, de savoir-être et de savoir-faire (Rapport Ménard, 2009), alors que chez certains entrepreneurs, l'entrepreneuriat peut mener à l'acquisition d'une solide expérience, spécialisation ou expertise dans un domaine particulier, un marché, des tendances, etc. (Miles et Snow, 1978) L'abandon scolaire peut mener certains décrocheurs à la délinquance et à la criminalité juvénile ou adulte (Janosz *et al.*, 2000 ; Archambault, 2006), alors que chez certains entrepreneurs, l'expérience entrepreneuriale peut contribuer à développer la capacité d'adaptation et de réaction (Miles et Snow, 1978 ; Lafuente et Salas, 1989). L'abandon scolaire peut mener certains décrocheurs à un état de santé généralement moins bon (dépression, tristesse, usage de produits toxiques, mauvaises habitudes alimentaires, etc.) et à un haut niveau de dépendance sociale (emplois précaires, sous-payés, revenus instables, aide sociale, chômage, etc.) (Janosz *et al.*, 2000 ; Archambault, 2006 ; Rapport Ménard, 2009), alors que l'entrepreneuriat peut contribuer à la prospérité du patrimoine personnel et familial de l'entrepreneur et assurer une certaine indépendance et autonomie financière (Lafuente et Salas, 1989 ; Michel et Marchesnay, 1996 ; Filion, 1997 ; Marchesnay, 1998). L'abandon scolaire peut entraîner chez certains décrocheurs un manque de motivation et d'implication (Rapport Ménard, 2009), alors que l'entrepreneuriat peut entraîner chez certains entrepreneurs un haut niveau de motivation et d'implication (Michel et Marchesnay, 1996 ; Filion, 1997).

Nous présentons dans un deuxième tableau, les retombées (résultantes, aboutissants, effets) du décrochage scolaire et de l'entrepreneuriat sur le **plan sociétal** (niveau macroscopique) pour chaque type d'individu :

Tableau VI : Retombées sociétales possibles pour chaque type d'individu



Sur le plan macroscopique, les retombées (conséquences, résultantes, aboutissants) de chacune des trajectoires analysées (décrochage scolaire et entrepreneuriat) peuvent être à la fois d'ordre social, culturel, politique, et économique. Sur le plan social, les conséquences individuelles du décrochage scolaire peuvent avoir une incidence sur le taux de mortalité et d'espérance de vie (Rapport Ménard, 2009). D'un autre côté, l'entrepreneuriat peut mener à la création d'emplois, à la formation d'employés (OCDE, 2007 ; Janssen, 2009 ; MDEIE, 2011).

L'abandon scolaire peut mener certains décrocheurs à la marginalisation sociale (problèmes d'intégration socioprofessionnelle, déficit de la participation citoyenne, isolement social, etc.) et à une incidence à la hausse sur le taux de criminalité (Janosz *et al.*, 2000 ; Archambault, 2006 ; Rapport Ménard, 2009), alors que l'entrepreneuriat peut contribuer à la prospérité par le développement économique et social (perception de taxes et d'impôts, compétitivité nationale/internationale, innovations technologiques, création de richesses humaine et financière, etc.) (Schumpeter, 1935 ;

Drucker, 1993 ; OCDE, 2007 ; CDC, 2014), ainsi qu'au renouvellement et à la diversification du tissu socioéconomique des régions (MDEIE, 2011).

L'abandon scolaire peut conduire à la transmission intergénérationnelle de l'échec scolaire (Archambault, 2006 ; Rapport Ménard, 2009) alors que du côté de l'entrepreneuriat, il s'agit plutôt de la transmission intergénérationnelle du patrimoine (Lafuente et Salas, 1989 ; Hernandez, 2001) et à une hausse des coûts associés au décrochage scolaire (programmes sociaux, administration de la justice, service de santé, perte fiscales, etc.) pour l'ensemble de la société (Hankivsky, 2008 ; Rapport Ménard, 2009).

Tel que présenté dans les Tableaux VI et VII, le décrochage scolaire peut entraîner des retombées potentielles négatives tant sur l'individu (Tableau VI) que la société sur les plans économique, social, politique, et culturel (Tableau VII). D'un autre côté, l'entrepreneuriat peut entraîner des retombées (culturelles, économiques, politiques, sociales) positives tant pour l'individu que la société. La première trajectoire s'inscrit donc dans une optique de création potentielle de valeurs positives tant pour l'individu que pour la société, tandis que la deuxième conduit potentiellement à la création de valeurs négatives tant pour l'individu que pour la société. Nous pourrions ainsi dire que le décrochage scolaire ne contribue pas au bien-être individuel et collectif, tandis que l'entrepreneuriat peut contribuer à remplir ce rôle.

PARTIE III : VALIDATION EXPLORATOIRE

CHAPITRE V

MÉTHODOLOGIE

Ce mémoire a été réalisé en suivant les étapes du processus de recherche présentées dans l'ouvrage de référence publié en 2016 par Marie-Fabienne Fortin et Johanne Gagnon et intitulé « *Fondements et étapes du processus de recherche. Méthodes quantitatives et qualitatives* ». Cet ouvrage constitue la référence guide au niveau de la méthodologie de recherche appliquée à ce mémoire.

5.1 Échantillonnage

Dans cette section, il s'agira de décrire l'échantillon proposé, de définir sa taille, de justifier son choix et de décrire la méthode d'échantillonnage. L'échantillon est déterminé selon les objectifs de cette étude exploratoire, soit en fonction de ce que nous avons besoin d'observer pour répondre à ma question de recherche. Le choix de l'échantillon influe grandement sur le résultat de la recherche. Selon Fortin et Gagnon (2016, p.260), « L'échantillonnage est le processus par lequel on obtient un échantillon à partir de la population. » Dans ce sens, il est indispensable de considérer les principaux concepts suivants dans l'échantillonnage : la population, les critères de sélection, l'échantillon, la représentativité de l'échantillon, et le biais de l'échantillonnage (Fortin et Gagnon, 2016, p.262).

La méthode non probabiliste est appropriée dans cette étude parce que l'objet de cette recherche consiste en l'émission de commentaires descriptifs au sujet de l'échantillon retenu. L'échantillon par choix raisonné représente la méthode d'échantillonnage envisagée. Cette méthode repose sur le jugement (sélection d'unités qui seront caractéristiques à la population étudiée), la constitution selon des critères théoriques et la pertinence de l'échantillon. Le choix des éléments choisis s'effectue selon le jugement du chercheur par rapport à leur caractère typique. Cette méthode permettra d'étudier sur le terrain un phénomène peu représentatif de l'ensemble de la population.

L'échantillon cible doit être autant que possible représentatif de la population à l'étude, c'est-à-dire que certaines caractéristiques connues de cette population doivent être présentes dans l'échantillon.

Les critères de sélections préalablement établis et qui déterminent la population ciblée étaient les suivants :

- ✓ **Entrepreneurs** ayant réussi à mettre sur pied une ou des entreprises (ou OBNL) **au Québec**, et dont le parcours académique a été marqué par le décrochage scolaire, par un risque élevé de décrochage scolaire, ou par des échecs scolaires.
- ✓ **Dirigeants ou cadres d'entreprises au Québec**, et dont le parcours académique a été marqué par le décrochage scolaire, par un risque élevé de décrochage scolaire, ou par des échecs scolaires.

Une recherche menée en ligne principalement sur des presses non académiques et des blogues nous a permis d'identifier et de réaliser des entrevues avec au total de 6 participants, tous entrepreneurs québécois et dont le parcours académique a été

marqué par le décrochage scolaire, par un risque élevé de décrochage scolaire, ou par des échecs scolaires. L'échantillon de notre étude est ainsi constitué de participants présentés dans la section ci-dessous :

1) Rémi Richard⁶ – ChronoMétriq (Participant 1)

Un article paru en août 2013 sur le blogue *Génération INC.* intitulé « *Rémi Richard de ChronoMétriq : de décrocheur à développeur* » a attiré notre attention. Rémi Richard est l'un des fondateurs de ChronoMétriq et y occupe aujourd'hui la position de V.-P. « Chronométriq permet de compiler électroniquement la progression de la file d'attente et d'en informer le patient, le tout, en temps réel » (Journal Métro, 2012).

Autodidacte, cet entrepreneur a quitté l'Université McGill et par la suite l'Université de Montréal : « J'avais de bonnes notes, mais je ne cadrais pas avec la rigidité du système universitaire. J'ai donc abandonné mes études en psychologie, et par la suite en administration. » (Génération INC., 2013). Dans le même article, on y est décrit ce qui a poussé Rémi Richard à lancer l'entreprise :

Un soir d'hiver où il écoute le hockey avec des copains, il reçoit un appel de son père qui lui fait part de son exaspération face à la lenteur du service dans la clinique où il attend depuis 5 heures.

En raccrochant, Rémi Richard se dit qu'il doit certainement exister une solution technologique qui permettrait d'automatiser des appels pour informer les patients une fois leur tour venu. De cette façon, les patients pourraient quitter la clinique et consacrer ce temps d'attente à d'autres activités plus productives. (Génération INC., 2013)

⁶ Nous avons obtenu l'autorisation de divulguer les noms de chacun des six participants de notre étude.

ChronoMétriq a lancé en 2012 la plateforme SAAS destinée aux établissements de santé situés dans les quatre coins du globe. Utilisée déjà par plus de 1,500,000 patients à travers 513 établissements situés au Québec, ChronoMétriq propose plusieurs modules à ces clients, soient : la prise de rendez-vous en ligne, rappels automatisés, ainsi qu'une borne médicale libre-service (Site de ChronoMétriq, En ligne).

2) Patrick Paquet – Paquet Construction (Participant 2)

Un article paru dans le journal La Presse (En ligne) en juin 2015 a été consacré à l'entrepreneur Patrick Paquet, de Paquet Construction. Dans cet article, on y décrit le parcours de cet entrepreneur québécois de la manière suivante :

Patrick Paquet n'a jamais aimé l'école et pourtant, il aime apprendre. Il a décroché de l'école secondaire avant de reprendre les cours pour se retrouver à l'université... en physique. Mais rien n'y faisait. L'université l'ennuyait, tout comme la formation de charpenterie-menuiserie vers laquelle il s'est finalement tourné. (La Presse, 2015, En Ligné)

L'entreprise offre des services d'agrandissement résidentiel, de rénovation, d'aménagement commercial, et de réaménagement commercial. « Paquet construction urbaine est un entrepreneur général en résidences écologiques et en projets commerciaux spécialisés basés sur les valeurs du développement durable dans la région de Montréal. » (Site de Paquet Construction, 2016). L'entreprise appuie sa démarche sur le Guide d'application des principes dans la gestion des entreprises et des autres organismes (BNQ 21000), ainsi que sur le « *Guide des bonnes pratiques sur la planification territoriale et le développement durable* » du ministère des Affaires municipales, Régions et occupation du territoire (Site de Paquet Construction, 2016).

3) Marc Cudia – ÉcoRécro (Participant 3)

J'ai personnellement eu le privilège de rencontrer Marc Cudia par l'intermédiaire de la remise du prix d'innovation, dans le cadre du Gala Jeunes d'Affaires organisé par Fusion Jeunesse en collaboration avec la Caisse de dépôt et placement du Québec, le Mouvement Desjardins et la Banque Nationale (Site de Fusion Jeunesse, 2016). Celui-ci a fait part lors de sa locution, de son parcours marqué par des échecs scolaires. Dans un article paru dans le journal (En ligne) *Les Affaires* en juin 2015, on y décrit les difficultés que celui-ci a dû traverser durant son enfance, notamment avec une mère maniacodépressive et un père analphabète. Marc Cudia a changé six fois de famille d'accueil en six mois étant donné la situation familiale (Les Affaires, 2015, En Ligne).

Marc Cudia est aujourd'hui propriétaire et Président d'ÉcoRécro, une entreprise québécoise engagée dans le secteur touristique fondée il y a plus de 15 ans. L'entreprise vend et loue une variété d'équipements et véhicules récréatifs (quadricycles, pédalos, kayaks, SUP, Segway TP, et vélos électriques). (ÉcoRécro, 2016). Ses centres de locations sont situés à Montréal (Vieux-Port), Québec et Gaspé. La mission de l'entreprise est la suivante :

Offrant un large éventail de produits innovants et écologiques spécifiquement conçus pour le loisir et le plein air, ÉcoRécro a pour mission de servir citoyens, touristes, visiteurs, plaisanciers, sportifs et autres promeneurs en leur donnant accès, été comme hiver, à du matériel de qualité adapté à leurs besoins spécifiques. (ÉcoRécro, 2016)

4) Richard Petit – Kébecson (Participant 4)

Richard Petit est un entrepreneur québécois à la tête de Kébecson, une entreprise de matériel audio qu'il a fondée en 1976. Dans un article paru dans le journal La Presse (En Ligne) en février 2012, Richard Petit confessait la chose suivante :

Je voulais étudier, mais le contexte n'était vraiment pas favorable. Ma mère vivait seule, j'arrivais du Lac-Saint-Jean et je me suis retrouvé à l'école Père-Marquette dans Rosemont. Je me suis battu avec un professeur. Puis chaque fois que je voyais un orienteur, je sortais de là plus mêlé. (La Presse, 2012, En Ligne)

Grand connaisseur et passionné de l'automobile, cet entrepreneur possède plus d'une trentaine de vieilles voitures de collection certaines valant plus d'un million de dollars (Kébecson, En Ligne). Richard Petit est Président et propriétaire unique de Kébecson, une entreprise offrant des systèmes audio ou de cinéma maison. L'entreprise est l'un des seuls distributeurs agréés de la marque danoise Bang & Olufsen qui conçoit et manufacture des produits audio.

5) Denis Desjardins – Vélo Duo (Participant 5)

Denis Desjardins est l'un des fondateurs de Vélo Duo, organisme à but non lucratif (OBNL) qui offre gratuitement aux personnes âgées et aux personnes à mobilité réduite, un service de déplacement à bord de vélos tripoteurs à traction humaine et assistance électrique. À 23 ans, cet entrepreneur s'est donné comme double mission de motiver les décrocheurs potentiels à la persévérance et à la réussite scolaire, et du même coup à briser l'isolement social des aînés ainsi que des personnes à mobilité réduite (CNW, 2010). « Le projet vise à briser l'isolement des personnes âgées et à

créer des liens intergénérationnels », soutient Denis Desjardins (CNW, 2010). Vélo Duo rémunère chaque jeune participant (10\$/h) et offre même une bourse de 2000\$ à la fin de la saison estivale. Les tripoteurs circulent sur les voies cyclables et dans les parcs du 15 avril au 15 octobre (CNW, 2010).

C'est dans un article intitulé « *Parcours d'un décrocheur devenu entrepreneur* », et paru en septembre 2009 dans le journal Les Affaires (En Ligne), que nous sommes tombés sur ce cinquième participant. Cet article comprend une entrevue (vidéo) réalisée avec Denis Desjardins et dans laquelle celui-ci rapporte avoir décroché l'école en secondaire 3 à l'âge de 16 ans, avant de finalement le compléter à son rythme à travers le programme « *Escalade* ». Après avoir travaillé à 10\$/h dans un garage comme « *Tire Men* », celui-ci est retourné aux études à l'école des adultes afin de compléter son secondaire 5. Autodidacte et déterminé à réussir, Denis Desjardins est ainsi passé de décrocheur potentiel à président fondateur de Vélo Duo.

6) Étienne Borgeat – PCO Innovation (Participant 6)

C'est dans un article intitulé « *Surmonter l'échec scolaire* », paru en février 2012 dans le journal Les Affaires (En Ligne), que nous sommes tombés sur ce sixième participant. Cet article présente Étienne Borgeat comme un entrepreneur à succès qui n'aimait pas l'école, qui a doublé une année au secondaire avant de poursuivre ses études au cégep et graduer de l'université en tant qu'ingénieur (La Presse, 2012). Celui-ci relate la chose suivante au sujet de son parcours scolaire au secondaire :

Je n'ai jamais aimé l'école, mais mon père était psychiatre et ma mère psychologue, il n'était donc pas question que j'abandonne. J'ai doublé une année, mais j'ai finalement pu rentrer au cégep, sans savoir ce que j'allais faire. (La Presse, 2012)

En 2000, Étienne Borgeat cofonde avec un collègue de travail PCI Innovation, devenu un groupe international qui emploie plus de 500 ingénieurs au service de clients de renommés comme Bombardier, Peugeot, Honda ou Volvo Trucks (La Presse, 2012). PCO Innovation offre des spécialisés dans le domaine de la gestion du cycle de vie des produits (Product Lifecycle Management) :

On accompagne nos clients à partir de l'idée d'un produit à sa conception en usine. On n'est pas là pour leur faire réaliser des gains de productivité, mais pour raccourcir leur processus d'innovation. (La Presse, 2012)

PCO Innovation est un groupe indépendant de génie-conseil qui place ses ingénieurs au cœur même du processus d'innovation des grands groupes industriels comme BMW, Toyota, Renault, L'Oréal ou encore Rolex (La Presse, 2012). L'optimisation de ressource, la réduction du temps de conception d'un produit (ex. avion, train, voiture), sont quelques exemples de services offerts par l'entreprise (La Presse, 2012) :

Notre rôle est essentiellement de raccourcir le processus d'innovation de produits pour ces grosses entreprises industrielles. Déjà, la réalisation de plans en trois dimensions a permis de réduire le temps de conception d'un produit.

Avec le Product Lifecycle Management, on pousse plus loin l'optimisation des ressources et du temps. Fabriquer un avion ou une voiture implique des milliers de pièces. Nous, on est là pour faciliter l'intégration de toutes ces pièces.

On accompagne nos clients à partir de l'idée d'un produit à sa conception en usine. On n'est pas là pour leur faire réaliser des gains de productivité, mais pour raccourcir leur processus d'innovation», explique le PDG qui a fêté ses 40 ans cette année.

Étienne Borgeat est aussi passionné de voitures de haute performance, lui-même pilote de course en formule Touring :

J'ai eu mon permis de conduire à 21 ans, mais j'ai suivi un cours de pilote. Depuis que j'en ai les moyens, j'ai commencé à courir en formule « Touring ». Je fais au moins 12 week-ends de course par été. (La Presse, 2012)

5.2 Outils de collecte de données

5.2.1 Méthode de collecte de données

Dans le cadre de ma recherche exploratoire, il s'agira de réaliser des entrevues individuelles en personne de type semi-dirigé. L'entrevue semi-dirigée est une méthode qualitative, et constitue la principale technique d'enquête qualitative à employer puisqu'elle permettra d'orienter le discours des personnes qui seront interrogées autour de différents thèmes préalablement identifiés (Fortin et Gagnon, 2016, p.320). Cette technique me permettra non seulement de recueillir de l'information précise, mais surtout de valider les hypothèses de recherche formulées. L'un des avantages d'utiliser cette technique consiste dans le fait qu'il est possible de bien concentrer l'attention de nos interlocuteurs. En vue de recueillir les données à analyser pour valider nos hypothèses de recherche, un questionnaire servira d'outil dans le processus de collecte de données. Pour ce qui est du type d'analyse de données, il s'agira dans mon cas d'une analyse qualitative des données recueillies et qui portera sur les caractéristiques des discours et sur l'analyse d'un petit nombre d'informations complexes.

Les données brutes recueillies des entrevues réalisées ont été enregistrées sur un magnétophone, conservées dans un espace de stockage, et maintenues dans leur

forme originale avant d'être transcrites en verbatim sur l'outil de traitement de texte Microsoft Word.

5.2.2 Le questionnaire

Le questionnaire représente l'instrument de collecte des données servant à valider nos hypothèses de recherche. Cette méthode a pour but de recueillir des données factuelles sur des situations ou des événements connus, sur des attitudes, et des opinions (Fortin et Gagnon, 2016).

Nous avons conçu un questionnaire (Annexe C) adapté aux hypothèses formulées, composé d'un total de 16 questions, dont 8 sont à choix de réponses et 8 sont à développement. La construction du questionnaire comprend la réalisation des étapes suivantes : définition des objectifs, constitution d'une banque de questions, formulation des questions, ordonnancement des questions, révision du questionnaire, pré tester le questionnaire, rédaction de l'introduction et des instructions (Fortin et Gagnon, 2016, p.327). Ces étapes ont été réalisées en collaboration avec la Direction de la recherche étant donné le caractère exploratoire de notre étude.

L'objectif du questionnaire (Annexe C), vise à d'un côté à permettre de valider si nous pourrions identifier chez les participants interrogés, les caractéristiques hypothétiques identifiées dans les Chapitres III et IV (déviance, prise de risque, recherche d'indépendance, recherche d'opportunités, voire l'opportunisme), et d'un autre côté, à permettre de valider s'il y n'aurait pas d'autres caractéristiques identifiables et susceptibles d'être des rapprochements, voire des superpositions entre les JARDS et les entrepreneurs.

5.2.3 Les entrevues

Dans cette étude exploratoire, nous avons réalisé des entrevues individuelles en personne de type semi-dirigé avec un total de 6 participants. L'entrevue semi-dirigée est une technique d'enquête qualitative permettant d'orienter le discours des personnes interrogées autour de différents thèmes, ce qui a l'avantage de centrer sur le sujet interrogé l'ensemble des questions qui nous intéressent. Cette technique me permettra non seulement de recueillir de l'information précise, mais surtout de valider les hypothèses de recherche formulées.

Nous avons dans la mesure du possible réalisé les entrevues en portant une attention particulière aux biais potentiels liés à la relation intervieweur-interviewer, comme les présupposés, l'attitude-directive, les interventions verbales et non verbales, etc. (Fortin et Gagnon, 2016). Nous nous sommes dans la mesure du possible assurés de diriger chaque entrevue dans un endroit propice et calme, permettant de concentrer l'attention de chaque participant, et de maximiser le niveau de qualité de chaque enregistrement audio.

Dans la conduite de chaque entrevue, nous nous sommes efforcés le plus possible, de faire de l'écoute active, ce qui implique de penser à ce qui est dit, et à ne pas hésiter à revenir sur ce qui mérite d'être approfondi ou validé (Fortin et Gagnon, 2016, p.321).

Au niveau du recrutement des participants, la sollicitation a été réalisée soit par téléphone ou par internet (courriel, Facebook, LinkedIn). Nous avons envoyé à chaque participant intéressé, le « *Certificat d'approbation Éthique* » (Annexe A), un « *Formulaire d'information et de consentement* » (Annexe B), ainsi que le « *Résumé de notre étude* » (Annexe D). Le moment et le lieu de chaque entrevue (les détails sont présentés dans le tableau présenté ci-dessous) ont été établis en collaboration

avec chaque participant en fonction des contraintes de temps de chacun. Au total, les six entrevues suivantes ont été réalisées (ordre chronologique) :

Tableau VII : Sommaire des entrevues réalisées dans cette étude

	Date	Participant	No	Organisation	Lieu	Durée
1	27-sept-16	Rémy Richard	Participant 1	ChronoMétriq	Café Tommy	25 min
2	24-oct-16	Patrick Paquet	Participant 2	Paquet Construction	Bureau	28 min
3	25-oct-16	Marc Cudia	Participant 3	ÉcoRécréo	Bureau	28 min
4	01-déc-16	Richard Petit	Participant 4	Kébecson	Bureau	70 min
5	13-janv-17	Denis Desjardins	Participant 5	Vélo Duo	Domicile	24 min
6	13-janv-17	Étienne Borgeat	Participant 6	PCO Innovation	Bureau	25 min

5.3 Méthode d'analyse et de traitement des données recueillies

Les données recueillies provenant des entrevues réalisées ont été intégralement retranscrites à partir des enregistrements réalisés sur le magnétophone utilisé à cet effet. Cette étape préparatoire pour l'étape subséquente d'analyse vise à produire des données riches et complètes. Au niveau de l'organisation des données collectées, elles ont été maintenues dans leur forme originale.

À l'étape d'analyse des données qualitatives, nous avons eu recours à l'outil informatique Excel de Microsoft, pour nous faciliter l'organisation, le triage, et l'analyse de l'information. Une structure d'analyse a été développée à l'aide de cet outil (Excel) facilitant ainsi l'interprétation des données en permettant le retraçage de réponses des participants sur un sujet particulier ou sur un contexte dans lequel s'est produit un comportement. Cette structure est présentée en Annexe E.

L'étape d'interprétation des résultats précède celle de la formulation de conclusions logiques issues de l'analyse réalisées sur les données recueillies. Dans le cadre de notre projet de mémoire, l'interprétation s'appuie sur une signification issue d'une comparaison des résultats avec les informations provenant d'études antérieures ainsi que du cadre théorique à partir duquel nous avons relevé des caractéristiques susceptibles d'être un rapprochement voire des superpositions entre les JARDS et les entrepreneurs.

À cette étape, Fortin et Gagnon évoquent la chose suivante :

Il s'agit de dégager des significations pour expliquer les données présentées, relever des régularités et déceler des tendances, et ce, dès la collecte des données. (...) L'étape d'interprétation inclut également la vérification des conclusions quant à leur vraisemblance, leur rigueur et leur confirmation. (Fortin et Gagnon, 2016, p.445)

Les critères de rigueur issus de cette recherche qualitative descriptive et visant à accroître la crédibilité des données recueillies sont les suivants : la crédibilité, la transférabilité, la fiabilité et la confirmabilité. (Fortin et Gagnon, 2016).

Dans ce mémoire, nous avons suivi les grandes étapes suivantes du processus d'analyse des données qualitatives proposées par Fortin et Gagnon (2016, p.358-376) :

- 1- L'organisation des données
- 2- La révision des données et l'immersion du chercheur
- 3- L'élaboration de catégories et l'émergence des thèmes
- 4- L'interprétation des résultats et les conclusions

Le processus d'analyse qualitative appliqué à notre étude descriptive comprend l'analyse des contenus avec un appui théorique. Pour situer le phénomène étudié, les résultats documentés sont ainsi appuyés par des assises théoriques et conceptuelles présentées aux chapitres III et IV.

La méthodologie appliquée au traitement, à l'analyse et à l'interprétation des données recueillies comprend plus précisément la réalisation des étapes suivantes (dans un ordre chronologique) :

- 1- Transcription en verbatim des enregistrements audio pour chacune des entrevues réalisées ;
- 2- Impression de chaque entrevue réalisée en version papier, et identification des caractéristiques identifiées à l'aide de papillons adhésifs (post-it). Cette étape a été réalisée en collaboration avec la Direction de recherche ;
- 3- Création d'une structure d'analyse sur le logiciel tableur Microsoft Excel (Annexe E), permettant l'organisation et l'analyse des données brutes recueillies ;
- 4- Validation et révision des données obtenues par la Direction de recherche ;

CHAPITRE VI

DESCRIPTION ET INTERPRÉTATION DES RÉSULTATS

6.1 Description des résultats

Selon Fortin et Gagnon (2016), la présentation des résultats dans une recherche qualitative comprend une description sous forme narrative pour illustrer les principaux thèmes et interprétations (Fortin et Gagnon, 2016, p.452). La description des résultats est mise en relation avec la question de recherche et les hypothèses. Les critères de rigueur scientifique considérés dans l'analyse qualitative des données brutes recueillies sont les suivants : crédibilité (validité interne), transférabilité (validité externe), la fiabilité (ou fidélité), et la confirmabilité (objectivité) (Fortin et Gagnon, 2016, p.377). Fortin et Gagnon décrivent ces critères de la manière suivante :

La crédibilité (validité interne) : Renvoie à l'accord entre les vues des participants et la représentation que le chercheur se fait d'eux.

La transférabilité (validité externe) : Renvoie à l'exactitude de la description servant à juger de la similarité avec d'autres situations de telle sorte que les résultats peuvent être transférés.

La fiabilité (fidélité) : Renvoie à la stabilité des données dans le temps et dans les conditions.

La confirmabilité (objectivité) : Renvoie au lien entre les données, les résultats et l'interprétation. (Fortin et Gagnon, 2016, p.377)

La présente section comprend dans une description narrative, la description des résultats obtenus, soit la somme de toutes les caractéristiques relevées dans notre échantillon de six participants. Les données recueillies ont été obtenues à partir d'un questionnaire (Annexe C) composé d'un total de 16 questions : 8 à choix de réponses et 8 à développement.

Il est important de rappeler le caractère exploratoire de notre recherche et dans ce sens, nous avons d'un point de vue méthodologique, entrepris une analyse des données obtenues à partir du verbatim, c'est-à-dire à partir de ce qui est a été relevé textuellement dans chaque entrevue réalisée et transcrite mot à mot sur le logiciel de traitement de texte Microsoft Word.

Bien que les éléments suivants ne figurent pas en Annexes, la Direction de la recherche en détient la copie, et ces éléments sont disponibles et seront fournis sur demande si besoin :

- ✓ Les transcriptions des enregistrements audio des entrevues réalisées (6), en verbatim (version non annotée) ;
- ✓ Enregistrements audio des entrevues réalisées (6)
- ✓ Tableau (Excel) regroupant toutes les citations applicables à chaque participant et pour chacune des caractéristiques relevées

La méthodologie appliquée à l'analyse des données recueillies comprend à la fois une démarche déductive et inductive. La démarche déductive appliquée à l'étape de validation part des hypothèses que nous avons formulées au chapitre II. Cette

démarche déductive considère ainsi la conclusion comme étant implicite dans les prémisses. D'un autre côté, la démarche inductive appliquée à l'étape de validation expérimentale dans la section « Analyse des résultats » se traduit par l'identification de caractéristiques saillantes à partir des données brutes terrain, soit à partir du verbatim de toutes les entrevues réalisées.

L'identification de ces caractéristiques est une étape cruciale de cette étude exploratoire. L'objectif vise à valider si nous pourrions déceler si d'autres caractéristiques que celles que nous avons identifiées et présenté aux chapitres III et IV (déviance, prise de risque, recherche d'indépendance, recherche d'opportunités, voire l'opportunisme), seraient susceptibles d'être des rapprochements, voire des superpositions avec le profil de certains JARDS. La démarche inductive implique de commencer avec les données recueillies sur le terrain sous forme d'enregistrement et d'observations, pour ensuite en tirer des conclusions générales. La méthode du papillon adhésif (ou *post-it*) appliquée à l'analyse des données recueillies est définie à la section « Analyse des résultats ».

Dans notre démarche, si nous excluons les sous-catégories de caractéristiques relevées, nous avons recensé un total de 12 catégories de caractéristiques relevées chez au moins 1 participant. La définition qui a été donnée à chacune des catégories et sous-catégories présentées dans le tableau ci-dessous tient compte des différents sens dégagés chez chaque participant présentant une même caractéristique. Les caractéristiques identifiées chez les 6 participants sont les suivantes :

Tableau VIII : Recensement des caractéristiques relevées chez au moins 1 participant interrogé⁷

	Grappes	Sous-Catégories	P1	P2	P3	P4	P5	P6	TOTAL	
									OUI	NON
1	Difficile à accrocher. S'il s'accroche, il devient très bon	Passion / Plaisir	X	X	X	X		X	5/6	1/6
		Persévérance	X	X	X	X	X	X	6/6	0/6
		Recherche d'opportunités / Opportunisme	X	X	X	X	X	X	6/6	0/6
		Force de caractère	X			X	X		3/6	3/6
		Résilience	X		X	X			3/6	3/6
		Résistance				X	X	X	3/6	3/6
2	Goût du risque		X	X	X	X	X	X	6/6	0/6
3	Besoin d'autonomie et d'indépendance		X	X	X	X	X	X	6/6	0/6
4	Besoin de réalisation et d'accomplissement		X	X	X	X	X	X	6/6	0/6
5	Éthique des affaires		X	X		X	X	X	5/6	1/6
6	Déviance	Créativité / Innovation	X	X	X	X	X	X	6/6	0/6
		Adaptation au changement	X	X	X	X	X	X	6/6	0/6
		S'opposer, contourner, transgresser des normes	X	X	X	X	X	X	6/6	0/6
7	Soif de connaissance		X	X		X			3/6	3/6
8	Rapport à l'argent	Forme d'autorité	X		X				2/6	4/6
		Aucune forme d'autorité				X		X	2/6	4/6
9	Leadership						X		1/6	5/6
10	Altruisme					X	X		2/6	4/6
11	Amertume				X				1/6	5/6
12	Esprit de service						X		1/6	5/6

La section suivante comprend une définition donnée à chacune des catégories et sous-catégories de caractéristiques relevées chez les participants à partir du verbatim ainsi

⁷ Un tableau Excel (Annexe E) comprenant le regroupement de toutes les citations applicables pour chaque participant et pour chaque caractéristique relevée, a été produit afin de faciliter l'organisation des données. La Direction de la recherche de ce mémoire en détient une copie.

que des réponses obtenues aux 16 questions posées de notre questionnaire (Annexe C) :

1) Difficile à accrocher et s'il s'accroche, il devient très bon :

Cette première catégorie constitue le fait qu'il soit difficile pour l'individu de canaliser son attention sur quelque chose, de rester « accroché », ou encore d'éprouver un vif intérêt et de la motivation pour quelque chose qui ne l'intéresse pas. Cependant si l'individu parvient à s'accrocher, il peut devenir bon, voire même très bon dans ce qu'il accomplit. Nous sommes tombés sur la piste de cette idée à partir d'une citation relevée chez le participant 1 lorsqu'il dit : « *Puis quand quelque chose ne m'intéresse pas j'ai de la misère à m'y accrocher et quand quelque chose m'intéresse, je deviens comme exceptionnel.* » (Verbatim, P1, p.1).

Les sous-catégories de caractéristiques suivantes ont été identifiées chez au moins 1 participant et ont été regroupées sous cette même catégorie : la passion / le plaisir ; la persévérance ; la recherche d'opportunités / l'opportunisme ; la force de caractère et la résilience. Nous avons décelé chez les participants un lien direct de causalité entre ces caractéristiques et le fait qu'il soit difficile pour l'individu de rester accroché si quelque chose ne l'intéresse pas, s'il n'éprouve pas un vif intérêt dans ce qu'il accomplit en tant qu'entrepreneur.

En effet, nous avons constaté à partir des données brutes recueillies que s'il y a absence de passion ou de plaisir dans ce qu'entreprennent les participants chez qui cette sous-catégorie a été relevée, ceux-ci éprouveront de la difficulté à rester intéressés et motivés. Il en est de même avec la persévérance. Nous avons par exemple noté que les participants persévèrent parce qu'ils éprouvent un vif intérêt

pour ce qu'ils font, en tant qu'entrepreneur. Dans le même ordre d'idées, la recherche d'opportunités est aussi directement reliée au fait d'éprouver un intérêt et une source de motivation à ce qu'ils font. Les participants présentant cette caractéristique sont motivés par la recherche d'opportunité parce qu'ils sont accrochés pour ce qu'ils réalisent en tant qu'entrepreneurs.

Chacune des sous-catégories de caractéristiques regroupées dans la catégorie « Difficile à accrocher et s'il s'accroche, il devient très bon » est définie ci-dessous.

1.1 La passion, le plaisir :

Nous avons relevé textuellement chez les Participants 1, 2, 3, 4 et 6, l'expression d'un désir de se voir procurer un **plaisir**, une sensation agréable recherchée, un *continuum* de satisfaction (Larousse, 2016, En Ligne.), dans ce qu'ils accomplissent, ou encore de la **passion**, c'est-à-dire, l'expression d'un sentiment vif, variable en intensité, parfois permanent, parfois exclusif envers quelque chose ou quelqu'un (Larousse, 2016, En Ligne.).

Chez le **Participant 1**, l'absence de passion et de plaisir est source d'ennui et de désintérêt. Dans le cas contraire, c'est-à-dire si l'individu s'accroche (à quelque chose), il devient comme exceptionnel. Les 2 citations suivantes relevées illustrent bien cela :

Puis ça m'a vraiment fait comprendre qu'on pouvait aussi créer et inventer des choses, sortir du cadre, puis au Québec dans mon curriculum scolaire on ne m'avait jamais, en tout cas je n'avais jamais ressenti cette capacité-là à sortir du cadre, puis de vraiment inventer quelque chose puis d'avoir aussi du fun en le faisant. (Verbatim, P1, p.3)

(...) je m'ennuie terriblement, puis je ne peux pas refaire des tâches répétitives. (Verbatim, P1, p.4)

Le **Participant 2**, durant son parcours au niveau du secondaire, n'aimait pas suivre les cours. Il n'y trouvait pas d'intérêt, et donc n'arrivait pas à accrocher. Celui-ci préférait plutôt s'adonner à l'école buissonnière et parfois à la délinquance. Celui-ci se décrit aussi comme étant quelqu'un de passionné. Il affirme aussi éprouver du plaisir et de la satisfaction dans les situations de détresse et de résolution de problèmes. Les citations relevées sont les suivantes :

Je n'aimais pas ça suivre les cours puis beaucoup d'absentéisme, c'est un peu ça, pas nécessairement des problèmes familiaux, ça ça allait bien, c'était plutôt délinquance, je n'étais pas délinquant c'était plutôt je ratais l'école puis bon c'était peut-être c'était un petit ça délinquance. (Verbatim, P2, p.1)

À la question No 3 relative aux habiletés distinctives ou compétences clés ayant fait de l'individu un entrepreneur, le **Participant 2** a répondu : « (...) euh j'ai la passion. » (Verbatim, P2, p.3)

La résolution de problème en contexte d'affaires a été exprimée par le **Participant 2** en réponse à la question No 5 relative à ce qui le motive le plus à demeurer son propre employeur : « Il y a toujours des problèmes, puis c'est le fun d'avoir à rayer des problèmes. » (Verbatim, P2, p.4)

Nous avons relevé chez le **Participant 3** qu'une seule citation énonçant le plaisir et la passion ressentit lors sa première expérience professionnelle dans l'entreprise qu'il racheta plusieurs années après. Ce participant est aujourd'hui encore à la tête de cette même entreprise : « (...) moi j'ai commencé à travailler à douze ans pour les Quadricycles que je trouvais ça beau, je trouvais ça le fun, et puis j'étais toujours sur place. » (Verbatim, P3, p.2)

Chez le **Participant 4**, nous avons relevé dans plus de dix citations, la recherche permanente de plaisir, et une importance marquée accordée à sa passion pour les systèmes de son, pour les voitures, et dans la vie en général. Les citations les plus significatives relevées sont les suivantes :

Les premiers en tous cas, mon but ce n'a jamais été d'être riche ou de faire de l'argent, mais d'être un homme, de faire de quoi que j'aime. Donc quand j'allais voir l'orienteur, il a tout effacé tous ces rêves-là (...). (Verbatim, P4, p.3)

J'allais voir durant ma journée de congé des magasins d'électroniques, je ne pouvais pas me payer des bons systèmes, mais j'aimais ça, j'allais voir des autos, j'avais deux maladies, on ne change pas en vieillissant. (Verbatim, P4, p.4)

Là je me rappelle dans la police donnait 25,000 (\$) et je faisais 10,000 (\$) par année. Je gagnais 12,000 (\$), j'ai refusé j'ai dit je vais rester dans mon magasin de systèmes de son, je ne veux pas savoir combien je vais faire dans 10 ans, combien de journées de congé, je vendais du fun quand même. (Verbatim, P4, p.5)

Moi je ne suis pas capable de vendre quelque chose que je n'aime pas. (Verbatim, P4, p.6)

Fait qu'après ça le samedi soir je travaillais, le dimanche je rentrais dans mon magasin, je ne sortais pas jusqu'à 3 heures du matin. (Verbatim, P4, p.8)

Aussi, bien important la passion dans ce qu'on fait. (...) Fait que quand tu aimes ce que tu fais, t'apprends dix fois plus vite que quelqu'un qui n'aime pas ça, puis qui est meilleur que les autres. (...) Moi, c'est la passion qui m'a aidé. La passion, elle peut euh, comment je te ferais ça, déranger toutes tes statistiques. (Verbatim, P4, p.11)

Je n'ai pas travaillé, je pense que je suis paresseux, je ne suis pas travaillant, il faut que j'aie du fun, tu ne travailles pas. Quand tu as du fun, tu peux travailler 7 jours par semaine. Ça, c'est fantastique. (Verbatim, P4, p.20)

Le **Participant 6** affirme à de multiples reprises, qu'il aime travailler avec les gens, qu'il aime rassembler les gens, et qu'il aime trouver des gens qui ont des points communs. En d'autres termes, la passion peut se traduire chez le Participant 6 par le fait qu'il aime ce qu'il fait, et le ton de voix dans l'enregistrement audio en atteste. La vitalité transportée par le ton assuré de sa voix, reflète une nature passionnée. Les citations relevées sont les suivantes :

Euh moi j'ai un côté humain extrêmement développé dans le sens où j'aime travailler avec des gens, j'aime rassembler des gens, j'aime trouver des gens qui fit bien ensemble, et donc de travailler sur les forces donc de prendre vraiment les forces de chacun, les faire progresser. (Verbatim, P6, p.3)

C'est d'être en charge de moi-même qui moi m'a emmené en affaires donc, certaines personnes, ça va être, beaucoup de personnes j'ai vue en affaires sont très accés sur l'image, très accés sur l'accomplissement, une image, ou comment est-ce qui se, comment est-ce qu'ils paraissent aux yeux des autres, d'autres c'est pour l'argent, d'autre c'est pour un pouvoir, le contrôle, et ça, je trouve ça vraiment troublant, des fois j'ai vraiment vu beaucoup de choses, et on ne s'en rend pas compte tout de suite, ça prend un certain temps avant de se rendre compte de ce qu'il y a derrière, donc y a des gens qui sont mieux par rapport aux valeurs qui ne me semble pas nécessairement positives. (Verbatim, P6, p.8)

1.2 La persévérance :

Nous avons relevé textuellement chez les 6 participants l'action de persévérer, c'est-à-dire la qualité de quelqu'un qui persiste dans un effort ferme et constant dans ce qu'il entreprend en dépit de toute forme de résistance ou d'obstacle. (Larousse, 2016, En Ligne)

Chez le **Participant 1**, la citation suivante recensée dans le verbatim justifie bien le choix de son regroupement sous la catégorie « Difficile à accrocher et s'il s'accroche, il devient très bon » : « *Bien je pense que dans mon cas c'est la persévérance ce qui est un peu paradoxal par rapport à l'étude, mais la persévérance dans ce que j'aime* » (Verbatim, P1, p.2).

Cette citation a été tirée en réponse à la question No 3 relative à ses habiletés distinctives et compétences clés. Le **Participant 1** persévère dans ce qu'il fait parce qu'il aime quelque chose ou encore parce qu'il est « accroché » à ce qu'il accomplit en tant qu'entrepreneur.

Le **Participant 2** explique clairement n'être parti de rien, et a réussi à être là où il est parce qu'il a persisté et ne voulait à aucun moment abandonner :

Euh, dans le fond c'est ça, lui a quitté l'entreprise, surtout au niveau familial je te dirais, et puis moi de mon côté je ne voulais pas lâcher, fait que j'ai continué de mon côté, avec mes contacts. Je suis un peu reparti à zéro si on veut parce que je ne voulais pas, c'est un ami, et un ancien collègue, je ne voulais pas non plus euh avoir de tensions avec lui. (Verbatim, P2, p.2)

Aujourd'hui propriétaire d'une entreprise de construction, il affirme que ce qui fait de lui un entrepreneur, c'est la persévérance : « Maintenant ce qui a fait de moi un entrepreneur je te dirais persévérance c'est sûr. (Verbatim, P2, p.3)

Nous retrouvons la même persistance chez le **Participant 3**. Celui-ci s'est accroché durant 10 années à l'emploi dans l'entreprise qu'il a finalement acquise. Les citations relevées sont les suivantes :

(...) j'ai travaillé pour lui, et de fil en aiguille, euh, 10 ans plus tard il a décidé de me vendre son entreprise, puis il me l'a offert parce que j'étais très

impliqué et qu'en même temps, j'ai euh, je connaissais les rouages euh je connaissais bien le milieu dans lequel j'évoluais. (Verbatim, P3, p.2)

Puis après mon cours euh, j'ai suivi un cours en soins infirmiers, mais comme je travaillais toujours pour les Quadricycles, bien à moment donné j'ai pris un peu plus de place euh le propriétaire me laissait de plus en plus prendre de place. (Verbatim, P3, p.2)

La même persévérance se retrouve chez le **Participant 4**, qui après s'être fait renvoyer de l'école, a pu compléter son parcours scolaire de niveau secondaire. Les citations suivantes reflètent quelques exemples de persévérance :

Malgré tout ça, j'ai fait, mon secondaire 5, je m'étais fait mettre dehors. Après ça j'ai refait une autre année, puis là j'ai, à la fin du secondaire 5, ne sachant pas, parce que j'avais des illusions, mais j'avais fait une inscription quand même pour Cégep Édouard-Montpetit, en technique, en mécanique hélicoptère. (Verbatim, P4, p.4)

Fait qu'après ça le samedi soir je travaillais, le dimanche je rentrais dans mon magasin, je ne sortais pas jusqu'à 3 heures du matin. (Verbatim, P4, p.8)

(...), Mais tout ça pour te dire il faut s'adapter aux circonstances, il ne faut pas se décourager surtout. Surtout pas. (Verbatim, P4, p.11)

J'ai commencé à zéro moi quand Euh, dans un deuxième étage (...). (Verbatim, P4, p.11)

Le **Participant 5** affirme en réponse à la question No 3, que l'acharnement, c'est-à-dire l'ardeur et la persistance sont des habiletés distinctives qui contribuent à faire de lui un entrepreneur. Durant son parcours scolaire, celui-ci affirme être retourné sur les bancs d'école après avoir décroché, un autre exemple de persévérance. Les citations relevées dans le verbatim sont les suivantes :

Donc je suis retourné sur les bancs d'école, j'ai fini mon secondaire cinq, j'ai fait mon cours de création d'entreprises pour aider d'autres jeunes qui étaient dans position. (Verbatim P5, p.2)

L'acharnement, vraiment d'aller jusqu'au bout, de ne pas se laisser influencer par les mauvaises langues, apporter un bénéfice social et monétaire en même temps. (Verbatim P5, p.2)

Chez le **Participant 6**, les deux manifestations suivantes de la persévérance au travers de son parcours scolaire et professionnel ont été relevées dans le verbatim :

(...) moi j'étais beaucoup plus tournée vers l'intérieur de l'entreprise, donc embaucher des gens, gérer et former les gens, m'assurer que les gens puissent livrer ce qu'ils avaient à livrer. Puis en quelques années je me suis retrouvé avec 100-150 personnes qui travaillaient sous moi, je me suis créé le rôle de Directeur de consultation. (Verbatim, P6, p.2)

Oui, je suis donc sorti de l'école polytechnique avec mon diplôme d'ingénieur en 94-95 (...). (Verbatim, P6, p.2)

1.3 La recherche d'opportunités, voire l'opportunisme :

Nous avons séparé en deux sections distinctes la dialogique recherche d'opportunités, et opportunisme afin de faciliter l'identification des manifestations applicables à chacune de ces caractéristiques. Le questionnaire utilisé (Annexe C) comprend des questions (No 9-10-11-12) ayant permis de relever les types de manifestations possibles.

La recherche d'opportunité :

Nous avons relevé ses manifestations à partir des questions No 9-10 et 12 posées. Cette caractéristique s'apparente à une recherche d'occasions favorables, de circonstances opportunes et avantageuses pour l'individu (Larousse, 2016, En Ligne). Nous avons recensé cette caractéristique chez tous les participants.

En réponse à la question No 9 (à choix de réponse) relative à la perception du risque par l'individu, le **Participant 1** a répondu qu'il perçoit avant tout le risque comme une occasion ou encore opportunité, soit la réponse D : « Euh D, occasion. » (Verbatim, P1, p.7)

À la question No 10 relative au fait d'être constamment à l'affût des opportunités, le **Participant 1** affirme clairement être en tout temps à la recherche d'opportunités d'affaires. La citation suivante a été relevée :

Oui absolument, euh, absolument, dans le fond on est toujours en train de, en fait par définition c'est notre métier, selon moi, bien d'aller chercher plus loin et d'aller voir c'est quoi le prochain « *move* », c'est quoi le prochain, le prochain partenariat, le prochain produit, le prochain service, la prochaine chose qui va, qu'on doit sortir et qui va augmenter la valeur de la compagnie puis qui va nous emmener un peu plus loin. C'est constamment ça. (Verbatim, P1, p.7)

Le **Participant 1** affirme être un chercheur d'or professionnel (chercheur d'opportunités), soit la réponse A à la question No 12 du questionnaire. Sans donner plus de détails, le participant a répondu tout simplement : « C'est la A. » (Verbatim, P1, p.8)

Chez le **Participant 2**, la recherche d'opportunités est une variable rattachée directement à sa mission d'entreprise. Celui-ci est constamment à la recherche des plus beaux projets, de nouvelles occasions d'affaires. Les citations relevées sont les suivantes :

Bien tout le temps. C'est sûr que euh oui, j'ai besoin de, euh je veux, déjà j'ai une mission d'entreprise donc c'est sûr que je suis tout le temps à la recherche de projets qui sont plus collés à ma mission de mon entreprise. (Verbatim, P2, p.6)

Des fois ce n'est pas le cas, ça arrive tout le temps, je suis en compétition avec d'autres entrepreneurs, donc j'essaie d'avoir les plus beaux projets pour mon entreprise, fait que oui. (Verbatim, P2, p.6)

À la question No 10 relative à la recherche d'opportunités, le **Participant 3** a répondu :

Toujours ! Toujours. On a euh, euh, on doit faire une gestion des opportunités. Euh y a même de par notre expérience des gens qui nous sollicitent pour faire des projets. Donc c'est un gage d'avoir accompli quelque chose qui est intéressant. Donc oui on est toujours à la recherche d'opportunités. Des fois c'est eux qui nous trouvent. (Verbatim, P3, p.5)

Vis-à-vis la recherche d'opportunités, le **Participant 4** se décrit comme étant un scanneur. À la question No 10 relative à la recherche d'opportunités, le **Participant 4**, a répondu : « Ouais, on est comme un scanneur, on cherche tout le temps. » (Verbatim, P4, p.22)

Celui-ci précise qu'il est prudent dans sa démarche puisque selon lui, il ne faut pas donner de l'importance aux fausses alarmes et alertes qui circulent en contexte d'affaires :

Euh, il faut être à l'affût de ce qu'on fait, mais il faut faire attention aussi il ne faut pas embarquer dans les fausses alertes. Parce que dans notre domaine il y a beaucoup de nouveautés, puis de fausses alarmes. (Verbatim, P4, p.22)

Le **Participant 4** est un véritable chercheur d'opportunités. À la question No 11, le **Participant 4** a ainsi répondu : « Non, moi c'est plutôt euh, A. (chercheur d'opportunités) » (Verbatim, P4, p.24)

Le **Participant 5**, présente la recherche d'opportunité comme faisant partie de sa nature d'entrepreneur. Il affirme dans la citation suivante en réponse à la question No 10, qu'il sera toute sa vie à la recherche d'opportunités :

Oui et, je pense, je vais l'être toute ma vie. Étant un entrepreneur c'est dans notre nature, c'est ce qui nous définit, je pense euh, donc on a besoin de ça pour avancer tous les jours. (Verbatim, P5, p.24)

Vis-à-vis la recherche d'opportunités (question No 12), le **Participant 5** a répondu la chose suivante :

Euh je te dirais A (un chercheur d'or professionnel, un chercheur d'opportunités), tout entrepreneur qui crée est un artiste en soi. Donc on a besoin réellement d'aller chercher les bonnes opportunités au bon temps. (Verbatim, P5, p.6)

À la question No 9 relative à la perception du risque par l'individu, le **Participant 5** décrit le risque comme un générateur d'occasions et d'opportunités comme en témoigne la citation suivante :

Moi je te dirais Occasion (Q9), tout dépendamment de la façon, donc qu'on réalise le plan d'exécution, et puis qu'on voit les avantages au lieu des risques puis qu'on calcul les risques aussi. (Verbatim, P5, p.5)

Après la création réussie de plusieurs entreprises à son actif, le **Participant 6** explique que la recherche d'opportunités est aujourd'hui poursuivie à travers un rôle d'investisseur qu'il s'est donné :

Toujours, en fait aujourd'hui j'ai plus pris un rôle d'investisseur (...). Donc je suis toujours en train de rechercher des opportunités, d'essayer d'aider les gens puis quand je vois quelque chose passer. (Verbatim, P6, p.7)

De même que le Participant 4, le **Participant 6** se compare vis-à-vis la recherche d'opportunités à un « scanner » (en réponse à la question No 12) :

Non, donc beaucoup plus d'opportunités, tout à fait. Je suis quelqu'un qui est toujours en train de scanner, beaucoup de trucs passer, puis qui veut voir des opportunités en fonction de, non pas en fonction de mon intérêt dans le but d'être à l'encontre d'autres personnes, ou de la morale non. (Verbatim, P6, p.9)

L'opportunisme :

À partir du verbatim et des questions No 11, 12 et 13 posées (Annexe C), nous avons relevé chez les Participants 2, 3 et 6, des manifestations d'opportunisme à la lumière de la définition présentée ci-dessous ainsi que dans le questionnaire :

C'est une conduite qui consiste à tirer le meilleur parti des circonstances, parfois en le faisant à l'encontre des principes moraux. (...) L'individu opportuniste agit selon les circonstances du moment, qu'il utilise au mieux de ses propres intérêts, et essaie d'en tirer le meilleur parti, en accordant peu d'importance aux principes moraux. (...) L'opportunisme se présente comme la tentative, pour un individu ou une organisation, de réaliser des gains personnels fondés sur un manque de franchise, d'honnêteté ou de loyauté dans la réalisation de transaction avec autrui. (Banoun et Dufour, 2011)

La seule manifestation de l'opportunisme relevée chez le **Participant 2** est relative à la réponse donnée à la question No 12, soit B, un Chercheur d'or opportuniste. Aucun exemple n'a été donné par celui-ci, ni de détail qui justifie pourquoi se dit-il être un cherche d'or opportuniste. La citation suivante en témoigne : « Le B. » (Verbatim, P2, p.8)

Le **Participant 3** a répondu à la question No 12 en soutenant être un chercheur d'opportunités et un chercheur d'or opportuniste, soit une combinaison entre la réponse A et B :

Je te dirais peut-être un petit peu des deux (C). Je te dirais, mettons A 70%, B 30%. (...) Mais c'est de détenir l'information plus que de l'utiliser à ses fins. (Verbatim, P3, p.6)

Chez le même participant, nous avons relevé à partir de la réponse obtenue à la question No 11, la citation suivante vis-à-vis l'opportunisme :

On est toujours un peu opportuniste aussi, dans la façon de faire les choses ou les projets donc euh. Ça se fait dans le respect, mais c'est sûr qu'on travaille aussi pour Euh, pour nous. (Verbatim, P3, p.6)

Chez le **Participant 6**, nous avons identifié deux exemples d'opportunisme à partir de la question No 1 relative au parcours entrepreneurial, et de la question No 11 :

On est allé acheter la majorité le contrôle de l'entreprise sans parler au Président, et puis après je suis allé voir le Président en disant "Écoute je suis intéressé à racheter ton entreprise" puis il me dit "ouais moi je ne suis pas intéressé en ce moment". (Mot incompréhensible), et finalement je lui ai laissé le temps de réfléchir et je suis revenu le lendemain en lui disant "bon j'ai déjà le contrôle de la boîte, donc soit je te fou à la porte, ou tu acceptes de vendre, dans tous les cas c'est plus toi le Président c'est moi" ! (Verbatim, P6, p.2)

Certainement la compétition peut-être un peu déloyale une fois ou deux, des trucs comme ça, je ne peux pas te dire exactement, mais, ou ne pas décider d'embaucher quelqu'un pour une raison extérieure, je veux dire qui il n'y était peut-être pas en lien, parce que je me disais cette personne-là je vais avoir de la misère mois j'ai une boîte de consultation. Donc je me disais peut-être cette personne-là, moi personnellement je l'embaucherais, mais je vais avoir la misère à la vendre à mes clients, par exemple, des trucs comme ça. (...). (Verbatim, P6, p.8)

1.4 La force de caractère :

La force de caractère, ou encore l'aptitude à affirmer vigoureusement sa personnalité et ses idées, à agir avec fermeté, à être tenace et persistant (Larousse, 2016, En Ligne), a été relevée chez les Participants 1, 4 et 5 à partir de la question 3⁸ relative aux habiletés distinctives ayant fait du participant un entrepreneur aujourd'hui encore « accroché » à l'aventure entrepreneuriale.

Nous avons relevé cette caractéristique dans la réponse donnée par le **Participant 1** à la question No 3 relative à ses habiletés ou qualités distinctives : « Fait que : ténacité, résilience, puis aussi je dirais beaucoup beaucoup beaucoup polyvalence, débrouillardise, le fait d'être autodidacte. » (Verbatim, P1, p.2)

Un exemple de force de caractère chez le **Participant 4** a été relevé dans une citation à partir de la réponse obtenue à la question No 1 relative à son parcours entrepreneurial : « Moi quand ça ne va pas, quand ça va bien je ne suis pas bon, quand ça va mal, je suis bon. (...) Quand ça va mal, moi euh la lumière allume, j'opère. » (Verbatim, P4, p.9)

⁸ Selon vous, quelles sont les habiletés (qualités) distinctives ou encore les compétences clés qui ont fait de vous un entrepreneur ?

Parmi ses habiletés distinctives, le **Participant 5**, cite sa force de caractère dans la citation suivante : « Donc c'est réellement, euh, et puis une force de caractère-là qui fait en sorte d'apporter à un projet, l'essentiel de ce qui a besoin. » (Verbatim, P5, p.2)

1.5 La résilience :

Nous avons relevé cette caractéristique chez les Participants 1, 3 et 4. La résilience consiste pour un individu ayant subi un traumatisme, à prendre acte de l'évènement pour se reconstruire. Cette caractéristique a été relevée chez les Participants 1, 3 et 4 à partir des réponses obtenues à la question No 3 relative aux habiletés ou qualités distinctives qui font de l'individu un entrepreneur.

Chez le **Participant 1**, la citation suivante a été relevée en réponse à la question No 3 : « Fait que : ténacité, résilience, puis aussi je dirais beaucoup beaucoup beaucoup beaucoup polyvalence, débrouillardise, le fait d'être autodidacte. » (Verbatim, P1, p.2)

Toujours à la question No 3, le **Participant 3** exprime les difficultés qu'il a dû surmonter pour ne pas être « déstabilisé » :

Par rapport à moi je te dirais que mon parcours personnel a fait en sorte qu'il y a des obstacles, il y a des embuches que va rencontrer un entrepreneur, qui peut le déstabiliser, mais moi ça ne me déstabilisait pas. (Verbatim, P3, p.3)

De nombreux exemples de situations de détresse ont été recensés dans le verbatim chez le **Participant 4**, qui aujourd'hui a réussi à devenir un entrepreneur à succès. Les citations suivantes en témoignent :

(...) ça fait que pour moi ça n'a pas été un bon exemple (son père), donc on s'est fait mettre dehors à peu près 14 fois en 7 ans de nos logements, j'arrivais de l'école les meubles étaient sur le trottoir, donc tout ce qui est arrivé dans ma vie dans ce temps-là je veux faire le contraire. (Verbatim, P4, p.2)

J'ai peut-être fait 10 « *burnouts* » dans ma vie puis je ne m'en suis pas rendu compte. Non mais. Un peu plus ça m'a sauvé (la passion). (Verbatim, P4, p.10)

Fait que plutôt que d'ouvrir des magasins, dans la vie, honnêtement, je me suis ramassé un deuxième immeuble, puis je collectionne des voitures qui augmentent plus que la valeur immobilière. (Verbatim, P4, p.15)

1.6 La résistance :

La résistance, soit l'action de résister à une autorité, de s'opposer à ce qu'on n'approuve pas (Larousse, 2016, En Ligne), est une caractéristique relevée chez les Participants 4, 5 et 6 à partir du verbatim et des réponses obtenues aux questions No 2.

Chez le **Participant 4**, la citation suivante a été relevée à partir de la réponse obtenue à la question No 1 relative à son parcours entrepreneurial :

Moi quand ça ne va pas, quand ça va bien je ne suis pas bon, quand ça va mal, je suis bon. (...) Quand ça va mal j'ai un sentiment, peut-être parce que je suis prématuré je ne sais pas là, je suis né à 4 livres et demi j'étais supposé de mourir. Quand ça va mal, moi euh la lumière allume, j'opère. (Verbatim, P4, p.9)

Chez le **Participant 5**, la citation suivante a été relevée à partir de la réponse obtenue à la question No 1 relative à son parcours scolaire au niveau secondaire : « J'avais

une très bonne performance scolaire, avec des problèmes de comportements. »
(Verbatim, P5, p.1)

Chez le **Participant 6**, la citation suivante a été relevée à partir de la réponse obtenue à la question No 6 relative au besoin d'indépendance et d'autonomie :

Ma plus grande chose dans la vie moi se serait de me faire forcer quelque chose qui me, qui me, qui n'a pas d'explication logique, c'est mon plus gros problème, donc c'est je te dirais A ouais. (Verbatim, P6, p.5)

2) Le goût du risque :

Cette caractéristique représente le fait de s'engager dans une action qui pourrait apporter un avantage, mais qui comporte l'éventualité d'un danger (Larousse, 2016, En Ligne). Les questions No 7, 8, 9 et 16 du questionnaire sont directement reliées à la prise de risque. Le goût du risque a été relevé chez tous les participants à travers les réponses obtenues, mais aussi par divers exemples relevés dans le verbatim.

À la question No 7 relative à des exemples de prise de risque au cours des 12 derniers mois, le **Participant 1** rapporte : « Bien constamment en fait, c'est juste ça qu'on euh, jour après jour on fait ça. » (Verbatim, P1, p.4)

À la question No 7 relative à un exemple de risque pris et dont l'individu est particulièrement fier, le **Participant 1** rapporte : « Tu sais comme, juste le fait de lancer la compagnie, juste le fait de démarrer une compagnie quand tu n'as pas une cent. » (Verbatim, P1, p.6)

Chez le **Participant 2**, la citation suivante a été relevée à la question No 2 :

(...) j'avais un ancien euh un ancien collègue de travail avec qui j'en avais parlé, puis on a décidé de partir notre entreprise à deux, c'est vraiment comme ça là, je n'avais pas d'autres solutions vraiment, c'était mon métier. (Verbatim, P2, p.2)

Dans les prochaines citations, le **Participant 2** admet en réponse à la question No 7 que la prise de risque fait partie de son lot quotidien :

Bien en fait c'est quasiment tous les jours je te dirais. (Verbatim, P2, p.5)

(...) les niveaux de risques que je prends, c'est assez phénoménal, pour moi, pour une petite entreprise comme la mienne. (Verbatim, P2, p.5)

En réponse à la question No 8, le **Participant 2** rapporte un exemple de risque qu'il a pris lorsqu'il s'est finalement décidé à soumissionner sur un important projet de rénovation :

(...) j'ai réfléchi parce que là je n'avais jamais fait d'agrandissement aussi gigantesque que ça, donc y avait beaucoup beaucoup de détails architecturaux là-dedans, donc ça m'a pris quasiment une bonne semaine de réflexion avant de dire que je soumissionnais. (Verbatim, P2, p.5)

Chez le **Participant 3**, le goût du risque est directement cité en réponse à la question No 3, comme l'une de ses habiletés ou qualités distinctives : « C'est difficile à dire euh, les habiletés qui sont les plus distinctives à ça, je te dirais peut-être le goût du risque (...). » (Verbatim, P3, p.2)

En réponse à la question No 7, le **Participant 3** rapporte l'exemple suivant de prise de risque encouru dans les 12 derniers mois :

Dans le fond nous on est en train de mettre sur pied un plan de croissance sur 5 ans (...). On a évidemment des enjeux de financement, de collaboration de départements externes qui sont hors de notre contrôle, des contraintes (...). (Verbatim, P3, p.4)

En réponse à la question No 8, le **Participant 3** rapporte l'exemple suivant :

Euh pour le projet de Vol en Voile, on a décidé de commencer la construction du projet avant même d'avoir un bail et avant même que tout le montage financier soit ficelé. (Verbatim, P3, p.5)

Généralement. Mais je conduis quand même à 110 sur l'autoroute. (Verbatim, P3, p.9)

Le **Participant 4** affirme s'être battu avec des enseignants et d'avoir été violent durant son parcours scolaire au point de s'être fait renvoyer de l'école. La prise de risque chez le Participant 4 est chose quotidienne. Les citations suivantes ont été relevées dans le verbatim :

Rien de grave que j'avais fait, je me suis battu avec des profs, y en a un qui m'a sauté dessus par en arrière à un moment donné, j'étais violent, je me suis fait mettre dehors de l'école. (Verbatim, P4, p.3)

C'est sûr on vit dans le risque c'est sûr. (Verbatim, P4, p.15)

Euh j'en vis un actuellement, parce qu'on est en train de signer avec Costco. Alors c'est un risque. Fait que je vais fournir Costco, parce que la distribution maintenant (...). Fait que là on s'embarque dans le risque puis ça nous allume, c'est bon, ça fait du bien une fois de temps en temps, sinon euh on s'étouffe, on stagne. (Verbatim, P4, p.15)

En réponse à la question No 7, le **Participant 5** énonce la chose suivante : « Tous les jours un entrepreneur prend des risques, et susceptibles d'apporter des avantages tant au niveau des inconvénients de son entreprise (...). » (Verbatim, P5, p.4)

Le **Participant 5** explique que pour assurer la réussite de son projet entrepreneurial, il a dû engager beaucoup d'investissement personnel au risque de tout perdre : « Donc pour nous c'est une grande réussite de faire en sorte de les mettre en corrélation et puis même si ça l'a demandé beaucoup beaucoup d'investissements personnels. » (Verbatim, P5, p.5)

À la question No 7, le **Participant 6**, donne les exemples suivants de prise de risque encouru dans un contexte d'affaires :

Bien tous les investissements que j'ai pu faire ou démarrer des entreprises. Un en particulier c'est de supporter un ami qui a une entreprise qui est en démarrage, qui a besoin d'aide, qui a besoin d'argent. (...) Donc le risque c'est quoi, le risque, c'est de ne pas savoir dans quoi tu t'embarques au départ en plus du risque financier. (Verbatim, P6, p.5)

(...) et puis on a fait un contrat binding, 50.4% qui signait un contrat, mais dans lequel nous on était obligé d'acheter avant d'avoir ouvert la porte de l'entreprise (...). Donc c'était un risque euh, c'était un très gros risque. (Verbatim, P6, p.6)

3) Le besoin d'autonomie et d'indépendance :

Le concept d'autonomie et d'indépendance sont intimement reliées dans la mesure où le premier suppose une certaine liberté sans opposition, et le deuxième une affirmation de sa liberté comprenant parfois une forme de lutte pour la conquérir.

Nous avons relevé cette caractéristique chez tous les participants sans exception. De nombreux exemples ont été recensés à partir des questions No 4, 5 et 6 du questionnaire.

Face au besoin d'autonomie et d'indépendance (question No 6), le **Participant 1** a répondu : « A, Fort besoin d'autonomie et d'indépendance. » (Verbatim, P1, p.4)

Dans la prochaine citation, le **Participant 1** affirme que la pleine liberté est la plus belle chose qu'il vit en tant qu'employeur : « La plus belle chose en étant son propre employeur c'est la liberté de justement faire exactement ce que tu veux faire quand tu veux le faire. » (Verbatim, P1, p.4)

Chez le **Participant 2**, opérer sa firme dans une pleine liberté, se passer d'autrui et gouverner sa firme avec ses propres moyens, représente sa motivation de demeurer son propre patron (question No 5) : « (...) c'est d'avoir à faire mes propres projets c'est sûr c'est mes projets c'est toujours la même chose, c'est d'arriver, j'ai les plans, je le fais comme je le veux, eu je m'organise moi-même. » (Verbatim, P2, p.4)

Face au besoin d'autonomie et d'indépendance (question No 6), le **Participant 2** a répondu : « Je pense ce serait A. Donc fort besoin d'autonomie et d'indépendance. » (Verbatim, P2, p.4)

Chez le **Participant 3**, l'autonomie et la liberté d'effectuer ses propres choix, représente l'une de ses principales motivations lorsqu'il est devenu entrepreneur (question No 4) :

Euh c'était surtout l'autonomie, d'avoir aussi l'impression de réaliser quelque chose, pour soi. (...) Mais la capacité d'avoir la liberté aussi de ses choix, des

fois on apprend à la dure, mais je pense aussi c'est une bonne motivation, de la liberté, réaliser des trucs qui nous *challenge* tous les jours. (Verbatim, P3, p.3)

Cette même liberté représente aussi l'une des choses qui le motive le plus à demeurer son propre employeur (question No 5) : « Évidemment la liberté, mais aussi la prise de conscience qu'on bâti quelque chose qui va être au-delà de nous dans le type d'entreprise auquel j'évolue. » (Verbatim, P3, p.4)

Face au besoin d'autonomie et d'indépendance (question No 6), le **Participant 3** a répondu : « Plutôt un besoin moyen d'autonomie et d'indépendance. » (Verbatim, P3, p.4)

Face au besoin d'autonomie et d'indépendance (question No 6), le **Participant 4** a répondu :

C'est sûr que c'est A. (Fort besoin d'autonomie et d'indépendance). (...). Ouais parce que si tu veux être à ton compte, tu as des idées que tu veux les faire, parce que si tu n'es pas à ton compte, tu as peur de ton boss, puis tu dis non ça pas de bon sens, (...). (Verbatim, P4, p.14)

Chez le **Participant 5**, la liberté que procure le fait d'être son propre patron, représente l'une de ses principales motivations lorsqu'il est devenu entrepreneur (question No 4) : « C'est sûr qu'être son propre patron est important pour tous les entrepreneurs, voulant créer quelque chose d'unique aussi. » (Verbatim, P5, p.2)

Cette même liberté représente aussi l'une des raisons pour laquelle il affirme ne pas pouvoir travailler pour quelqu'un d'autre : « Premièrement je ne me vois pas travailler pour quelqu'un d'autre. » (Verbatim, P5, p.3)

Enfin, face au besoin d'autonomie et d'indépendance (question No 6), le **Participant 5** a répondu : « Je te dirais A. Après ça euh, le fort besoin d'autonomie et d'indépendance (...). » (Verbatim, P5, p.3)

De nombreuses citations et d'exemples relatant un fort besoin de liberté ont été relevées chez le **Participant 6**. Les exemples relevés sont les suivantes :

(...) puis j'ai rencontré des gens, plusieurs amis avec qui on a décidé de quitter cette entreprise-là, et en 2000 donc on a fondé mon entreprise qui s'appelait à l'origine IdéeCad Consulting, qu'on a parti « *from scratch* » à deux partenaires, 50/50. (...) Gros « *move* » qu'on a fait en 2007-2008 où on a racheté notre partenaire, notre plus gros partenaire (...). (Verbatim, P6, p.2)

Le **Participant 6** évoque à travers la citation suivante, un goût d'indépendance vis-à-vis son patron, avec lequel il n'admettait pas les manières de faire avec les employés (question No 4) :

Donc j'avais envie, ça faisait longtemps que je savais que je l'avais. Mais ce qui a fait spécifiquement quand j'ai démarré ma première entreprise, ça été le fait que je vois mon patron qui lui y avait de grandes forces, mais de très grandes faiblesses sur justement tout ce côté-là humain, garder les employés, on avait un taux de roulement qui était complètement fou, on perdait les gens on perdait les compétences, on perdait tous ceux qui devenaient bons. (Verbatim, P6, p.3)

En réponse à la question No 4, le **Participant 6** rapporte clairement qu'être son propre patron est une source de motivation exceptionnelle :

(...) travailler pour moi effectivement c'est quelque chose d'exceptionnel, de pouvoir.... Prendre des décisions que ce soit par rapport à mon horaire, par rapport à mes priorités, par rapport à ou est-ce que je mets mon temps par rapport à mes contraintes, même si, en même temps, tu n'as personne au-dessus de toi à qui te référer, c'est toi le dernier qui dois régler les problèmes

donc c'est un « *Ownership* » que moi j'aime vraiment beaucoup. (Verbatim, P6, p.4)

Demeurer son propre employeur, mais d'avoir de plus petites équipes, est une des considérations premières chez le **Participant 6** lorsqu'il s'agit de demeurer son propre employeur :

(...) je suis très motivé pour rester mon propre employeur, mais d'avoir de plus petites équipes. (Verbatim, P6, p.4)

Et je sens que quand tu es ton propre employeur, ton entreprise, trouver des solutions, je veux dire tu as toute la liberté, si la solution est réaliste, ou même, pas vraiment réaliste, au moins tu peux essayer de trouver une solution, une façon d'y arriver. (Verbatim, P6, p.5)

Face au besoin d'autonomie et d'indépendance (question No 6), le **Participant 6** a répondu : « (...) j'ai un besoin moi, mon plus grand besoin profond fondamental, c'est le besoin de liberté. » (Verbatim, P6, p.5)

En réponse à la question No 11, le **Participant 6** poursuit :

Moi je pense que ça vient, il y a un besoin plus fondamental que les gens ont à la base, comme moi j'ai besoin de liberté, je pense que c'est mon premier « *driver* ». C'est d'être en charge de moi-même qui moi m'a emmené en affaires (...). (Verbatim, P6, p.8)

4) Le besoin de réalisation et d'accomplissement :

Le besoin de se réaliser en tant qu'entrepreneur ainsi que dans la vie en général a été relevé chez tous les participants à partir du verbatim en réponse à plusieurs questions du questionnaire.

Dans la citation suivante, le **Participant 1** indique que dès lors de son parcours scolaire au niveau universitaire, il éprouve un fort besoin d'accomplir quelque chose de significatif : « Donc en gros, quand j'ai lâché l'université, je ne savais pas trop ce que je voulais faire, mais je voulais faire quelque chose de significatif, je savais que j'avais les capacités » (Verbatim, P1, p.1)

Chez le **Participant 2**, la constante recherche de problèmes à résoudre, et de défis à relever, est une caractéristique qui a été relevée dans les citations suivantes :

(...) bon évidemment c'était un problème de manque de défis là. (...), Mais à un moment donné je me suis rendu compte que je n'avais plus grand choses à apprendre là, et je me suis dit qui était peut-être temps de justement avoir de nouveaux défis. (Verbatim, P2, p.2)

Euh je l'ai peut-être dit tantôt, c'est un manque de « *challenge* », euh j'avais besoin de plus compliqué, bien en fait on va remettre en contexte. (Verbatim, P2, p.3)

(...) je n'avais pas de « *challenge* » en étant charpentier. Je cherchais des choses compliquées dans ce métier-là, je l'ai trouvé. (...) donc c'est sûr que c'était la recherche de complexité qui m'a amené à devenir entrepreneur, je l'ai trouvé ! (Verbatim, P2, p.3)

(...) il y a toujours des problèmes, puis c'est le fun d'avoir à rayer des problèmes. (Verbatim, P2, p.4)

Le **Participant 3** est fier de pouvoir accueillir chaque année, un nombre important d'employés qui travaillent dans ses installations. Réaliser quelque chose d'important, laisser une trace et même devenir une référence dans son industrie sont quelques expressions d'un fort besoin de réalisation et d'accomplissement.

Euh c'était surtout l'autonomie, d'avoir aussi l'impression de réaliser quelque chose, pour soi. (Verbatim, P3, p.3)

Donc c'est d'avoir construit quelque chose qui fait référence aujourd'hui puis que sur les 200 d'employés qu'on accueille chaque année sur nos installations, ou c'est leur premier emploi la plupart du temps, on a la capacité de faire euh, de laisser notre trace, comme premier employeur puis ça, c'est quelque chose qui est motivant. (Verbatim, P3, p.4)

Évidemment la liberté, mais aussi la prise de conscience qu'on bâti quelque chose qui va être au-delà de nous dans le type d'entreprise auquel j'évolue. (Verbatim, P3, p.4)

De faire de l'argent, de générer des sous, mais aussi d'être une référence dans notre industrie. (Verbatim, P3, p.5)

Euh y a même de par notre expérience des gens qui nous sollicitent pour faire des projets. Donc c'est un gage d'avoir accompli quelque chose qui est intéressant. (Verbatim, P3, p.5)

Le **Participant 4** rêvait déjà de devenir un pilote d'essai dans l'automobile, ou encore pilote d'hélicoptère. Celui-ci est aujourd'hui collectionneur de voitures. Les citations relevées à cet effet sont les suivantes :

(...), mais moi dans le temps que j'allais voir les orienteurs, je rêvais d'être pilote d'avion, pilote d'essai dans l'automobile ou pilote d'hélicoptère (...). (Verbatim, P4, p.2)

À 25, mon rêve c'est de faire de la course automobile là. Je faisais du karting, ok, à 25 je fais de la course. Je vais me ramasser de l'argent, je vais vendre mon magasin, c'est des rêves qu'on, puis on les transporte, ce n'est pas grave de toute façon. (Verbatim, P4, p.8)

Ouais parce que je m'étais promis à 25 ans je vais faire de la course. Là j'ai ma passion de la course, puis j'ai commencé à m'acheter des autos, pas chers, 300, 600. Je n'ai jamais pris de drogue, c'était ma maladie (les autos) puis ça. Mais un moment dure, je travaillais sur mon auto le soir, ça me faisait du bien travailler sur mon auto même maintenant, ça me sauvait au lieu d'aller prendre coup (alcool). (Verbatim, P4, p.10)

Chez le **Participant 4**, deux autres exemples exprimant un besoin de réalisation et d'accomplissement ont été relevés dans les citations suivantes :

(...) moi je pelletais l'entrée quand j'étais petit ici, ma mère appelle elle dit la maison est à vendre, la maison est à vendre, la maison du docteur (qui habitait là). Moi j'ai toujours aimé cette maison-là, je pelletais l'entrée à contrat. (...) Donc j'ai acheté la maison (...). (Verbatim, P4, p.11)

Y avait une marque je tenais à avoir, c'est Bang & Olufsen, je savais qui voulait ouvrir des magasins corporatifs, des produits danois. Je suis allé au Danemark voir c'était quoi leur plan, s'il voulait fermer les magasins multimarques, puis tout ça. (Verbatim, P4, p.18)

Chez le **Participant 5**, ce besoin se traduit par le désir de vouloir constamment se prouver, mais aussi de vouloir créer quelque chose d'unique et dont l'impact serait considérable. Les citations relevées sont les suivantes :

C'est sûr qu'être son propre patron est important pour tous les entrepreneurs, voulant créer quelque chose d'unique aussi. C'est sûr dans le domaine que j'ai créé c'est quelque chose qui n'existaient pas avant, donc j'avais besoin de créer quelque chose qui comblait 3 besoins de la population. (Verbatim, P5, p.2)

Étant un ancien décrocheur moi-même, j'avais besoin de me prouver. Et puis j'avais besoin aussi d'aider les autres, vu que je voyais les lacunes dans le monde scolaire. (Verbatim, P5, p.3)

Et l'impact qu'on a euh, qu'on a apporté me motive tous les jours à me lever, faire les démarches. (...) Même d'apporter, d'influencer le projet de société auquel j'ai essayé de contribuer avec le temps. (Verbatim, P5, p.3)

Et puis, non, je pense, c'est une situation qui me rend très fier au niveau de la société en même temps. On a réussi à rendre des jeunes qui n'avaient pas de diplômes secondaires, et puis qui sont rendus aujourd'hui des ingénieurs. (Verbatim, P5, p.4)

Chez le **Participant 6**, compte la réalisation de nombreux accomplissements à son actif en tant qu'entrepreneur devenu aujourd'hui un entrepreneur-investisseur. Le participant affirme depuis longtemps avoir su qu'il allait réaliser quelque chose d'important. À ces effets, les citations relevées sont les suivantes :

(...) j'ai participé en tant qu'entrepreneur au financement ou au démarrage d'une multitude d'entreprises que ce soit en technologie, en restauration, dans le domaine automobile, euh dans plusieurs entreprises. (Verbatim, P6, p.2)

Principales motivations. Euh écoute y en a plusieurs, mais la première en fait, bien j'ai toujours écoute, depuis très longtemps je savais que j'allais avoir une entreprise ou démarrer quelque chose, ou rassembler des gens autour d'un projet, fais partie de moi. (Verbatim, P6, p.3)

(...) je suis impliqué dans plusieurs entreprises en démarrage donc ce n'est pas moi qui le *Lead* principal. J'ai une entreprise pour laquelle je suis le *Lead* principal qui est qu'on est en train de lancer. (Verbatim, P6, p.11)

5) L'éthique des affaires :

L'Éthique des affaires porte un regard sur les diverses questions morales qui apparaissent dans un contexte économique donné. Nous avons relevé chez les Participants 1, 2, 4, 5 et 6, des manifestations de comportements éthiques, et aussi non éthiques.

L'éthique appliquée en affaires chez le **Participant 1** se traduit dans l'exemple suivant, par la prise en compte de l'intérêt de toutes les parties prenantes :

(...) puis au final on avait 25,000 (\$) à séparer entre le chercheur puis nous. Puis au final si je n'étais pas intervenu, le chercheur partait avec 5,000 (\$) puis nous on partait avec 20,000 (\$), mais c'est lui (le chercheur) qui allait faire la recherche, fait que là j'ai dit j'ai dû dire que ça ne marchait pas, qu'on ne fonctionnerait pas comme ça (...). (Verbatim, P1, p7)

Chez le **Participant 2**, le client est au sommet de ses préoccupations. Pour lui, à aucun moment il n'est question de compromettre la qualité livrée au client. Les citations relevées sont les suivantes :

Euh peut-être qu'est-ce qui me différencie euh c'est ça au niveau des clients, je vais rencontrer des clients euh. Genre j'ai une bonne présentation, bien préparée. Euh, puis après ça je réfléchis beaucoup à mes clients, un de mes projets euh... (Verbatim, P2, p3)

(...) je le trouvais très gros, j'étais seul j'avais peut-être juste un employé à l'époque. J'ai pris le temps d'y réfléchir comme il faut j'ai dit bien là qu'est-ce que je fais avec ce projet-là, je soumissionne ou non ? Euh est-ce que j'ai les compétences ? Je me suis remis beaucoup en question parce que j'ai réfléchi parce que là je n'avais jamais fait d'agrandissement aussi gigantesque (...). (Verbatim, P2, p.5)

Pour les autres entrepreneurs je le sais pas, c'est sûr que de mon côté moi j'essaie d'éviter ça parce que moi je trouve que l'entreprise, avoir à jouer avec ça c'est trop risqué, mais je sais qu'il y en a qu'ils le font, parce qu'il y a des soumissions et forcément c'est impossible de suivre toutes les règles,

d'arriver à leur prix, donc euh je ne sais pas comment ils font. (Verbatim, P2, p.8)

Chez le **Participant 4**, de nombreux exemples de comportements éthiques ont été relevés. Il cite notamment l'importance de la transparence et de la bonne foi envers autrui. Le participant affirme non seulement être un citoyen qui respecte la loi et les principes moraux de manière générale, mais il n'aime pas l'opportunisme. La bonne réputation et la confiance sont plus importantes pour lui. Les citations relevées sont les suivantes :

Moi je me suis dit le bouche-à-oreille, la crédibilité c'est bien important, que tu vendes la bonne affaire au bon client, ça va prendre du temps. (...) Si je te vends une corvette à moitié prix puis tu n'aimes pas ça, tu veux une Golf, je vais tu vendre la bonne affaire au bon client, tu peux faire du profit. Mais moi si on me vend de quoi à moitié prix que je n'aime pas, c'est, je ne serais pas content. (...) Si je trouve de quoi qui est moins cher, qui joue mieux (système de son), je ferais plus de profits, tout le monde est gagnant. (Verbatim, P4, p.7)

Je ne mettrais personne, je voulais ne mettre personne dans la merde. Je suis tout seul dans la merde, pas de trouble, mais je ne vais pas faire ce que mon père m'a fait. (...) Fait que j'ai débarqué la signature de mon frère, ça, c'était mon premier objectif, de ne pas mettre personne d'autre en danger. (Verbatim, P4, p.8)

(...), Si tu as une mauvaise réputation, là ça va très mal. Il y n'a pas que ton compte de banque. (Verbatim, P4, p.12)

Pas à l'encontre des principes moraux, pas, pas, en conscience du moment. Il y en a que c'est à court terme, moi je suis à long terme. (Verbatim, P4, p.25)

Non, l'opportunisme je n'aime pas ça. Bon, légèrement opportuniste en voulant dire essayer des choses, mais pas pour que ce ne soit pas bon pour, non pas quelque chose euh. (Verbatim, P4, p.25)

Pour moi une norme, je ne veux pas être illégal. (Verbatim, P4, p.28)

Chez le **Participant 5**, il n'est pas question de transgresser les principes moraux en contexte d'affaires. Les manifestations de ce type de comportement ont été relevées dans les deux exemples suivants :

Moi, étant un entrepreneur social, eux les attitudes morales me touchent un peu plus, ce qui fait en sorte de choisir mes collaborateurs un peu plus directement avec ces principes-là. Mais je vous dirais que j'ai viré beaucoup beaucoup de personnes que les règles morales ne touchaient pas on pourrait dire là. (...) Je me suis aussi fait dire aussi de faire des "entourloupettes" au lieu de m'arranger avec les gouvernements pour faire en sorte de rendre ça légale. Donc y a plusieurs types qui font en sorte d'essayer de nous détourner, puis je pense que le projet étant déjà très très social ou très très humain, euh ce n'était pas à mon avantage de le faire. (Verbatim, P5, p.6)

Nous avons relevé chez le **Participant 6**, une importance accordée à la transparence entre les individus et affirme avoir de la difficulté à composer avec ceux qui ne sont pas transparents, vrais, ou encore authentiques » pour reprendre ses termes :

Le côté très transparent aussi je suis quelqu'un de très très euh en fait vrai, je ne sais pas comment quel je cherche les mots là y a un mot... authentique. Donc ça veut dire que quand je ne suis pas content je ne suis pas content, mais je le fais vraiment en douceur malgré tout. Mais je suis capable d'expliquer les choses, j'suis vraiment quelqu'un de transparent je ne cache pas. D'ailleurs, j'ai beaucoup de misère avec les gens qui ne sont pas capables d'être authentique, donc je pense que parce que je m'ouvre que ce soit à mes employés, ou que ce soit des partenaires ou des clients. (Verbatim, P6, p.3)

Non, donc beaucoup plus d'opportunités, tout à fait. J'suis quelqu'un qui est toujours en train de scanner, beaucoup de trucs passer, puis qui veut voir des opportunités en fonction de, non pas en fonction de mon intérêt dans le but d'être à l'encontre d'autres personnes, ou de la morale non. (Verbatim, P6, p.9)

Nous avons relevé dans la prochaine citation un exemple d'éthique modulée, c'est-à-dire l'adaptation de quelque chose d'une manière souple aux circonstances (Larousse, 2016, En Ligne). Le Participant 6 affirme être respectueux des règles morales, mais agira selon ce que lui dicte son « petit moi » :

Je pense que je suis fondamentalement quelqu'un de très moral, mais selon une morale qui m'appartient, je n'ai pas de dogme ou de trucs comme ça que je me suis fait imposer, c'est un petit moi qui y vais selon ma, comment je me suis développé, mes influences familiales et tout. Sous cet aspect-là, je me considère très très euh, toujours respecté le côté principes moraux. (Verbatim, P6, p.8)

6) La déviance :

Nous avons regroupé sous la catégorie « **Déviance** » les sous-catégories suivantes : La créativité et l'innovation relevée à partir des questions 13 à 16 (questionnaire), et du verbatim ; l'adaptation au changement à partir de la question 15 (questionnaire), et du verbatim ; le fait de s'opposer, contourner, transgresser des normes, à partir de la question 16 et du verbatim. Ces sous-catégories sont directement reliées à la déviance telle que définie au chapitre III.

6.1 La créativité et l'innovation :

Nous avons relevé chez tous les participants, des manifestations de créativité et d'innovation. Dans le chapitre III, nous avons montré qu'à la lumière de la littérature, l'une des manifestations possibles de la déviance chez les entrepreneurs est un acte d'innovation (Alter, 2011). C'est dans ce sens que nous avons regroupé la créativité et l'innovation sous la catégorie « déviance ».

Chez le **Participant 1**, ne pas avoir de limite et aller toujours plus loin en termes de créativité est une considération importante. En réponse à la question No 5 relative à ce qui le motive le plus à demeurer son propre patron, ce participant rapporte : « Tandis que quand je suis en tant qu'employeur, là je peux repousser mes limites puis en fait ne pas avoir de limite, aller plus loin, puis surtout en termes de créativité. » (Verbatim, P1, p.4)

En réponse à la question No 7, le **Participant 1**, donne un exemple d'acte d'innovation qui se traduit par le lancement réussi d'une solution technologique (virage SAS) qui n'existait pas encore :

Mais on a pris un Virage SAS, euh je ne sais pas si tu es familier avec le mode SAS, euh c'est Software As a Service, (...). Puis il (un médecin) peut rentrer en communication avec nous s'il désire par téléphone ou courriel, mais la nouveauté c'est que maintenant il peut tout faire tout seul, mais ça nous a pris peut-être 6 mois, même 8 mois de développement (...). (Verbatim, P1, p.6)

À la question No 13 relative à la nature de la poursuite des objectifs d'affaires par l'entrepreneur, le **Participant 1** a répondu A, soit « poursuivre distinctement des objectifs d'innovation pour atteindre ses objectifs de performances » : « Euh, A. Ouais. (Q13) » (Verbatim, P1, p.8)

À la question No 13 relative à la nature de la poursuite des objectifs d'affaires par l'entrepreneur, le **Participant 2** a répondu A, soit « poursuivre distinctement des objectifs d'innovation pour atteindre ses objectifs de performances » :

Bin moi je dirais que ça serait le A. Euh, mais ça peut varier, ça peut aller jusqu'au B. (...) Fait que c'est comme A et B. Mon objectif c'est toujours le A, j'ai toujours la mission en tête, mais des fois faut juste prendre le projet qui passe puis euh passer au suivant par la suite. (Verbatim, P2, p.8)

En réponse obtenue à la question No 14, le **Participant 2** affirme être constamment à la recherche de nouvelles manières de faire dans son entreprise pour améliorer les processus en place. Sans donner d'exemple, il affirme aussi recourir à de nouvelles technologies, mais sans plus de précisions ni d'exemples concrets. Nous retrouvons ces deux éléments dans la citation suivante :

Je suis toujours en train de trouver des nouvelles façons de faire même sur les chantiers, euh ça c'est sans arrêt, ça fait partie de ma façon de travailler. (...) Ça oui on utilise pleins de nouvelles technologies qui nous facilitent la vie euh je suis assez euh j'aime ça. Les nouvelles technologies. Ça serait B et A dans le fond. Améliorer les processus et utiliser les nouvelles technologies. (Verbatim, P2, p.9)

À la question No 13 relative à la nature de la poursuite des objectifs d'affaires par l'entrepreneur, le **Participant 3** a répondu A, soit « poursuivre distinctement des objectifs d'innovation pour atteindre ses objectifs de performances » : « Ouais je te dirais A. (Q13 : objectifs d'innovation) » (Verbatim, P3, p.7)

En réponse à la question No 14, le **Participant 3** répond A à E, soit toutes les réponses à partir desquelles nous avons relevé un bel exemple d'acte d'innovation, soit l'ouverture d'un nouveau parc aérien (Vole en Voile), une première mondiale :

(...) oui on a ouvert un nouveau parc aérien qui était Vol en Voile euh c'était une première mondiale ou y avait une scénarisation de jeu dans un parcours aérien. (...) Euh évidemment de lancer un nouveau produit ou concept euh je reviens avec Vol en Voile euh dans le fond pour répondre aux exigences du marché. (Verbatim, P3, p.7)

Le **Participant 4** décrit en réponse à la question No 3, la créativité comme étant l'une des habiletés ou compétences distinctives qui a fait de lui un entrepreneur :

Bon moi je pense créativité d'accord. (...) Euh créativité parce qu'il faut faire les choses différentes, si tu stationnes, si tu stationnes ta Ferrari dans un stationnement du Casino de Monte Carle, il n'y a personne qui va te voir. Si tu stationnes ta Renault 5, tout le monde va te voir. Fait qu'il faut faire les choses différentes (différemment). (Verbatim, P4, p.10)

En réponse à la question No 5 relative à ce qui le motive le plus à demeurer son propre employeur, le participant répond entre autres : « (...) il faut que tu sois très créatif pour t'en sortir avec les autres. (...) le système est trop lourd au Québec puis il décourage les entrepreneurs, puis il étouffe leur créativité. » (Verbatim, P4, p.13)

À la question No 13 relative à la nature de la poursuite des objectifs d'affaires par l'entrepreneur, le **Participant 4** a répondu A, soit « poursuivre distinctement des objectifs d'innovation pour atteindre ses objectifs de performances » : « Non, non, je dirais plutôt A. (...) Des objectifs d'innovation, oui, innover, oui ce n'est sûrement pas B, parce que tu suis le marché là, je ne suis pas là-dedans du tout, parce que statistiquement parlant je pourrais être fermé. » (Verbatim, P4, p.25)

Se donner l'occasion de pouvoir user de sa créativité pour concevoir quelque chose d'unique est une considération importante pour le **Participant 5**. Utiliser sa créativité représente l'une des principales motivations relevées chez lui (question No 4) :

C'est sûr qu'être son propre patron est important pour tous les entrepreneurs, voulant créer quelque chose d'unique aussi. C'est sûr dans le domaine que j'ai créé c'est quelque chose qui n'existaient pas avant, donc j'avais besoin de créer quelque chose qui comblait 3 besoins de la population. (Verbatim, P5, p.2)

À la question No 13 relative à la nature de la poursuite des objectifs d'affaires par l'entrepreneur, le **Participant 5** a répondu A, soit « poursuivre distinctement des

objectifs d'innovation pour atteindre ses objectifs de performances ». Le participant se décrit comme un défricheur, constamment en quête d'innovation :

Ouais, mais je pense, c'est A : Vous poursuivez directement des objectifs d'innovation pour atteindre vos objectifs de performance. Tout entrepreneur est un défricheur, donc un défricheur qui va créer son propre chemin. Donc euh c'est sûr que ce n'est pas en suivant les autres qu'on peut créer un chemin, mais on peut les apporter pour utiliser leurs capacités et puis leurs dons, à votre avantage donc, je pense, c'est réellement le défricheur. (...). (Verbatim, P5, p.7)

À la question No 13 relative à la nature de la poursuite des objectifs d'affaires par l'entrepreneur, le **Participant 6** a répondu B, soit « poursuivre distinctement des objectifs d'innovation pour atteindre ses objectifs de performances » :

Chez le **Participant 6**, nous avons relevé à partir de l'exemple suivant, un acte d'innovation qui se traduit par le lancement prochain d'une nouvelle solution technologique relative aux changements d'habitudes chez l'être humain. Cette application mobile donnerait suite aux travaux menés en psychiatrie par son père :

J'ai une entreprise pour laquelle je suis le *Lead* principal qui est qu'on est en train de lancer. C'est une entreprise accès sur des projets de recherche d'ailleurs de mon père, ça fait 40 ans mon père a fait des recherches en psychiatrie, donc tout ce qui touche le cerveau, l'anxiété, le subliminal, le subconscient, tout ça, c'est vraiment intéressant. Puis on est en train de développer des applications mobiles là-dessus. Ça va être mon prochain bébé, si euh, j'suis motivé, mais pas à temps pleins dedans c'est ça le problème en ce moment. (...) dans l'entreprise qui est mon prochain bébé justement au niveau, au niveau de tout ce qui touche le cerveau. En fait, ça va être un logiciel de changement d'habitudes (...). (Verbatim, P6, p.11)

6.2 L'adaptation au changement :

L'adaptation au changement est une variante de la déviance telle que présentée dans le chapitre III (se référer à Merton, 1953). Merton (1953) décrit les comportements déviants comme un symptôme de dissociation entre les objectifs et les moyens pour y arriver. En cherchant de nouvelles « modalités d'adaptation », l'entrepreneur peut choisir des moyens innovants pour favoriser le changement ou l'atteinte d'objectifs de rentabilité (ou autre). L'adaptation au changement consiste en l'action de s'adapter, c'est-à-dire à s'acclimater, à s'ajuster face à tout changement, c'est-à-dire à une modification profonde, ou encore à la rupture d'un rythme donné (Larousse, 2016, En Ligne).

À cet effet, nous avons prévu d'inclure une question (No 15) relative à l'attitude de chaque participant interrogé face au changement de manière générale. Tous les participants ont répondu « L'adaptation », soit la réponse E à la question No 15.

En réponse à la question No 15, la citation relevée est la suivante chez le **Participant 1** : « Euh, E, c'est la seule chose à faire. Q15) » (Verbatim, P1, p.9)

Chez le **Participant 2**, la citation relevée en réponse à la question No 15 est la suivante : « Euh l'adaptation probablement (E). (Q15) » (Verbatim, P2, p.10)

Chez le **Participant 3**, la citation relevée en réponse à la question No 15 est la suivante : « E. (Adaptation face au changement) » (Verbatim, P3, p.8)

Les autres citations relevées chez le **Participant 3** témoignant de sa capacité d'adaptation face au changement sont les suivantes :

En souci des capacités sociales, d'interagir avec différentes personnes dans différents milieux. (Verbatim, P3, p.3)

Donc le changement rapide, le fait d'être en mesure, d'être obligé de se revirer de bord rapidement d'une situation, prendre le taureau par les cornes, puis abattre le travail sans se poser trop de questions (...). (Verbatim, P3, p.3)

Face à la capacité de s'adapter, nous avons relevé les citations suivantes chez le **Participant 4** :

Moi quand ça ne va pas, quand ça va bien je ne suis pas bon, quand ça va mal, je suis bon. (...) Quand ça va mal j'ai un sentiment, peut-être parce que je suis prématuré je ne sais pas là, je suis né à 4 livres et demi j'étais supposé de mourir. Quand ça va mal, moi euh la lumière allume, j'opère. (Verbatim, P4, p.9)

Après ça, temps de réaction. (Verbatim, P4, p.10)

(...), mais tout ça pour te dire il faut s'adapter aux circonstances, il ne faut pas se décourager surtout. Surtout pas. (Verbatim, P4, p.11)

Chez le **Participant 4**, la citation relevée en réponse à la question No 15 est la suivante : « Je pense, c'est E. (...) Oui il faut s'adapter (...). » (Verbatim, P4, p.27)

Chez le **Participant 5**, les citations relevées sont les suivantes :

Je pense tout être humain à tendance à ne pas vouloir changer. (Verbatim, P5, p.8)

(...) même s'il y a un changement et tu essaies de le nier, tu vas juste te retrouver deuxième. (Verbatim, P5, p.9)

Pas le choix, dans toute l'histoire de l'évolution humaine ou animale euh, si les gens ne s'adaptent pas bien il meurt ou ils disparaissent. (Verbatim, P5, p.10)

Chez le **Participant 5**, la citation relevée en réponse à la question No 15 est la suivante : « Puis la réponse serait peut-être E, l'adaptation, l'utilisation du changement comme levier de dépassement. » (Verbatim, P5, p.9)

Le **Participant 6**, décrit le changement comme faisant partie de son lot quotidien et se présentera même comme un agent du changement : « (...) j'étais agent de changement dans « ma business », je me suis toujours dit que c'était mon rôle. » (Verbatim, P6, p.12)

Chez le **Participant 6**, la citation relevée en réponse à la question No 15 est la suivante : « Écoute l'adaptation, c'est clair, j'suis même un moteur du changement tout le temps tout le temps. » (Verbatim, P6, p.12)

6.3 S'opposer, contourner, transgresser des normes :

Selon le dictionnaire Larousse (2016, En Ligne), la définition de la déviance comprend le fait de s'opposer, contourner ou transgresser des normes établies. La question No 16 du questionnaire a été prévue à cet effet afin de valider si nous pourrions identifier ces comportements chez les participants interrogés. Cette question est relative aux types de comportements manifestés face à l'ensemble des règles de conduite qui s'imposent en société, face aux normes établies de manière générale. Nous avons décelé à partir de la question No 16, des manifestations de ces comportements chez les 6 participants.

Le **Participant 1** affirme que l'une des raisons pour lesquelles il s'est lancé en affaires, c'était entre autres afin de pouvoir sortir du cadre, et ne pas à avoir un emploi conventionnel. Il affirme aussi avoir un rapport conflictuel à l'autorité. Les citations relevées sont les suivantes :

(...) on avait besoin de payer les factures puis on ne voulait pas avoir un travail conventionnel. (Verbatim, P1, p.2)

Puis ça m'a vraiment fait comprendre qu'on pouvait aussi créer et inventer des choses, sortir du cadre, puis au Québec dans mon curriculum scolaire on ne m'avait jamais, en tout cas je n'avais jamais ressenti cette capacité-là à sortir du cadre, puis de vraiment inventer quelque chose puis d'avoir aussi du fun en le faisant. (Verbatim, P1, p.3)

Puis moi je ne suis pas bon avec l'autorité, moi je vois ça comme un type d'autorité. (Verbatim, P1, p.3)

En réponse à la question No 16, le **Participant 1** énonce la possibilité de contourner une norme s'il n'arrive pas à la comprendre, et ira jusqu'à reproduire le même schème mental dans la vie courante :

(...) je pense que si une norme est là, mais que je n'arrive pas à comprendre pourquoi, je vais peut-être outrepasser sans volontairement vouloir le faire.
 (...) je pense probablement que je réplique ce pattern-là dans plusieurs aspects de la vie courante. (Verbatim, P1, p.9)

Face aux normes établies, le **Participant 2** affirme dans la citation suivante, vouloir les contourner : « Mais C, était quand même correct, c'est sûr que les transgresser, ça ça ne va pas, ça, c'est plutôt comme on le fait tout le temps, euh, chercher à les contourner, c'est peut-être plus ça, on cherche à les contourner. » (Verbatim, P2, p.10)

Chez le **Participant 3**, cette caractéristique a été relevée seulement en réponse à la question No 16 où le participant indique se conformer de manière générale, mais avec une déviance légère calculée : « Étudiant-chercheur : Donc il n'y a pas d'alternatives ? Ça veut dire c'est vraiment vous vous conformez généralement en tout temps, aux manières. Participant : Généralement, mais je conduis quand même à 110 (km/h). » (Verbatim, P3, p.9)

Le **Participant 4** entretient depuis sa jeunesse un rapport conflictuel à l'autorité. Il cite pour exemple le fait de s'être battu à plus d'une reprise avec ses enseignants à l'école. Il affirme qu'il ne fonctionne pas avec les menaces et la force. Face aux normes, il affirme de manière générale vouloir les transgresser, les contourner, s'y opposer et même les fuir dans certains cas. Les citations relevées à ces effets sont les suivantes :

Si elle m'avait dit ne rentre pas trop tard sinon tu manges une claque, je serais rentré tard. Donc j'ai un caractère qui ne fonctionne pas avec les menaces. (Verbatim, P4, p.3)

Rien de grave que j'avais fait, je me suis battu avec des profs, y en a un qui m'a sauté dessus par en arrière à un moment donné, j'étais violent, je me suis fait mettre dehors de l'école. (Verbatim, P4, p.3)

Non, j'ai un peu de misère avec le mot norme. (Verbatim, P4, p.29)

Y a trop de normes au Québec, trop, y a trop euh. On est comme traité comme des imbéciles. (Verbatim, P4, p.30)

Je dirais au juge je me conforme complètement, exemple, parce qu'on a plus le choix dans l'automobile. Deux, contester, oui, mais pas publiquement. Chercher à les contourner, Oui. (...) Ouais. Vous fuyez vers d'autres horizons, Ouais. C'est toutes ces réponses. (Verbatim, P4, p.30)

En réponse à la question No 16, le **Participant 5** affirme que face aux normes établies, il fait preuve de jugement et se conforme à la règle s'il la trouve utile, mais la transgresse, s'y oppose, ou la contourne si elle ne l'est pas :

(...) c'est un mix des réponses en même temps (...). Donc on évalue la règle, on voit ce qu'elle apporte, qu'est-ce qui est négatif ou non. Dans le cas où c'est une règle qui est complètement inutile, on peut la contourner, on peut faire en sorte de trouver des façons de faire pour évoluer. (...). Euh moi je pourrais te dire D, A, B, puis C. (Verbatim, P5, p.10)

Une déviance légère a été relevée chez le **Participant 6** qui affirme se conformer de manière générale face aux règles établies, mais avec une possibilité de vouloir les contester si elles ne sont pas logiques :

Écoute, je conteste une norme si je trouve qu'elle ne fait pas de sens, c'est ça qui est bizarre ehn ? Je ne cherche pas à contourner ou à tran.. Ou fuir ou tout ça. Je me conforme règle générale, et je conteste celles que je trouve qui ne font pas de sens, ceux qu'il n'y a pas de logique derrière, donc c'est un Mix d'A et B je te dirais. (Verbatim, P6, p.12)

7) La soif de connaissance :

La soif de connaissance valorisée, ou encore l'expression d'un intérêt pour la lecture et l'apprentissage a été relevée chez les Participants 1, 2 et 4 à partir du verbatim.

Chez le Participant 1, cette caractéristique se traduit par la lecture d'un livre par deux semaines dans une démarche d'autodidacte. La citation relevée en réponse à la question No 3 est la suivante : « (...) le fait d'être autodidacte. Je lis environ 1 livre à chaque deux semaines sur des sujets autant variés que le marketing ou les ventes ou les neurosciences ou la philo. » (Verbatim, P1, p.2)

Le **Participant 2** affirme être curieux de nature, et évoque même un ennui et une perte d'intérêt dans ce qu'il fait s'il n'acquiert pas de nouvelles connaissances. Les citations relevées en réponse aux questions No 2 et 4 sont les suivantes :

Je commençais à plafonner même au niveau des connaissances (...), mais à un moment donné je me suis rendu compte que je n'avais plus grand choses à apprendre là, et je me suis dit qui était peut-être temps de justement avoir de nouveaux défis. (Verbatim, P2, p.2)

Je suis très très curieux, et ce qui fait que euh.. En fait je vais chercher les informations, euh instantanément quand j'ai une question je vais chercher la réponse le plus vite possible. (Verbatim, P2, p.3)

Le **Participant 4** accorde une importance particulière à l'apprentissage de connaissances qui l'intéressent par exemple : l'automobile, ou encore les systèmes de son. Nous retrouvons des exemples de goût pour l'apprentissage à travers les exemples suivants, relatifs à son parcours scolaire, ou encore professionnel en tant qu'entrepreneurs :

Je trouvais vraiment. Que ça n'avancait pas vite dans la classe, moi je lisais beaucoup sur les autos, je connaissais les mécaniques tout ça, donc (...). (Verbatim, P4, p.4)

Bon en général je prenais des travaux pas pour être payant, mais pour apprendre l'anglais ou pour apprendre à travailler avec le public ou.. Je prenais des travaux ou c'est que je pouvais apprendre quelque chose. (Verbatim, P4, p.5)

Parce que dans mon domaine, il n'y a pas de formation. Fait qu'il faut que tu lises quand tu vas sur le bol de toilette. (Verbatim, P4, p.11)

J'ai tellement appris avec mes clients ici, y a des gens je rentre dans les maisons, je deviens chum, j'ai le genre de client, j'ai appris pleins d'affaires, j'apprends c'est une université pour moi être ici. (Verbatim, P4, p.20)

8) Le rapport à l'argent :

Nous avons relevé à partir du verbatim chez les Participants 1, 3, 4 et 6, une description du rapport de chaque individu vis-à-vis l'argent. Nous avons donc regroupé sous la catégorie « **Rapport à l'argent** » les sous-catégories suivantes : l'argent comme une forme d'autorité et l'argent qui ne représente aucune forme d'autorité. Ces rapports à l'argent s'inscrivent autant dans l'optique de l'aventure entrepreneuriale, que de celle de la vie de tous les jours.

8.1 L'argent représentant une forme d'autorité :

Dans le verbatim, nous avons relevé chez les Participants 1 et 3 une représentation de l'argent comme étant une forme d'autorité à laquelle ils sont soumis, et qui exerce un pouvoir sur les choix qu'ils font.

Le **Participant 1** affirme clairement que l'argent représente une forme d'autorité pour lui. La liberté financière est la raison première qui justifie le lancement de son entreprise. Les citations relevées dans le verbatim sont les suivantes :

(...) j'ai consulté mon coloc puis on a fondé une compagnie de site web ensemble juste pour payer les factures. (Verbatim, P1, p.2)

(...) le but quand je suis parti d'Oblique Média c'était d'avoir des sous pour payer mes factures puis quand j'ai parti ChronoMétriq c'était la liberté

financière totale, créer quelque chose, parce que je trouve ça un peu, parce que je trouve ça stupide puis dommage puis triste que tu sois limité dans la vie par l'argent que tu possèdes. Puis moi je ne suis pas bon avec l'autorité, moi je vois ça comme un type d'autorité. Si tu ne possèdes pas d'argent, tu ne peux pas aller plus loin, tu es bloqué dans tes, en termes d'expérience. (Verbatim, P1, p.3)

Le **Participant 1** fait même référence à la récompense monétaire que la société procure lorsqu'il accomplit quelque chose qui lui est utile :

Fait que puis mes parents n'avaient aussi pas beaucoup d'argent fait que j'étais comme ok comment je fais pour ne jamais plus me poser la question : est-ce que je peux faire telle ou telle affaire dans ma vie, puis avoir une liberté financière totale si possible avant trente ans. Fait que là j'ai compris qu'en plus quand on inventait quelque chose d'utile pour la société, un produit dérivé c'est que la société te récompense monétairement. (Verbatim, P1, p.3)

En réponse à la question No 7, le **Participant 3** que l'un des principaux avantages recherchés lorsqu'il prend un risque comprend l'importance de faire beaucoup d'argent, devenir millionnaire : « Mais d'être MILLIONNAIRE ! (rires) De faire de l'argent, de générer des sous, de euh, de, mais aussi d'être une référence dans notre industrie. » (Verbatim, P3, p.5)

8.2 L'argent ne représentant aucune forme d'autorité :

Contrairement aux participants 1 et 3, le rapport à l'argent chez les participants 4 et 6 ne valorise pas autant l'argent. En fait, l'argent pour ces participants ne représente pas une forme d'autorité à laquelle ils sont soumis, et qui exerce un pouvoir sur les choix qu'ils font.

Chez le **Participant 4**, la passion et le plaisir priment sur l'argent comme facteur premier de motivation que ce soit en affaires, comme dans la vie de tous les jours. Le Participant 4 déplore même les entrepreneurs qui opèrent avec pour seule motivation l'argent :

Si tu fais de quoi de différent, si tu fais de quoi à fond, tu y crois, si tu le fais pour l'argent tu vas être le premier à perdre la « *game* ». C'est comme quand tu veux, tu veux sortir avec une fille, tu fais des gaffes, tu essaies d'avoir du fun avec une fille, tu vas sortir avec. Si tu penses juste à « *scorer* », tu manques le but. Les premiers en tous cas, mon but ce n'a jamais été d'être riche ou de faire de l'argent, mais d'être un homme, de faire de quoi que j'aime. Donc quand j'allais voir l'orienteur, il a tout effacé tous ces rêves-là (...). (Verbatim, P4, p.2)

Le **Participant 4**, affirme dans un premier exemple, avoir refusé un emploi payant dans un corps policier parce qu'il préférerait s'adonner à son commerce et dans un deuxième exemple, avoir choisi des emplois pour apprendre avant toute considération salariale :

Là je me rappelle dans la police donnait 25,000 (\$) et je faisais 10,000 (\$) par année. Je gagnais 12,000 (\$), j'ai refusé j'ai dit je vais rester dans mon magasin de systèmes de son, je ne veux pas savoir combien je vais faire dans 10 ans, combien de journées de congé, je vendais du fun quand même. (Verbatim, P4, p.5)

Bon en général je prenais des travaux pas pour être payant, mais pour apprendre l'anglais ou pour apprendre à travailler avec le public ou.. Je prenais des travaux ou c'est que je pouvais apprendre quelque chose. (Verbatim, P4, p.5)

Toujours chez le **Participant 4**, les citations suivantes relatent le peu d'importance accordé à la symbolique de l'argent pour lui en contexte d'affaires :

Ce n'est pas l'argent puis d'ailleurs, j'ai lu des choses là-dessus, ceux-là que c'est l'argent en premier, mais je pense que c'est les premiers qui ferment. Ils se découragent. Si y ont une année qui est mauvaise, ils lâchent. Dans mon cas quand l'année a été mauvaise, bon je dis là, au moins je paye la maison, au moins faire ce que j'aime, ça va reprendre, il faut être prêt quand ça va reprendre. (...), Si tu as une mauvaise réputation, là ça va très mal. Il n'y a pas que ton compte de banque. (Verbatim, P4, p.12)

D'un autre côté, nous retrouvons chez le **Participant 4** la prise de conscience du rôle indispensable de l'argent pour l'atteinte d'objectif d'indépendance et d'autonomie : « (...) tu veux être indépendant, malheureusement pour être indépendant aujourd'hui, il faut que tu aies de l'argent là, tu n'as pas le choix. » (Verbatim, P4, p.15)

Le **Participant 6** indiquent qu'en affaires, il n'est pas accés sur l'image, sur le contrôle ou sur l'argent contrairement à beaucoup de gens qu'il cite en contre-exemples. Il affirme plutôt l'être d'autres valeurs, mais qu'il ne cite pas :

(...), Beaucoup de personnes j'ai vue en affaires sont très accés sur l'image, très accés sur l'accomplissement, une image, ou comment est-ce qui se, comment est-ce qu'ils paraissent aux yeux des autres, d'autres c'est pour l'argent, d'autre c'est pour un pouvoir, le contrôle, et ça je trouve ça vraiment troublant, des fois j'ai vraiment vu beaucoup beaucoup de choses, et on ne s'en rend pas compte tout de suite, ça prend un certain temps avant de se rendre compte de ce qu'il y a derrière, donc y a des gens qui sont mieux par rapport aux valeurs qui ne me semble pas nécessairement positives. (Verbatim, P6, p.8)

9) Le leadership :

Le leadership représente la capacité d'influence d'une personne qui, à l'intérieur d'un groupe, prend la plupart des initiatives, mène les autres membres du groupe, détient le commandement (Larousse, 2016, 2016). Cette caractéristique a été relevée chez le **Participant 6**, qui explicitement affirme être un leader mobilisateur, un rassembleur,

un activateur. En réponse donnée aux questions No 3 et 4, les citations relevées sont les suivantes :

Je suis un gars qui activateur aussi, ça veut dire que quand on a un projet je vais le mettre en branle, je veux que les choses bougent, je veux que ça « *start* ». Donc ce côté-là activateur je l'ai, une espèce de « *trigger* », le côté rassembleur. (Verbatim, P6, p.3)

(...) depuis très longtemps je savais que j'allais avoir une entreprise ou démarrer quelque chose, ou rassembler des gens autour d'un projet, fais partie de moi. J'ai quand même un fort côté *Leader*, euh *Leader* de gens comme je disais tout à l'heure, pour inspirer des gens, les embarquer derrière moi, travailler avec eux sur le projet, de démarrer ça, donc ce côté-là, est important. (Verbatim, P6, p.3)

10) L'altruisme :

L'altruisme traduit chez un individu le souci désintéressé du bien d'autrui (Larousse, 2016, En Ligne). Cette caractéristique a été recensée à travers plusieurs exemples chez les Participants 5 et 6.

Le **Participant 5** rapporte à plusieurs reprises vouloir aider les autres, et ce, depuis son parcours scolaire au niveau secondaire. Il affirme même qu'aider les autres est entre autres l'une des raisons qui justifient sa décision d'entreprendre. Les citations relevées sont les suivantes :

Donc je suis retourné sur les bancs d'école, j'ai fini mon secondaire cinq, j'ai fait mon cours de création d'entreprises pour aider d'autres jeunes qui étaient dans ma position. (Verbatim, P5, p.2)

C'est sûr qu'être son propre patron est important pour tous les entrepreneurs, voulant créer quelque chose d'unique aussi. C'est sûr dans le domaine que j'ai créé c'est quelque chose qui n'existaient pas avant, donc j'avais besoin de créer quelque chose qui comblait 3 besoins de la population. (Verbatim, P5, p.2)

Étant un ancien décrocheur moi-même, j'avais besoin de me prouver. Et puis j'avais besoin aussi d'aider les autres, vu que je voyais les lacunes dans le monde scolaire. (Verbatim, P5, p.3)

(...) je pense, c'est ce qui me motive le plus à continuer puis aider d'autres personnes qui étaient dans ma situation en même temps. (Verbatim, P5, p.3)

Le **Participant 6** prétend constamment vouloir aider les autres, d'ailleurs il se dit très fier de certains de ses anciens employés devenus aujourd'hui des entrepreneurs. Il indique aussi ne pas vouloir déborder dans l'espace des autres, de ne pas vouloir écraser personne. Les citations relevées dans le Verbatim sont les suivantes :

Donc je suis toujours en train de rechercher des opportunités, d'essayer d'aider les gens puis quand je vois quelque chose passer. (Verbatim, P6, p.7)

Puis j'ai suivi beaucoup mes employés, mes anciens employés qui sont d'ailleurs ma plus grande fierté, je parlais de fierté tout à l'heure, c'est le nombre de mes anciens employés qui sont aujourd'hui en affaires. (Verbatim, P6, p.7)

(...) je ne veux pas prendre la place des autres ou écraser les autres pour moi. (Verbatim, P6, p.12)

11) L'amertume :

Nous avons décelé chez le **Participant 4** un goût prononcé d'amertume, c'est-à-dire l'expression d'un ressentiment causé par le regret et la déception (Larousse, 2016, En Ligne). De nombreuses citations ont été relevées dans le verbatim. Les exemples les plus récurrents sont reliés à la figure du père qu'il ne considère pas comme une référence, qui n'a pas de crédibilité à ses yeux, et dont il regrette le comportement :

Mais par contre il (père) avait deux défauts : changeait de job souvent puis il prenait un verre puis il n'avait pas de bons amis. (...), Mais il se tenait dans une taverne, y prenait un coup, vu qu'il avait appris à boire, finalement, au lieu d'augmenter, ses connaissances, lui, en tout cas, ça fait que pour moi ça n'a pas été un bon exemple, donc on s'est fait mettre dehors à peu près 14 fois en 7 ans de nos logements, j'arrivais de l'école les meubles étaient sur le trottoir, donc tout ce qui est arrivé dans ma vie dans ce temps-là je veux faire le contraire. (Verbatim, P4, p.2)

(...) le prof y dit bon vous êtes soixante à la fin de la session y va m'en rester vingt, puis y en a un qui va se trouver une « *job* » au bout de ça. Là il nous a découragés, tu arrives là, t'es sur le BS, tu as travaillé tout l'été ramasser l'argent pour payer ton autobus. Si je veux une chose, c'est d'être mécanicien d'hélicoptère, c'était mon rêve. (...) Donc c'est rare j'allais voir mon père, parce que mon père était allé à l'université. Je n'y demandais pas des conseils y était (le père) pas bien placé pour ça. (Verbatim, P4, p.4)

Quand tu n'as pas eu un père de référence, tu as plusieurs références. (Verbatim, P4, p.6)

Quand tu as de l'argent, j'ouvre une parenthèse, tu peux prendre des cours de piano puis le ski puis toute sorte de choses, quand tu as des parents qui n'ont pas d'argent, tu ne sais pas si tu aurais été bon au piano, tu ne sais pas si tu aurais été bon pilote de course, tu ne sais pas si tu aurais été bon parce qu'il n'aurait pas pu te tester, on n'avait pas les moyens. (Verbatim, P4, p.7)

Je ne mettrais personne, je voulais ne mettre personne dans la merde. Je suis tout seul dans merde, pas de trouble, mais je ne vais pas faire ce que mon père mon père m'a fait. (Verbatim, P4, p.8)

Tout le temps travaillé fort puis j'ai dit là je vais m'en occuper de ma fille, parce que, parce que mon père ne s'est pas occupé de nous autres, fait je fais le contraire. (Verbatim, P4, p.17)

12) L'esprit de service :

L'esprit de service est une caractéristique relevée chez le **Participant 6**. Nous retrouvons chez lui une volonté de vouloir aider et faire progresser les autres en les rassemblant et en faisant converger les forces de chacun vers l'atteinte des objectifs organisationnels. Les citations relevées sont les suivantes :

Euh moi j'ai un côté humain extrêmement développé dans le sens où j'aime travailler avec des gens, j'aime rassembler des gens, j'aime trouver des gens qui fit bien ensemble, et donc de travailler sur les forces donc de prendre vraiment les forces de chacun, les faire progresser. (Verbatim, P6, p.3)

Puis moi c'est quelque chose qui m'a vraiment frustré pendant les quatre-cinq ans que j'ai travaillé dans cette entreprise-là. Je me suis dit s'il y a une chose que je veux faire correctement, moi c'est le contraire, garder les bons, m'assurer qu'ils soient, qu'ils sachent ou qu'on s'en va, comment qu'on les embarque avec nous, qu'ils sentent qu'ils participent, qu'ils sentent qu'ils soient au courant de ce qui se passe, quelles sont leurs priorités, est-ce qu'ils sont outillés puis supportés pour les atteindre et ça été quelque chose qui pour moi a été vraiment vraiment important, une des principales motivations. (Verbatim, P6, p.4)

Dans l'exemple suivant donné en réponse à la question No 7, le **Participant 6** précise que les limites de l'esprit de service s'arrêtent là où sa liberté commence :

Un (investissement) en particulier c'est de supporter un ami qui a une entreprise qui est en démarrage, qui a besoin d'aide, qui a besoin d'argent. Tu embarques avec lui tu dis que tu l'aides puis tu te rends compte qu'il a besoin d'argent. Bien oui, mais il a beaucoup besoin de temps, ou de support ou de, ou d'aide de ma part. Et puis, donc justement ça va à l'encontre du besoin de liberté que je te disais y a deux secondes, là tu es pris dans quelque chose. (Verbatim, P6, p.5)

Dans cette étude exploratoire, la description des résultats présentée dans la section ci-haut s'inscrit dans un effort d'identification des caractéristiques susceptibles d'être des rapprochements, voire des superpositions entre les JARDS et les entrepreneurs. Ce rapprochement s'effectue à partir de la littérature présentée aux chapitres III et IV, à l'étape de validation des hypothèses.

La prochaine étape comporte l'analyse des données recueillies. Cette étape de notre étude comprend l'identification des caractéristiques saillantes, c'est-à-dire celles ayant été relevées chez plus de la moitié des participants, ce qui représente selon nous un seuil assez significatif. Ces caractéristiques serviront à valider si elles sont identifiables dans le profil de certains JARDS à la lumière de la littérature présentée au chapitre IV, soit à partir des typologies de Janosz (2000), et celle de Fortin et de ses collaborateurs (2006).

6.2 Analyse des résultats

L'analyse des données qualitatives recueillies vise à fournir des réponses aux questions posées en amont (Fortin et Gagnon, 2016). Dans cette étude exploratoire, la méthodologie appliquée à l'analyse des données recueillies comprend les étapes suivantes, présentées par Fortin et Gagnon dans leur ouvrage intitulé « *Fondements*

et étapes du processus de recherche. Méthodes quantitatives et qualitatives » (Fortin et Gagnon, 2016, p.359) :

- 1) L'organisation des données
- 2) La révision des données et l'immersion du chercheur
- 3) L'élaboration de catégories et l'émergence de thèmes
- 4) L'interprétation des résultats et les conclusions

À l'étape d'organisation des données, nous avons procédé à l'analyse du contenu de chaque transcription d'enregistrements d'entrevues audio. La transcription en verbatim des 6 entrevues (sur Word) est une étape préalable à l'analyse des données recueillies permettant de produire des données riches et complètes (Fortin et Gagnon, 2016, p.359). Sur chaque transcription en verbatim imprimée en format papier, nous avons procédé à l'identification des caractéristiques en ayant recours à des Post-it pour faciliter l'organisation des données brutes recueillies, et permettre l'élaboration de catégorie et l'émergence de thème. Selon Fortin et Gagnon (2016), l'élaboration des catégories :

Consiste à relever, dans les segments de texte, des thèmes saillants, des phrases récurrentes et des modèles de référence qui représentent une signification particulière (unité de sens) en vue de dégager des catégories significatives auxquelles on donne un nom (étiquette). (Fortin et Gagnon, 2016, p.362)

Dans notre étude, l'élaboration de catégorie et l'émergence de thème pour chacun des participants interrogés, ont été réalisés simultanément tout au long de l'application de la stratégie du *Post-it*. La stratégie du *Post-it*, consiste simplement à apposer (ou coller) directement sur chaque verbatim, un Post-it à l'endroit de chaque citation relevée, avec mention de la caractéristique identifiée.

Cet exercice nous a permis de relever textuellement chez chacun des 6 participants des caractéristiques que nous avons saisies dans un tableau synthèse⁹ à partir du logiciel tableur Microsoft Excel une fois l'étape de révision des données complétées. Dans ce tableau, nous avons rassemblé pour chacun des participants, l'ensemble des citations appuyant l'attribution d'une caractéristique relevée dans une catégorie donnée.

L'objectif visé à l'étape de révision des données consiste à permettre de découvrir toutes les possibilités d'analyse et d'interprétation avant que ne s'entame la réduction de l'étendue des données recueillies (Fortin et Gagnon, 2016, p.360). Cette révision attentive et approfondie des données brutes recueillies a été réalisée sur plusieurs jours consécutifs.

L'analyse de contenu a été utilisée pour le traitement des données qualitatives sur la transcription en verbatim de chacune des entrevues réalisées. À l'étape de description des résultats obtenus, nous avons énuméré toutes les caractéristiques relevées chez au moins 1 participant avec pour appui, toutes les citations applicables.

Puisque d'un point de vue méthodologique notre analyse doit être orientée vers la validation des hypothèses formulées, nous n'avons retenu pour des fins d'analyse, que les caractéristiques saillantes, soient celles ayant été relevées chez plus de la moitié des 6 participants, soit dans une proportion d'au moins 67% (4/6). Cette proportion (+67%) représente selon nous un seuil assez représentatif de notre échantillon.

⁹ Un tableau Excel (Annexe E) comprenant le regroupement de toutes les citations applicables pour chaque participant et pour chaque caractéristique relevée, a été produit afin de faciliter l'organisation des données. La Direction de la recherche de ce mémoire en détient une copie.

Cette démarche vise à faciliter l'étape d'interprétation des résultats obtenus et de validation des hypothèses formulées au chapitre II. Dans notre étude, l'interprétation et l'analyse des données qualitatives recueillies se sont effectuées simultanément au cours d'un processus de va-et-vient (Fortin et Gagnon, 2016, p.365). Selon Fortin et Gagnon :

L'interprétation a lieu à mesure que le chercheur s'imprègne du contenu des données, les catégorise et les code, tout en élaborant de manière inductive une analyse thématique qui intègre les thèmes dans un tout cohérent. (Fortin et Gagnon, 2016, p.365).

L'interprétation des données qualitatives recueillies dans notre étude s'appuie sur des significations issues du cadre théorique présenté aux chapitres III et IV.

Dans notre étude, nous avons préalablement relevé à partir de la littérature présentée au chapitre III, les 4 caractéristiques suivantes : la déviance (incluant les trois sous-caractéristiques relevées dans les résultats obtenus) ; la prise de risque ; la recherche d'indépendance ; et la recherche d'opportunités, voire l'opportunisme. À partir des typologies de Janosz (2000), de Fortin (2006), de Miles et Snow (1978), et de Lafuente et Salas (1989), nous avons présenté dans le chapitre IV des exemples de manifestation de chacune de ces caractéristiques chez les JARDS et chez les entrepreneurs.

L'analyse menée sur les données brutes recueillies nous a permis de relever ces 4 caractéristiques **chez tous** les participants interrogés. Pour ce qui est de la dialogique recherche d'opportunités / opportunisme, nous avons relevé chez tous les participants la recherche d'opportunités, mais l'opportunisme a été relevé chez 3 participants (P2, P3, P6), soit dans une proportion de 50%, ce qui justifie l'exclusion de l'opportunisme comme caractéristique saillante identifiée.

L'analyse nous a aussi permis de relever de nouvelles caractéristiques, soit les 4 suivantes : la passion / le plaisir ; la persévérance ; le besoin d'accomplissement et de réalisation ; et l'éthique des affaires.

Le tableau synthèse présenté ci-dessous comporte les caractéristiques saillantes recensées chez plus de la moitié des 6 participants, soit dans une proportion de 67% et plus (4/6) :

Tableau IX : Caractéristiques saillantes (+4/6) relevées à partir du verbatim

								TOTAL		
Grappes	Sous-Catégories	P1	P2	P3	P4	P5	P6	OUI	NON	
1	Difficile à accrocher. S'il s'accroche, il devient très bon	Passion / Plaisir	X	X	X	X		X	5/6	1/6
		Persévérance	X	X	X	X	X	X	6/6	0/6
		Recherche d'Opportunités	X	X	X	X	X	X	6/6	0/6
2	Goût du risque	X	X	X	X	X	X	6/6	0/6	
3	Besoin d'autonomie et d'indépendance	X	X	X	X	X	X	6/6	0/6	
4	Besoin de réalisation et d'accomplissement	X	X	X	X	X	X	6/6	0/6	
5	Éthique des affaires	X	X		X	X	X	5/6	1/6	
6	Déviance	Créativité / Innovation	X	X	X	X	X	X	6/6	0/6
		Adaptation au changement	X	X	X	X	X	X	6/6	0/6
		S'opposer, contourner, transgresser des normes	X	X	X	X	X	X	6/6	0/6

Au niveau de la catégorie « **Difficile à accrocher. S'il s'accroche, il devient très bon** », les caractéristiques saillantes ayant été relevées dans une proportion d'au moins 4/6 (+67%), sont les suivantes : « Passion / Plaisir » ; « Persévérance » ; et « Recherche d'opportunités ».

La caractéristique « **Passion / Plaisir** » a été relevée chez 5 participants (P1, P2, P3, P4, et P6), soit dans une proportion de 5/6 (83%). Le plaisir se traduit chez les 5 participants par l'expression d'un désir de se voir procurer un *continuum* de satisfaction ou encore une sensation agréable recherchée (Larousse, 2016, En Ligne), dans ce qu'ils accomplissent, ce que ce soit à titre d'entrepreneur, ou dans la vie en général. D'un autre côté, la passion se traduit chez les 5 participants par l'expression d'un sentiment vif, variable en intensité, parfois permanent, parfois exclusif envers quelque chose ou quelqu'un (Larousse, 2016, En Ligne.).

La caractéristique « **Persévérance** » a été relevée chez les 6 participants, soit dans une proportion de 6/6 (100%). Cette caractéristique se traduit chez tous les participants par l'action de persévérer, c'est-à-dire la qualité de quelqu'un qui persiste dans un effort ferme et constant dans ce qu'il entreprend en dépit de toute forme de résistance ou d'obstacle (Larousse, 2016, En Ligne).

La caractéristique « **Recherche d'Opportunités**¹⁰ » a été relevée chez les 6 participants, soit dans une proportion de 6/6 (100%). Cette caractéristique se traduit chez tous les participants par la recherche d'occasions favorables, de circonstances opportunes et avantageuses pour l'individu, sur une base permanente ou temporaire (Larousse, 2016, En Ligne).

La caractéristique « **Goût du risque** » a été relevée chez les 6 participants, soit dans une proportion de 6/6 (100%). Cette caractéristique se traduit chez tous les participants, par le fait de s'engager dans une action qui pourrait apporter un avantage, mais qui comporte l'éventualité d'un danger (Larousse, 2016, En Ligne). La nature des risques et dangers encourus est rattachée à l'incertitude d'engager des

¹⁰ L'opportunisme est une caractéristique qui a été relevée chez 3 participants seulement (P2, P3, et P6), ce qui justifie son exclusion de notre analyse à l'étape de validation des hypothèses.

ressources (matérielles, financière, humaines) sans garantie d'atteinte des objectifs fixés qu'ils soient économique ou autres.

La caractéristique « **Besoin d'autonomie et d'indépendance** » a été relevée chez les 6 participants, soit dans une proportion de 6/6 (100%). Cette caractéristique se traduit chez tous les participants par une très grande importance accordée à la liberté que procure le fait d'être son patron, au fait d'être le maître de ses décisions dans la gouvernance de sa firme.

La caractéristique « **Besoin de réalisation et d'accomplissement** » a été relevée chez les 6 participants, soit dans une proportion de 6/6 (100%). Cette caractéristique se traduit chez tous les participants par une forte motivation pour l'exploitation de son potentiel créateur. Le désir de se réaliser en tant qu'entrepreneur, et d'accomplir quelque chose de significatif dans sa vie, a été manifesté chez tous les participants.

La caractéristique « **Éthique des affaires** » a été relevée chez 5 participants (P1, P2, P4, P5 et P6), soit dans une proportion de 5/6 (83%). Cette caractéristique se traduit chez tous les participants par une certaine importance accordée aux règles et principes moraux en contexte d'affaires. La prise en compte de l'intérêt des parties prenantes (exemples : clients, employés, créanciers), et le refus de commettre un acte illégal même si l'opportunité se présente sont quelques exemples ayant été relevés.

Finalement, les 3 manifestations relevées de la caractéristique « **Déviance** » soient : « Créativité / Innovation » ; « Adaptation au changement » ; et « S'opposer, contourner, transgresser des normes », ont été relevée chez les 6 participants, soit dans une proportion de 6/6 (100%).

La caractéristique « **Créativité / Innovation** » a été relevée chez les 6 participants, soit dans une proportion de 6/6 (100%). Cette caractéristique se traduit chez tous les participants par le fait de vouloir sortir du cadre, de pouvoir repousser ses limites et de parfois poursuivre distinctement des objectifs d'innovation pour atteindre ses objectifs de performance. Développer des nouvelles idées d'affaires, introduire de nouvelles manières de faire pour répondre aux exigences du marché, offrir un nouveau produit ou service, lancer un nouveau concept ou utiliser de nouvelles technologies sont quelques exemples d'innovations relevées dans le verbatim.

La caractéristique « **Adaptation au changement** » a été relevée chez les 6 participants, soit dans une proportion de 6/6 (100%). Cette caractéristique se traduit chez tous les participants par l'action de s'adapter, c'est-à-dire à s'acclimater, à s'ajuster face à tout changement, c'est-à-dire à une modification profonde, ou encore à la rupture d'un rythme donné (Larousse, 2016, En Ligne). À la question No 15 relative à l'attitude de l'individu face au changement, tous les participants ont répondu l'adaptation, soit l'utilisation du changement comme levier de dépassement.

Selon le Dictionnaire Larousse en ligne (2016), la caractéristique « **Déviance** », comporte le fait de « **S'opposer, contourner, transgresser des normes établies** ». Cette caractéristique a été relevée chez les 6 participants, soit dans une proportion de 6/6 (100%). De manière générale, cette caractéristique se traduit chez tous les participants, soit par la contestation des normes établies, soit par leur contournement, soit par la transgression, ou une combinaison de ces éléments.

En conclusion, la présente section nous a permis de relever les caractéristiques saillantes, soient celles que nous avons pu identifier chez plus de la moitié des participants, soit dans une proportion significative d'au moins 4/6 (67%).

La prochaine étape comprend la validation de nos hypothèses, soit un effort de rapprochement de ces nouvelles caractéristiques saillantes relevées avec le cadre théorique étudié et présenté dans les chapitres III et IV.

6.3 Validation des hypothèses

Dans le cadre de cette étude exploratoire qui porte sur les caractéristiques susceptibles d'être des rapprochements, voire de superpositions entre les JARDS et les entrepreneurs, les deux hypothèses de recherche suivantes ont été formulées au chapitre II :

Hypothèse 1 :

Nous nous attendons à ce que **tous** les entrepreneurs interrogés, et dont le parcours académique a été marqué par le décrochage scolaire, par un risque élevé de décrochage scolaire, ou par des échecs scolaires, **présentent au moins l'une des caractéristiques « exploratoires » suivantes**, susceptibles d'être un rapprochement, voire une superposition avec un profil de JARDS : la déviance, la prise de risque, la recherche d'indépendance, la recherche d'opportunités ou voire l'opportunisme.

Hypothèse nulle :

Nous nous attendons à ce que **tous** les entrepreneurs interrogés, et dont le parcours académique a été marqué par le décrochage scolaire, par un risque élevé de décrochage scolaire, ou par des échecs scolaires, **ne présentent aucune** caractéristique susceptible d'être des rapprochements, voire des superpositions avec un profil de JARDS.

L'analyse des résultats confirme l'hypothèse 1, soit **tous** les entrepreneurs interrogés présentent au moins une des 4 caractéristiques identifiées dans la littérature présentée au chapitre III, soient : la déviance, la prise de risque, la recherche d'indépendance, et la recherche d'opportunités. La validation exploratoire nous a permis d'identifier dans un premier temps, les diverses manifestations de ces 4 caractéristiques chez **tous** les participants. Dans un deuxième temps, l'objectif poursuivi à l'étape de validation des hypothèses, consiste à valider si les nouvelles caractéristiques saillantes (+4/6), seraient susceptibles d'être des rapprochements, voire des superpositions avec le profil de certains JARDS à la lumière du cadre théorique présenté au chapitre IV, soit à lumière des typologies de Janosz (2000) et de Fortin et de ses collaborateurs (2006).

Les **nouvelles caractéristiques saillantes** (+4/6) relevées sont les suivantes : la passion / le plaisir ; la persévérance ; le besoin d'accomplissement et de réalisation ; et l'éthique des affaires. Ces caractéristiques n'ont pas été identifiées dans le cadre théorique étudié et constituant donc, de nouvelles pistes de caractéristiques susceptibles d'être des rapprochements avec les entrepreneurs :

1) La passion / le plaisir :

Nous avons vu à la section « Analyse des résultats », que le **plaisir** peut se traduire **chez les 5 participants** (P1, P2, P3, P4, et P6) par l'expression d'un désir de se voir procurer un *continuum* de satisfaction ou encore une sensation agréable recherchée (Larousse, 2016, En Ligne), dans ce qu'ils accomplissent, que ce soit en tant qu'entrepreneur, ou dans la vie en général. D'un autre côté, la **passion** se traduit chez les 5 participants par l'expression d'un sentiment vif, variable en intensité, parfois permanent, parfois exclusif envers quelque chose ou quelqu'un (Larousse, 2016, En Ligne.).

2) La persévérance :

Nous avons vu à la section « Analyse des résultats » que cette caractéristique peut se traduire **chez tous** les participants (P1 à P6) par l'action de persévérer, c'est-à-dire la qualité de quelqu'un qui persiste dans un effort ferme et constant dans ce qu'il entreprend en dépit de toute forme de résistance ou d'obstacle (Larousse, 2016, En Ligne). Dans notre expérimentation, la persévérance a même contribué à faire des entrepreneurs interrogés ce qu'ils sont devenus aujourd'hui, soit des entrepreneurs à succès.

3) Le besoin d'accomplissement et de réalisation :

Nous avons vu à la section « Analyse des résultats », que cette caractéristique peut se traduire **chez tous** les participants (P1 à P6) par une forte motivation pour l'exploitation de son potentiel créateur que ce soit en tant qu'entrepreneur, ou dans la vie en général. Le désir de se réaliser, et d'accomplir quelque chose de significatif a été manifesté par tous les participants interrogés.

4) L'éthique des affaires :

Nous avons vu à la section « Analyse des résultats » que cette caractéristique peut se traduire **chez tous** les participants (P1 à P6) par une importance marquée pour l'observation des règles et des principes moraux en contexte d'affaires. La prise en compte de l'intérêt des parties prenantes (exemples : clients, employés, créanciers), et le refus de commettre un acte illégal même si l'opportunité se présente sont quelques exemples ayant été relevés.

Conclusion

En conclusion, l'interprétation menée sur les résultats présentés dans la présente section confirme la présence des caractéristiques hypothétiques identifiées chez les JARDS dans les chapitres III et IV **chez tous** les entrepreneurs interrogés (P1 à P6), dans une proportion d'au moins 4/6 (67%) :

- ✓ Déviance
- ✓ Prise de risque (ou Goût du risque)
- ✓ Recherche d'indépendance et d'autonomie
- ✓ Recherche d'opportunité

Ces caractéristiques identifiées préalablement dans la littérature présentées dans les chapitres II et IV, et présentées en hypothèses, ont été identifiées chez tous les participants. En d'autres termes, il n'y a aucune substitution dans les quatre caractéristiques exploratoires clés proposées antérieurement aux résultats récoltés et analysés.

Cependant, les nouvelles caractéristiques saillantes (+4/6) identifiées (passion / plaisir ; persévérance ; besoin d'accomplissement et de réalisation ; et Éthique des affaires) à partir du verbatim dans une démarche inductive, n'ont pas été identifiées dans le cadre théorique étudié aux chapitres III et IV.

CONCLUSION

L'objectif principal de cette recherche exploratoire, vise d'un point de vue stratégique à stimuler d'un côté, la réflexion intellectuelle en matière de lutte contre le décrochage scolaire et de l'autre, à stimuler la réflexion intellectuelle visant à favoriser l'augmentation de l'effectif entrepreneurial.

D'un point de vue stratégique, notre approche s'inscrit dans un effort de vouloir introduire un véritable changement culturel en matière de lutte contre le décrochage scolaire dont les coûts pour l'ensemble de la société sont très importants. Notre démarche vise aussi à participer au développement économique de la société de par la réflexion intellectuelle portée sur les moyens potentiels d'augmenter l'effectif entrepreneurial.

Notre étude porte sur les caractéristiques susceptibles d'être des rapprochements, voire des superpositions entre les jeunes à risque de décrochage scolaire et les entrepreneurs. Les caractéristiques suivantes ont été identifiées dans la littérature présentée aux chapitres III et IV. Ces caractéristiques sont les suivantes : la déviance, la prise de risque, la recherche d'indépendance et la recherche d'opportunité, voire l'opportunisme. Nous rappelons ici le caractère descriptif et non explicatif de la présente recherche.

Dans notre mémoire, le premier Chapitre s'est attardé à définir deux grandes problématiques ayant motivé la cible de notre sujet de recherche :

1. Les répercussions négatives du décrochage scolaire pour l'ensemble de la société québécoise autant du point de vue économique que social ;
2. L'importance de l'entrepreneuriat pour la société, ainsi que le déficit de l'effectif entrepreneurial canadien ;

Dans le chapitre II, nous avons présenté une recension des écrits sur notre sujet, sur laquelle nous nous sommes inspirés et appuyés pour formuler la question et les objectifs de recherche, ainsi que les hypothèses de recherche. Notre question de recherche est formulée de la manière suivante :

Quelles caractéristiques seraient susceptibles d'être des rapprochements, voire des superpositions entre les jeunes à risque de décrochage scolaire, et les entrepreneurs ?

Le chapitre III comprend une description de chacune des caractéristiques retenues (déviance, prise de risque, recherche d'indépendance et la dialogique opportunité/opportunisme). L'identification de ces caractéristiques n'est pas le fruit du hasard, plutôt le résultat d'une analyse documentaire, et de réflexions intellectuelles et d'analyse documentaire, inspirées par un fond d'expériences personnelles et de discussions avec M. Raymond Bréard, codirecteur de ce projet de recherche. Antonio Machado (1875-1939) évoque dans une poésie l'allégorie constructiviste suivante qui rejoint notre démarche exploratoire : « Le chemin se construit en marchant, tel un sillage sur l'océan » (Cité par Le Moigne, 1994, p.20).

Le chapitre IV présente une tentative d'identification de ces caractéristiques dans 4 typologies retenues à cet effet, soient celles de Janosz *et al.* (2000) et de Fortin *et al.* (2006) pour les JARDS; et celles de Miles et Snow (1978) et de Lafuente et Salas (1989) pour les entrepreneurs. Nous présentons les voies multiples d'expression de ces caractéristiques chez les JARDS et chez les entrepreneurs dans les typologies

retenues. L'objectif de ceci est de reprendre ces mêmes caractéristiques à l'étape de validation, afin de valider si elles étaient susceptibles d'être identifiées chez les participants interrogés. En guise de l'analyse des 4 typologies retenues aux fins de rapprochement empirique entre les JARDS et les entrepreneurs, nous avons proposé 2 modèles conceptuels qui intègre et positionne la littérature étudiée, pour y faire ressortir les aboutissants de chacune des trajectoires (décrochage scolaire et entrepreneuriat) d'un point de vue individuel, et sociétal.

Le chapitre V présente la méthodologie appliquée à notre recherche, une description de l'échantillonnage et des outils de collecte de données, ainsi que la méthode d'analyse et de traitement des données. L'analyse des données brutes recueillies, comprend l'identification de caractéristiques à l'aide de papillons adhésifs (post-it) englués à même les transcriptions en verbatim des enregistrements audio imprimées en format papier. La révision des résultats obtenus à partir de cette démarche a été menée en collaboration avec la Direction de recherche afin d'en assurer l'exhaustivité.

Finalement, le chapitre VI comprend l'analyse et la description des résultats obtenus, ainsi que la validation de nos hypothèses de recherche. Nous présentons en conclusion les résultats saillants, les limites de la recherche, des recommandations ainsi que des pistes pour les recherches futures.

Cette étude a permis d'éclairer un certain nombre de points. Premièrement, les résultats de notre étude confirment l'Hypothèse 1, soit tous les entrepreneurs interrogés présentent au moins une des 4 caractéristiques identifiées dans la littérature présentée au chapitre III, soient : la déviance, la prise de risque, la recherche d'indépendance, et la recherche d'opportunités. Ces caractéristiques hypothétiques ont été relevées chez tous les 6 participants interrogés.

Deuxièmement, nous avons pu relever à l'étape de validation expérimentale, de nouvelles caractéristiques saillantes, soient celles que nous avons identifiées chez au moins quatre participants sur six, soit dans une proportion significative d'au moins 4/6 (67%). Ces nouvelles caractéristiques saillantes (+4/6) sont les suivantes :

- ✓ Passion / Plaisir
- ✓ Persévérance
- ✓ Besoin d'accomplissement et de réalisation
- ✓ Éthique des affaires (ou Éthique)

Ces caractéristiques n'ont pas été préalablement identifiées chez les JARDS dans la littérature présentée aux chapitres III et IV. La passion, le plaisir, le besoin de réalisation et d'accomplissement, la persévérance, et l'éthique sont des caractéristiques qui ont contribué à faire des participants interrogés, les entrepreneurs à succès qu'ils sont aujourd'hui. Pourtant, ces participants sont tous des entrepreneurs dont le parcours académique a été marqué soit par le décrochage scolaire, par un risque de décrochage scolaire, ou par des échecs scolaires. Du côté des JARDS, celles-ci peuvent représenter des facteurs de réussite scolaire. Chez les JARDS, ces caractéristiques représentent des chaînons manquants avec les entrepreneurs interrogés.

Ces caractéristiques ne représentent pas des facteurs de prédiction de l'abandon scolaire, mais bien des **facteurs voire des moteurs potentiels de réussite** contribuant à faire des entrepreneurs interrogés ce qu'ils sont devenus aujourd'hui. Cette intuition a été confirmée dans les données brutes recueillies chez certains participants interrogés.

Selon Fortin et Gagnon, la conclusion doit aussi permettre de faire ressortir les points forts et les points faibles de l'étude (Fortin et Gagnon, 2016, p.451). Dans notre étude, les points saillants suivants ont été ressortis :

Les **points forts** de notre étude sont les suivants :

- ✓ Le potentiel heuristique de l'entrevue semi-dirigée auprès d'entrepreneurs.
- ✓ La richesse de scruter des phénomènes multidimensionnels voire complexes.
- ✓ Une méthodologie interprétative qui permet de traiter les données pour en extraire de solides significations.
- ✓ L'identification de facteurs complémentaires voire de moteurs additionnels pour concrétiser l'entrepreneurship.
- ✓ Humblement, la passion du chercheur envers ses sujets et son objet heuristique.

Les **points faibles** de notre étude sont les suivants :

- ✓ L'inexpérience du chercheur en matière d'entrevue est directement reliée à la quantité et à la qualité des données recueillies chez chacun des participants interrogés.
- ✓ Les résultats de notre recherche ne se limitent qu'aux entrepreneurs (6) que nous avons interrogés.
- ✓ L'absence d'un retour plus systématique à la littérature pour rechercher les traces des nouvelles variables identifiées.

En cherchant à établir un rapprochement entre les JARDS et les entrepreneurs à partir de certaines caractéristiques, cette étude exploratoire pointe en direction de nouvelles pistes en matière de lutte contre le décrochage scolaire en montrant comment ces

mêmes caractéristiques peuvent contribuer à créer de la valeur positive chez l'entrepreneur et pour la société, alors que l'expression de ces mêmes caractéristiques chez les JARDS peut contribuer à créer de la valeur négative pour le décrocheur et pour la société.

Si les caractéristiques entrepreneuriales apparaissent très souvent à l'âge de l'adolescence ou de jeune adulte (Richman, 1982), nous pourrions supposer que les JARDS présentant certaines caractéristiques (déviance, prise de risque, indépendance et recherche d'opportunités voir d'opportunisme) sont prédisposés psychologiquement à reproduire certains comportements, mais dans une trajectoire menant à la création de valeurs positives en tant qu'entrepreneurs. Ceci dit, est-ce que le système éducatif québécois actuel de niveau primaire et secondaire encourage l'expression de ces caractéristiques ? Comment ce système réagit-il à l'expression multivariée de ces caractéristiques ?

Cette étude vise à introduire un changement culturel au niveau de la perception des acteurs sociaux engagés dans la lutte contre l'abandon scolaire sur les JARDS, en les présentant comme une valeur stratégique potentielle à la fois économique, sociale, politique et culturelle.

La prochaine section (Discussion) comprend des pistes de recommandations pour des recherches futures.

DISCUSSION

La présente section représente le fruit d'un effort de réflexion intellectuelle portant sur la mise en valeur des résultats obtenus par notre interprétation scientifique argumentée, ainsi que sur la pertinence et l'apport original de cette étude exploratoire pour des recherches futures.

La démarche exploratoire réalisée dans cette étude comprend des entrevues menées auprès de six participants, tous des entrepreneurs québécois dont le parcours académique a été marqué à un moment donné soit par le décrochage scolaire, par un risque élevé de décrochage scolaire, ou soit par des échecs scolaires. L'analyse des résultats a révélé que les caractéristiques hypothétiques suivantes, préalablement identifiées dans la littérature, ont été relevées chez tous les entrepreneurs interrogés : la déviance, la prise de risque, la recherche d'indépendance, et la recherche d'opportunités. Étant donné la posture « entitative-descriptive » de la présente recherche, il serait intéressant dans une contribution future, de réfléchir à une modélisation complexe portant sur une interrelation possible entre les 4 caractéristiques retenues, c'est-à-dire à explorer la possibilité que ces variables s'articulent entre elles de façon causale.

L'analyse des données recueillies a permis aussi d'identifier de nouvelles caractéristiques saillantes chez plus de la moitié des participants, soit dans une proportion significative d'au moins 4/6 (67%). Ces caractéristiques sont les suivantes : la passion / le plaisir, la persévérance, le besoin d'accomplissement et de réalisation, et l'éthique (en contexte d'affaires).

Notre analyse suggère que ces nouvelles caractéristiques représentent non pas des facteurs de prédiction de l'abandon scolaire, mais plutôt des facteurs potentiels de réussite manquants chez certains JARDS. Le plaisir et la passion pour ce que l'individu accomplit, la persévérance à l'école, un fort besoin d'accomplissement et de réalisation à l'école, et l'éthique (par exemple le respect des règles et principes s'appliquant à l'école) sont des caractéristiques susceptibles de contribuer à faire des JARDS des entrepreneurs à succès s'ils s'engagent sur la voie de la persévérance scolaire.

Les JARDS s'inscrivent dans une trajectoire menant potentiellement à l'abandon scolaire tandis que chez les entrepreneurs, l'itinéraire peut potentiellement conduire à la réussite professionnelle. Nous avons décrit dans cette étude, comment l'abandon scolaire peut engendrer des retombées négatives tant pour l'individu que pour la société d'un point de vue économique, social, culturel, et politique. D'un autre côté, nous avons décrit comment l'entrepreneuriat peut au contraire contribuer à créer de la valeur positive tant pour l'individu que pour la société sur les mêmes plans. Nous pourrions suggérer à la lumière des analyses menées dans cette étude exploratoire que les aboutissants (ou conséquences) de l'abandon scolaire ne contribuent pas au bien-être collectif et au bonheur de la société, alors que l'entrepreneuriat peut contribuer à jouer ce rôle. « Bonheur » de la société ? Bien que la notion de « bonheur » soit d'essence philosophique, nous retiendrons dans ce mémoire, la conception utilitariste du philosophe, logicien et économiste britannique John Stuart Mill (1806-1873). Dans son ouvrage intitulé « *L'Utilitarisme* », Mill (1871) développe un utilitarisme « indirect » et proposant de définir « bien-être » (physique, moral ou intellectuel) par le bonheur contrairement à la conception hédoniste introduite par Jeremy Bentham (1748-1832) qui définissait le « bien-être » par le plaisir. John Stuart Mill soutient que « le bonheur est un bien, que le bien de chaque personne est un bien pour cette personne et que le bonheur général est donc un bien pour l'ensemble de toutes les

personnes. » (Mill, 1871, p.48). Toujours selon Mill (1871), « ce principe n'est pas seulement celui du plus grand bonheur de l'agent, mais encore celui du plus grand bonheur total et général. » (Mill, 1871, p.98).

De manière générale, il existe deux voies d'accès (ou itinéraires) à la sphère économique dans une société capitaliste : le marché de l'emploi, et l'entrepreneuriat. Comment est-ce que le système éducatif actuellement en place au Québec favorise-t-il et stimule-t-il l'émergence de futurs entrepreneurs ? Comment est-ce que le système actuel réagit-il face aux multiples expressions et manifestations possibles de la déviance, de la prise de risque, de la recherche d'indépendance et de de la recherche d'opportunités en contexte scolaire ? Ce système favorise-t-il l'expression de ces caractéristiques en contexte scolaire ?

Qu'arrive-t-il aux décrocheurs qui décident de faire un retour sur les bancs d'école pour terminer leurs études secondaires ? Même si 50 à 60% des décrocheurs scolaires de l'ensemble du Canada ne parviennent pas à obtenir un diplôme d'études secondaires (Raymond, 2008 *in* Desmarais, 2009), les jeunes qui décident de faire un retour sur les bancs d'école pour obtenir le diplôme d'études secondaires passent généralement par l'enseignement destiné aux adultes. L'école destinée aux adultes est un modèle d'enseignement accessible à partir de l'âge 16 ans, âge auquel le jeune n'est plus obligé de fréquenter l'école. L'effectif d'adultes en formation générale et en formation professionnelle dans les commissions scolaires en 2000-2001 se situait autour de 80 000 personnes chez les 20-30 ans et à environ 230 000 personnes chez les plus de 16 ans (Gouvernement du Québec, 2002).

Dans un contexte de modernisation du Québec, l'institutionnalisation de l'éducation des adultes s'est effectuée au cours des années 1950 à 1980 (Gouvernement du Québec, 1982). À partir de 1964 se développe la création de services d'éducation aux

adultes dans les commissions scolaires et les cégeps (Gouvernement du Québec, 1982). Au Québec, plusieurs études démontrent l'importance de l'enseignement destiné aux adultes ainsi que celle de ce secteur de l'éducation dans la qualification et la diplomation des adultes peu scolarisés à risque de marginalisation sociale (Bélanger, Carignan-Marcotte et Staiculescu, 2007 ; Drolet et Richard, 2006 ; Rousseau *et al.*, 2010). Le rattrapage et le raccrochage scolaire constituent la mission essentielle de ce secteur. L'école destinée aux adultes comporte un mode d'organisation plus souple et personnalisé, des suivis réguliers, des ressources scolaires à la disposition des jeunes adultes, une taille des groupes adaptée, ce qui représente des facteurs-clés de succès favorisant la persévérance et la réussite scolaire des 16-24 ans (Théoret, Carpentier et Tremblay, 2006). Selon le Conseil Supérieur de l'Éducation (CSE), les jeunes de 16-19 ans représentent 44% de la population scolaire dans les centres d'éducation aux adultes (CEA) (CSE, 2008). Une partie de ces jeunes font un passage sans interruption entre le secteur des jeunes et celui des adultes (1,3% en 1984-1985 et 16,4% en 2007-2008) (CSE, 2008). Parmi les raisons motivant ce choix, des études montrent que les jeunes qui font ce choix estiment que les CEA répondent mieux à leurs besoins que l'école secondaire (Rousseau *et al.*, 2009 ; Rousseau *et al.*, 2010).

Ainsi, les CEA représentent un tremplin nécessaire à la poursuite des études professionnelles, militaires, collégiales, voire universitaires (Rousseau *et al.*, 2009). Ce modèle d'enseignement comporte un mode d'organisation plus souple et personnalisé à sa clientèle, c'est-à-dire qu'il permet de répondre davantage aux besoins d'apprentissage de l'adulte (Rousseau *et al.*, 2009). Pour la majorité des jeunes adultes qui décident de raccrocher, les CEA répondent mieux que l'école secondaire à leurs besoins en matière de soutien et d'encadrement de la part des enseignants (enseignement plus individualisé). Selon Carroz et ses collaborateurs (2015), l'enseignement individualisé, une plus grande flexibilité dans les règlements

du CEA, une ambiance de classe plus ouverte, et l'apprentissage au rythme de l'étudiant, représentent les éléments les plus appréciés par les élèves fréquentant les CEA (Carroz, Maltais et Pouliot, 2015 cité dans Villemagne et Myre-Bisaillon, 2015).

Si le système éducatif québécois actuel ne permet pas d'éliminer complètement le décrochage scolaire, est-ce que la reproduction de certains éléments du modèle de l'enseignement destiné aux adultes ne pourrait-elle pas répondre à des besoins spécifiques de formation technique, culturelle, socio-économique ou d'éducation populaire ?

Nous pouvons retrouver une certaine flexibilité avec le modèle de la Télé-université, accessible exclusivement aux adultes âgés d'au moins 22 ans, est adopté en 1972 par l'Université du Québec (Gouvernement du Québec, 1982), est tout aussi intéressant puisqu'il a :

Une vocation spécialisée, de type expérimental, centrée sur l'éducation des adultes à domicile et visant à atteindre le mieux possible des populations géographiquement, sociologiquement ou psychologiquement éloignées de l'université. » (Gouvernement du Québec, 1982, p.116).

Ce modèle d'enseignement procure même la liberté à l'individu de choisir entre diverses formes de travail : le tutorat, la cellule ou encore l'animation de groupe (Gouvernement du Québec, 1982). Dans cet ordre d'idée, est-ce que le modèle d'école à distance ne pourrait-il pas convenir à la situation de certains adolescents à risque de décrochage ?

Parmi les quelques modèles alternatifs décrits (Télé-université, l'École destinée aux adultes, l'École des entrepreneurs de Montréal), n'y aurait-il pas la possibilité

d'envisager un modèle tout aussi innovant permettant de répondre aux besoins des décrocheurs potentiels qui présentent des caractéristiques que l'école primaire ou secondaire ne permet pas de se manifester, de s'exprimer sans conséquence ?

La mise en place d'un système d'intervention pédagogique au niveau primaire et secondaire permettant à certaines caractéristiques de se manifester ne serait-elle pas un moyen de résoudre simultanément les problèmes énormes posés par le décrochage scolaire et par le déficit d'effectif entrepreneurial québécois et canadien ?

Nous pourrions citer pour exemple le modèle d'éducation démocratique de l'École Sudbury Valley School, fondée en 1968 aux États-Unis dans l'État du Massachusetts, et qui comprend aujourd'hui plus d'une soixantaine d'établissements actifs dans le monde, notamment aux États-Unis, au Japon, en France, et en Allemagne (Sudbury Valley School, 2016). Cette école qui procure un enseignement qui va généralement de la maternelle jusqu'à la fin du secondaire, constitue juridiquement une association à but non lucratif consistant en une assemblée de l'école qui dans les règles du droit, est composée d'étudiants, du corps personnel, de parents, des administrateurs et des membres du public élus (École Sudbury School, 2016).

Le modèle est très simple, les élèves (de tout âge) décident individuellement en fonction de leur champ d'intérêt, de ce qu'ils feront de leur temps. Régi par un principe de démocratie directe, le modèle de cette école procure à chaque élève et membre du personnel un vote égal dans la gestion de l'école (Sudbury Valley School, 2016). L'école ne comprend aucun programme éducatif prédéterminé, de programme d'études normatif ou d'instruction standardisée. Les principes fondamentaux de l'école sont simples (Sudbury Valley School, 2016) :

- ✓ Tout le monde est curieux par nature ;
- ✓ L'apprentissage le plus efficace, durable et profond a lieu lorsqu'il entreprend et poursuivi par celui qui apprend
- ✓ Toutes les personnes sont créatives si on leur permet de développer leurs talents uniques
- ✓ La mixité d'âge parmi les élèves permet à tous les membres du groupe de s'épanouir et cette liberté est essentielle au développement de la responsabilité personnelle

En pratique, les élèves de l'École Sudbury School créent leur propre environnement et sont à l'origine de toutes les activités qu'ils décident de réaliser seuls ou en groupe. L'établissement scolaire, le personnel et les équipements sont en tout temps à la disposition de chaque élève.

Ce modèle alternatif à l'école traditionnelle ne pourrait-il pas répondre au besoin de certains décrocheurs potentiels au Québec ? Pourrait-on s'inspirer de ce modèle en matière de lutte contre le décrochage scolaire au Québec ? Puisque l'École Sudbury Valley School encourage la créativité et l'indépendance, ce modèle ne pourrait-il pas représenter une solution aux JARDS présentant la déviance et la recherche d'indépendance comme caractéristiques psychologiques ?

Parmi les initiatives visant à stimuler l'éclosion d'entrepreneurs ainsi que la réussite entrepreneuriale au Québec, nous pouvons retrouver le modèle de SAJE accompagnateurs d'entrepreneurs, un organisme de gestion-conseil dont la mission est de : « Stimuler, favoriser et de soutenir le démarrage et l'expansion des petites et moyennes entreprises au Québec. » (Site de SAJE, 2016). L'individu est ainsi placé au cœur de la stratégie de SAJE, qui mise sur le développement des compétences comme approche favorisant la réussite entrepreneuriale. Les groupes SAJE dès le

début avaient pour mission de : « Développer une expertise en entrepreneuriat afin d'offrir aux futurs entrepreneurs des services-conseils taillés sur mesure. » (Site de SAJE, 2016). En 25 ans, le modèle SAJE a contribué au démarrage de plus de 18,000 entreprises ainsi à la création de plus de 40,000 emplois, générant des investissements de plus de 800 millions de dollars (SAJE, 2016).

En collaboration avec la Ville de Montréal et le gouvernement du Québec, le SAJE accompagnateurs d'entrepreneurs, a lancé officiellement la première École des entrepreneurs de Montréal, un agent générateur, et propulseur du talent entrepreneurial, et la première institution de ce type à Montréal (CNW, 2016). Le gouvernement du Québec appuie fortement cette initiative a fait valoir le ministre des Affaires municipales et de l'Occupation du territoire, ministre de la Sécurité publique et ministre responsable de la région de Montréal, M. Martin Coiteux :

Le gouvernement du Québec est fier d'appuyer l'École des entrepreneurs de Montréal qui répond à un besoin exprimé par la communauté d'affaires. Cette école favorisera l'essor de plusieurs entreprises en plus d'augmenter la compétitivité de l'économie montréalaise innovante. (CNW, 2016)

Dans l'écosystème entrepreneurial québécois, SAJE est comparable à un phare qui pointe la direction à chaque entrepreneur, la direction qui peut mener à la réussite entrepreneuriale. Est-ce que certains éléments de ce modèle peuvent être appliqués au système éducatif québécois au niveau primaire et secondaire ?

Ces questions posées pointent dans la direction de la recherche de solutions potentielles en matière de lutte contre le décrochage scolaire, et en matière d'augmentation de l'effectif entrepreneurial québécois et canadien.

Si l'innovation est un enjeu majeur de la compétitivité et un véritable moteur de la performance, ne devons-nous pas dans l'intérêt commun, innover aussi en matière de lutte contre le décrochage scolaire et déployer des solutions adaptées pour des jeunes qui fonctionnent mal dans une structure organisée, structurée et hiérarchisée pour en faire des entrepreneurs qui contribueront au développement économique, culturel et social de demain ?

Les conséquences de nos résultats nous ont permis de pointer en direction de quelques pistes de solutions susceptibles de contribuer à la lutte au décrochage scolaire d'un côté, et d'un autre, à stimuler l'éclosion de futurs entrepreneurs dans la société québécoise et canadienne. La piste de la pédagogie entrepreneuriale évoquée doit être explorée plus en profondeur, de même que d'autres visant à faire évoluer la représentation de l'entrepreneuriat d'une part et des décrocheurs d'autre part dans notre société.

Les pistes de recommandations décrites impliquent de faire converger dans une même direction, les efforts et les compétences de plusieurs parties, dont des chercheurs, des spécialistes de l'éducation (enseignants, psychoéducateurs, etc.), des politiciens, des entrepreneurs, des intellectuels, des entreprises, etc. N'est-il pas temps de considérer une refonte profonde de la philosophie de l'éducation au Québec ? La philosophie de l'éducation est-elle devenue désuète ?

ANNEXE A : CERTIFICAT D'APPROBATION ÉTHIQUE

UQÀM | Comités d'éthique de la recherche
avec des êtres humains

No. de certificat: 1104

Certificat émis le: 22-05-2016

CERTIFICAT D'APPROBATION ÉTHIQUE

Le Comité d'éthique de la recherche pour les projets étudiants impliquant des êtres humains (CERPE 1: sciences de la gestion) a examiné le projet de recherche suivant et le juge conforme aux pratiques habituelles ainsi qu'aux normes établies par la Politique No 54 sur l'éthique de la recherche avec des êtres humains (Janvier 2016) de l'UQAM.

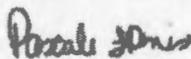
Titre du projet:	CARACTÉRISTIQUES SUSCEPTIBLES ÊTRE DES RAPPROCHEMENTS, VOIRE DES SUPERPOSITIONS ENTRE LES JEUNES À RISQUE DE DÉCROCHAGE SCOLAIRE, ET LES ENTREPRENEURS
Nom de l'étudiant:	Wald AJB
Programme d'études:	Maîtrise en sciences de la gestion (profil avec mémoire)
Direction de recherche:	Robert H. DESMARTEAU
Codirection:	Raymond BRÉARD

Modalités d'application

Toute modification au protocole de recherche en cours de même que tout événement ou renseignement pouvant affecter l'intégrité de la recherche doivent être communiqués rapidement au comité.

La suspension ou la cessation du protocole, temporaire ou définitive, doit être communiquée au comité dans les meilleurs délais.

Le présent certificat est valide pour une durée d'un an à partir de la date d'émission. Au terme de ce délai, un rapport d'avancement de projet doit être soumis au comité, en guise de rapport final si le projet est réalisé en moins d'un an, et en guise de rapport annuel pour le projet se poursuivant sur plus d'une année. Dans ce dernier cas, le rapport annuel permettra au comité de se prononcer sur le renouvellement du certificat d'approbation éthique.



Pascale Denis
Présidente du CERPE 1 : École des sciences de la gestion
Professeure, Département d'organisation et ressources humaines

ANNEXE B : FORMULAIRE D'INFORMATION ET DE CONSENTEMENT

IDENTIFICATION

Nom du projet : « Caractéristiques susceptibles d'être des rapprochements, voire des superpositions entre les jeunes à risque de décrochage scolaire et les entrepreneurs »

Étudiant-chercheur responsable du projet : Walid Aïb

Programme d'études : Maîtrise en sciences de la gestion

Adresse courriel : aib.walid@courrier.uqam.ca

Téléphone : (514) 206-9812

BUT GÉNÉRAL DU PROJET ET DIRECTION

Vous êtes invité(e) à prendre part au présent projet de mémoire visant à stimuler la réflexion intellectuelle en matière de lutte contre le décrochage scolaire. Plus spécifiquement, il vise à valider si certaines caractéristiques étaient susceptibles d'être des rapprochements, voire des superpositions entre les jeunes à risque de décrochage scolaire et les entrepreneurs. Ce projet est réalisé dans le cadre d'un mémoire de maîtrise sous la direction des enseignants de l'ESG UQAM Robert H Desmarteau PhD., et de Raymond Bréard MBA, du département de Stratégie et RSE. M Desmarteau peut être joint au (514) 987-3000 poste 4782 ou par courriel à l'adresse: desmarteau.robert_h@uqam.ca .

PROCÉDURE(S) OU TÂCHES DEMANDÉES AU PARTICIPANT

Votre participation consiste à donner une entrevue individuelle au cours de laquelle il vous sera demandé de décrire, entre autres choses, votre expérience passée en tant que participant, vos attentes face aux chercheurs à l'égard des participants de

recherche ainsi que le sens que vous donnez à votre engagement envers la recherche. Cette entrevue est enregistrée numériquement avec votre permission et prendra environ 1-2 heures de votre temps. Le lieu et l'heure de l'entrevue sont à convenir avec le responsable du projet. La transcription sur support informatique qui en suivra ne permettra pas de vous identifier à moins que vous y consentiez.

AVANTAGES et RISQUES

Votre participation contribuera à l'avancement des connaissances par une meilleure compréhension de la vision qu'ont les participants de la recherche universitaire et des responsabilités qu'elle engendre. Il y a un risque d'inconfort associé à votre participation à cette rencontre. La nature des questions qui seront posées laisse présager un risque pour certains répondants, de revivre des émotions difficiles, vu un parcours particulier. Vous demeurez libre de ne pas répondre à une question que vous estimez embarrassante sans avoir à vous justifier. Une ressource d'aide appropriée pourra vous être proposée si vous souhaitez discuter de votre situation. Il est de la responsabilité du chercheur de suspendre ou de mettre fin à l'entrevue s'il estime que votre bien-être est menacé.

ANONYMAT ET CONFIDENTIALITÉ

Il est entendu que les renseignements recueillis lors de l'entrevue sont confidentiels et que seuls, le responsable du projet, son directeur et son codirecteur de recherche (Robert Desmarteau et Raymond Bréard), auront accès à votre enregistrement et au contenu de sa transcription. Le matériel de recherche (enregistrement numérique et transcription codée) ainsi que votre formulaire de consentement seront conservés séparément sous clé par le responsable du projet pour la durée totale du projet. Les données ainsi que les formulaires de consentement pourront être détruits 5 ans après le dépôt final du travail de recherche.

PARTICIPATION VOLONTAIRE

Votre participation à ce projet est volontaire. Cela signifie que vous acceptez de participer au projet sans aucune contrainte ou pression extérieure, et que par ailleurs vous êtes libre de mettre fin à votre participation en tout temps au cours de cette recherche. Dans ce cas, les renseignements vous concernant seront détruits. Votre accord à participer implique également que vous acceptez que le responsable du projet puisse utiliser aux fins de la présente recherche (articles, mémoire, essai ou thèse, conférences et communications scientifiques) les renseignements recueillis à la

condition qu'aucune information permettant de vous identifier ne soit divulguée publiquement à moins d'un consentement explicite de votre part.

J'accepte de voir divulguer publiquement (via des articles scientifiques, articles de presse non académiques, des conférences, capsules vidéos éducatives, livres) les renseignements recueillis permettant de m'identifier (nom, prénom, titre, fonction, organisation) :

OUI NON

COMPENSATION FINANCIÈRE

Votre participation à ce projet est offerte gratuitement. Un résumé des résultats de recherche vous sera transmis au terme du projet.

DES QUESTIONS SUR LE PROJET OU SUR VOS DROITS?

Vous pouvez contacter l'étudiant-chercheur responsable du projet au numéro (514) 206-9812 pour des questions additionnelles sur le projet. Vous pouvez également discuter avec le directeur de recherche des conditions dans lesquelles se déroule votre participation et de vos droits en tant que participant de recherche.

Le projet auquel vous allez participer a été approuvé par le comité d'éthique de la recherche avec des êtres humains. Pour toute question ne pouvant être adressée au directeur de recherche, ou à l'étudiant responsable, ou pour formuler une plainte ou des commentaires, vous pouvez contacter la Présidente du comité d'éthique de la recherche pour étudiants (CERPE1), par l'intermédiaire de son secrétariat, au numéro 514-987-3000 poste 7754 ou par courriel à : mainard.karine@uqam.ca

REMERCIEMENTS

Votre collaboration est importante à la réalisation de ce projet et nous tenons à vous en remercier.

SIGNATURES

Je reconnais avoir lu le présent formulaire de consentement et consens volontairement à participer à ce projet de recherche. Je reconnais aussi que le responsable du projet a répondu à mes questions de manière satisfaisante et que j'ai disposé suffisamment de temps pour réfléchir à ma décision de participer. Je comprends que ma participation à cette recherche est totalement volontaire et que je peux y mettre fin en tout temps,

sans pénalité d'aucune forme ni justification à donner. Il me suffit d'en informer le responsable du projet.

Le participant accepte que l'entrevue soit enregistrée sur un support audio :

OUI NON

Signature du participant _____ **Date** _____

Nom (lettres moulées) et coordonnées :

Je déclare avoir expliqué le but, la nature, les avantages, les risques du projet et avoir répondu au meilleur de ma connaissance aux questions posées.

Signature de l'étudiant-chercheur responsable du projet _____ **Date** _____

Nom (lettres moulées) et coordonnées :

ANNEXE C : QUESTIONNAIRE D'ENTREVUE

1. Vous retrouvez-vous dans l'un des types suivants d'étudiant(e) lors de votre parcours scolaire au niveau secondaire ?
 - a. **Discret** : aime l'école et se dit engagé, rendement scolaire un peu faible et ne présente aucun problème de comportement à l'école.
 - b. **Inadapté** : celui qui ne réussit pas à suivre les cours ou à apprendre comme les autres, qui entretient des interactions sociales problématiques avec autrui (échecs scolaires, problèmes de comportements, délinquance, milieu familial difficile, rapport conflictuel à l'autorité, absentéisme, vol, usage de drogue, etc.).
 - c. **Désengagé** : jeune adolescent assez habile sur le plan cognitif qui, sans travailler et investir à l'école, arrive à offrir une performance minimale acceptable. Les Désengagés semblent faire l'objet de plus de sanctions disciplinaires que les diplômés, mais pas autant que les Inadaptés.
 - d. **Sous-Performant** : désengagé face à l'école, mais sans problème de comportement, plutôt problème d'apprentissage qui domine l'expérience scolaire.
 - e. **Conduite antisociale cachée** : bonne performance scolaire, parfois découragé, respect de l'autorité en classe, pas de trouble de comportement extériorisé, les comportements suivants sont souvent adoptés en cachette : mensonge, participation à des actions violentes (bagarre individuelle ou en groupe), vandalisme, vol mineur ou majeur, et autre recherche d'opportunités.
 - f. **Dépressif** : performance scolaire moyenne, étudiant souvent découragé, très émotionnel, commet plus d'erreurs que les autres, atteints par un certain niveau de dépression (peut même susciter des pensées suicidaires), sans trouble de comportement.
 - g. **Aucun des choix énumérés** : Précisez.

Sources : Ces types de profil ont été extraits de deux typologies des jeunes à risque de décrochage scolaire, soit celle de Michel Janosz et de ses collaborateurs (points A à D), et celle de Laurier Fortin et de ses collaborateurs (points E et F).

2. Pourriez-vous **décrire** les grandes lignes de votre **parcours entrepreneurial** ?
3. Selon vous, quelles sont les **habiletés (qualités) distinctives** ou encore les **compétences clés** qui ont fait de vous un entrepreneur ?
4. Quelles étaient vos **principales motivations** lorsque vous êtes **devenu entrepreneur** (ex. l'opportunité d'être son propre employeur, besoin de réalisation personnelle, saisir des opportunités d'affaires, incapable de travailler pour un employeur ou encore incapable de travailler dans un cadre organisé et structuré en entreprise, etc.) ?
5. Maintenant que vous êtes entrepreneur accompli, qu'est-ce qui vous **motive le plus à demeurer votre propre employeur** ? Précisez.
6. Face au **besoin d'autonomie et d'indépendance**, laquelle des **affirmations** suivantes vous représentent le mieux :
 - a. Fort besoin d'autonomie et d'indépendance
 - b. Plutôt un besoin moyen d'autonomie et d'indépendance
 - c. Aucun besoin d'autonomie et d'indépendance
 - d. Aucune de ces réponses. Précisez.
7. Au cours des 12 derniers mois, avez-vous **un ou des exemples de situation** où vous vous êtes engagés dans une **action susceptible de vous apporter un avantage**, mais qui **comportait l'éventualité d'un risque** ? (ex. lancement de nouveau produit ou offre de nouveau service, décision de financement ou d'investissement, acquisition d'une nouvelle solution technologique, etc.)

8. De façon anecdotique, pourriez-vous nous décrire **une situation** où vous avez pris un **risque** et dont vous êtes particulièrement **fier** ?
9. Lorsque vous pensez au mot « **risque** », qu'est-ce qui vous vient d'abord à l'esprit ?
- a. Menace
 - b. Perte
 - c. Incertitude
 - d. Occasion (ou opportunité)
 - e. Gain ou encore butin

Risque : « *Fait de s'engager dans une action qui pourrait apporter un avantage, mais qui comporte l'éventualité d'un danger.* » (Larousse en ligne, 2016)

10. En tant qu'entrepreneur, êtes-vous, encore, à l'affût, ou à la recherche d'**opportunités** ?
Précisez.

Recherche d'opportunité : Recherche d'occasions favorables, c'est-à-dire qui convient au temps, aux lieux, aux circonstances et qui survient à propos.

11. À la lumière de votre parcours entrepreneurial, considérez-vous que vos concurrents, ou le monde des affaires en général, sont mus (poussés) par le respect rigoureux des **principes moraux** (les règles de comportement communément admises dans une société) ? Avez-vous un exemple de situation où vous avez dû prendre des décisions en étirant l'élastique ?
12. Vis-à-vis la **recherche d'opportunités**, vous êtes :
- a. Un chercheur d'or professionnel (chercheur d'opportunités)
 - b. Un chercheur d'or opportuniste
 - c. Les deux réponses
 - d. Aucune de ces réponses. Précisez.

Recherche d'opportunité : Recherche d'occasions favorables, c'est-à-dire qui convient au temps, aux lieux, aux circonstances et qui survient à propos.

Opportunisme : « *C'est une conduite qui consiste à tirer le meilleur parti des circonstances, parfois en le faisant à l'encontre des principes moraux. (...) L'individu opportuniste agit selon les circonstances du moment, qu'il utilise au mieux de ses propres intérêts, et essaie d'en tirer le meilleur parti, en accordant peu d'importance aux principes moraux. (...) L'opportunisme se présente comme la tentative, pour un individu ou une organisation, de réaliser des gains personnels fondés sur un manque de franchise, d'honnêteté ou de loyauté dans la réalisation de transaction avec autrui.* » (Banoun et Dufour, 2011)

13. Laquelle des affirmations suivantes vous représentent le plus fidèlement :

- a. Vous poursuivez distinctement des objectifs d'innovation pour atteindre vos objectifs de performance.
- b. Vous adhérez aux opinions de la majorité, vous suivez le train sans pour autant chercher à trouver des moyens innovants pour atteindre vos objectifs.
- c. L'important pour atteindre la performance, c'est de faire son chemin en misant sur des opportunités qui peuvent être teintées d'opportunismes.
- d. Aucune de ces réponses. Précisez.

14. Au cours des deux dernières années, avez-vous réalisé l'une des **actions** suivantes ? Si oui, veuillez préciser par un ou des exemples.

- a. Développer de nouvelles idées d'affaires
- b. Améliorer les processus en place (amélioration continue)
- c. Élargir, renouveler ou lancer un nouveau produit ou service
- d. Lancer un nouveau concept ou manière de faire pour répondre aux exigences du marché
- e. Utilisation de nouvelles technologies (logiciel, plateforme ou autres solutions)
- f. Aucune de ces réponses.

15. De manière générale, quelle est **votre attitude** face au **changement** ?

- a. La négation (rejeter, nier)
- b. La culpabilisation des autres, le blâme
- c. L'apitoiement, la culpabilisation de soi
- d. L'acceptation des obstacles
- e. L'adaptation (utilisation du changement comme levier de dépassement)
- f. La fuite

16. De manière générale, face aux **normes établies** (ensemble des règles de conduite qui s'imposent), laquelle ou lesquelles des affirmations suivantes vous représentent le plus fidèlement ?

- a. Vous vous conformez complètement aux normes en vigueur.
- b. Vous contestez les normes établies.
- c. Vous cherchez à les contourner.
- d. Vous les transgressez.
- e. Vous fuyez vers d'autres horizons.
- f. Aucune de ces réponses. Précisez.

ANNEXE D : RÉSUMÉ DE L'ÉTUDE

Problématique de recherche

Le phénomène du décrochage scolaire dans la société

En 2016, le phénomène du décrochage scolaire est encore à l'ordre du jour au Ministère de l'Éducation et le sera encore très probablement dans le futur (MÉLS), ce que l'on cherche à corriger dans le cadre de cette recherche en présentant certains jeunes à risque d'abandon comme une valeur stratégique potentielle. Le nombre de décrocheurs entre 2007-2010 était plus élevé au Québec que dans les autres provinces canadiennes avec une proportion de 11,7% (MÉLS). Selon le Ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport, le taux annuel de sorties sans diplôme ni qualification (décrochage annuel) du Québec entre 2012 et 2013 a atteint 15,3%. Les conséquences économiques découlant de l'abandon des études secondaires pour la société canadienne représentent un déficit énorme en termes de services et programmes sociaux, de santé, d'éducation, d'emploi, de lutte contre la criminalité et en matière de productivité économique. Une étude réalisée en 2008 démontre que le coût global au Canada sur une base viagère de 35 ans représente 947,6 milliards de dollars.

L'importance de l'entrepreneuriat pour la société

L'innovation est un enjeu majeur de la compétitivité, et un véritable moteur de la performance (Allaire & Firsirotu, 2004). Pilier du développement économique et social, l'entrepreneuriat se trouve au cœur du processus d'innovation des sociétés capitalistes (Schumpeter ; 1975, 1983, 2005). Selon la Chambre de commerce du Canada (CDC, 2014), les innovations engendrées par les entrepreneurs et par leurs entreprises "sont fondamentales à la croissance économique et à la prospérité du Canada".

Sujet de recherche

Le sujet de recherche proposé couvre des champs d'études très diverses appartenant à la catégorie des sciences humaines et des sciences sociales. Le projet de recherche suggéré porte sur les caractéristiques susceptibles d'être des rapprochements, voire des superpositions entre les jeunes à risque de décrochage scolaire et les entrepreneurs.

Objectifs de notre recherche

L'un des objectifs majeurs de la présente recherche consiste à stimuler la réflexion intellectuelle en matière de lutte contre le décrochage scolaire en y introduisant une nouvelle manière de percevoir le jeune à risque d'abandon scolaire. Au niveau sociétal, établir des rapprochements, voire des superpositions entre les caractéristiques typologiques du jeune à risque de décrochage et celles de l'entrepreneur. Au-delà de l'objectif opérationnel visant à construire une typologie du jeune à risque de décrochage et de l'entrepreneur, la contribution espérée (objectifs généraux) de ce projet de recherche comprend en les éléments suivants :

- ✓ Suggérer une approche innovante sur les jeunes à risque de décrochage scolaire auprès des acteurs engagés dans la lutte contre le décrochage scolaire (enseignants, conseillers pédagogiques, institutions politiques, OBNL) ;
- ✓ Contribuer au renforcement de la culture entrepreneuriale en milieu scolaire (niveau primaire et secondaire), et stimuler l'élaboration de projets entrepreneuriaux novateurs ;
- ✓ Proposer l'idée que certains jeunes à risque de décrochage scolaire pourraient stratégiquement représenter une valeur potentielle à la fois économique, culturelle et sociale en tant que futurs entrepreneurs et de leaders ;
- ✓ Stimuler la contribution des entreprises en matière de lutte contre le décrochage scolaire en diffusant la valeur de la pédagogie entrepreneuriale (ex. création de stages adaptés pour jeune à risque en collaboration avec les institutions scolaires, responsabilisation sociale) ;

D'un point de vue stratégique, notre ambitieuse approche s'inscrit dans un effort de vouloir introduire un véritable changement culturel en matière de lutte contre le décrochage scolaire dont les coûts pour l'ensemble de la société sont très importants. Notre démarche vise aussi à

participer au développement économique de la société par l'augmentation de l'effectif entrepreneurial canadien.

Votre contribution (aux participants)

Votre participation à notre étude est d'une très grande importance. Celle-ci nous permettra non seulement de valider nos hypothèses, mais aussi de contribuer à notre effort de vouloir innover en matière de lutte contre l'abandon scolaire au Québec.

Confidentialité

À titre de participant, vous pouvez consentir ou non à la divulgation d'informations identificatoires (nom, prénom, titre, organisation) à des parties externes. Les conclusions de notre projet d'étude feront probablement l'objet de publications scientifiques dans des revues canadiennes, dans des conférences, ou encore dans des capsules vidéo en ligne.

Dans le cas où vous ne consentez pas à la divulgation d'informations permettant de vous identifier, nous préserverons vos informations personnelles dans l'anonymat. Les détails sont intégralement inclus dans le *Formulaire de consentement*.

Merci pour l'intérêt porté à notre sujet d'étude.

Dans l'attente d'une réponse favorable, recevez l'expression de mes sentiments les plus distingués.

Walid Aib, CPA, CMA
Candidat au programme de Maîtrise ès Sc.
École des sciences de la gestion, UQAM
aib.walid@courrier.uqam.ca

BIBLIOGRAPHIE

- Agence de la santé publique du Canada (ASPC). (2008). *L'administrateur en chef de la santé publique. Rapport sur l'état de la santé au Canada 2008*. Récupéré de <http://www.phac-aspc.gc.ca/cphorsphc-respcacsp/2008/fr-rc/pdf/CPHO-Report-f.pdf>
- Aït Abdelmalek, A. (2004). Edgar Morin, sociologue et théoricien de la complexité. *Sociétés*, 4(86), 99-117.
- Aït Saïd, F. (2011). Le bonheur en économie. *Idées Économiques et Sociales*, 4(166), p.10.
- Allaire Y. et Firsirotu, N. (2004). *Stratégies et moteurs de performance : les défis et les rouages du leadership stratégique* (2^e éd.). Montréal : Chenelière / McGraw-Hill.
- Allen, K. R. (2003). *Launching new ventures: An entrepreneurial approach*. Boston : Houghton Mifflin Company.
- Alter, N. (1993). Innovation et organisation : deux légitimités en concurrence. *Revue Française de Sociologie*, XXXIV(2), 12-40.
- Alter, N. (2000). *L'innovation ordinaire*. Paris : Presses Universitaires Françaises.
- Alter, N. (2011). Comment les dirigeants des organisations peuvent tuer l'innovation ? *Gestion*, 4(36), 5-10.
- Answers Corporation. (2010). *Entrepreneur*. Récupéré de <http://www.answers.com/topic/entrepreneur>
- Archambault, I. (2006). *Continuité et discontinuité dans le développement de l'engagement scolaire chez les élèves du secondaire : une approche centrée sur la personne pour prédire le décrochage*. (Thèse de Doctorat). Université de Montréal.
- Audétat, M.-C. et Voirol, C. (1997). *L'adolescent*. Neuchâtel : Psynergie.
- Banerjee, J. (2013, 13 décembre). Why Bad Students Make Good Entrepreneurs. [Billet de blogue]. Repéré de Jeet Banerjee <http://www.jeetbanerjee.com/why-bad-students-make-good-entrepreneurs/>
- Banoun, A. et Dufour, L. (2011). *L'opportunisme – Une approche pluridisciplinaire*. Paris : Lavoisier.
- Barel, Y. et Frémeaux, S. (2010). Les motifs de la déviance positive. *Management & Avenir*, 2(32), 91-107. Récupéré de 10.3917/mav.032.0091

- Bélangier, P., Carignan-Marcotte, P. et Staiculescu, R. (2007). *La diversité des trajectoires et la réussite éducative des adultes en formation de base*, Rapport de recherche, Montréal, Centre interdisciplinaire de recherche et développement sur l'éducation permanente (CIRDEP), Université du Québec à Montréal.
- Belley, A. (1990). *Les milieux incubateurs de l'entrepreneurship* (2^e éd.). Charlesbourg : Fondation de l'entrepreneurship.
- Benard, B. (1991). *Fostering resiliency in kids: Protective factors in the family, school, and community*. Portland : Western Center for Drug-Free Schools and Communities.
- Benard, B. (2007). *The foundations of the resiliency framework*. Récupéré le 29 janvier 2017 de <http://www.resiliency.com/html/research.htm>
- Bentham, J. (1781). *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. Kitchener : Batoche Books.
- Bernard, P.-Y. (2011). *Le décrochage scolaire*. Paris : PUF.
- Bruyat, C., et Julien, P.A. (2001). Defining the field of research in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 16(2), 165-180.
- Cantillon, R. (1755). *Essai de la nature du commerce en général*. Londres : Fetcher Gyler.
- Carland, J.W., Hoy, F., et Carland, J.A.C. (1988). Who Is an Entrepreneur? Is the question Worth Asking? *American Journal of Small Business*, Printemps, 33-39.
- Carroz, F., Maltais, D., et Pouliot, E. (2015). *Ces décrocheurs de l'école secondaire qui s'accrochent à un centre d'éducation des adultes ; qui sont-ils ?* dans Villemagne, C. et Myre-Bisailon, J. (dir.), *Les jeunes adultes faiblement scolarisés – Parcours de formation et besoin d'accompagnement*. Québec : Presses de l'Université du Québec.
- Chandler, G. N., Dahlqvist, J., & Davidsson, P (2002). Opportunity recognition process: A taxonomy and outcome implications. *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Récupéré le 12 juillet 2016 de www.babson.edu/jentep/fer/paper021111_AICA_text.htm
- Conseil Canadien sur l'Apprentissage (CCA). (2009). *Les coûts élevés du décrochage : Pas si infimes qu'on ne le croyait*. Récupéré le 20 septembre 2016 de http://www.bdaa.ca/biblio/recherche/cca/carnet_savoir/couts_eleves/couts_eleves.pdf
- Charest, D. (1980). *Prévention de l'abandon prématuré. Milieux économiquement faibles. Soutien aux adolescents*. Québec : Ministère de l'Éducation, Direction générale des réseaux.
- Chaurand, N. et Brauer, M. (2008). La déviance. *Revue électronique de Psychologie Sociale*, 3, 9-23. Récupéré de <http://www.psychologiesociale.eu/files/reps3.chaurand-brauer.pdf>

- Chell, E. et Haworth, J.M. (1993). Profiling entrepreneurs: Multiple perspective and consequent methodological considerations. *Entrepreneurship and Business Development*, 259-260.
- Chirita, M.-G., Oliveira, J.B., et Filion, L.-J. (2008). *Intrapreneuriat et entrepreneuriat organisationnel. Examen de la documentation (1996-2006)*. Récupéré de http://expertise.hec.ca/chaire_entrepreneuriat/wp-content/uploads/2008-01-intrapreneuriat-entrepreneuriat-nb.pdf
- ChronoMétriq. (2016). *La plateforme médicale préférée des professionnels de la santé*. Récupéré le 22 novembre 2016 de : <http://chronometriq.ca/>
- CNW Telbec. (12 avril, 2010). *Lancement du projet Un vélo, Une ville 2010 de Velo DUO*. Récupéré le 20 avril 2017 de : <http://www.newswire.ca/fr/news-releases/lancement-du-projet-un-velo-une-ville-2010-de-velo-duo-539701702.html>
- CNW Telbec. (30 novembre 2016). *SAJE accompagnateur d'entrepreneurs lance officiellement l'École des entrepreneurs de Montréal*. Récupéré le 20 avril 2017 de : <http://www.newswire.ca/fr/news-releases/saje-accompagnateur-dentrepreneurs-lance-officiellement-lecole-des-entrepreneurs-de-montreal-603735346.html>
- Collins, O., Moore, D. et Unwalla, D. (1964). *The Enterprising Man, Bureau of Business and Economic Research*. East Lansing : Michigan State University.
- Conseil des sciences, de la technologie et de l'innovation (CSTI). (2013). *L'état des lieux en 2012*. Récupéré le 21 septembre 2016 de <http://www.stic-csti.ca/eic/site/stic-csti.nsf/fra/00067.html>
- Courtois, R. (2011). *Les conduites à risques à l'adolescence*. Paris : Dunod.
- CSE. (2008). *De la flexibilité pour un diplôme d'études secondaires de qualité au secteur des adultes*. Québec : Gouvernement du Québec.
- Cusson, M. (1992). Déviance [Chapitre de livre]. Dans R. Boudon, *Traité de sociologie* (1re éd., 389-422). Paris : Les Presses universitaires de France.
- Daligand, D. (2002-2003). La valeur et les valeurs, *Inter : art actuel*, 83, p.55.
- Daval, H., Deschamps, B., et Geindre, S. (1999). Proposition d'une grille de lecture des typologies d'entrepreneurs. Publié dans : Fontaine, J., Saporta, B., Verstraete, T. (Eds.) *Actes du premier congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat*, 124-140.
- Delgadillo, S.S. (2012). *L'entraînement à la déviance en début de scolarisation*. (Thèse de Doctorat). Université Laval.
- Desmarais, D. (2009). *Recherche-action sur l'accompagnement du raccrochage scolaire des 16-20 ans*. Rapport de recherche (texte *mimemo*). Université du Québec à Montréal.

- Deschamps, B. (2000). La reprise d'entreprise par une personne physique : une pratique entrepreneuriale difficile à cerner. *9e conférence de l'AIMS, 24-26 mai*. Montpellier : Association Internationale de Management Stratégique.
- DGESCO. (2011). *Quels sont les processus qui conduisent à la déviance ?* France : Ministère de l'éducation nationale, de la jeunesse et de la vie associative. Récupéré le 21 mai 2016 de http://media.eduscol.education.fr/file/SES/00/8/LyceesGT_Ressources_SES_1_Socio3-2_processus_deviance_183008.pdf
- Dickson, P.R., et Giglierano, J.J. (1986). Missing the boat and skinking the boat : A conceptual model of entrepreneurial risk. *Journal of Marketing*, 50(3), 58-70.
- Doray, P. et al. (2011). Usages des statistiques et actions publiques : les politiques de lutte contre le décrochage scolaire au Québec. *Sociologie et Sociétés*, 43(2), 201-221. [10.7202/1008244ar](https://doi.org/10.7202/1008244ar)
- Dortier, J.F. (1998). *Les sciences humaines, panorama des connaissances*. Paris : PUF.
- Drolet, J. et Richard, A. (2006). *Les jeunes dits en difficultés fréquentant l'éducation des adultes : l'état de la situation et une démarche pédagogique conscientisante*. Chicoutimi : Groupe de respect à la différence, Université du Québec à Chicoutimi.
- Drucker. P.F. (1985). *Innovation and entrepreneurship: practice and principes*. New York: Harper & Row.
- Drucker, P.F. (1993). *Entrepreneurship and Innovation: Practice and Principles*. New-York: Collins.
- Dunkelberg, W.C. and A.C. Cooper. (1982). Entrepreneurial Typologies. *Frontiers of Entrepreneurship Research*. K.H. Vesper, 1-15. Wellesley : Babson College.
- Éco Récrcéo. (2016). *À propos*. Récupéré le 25 novembre 2016 de <http://www.ecorecreo.ca/fr/Accueil/>
- École Sudbury Valley. (2016). *L'école Sudbury Valley*. Récupéré le 26 janvier 2017 de <https://evnh.org/wp-content/uploads/2015/12/2004-geyer-l-ecole-sudbury-valley.pdf>
- Elliott, D. S., et Voss, H. L. (1974). *Delinquency and dropout*. Lexington : Heath.
- Erpicum, D. et Murray, Y. (1975). Le problème du drop-out scolaire dans le monde moderne. *Orientation professionnelle*, 11(1), 9-24.
- Fayolle, A. (2003). Identifier les parcours et les logiques qui conduisent à l'acte d'entreprendre. [Chapitre 4]. *Dans Le métier de créateur d'entreprise* (p. 53-89). Paris : Éditions d'Organisation. Récupéré le 18 septembre 2016 de http://www.eyrolles.com/Chapitres/9782708128262/chap4_fayolle.pdf
- Fayolle, A. et al. (2008). Une nouvelle approche du risque en création d'entreprise. *Revue française de gestion*, 5(185), p. 141-159. [DOI 10.3166/rfg.185.141-159](https://doi.org/10.3166/rfg.185.141-159)

- Fayolle, A. et Degeorge, J.-M. (2012). *Dynamique entrepreneuriale – Le comportement de l'entrepreneur*. Bruxelles : Éditions De Boeck.
- Fayolle, A. et Verstraete, T. (2005). Paradigmes et entrepreneuriat. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 4(1), 33-52.
- Filion, L. J. (1997). Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances. *Revue internationale PME*, 10(2), 129-172.
- Filion, L.J. (1998). Two Types of Entrepreneurs : The Operator and the Visionary – Consequences for Education. Publié dans : Pleitner, H.J. *Renaissance of SMEs in a Globalized Economy*, 261-270. Récupéré le 11 août 2016 de http://web.hec.ca/creationentreprise/CERB_Backup-12-mai-2008/pdf/1998-11PRATwoTypesEntrepreneurs.pdf
- Fondation Chagnon. [s. d.]. *Réunir Réussir (R2) pour la persévérance scolaire*. Récupéré le 15 mars 2016 de <http://www.fondationchagnon.org/fr/que-faisons-nous/partenariats/reunir-reussir-perseverance-scolaire.aspx>
- Fortin, L. et Picard, Y. (1999). Les élèves à risque de décrochage scolaire : facteurs discriminants entre décrocheurs et Persévérants. *Revue des sciences de l'éducation*, 25(2), 359-374. <http://dx.doi.org/10.7202/032005ar>
- Fortin, L. et al. (2006). Typology of students at risk of dropping out school: Description by personal, family, and school factors. *European Journal of Psychology of Education*, 21, 363-383.
- Fortin, F. et Gagnon, J. (2016). *Fondements et étapes du processus de recherche – Méthodes quantitatives et qualitatives*. Montréal : Chenelière Éducation.
- Fusion Jeunesse. [s. d.]. Récupéré le 25 janvier 2017 de <https://www.fusionjeunesse.org/>
- Fusion Jeunesse. (2016). *Gala Jeunes d'Affaires 2016*. Récupéré le 20 novembre 2016 de <https://www.fusionjeunesse.org/blog/2016/06/01/gala-jeunes-daffaires-2016/>
- Gartner, W.B. (1985). A framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*, 10, 696-706.
- Gartner, W. B. (1988). Who is an entrepreneur? is the wrong question. *American Journal of Small Business*, Spring, p.11-32.
- Gartner, W.B. (1989). Some suggestions for research on entrepreneurial traits and characteristics. *Entrepreneurship theory and practices*, 14(1).
- Génération INC. (blogue). (19 août, 2013). *Rémi Richard de ChronoMétriq : de décrocheur à développeur*. Article rédigé par Isabelle Marquis. Récupéré le 26 septembre 2016 de <http://www.generationinc.com/inspiration/portraits-dentreprises/parcours-dentrepreneur-de-dcrocheur-a-developpeur-dapplications>

- Giroux, L. (2011). *Profil correctionnel 2007-2008 : La population correctionnelle du Québec*. Québec : Services correctionnels, Ministère de la Sécurité publique.
- Gouvernement du Canada. (2009). *Réaliser le potentiel des sciences et de la technologie au profit du Canada – Rapport d'étape*. Québec : Gouvernement du Québec. Récupéré de [https://www.ic.gc.ca/eic/site/icgc.nsf/vwapj/STRapportDetape2009.pdf/\\$file/STRapportDetape2009.pdf](https://www.ic.gc.ca/eic/site/icgc.nsf/vwapj/STRapportDetape2009.pdf/$file/STRapportDetape2009.pdf)
- Gouvernement du Québec. (1982). *L'éducation des adultes au Québec depuis 1850 : points de repères. Commission d'étude sur la formation des adultes*. Récupéré de http://bv.cdeacf.ca/CJ_PDF/2005_07_0004.pdf
- Gouvernement du Québec. (2002). *Politique gouvernementale d'éducation des adultes et de formation continue*. Récupéré de <http://www.education.gouv.qc.ca/references/publications/resultats-de-la-recherche/detail/article/politique-gouvernementale-deduction-des-adultes-et-de-formation-continue-apprendre-tout-au-lo/>
- Grégory, M. (2001). *La prise de risque à l'adolescence – Pratique sportive et usage de substances psychoactives*. Paris : Masson.
- Hankivsky, O. (2008). *Estimation des coûts du décrochage scolaire au Canada*. Récupéré le 20 avril 2016 de <http://fr.canoe.ca/sections/fichier/etude.pdf>
- Hatten, T. S. (2003). *Small business management: Entrepreneurship and beyond*. Boston : Houghton Mifflin Company.
- Hernandez, É.-M. (2001). *L'entrepreneuriat – Approche théorique*. Paris : L'Harmattan.
- Honoré, L. (2006). Déviance et contrôle des comportements, *Revue Finance-ContrôleStratégie*, 9(2), 63-87.
- Industrie Canada. (2010). *L'état de l'entrepreneuriat au Canada. Février 2010*. Ottawa : Gouvernement du Canada. Récupéré le 12 février 2016 de : [https://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/vwapj/EEC-SEC_fra.pdf/\\$file/EEC-SEC_fra.pdf](https://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/vwapj/EEC-SEC_fra.pdf/$file/EEC-SEC_fra.pdf)
- Industrie de la statistique du Québec (ISQ). (2014). *Zoom Santé – Décrochage scolaire chez les élèves du secondaire du Québec, santé physique et mentale et adaptation sociale : une analyse des principaux facteurs associés*. Québec : Gouvernement du Québec.
- Janssen, F. (2009). *Entreprendre – Une introduction à l'entrepreneuriat*. Bruxelles : Éditions De Boeck.
- Janssen, F. (2016). *Entreprendre – Une introduction à l'entrepreneuriat (2^e édition)*. Bruxelles : Éditions De Boeck.

- Janosz, M. (1994). *Étude longitudinale sur la prédiction de l'abandon scolaire, l'hétérogénéité des décrocheurs et l'intervention différentielle*. (Thèse de doctorat). Université de Montréal.
- Janosz, M. (2000). L'abandon scolaire chez les adolescents : Perspective nord-américaine. *Ville-école-intégration Enjeux*, 122, 105–127. Récupéré de <http://www2.cndp.fr/revuevei/122/10512711.pdf>
- Janosz, M. *et al.* (2000). Predicting types of school dropouts : A typological approach with two longitudinal samples. *Journal of Educational Psychology*, 92, 171-190.
- Jobs for America's Graduates (JAG). (2007). *National student leadership conference*. Alexandria : Auteur.
- Jonnaert, P. et Masciotra, D. (2004). *Constructivisme. Choix contemporains. Hommage à Ernst Von Glasserfeld*. Québec : Presses de l'Université du Québec.
- Journal Métro. (2 août 2012). *Patienter librement avec Chronométriq*. Article de Fabien Jean-Simon. Récupéré le 28 janvier 2017 de <http://journalmetro.com/local/ahuntsic-cartierville/actualites/627855/patienter-librement-avec-chronometriq/>
- Julien, P.-A., et Marchesnay, M. (1996). *L'entrepreneuriat*. Paris : Economica.
- Kebecson. (2016). Récupéré de <http://www.kebecson.com/>
- Kent, C. (1982). Entrepreneurship education for women. A Research Review and Agenda. *Trans. 1982 Meeting of the Joint Council on Economic Education*, Washington, D.C.
- Kets De Vries, M. (1977). The entrepreneurial personality : a person at the crossroads, *Journal of Management Studies*, Février, 34-57.
- Kronick, R. F., et Hargis, C.H, (1990). *Who drops out and why – And the recommended action*. Springfield: Charles C. Thomas.
- Lafond, D. (2010). *Les typologies des décrocheurs scolaires*. Récupéré le 23 septembre 2016 de [http://www.academia.edu/15068402/Les typologies des d%C3%A9crocheurs scolaires](http://www.academia.edu/15068402/Les_typologies_des_d%C3%A9crocheurs_scolaires)
- Lafuente, A., Salas, V. (1989). Types of Entrepreneurs and Firms : the Case of New Spanish Firms. *Strategic Management Journal*, 10, 17-30.
- Lakowski-Laguerre, O. (2006). Introduction à Schumpeter. *L'Économie Politique*, 1(29), 82-98.
- Lanctôt, N., Bernard, M. et Le Blanc, M. (2002). Le début de l'adolescence : une période propice à l'éclosion des différentes configurations de la conduite déviante et délinquante des adolescents. *Criminologie*, 35(1), 69-88.
- La Presse. (16 février 2012). *Surmonter l'échec scolaire*. Récupéré le 22 juin 2016 de <http://affaires.lapresse.ca/economie/201202/16/01-4496519-surmonter-lechec-scolaire.php>

- La Presse. (20 octobre, 2012). *PCO Innovation: Étienne Borgeat, le génie-conseil des géants manufacturiers*. Récupéré le 23 janvier 2017 de <http://affaires.lapresse.ca/economie/grande-entrevue/201210/19/01-4585227-pco-innovation-etienne-borgeat-le-genie-conseil-des-geants-manufacturiers.php>
- La Presse. (11 juin 2015). *Construction : un trip de gang pour Patrick Paquet*. Récupéré le 27 janvier 2017 de <http://www.lapresse.ca/maison/renovation/201506/11/01-4877234-construction-un-trip-de-gang-pour-patrick-paquet.php>
- Larousse. [s. d.]. Récupéré de <http://www.larousse.fr/>
- Laufer, J.C. (1975). Comment on devient entrepreneur. *Revue française de gestion*, nov, 18-29.
- Lebeauvin, B. (2000). *Norbert Alter. L'innovation ordinaire*. Paris : PUF. Récupéré de http://www.cnam.fr/servlet/com.univ.collaboratif.utils.LectureFichiergw?ID_FICHIER=1295877017789
- LeBlanc, M. et Bouthillier, C. (2003). Formes de la régulation familiale et conduites déviantes chez les adolescents. *Revue de psychoéducation et d'orientation*, 30(2), 329-348.
- LeBlanc, M., Janosz, M. et Langelier-Biron, L. (1993). L'abandon scolaire : antécédents sociaux et personnels et prévention spécifique. *Apprentissage et socialisation*, 16(1-2), 43-64.
- Le Breton, D. (2002). *L'adolescence à risque*. Paris : Les Éditions Autrement.
- Le Moigne, J.L. (1994). *Le constructivisme. Tome 1, Des fondements*. Paris : ESF.
- Le Moigne, J.L. (1995). *Le constructivisme. Tome 2, Des épistémologies*. Issy-les-Moulineaux : ESF.
- Leblanc, L. (1985). *La délinquance à l'adolescence*. Chicoutimi : Cégep de Chicoutimi.
- Leblanc, M. (1985). *La criminologie empirique au Québec. (Phénomènes criminels et justice pénale, chapitre 3, pp. 96-133)*. Montréal: Les Presses de l'Université de Montréal.
- Lerner, R.M. et Tubman, J.G. (1991). *Developmental contextualism and the study of early adolescent development*. In : Context and development. NJ : Laurence Erlbaum Associates.
- Les Affaires. (2009, 21 septembre). *Parcours d'un décrocheur devenu entrepreneur*. Récupéré le 22 août 2016 de http://www.lesaffaires.com/video_page/videos/parcours-d-un-decrocheur-devenu-entrepreneur/502608
- Les Affaires. (2013, 24 août). *Sauvé par les quadricycles !* Récupéré le 23 janvier 2017 de <http://www.lesaffaires.com/archives/les-affaires/sauve-par-les-quadricycles-/560746>
- Lessard et al. (2013). *Synthèse des connaissances concernant l'intervention auprès des élèves à risque de décrochage scolaire à l'enseignement secondaire en classe ordinaire*. Université de Sherbrooke : CRIRES.

- Lien, D.K. (2003). *L'exploration du dialogue de Bohm comme approche d'apprentissage : Une recherche collaborative*. (Thèse de doctorat). Université de Laval.
- Loeber, R. et al. (1993). Developmental pathways in disruptive child behavior. *Development and Psychopathology*, 5, 103-133.
- Marchesnay, M. et Verstraete, T. (2000). *Histoire d'entreprendre – Les réalités de l'entrepreneuriat*. Caen : Éditions Management et Société.
- Marchesnay, M. (1997). Petite entreprise et entrepreneur. *L'Encyclopédie de Gestion*, tome 2, 2209-2219.
- Marchesnay, M. (1998). Confidence and Types of Entrepreneurs. *Pleitner, H.J. Renaissance of SMEs in a Globalized Economy*, 545-556.
- Merton, R.K. (1953). Éléments de théorie et de méthode sociologique. *Recherches en sciences humaines*, 177-181.
- Mill, J.S. (1871). *L'Utilitarisme*. Paris : Les classiques des sciences sociales.
- Ministère de l'économie, de la science et de l'innovation (MDEIE). (2011). *Foncez ! Tout le Québec vous admire. Stratégie québécoise de l'entrepreneuriat*. Québec : Gouvernement du Québec. Récupéré le 25 mai 2016 de https://www.economie.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/publications/administratives/strategies/sstrategie_entrepreneuriat.pdf
- Mixte Magazine. (30 janvier 2014). *Richard Petit, L'idéaliste*. Récupéré le 17 janvier 2017 de <http://mixtemagazine.ca/societe/richard-petit-lidealiste/>
- Messeghem, K. et Sammut, S. (2011). *L'entrepreneuriat*. Paris : Éditions EMS.
- Ministère de l'éducation, des loisirs et du sport (MÉLS). (2005). *Invitation à la culture entrepreneuriale. Guide d'élaboration de projet à l'intention du personnel enseignant*. [Document PDF]. Québec : Gouvernement du Québec.
- Ministère de l'éducation, des loisirs et du sport (MÉLS). (2006). *Développer et vivre une culture entrepreneuriale au primaire et au secondaire*. Québec : Gouvernement du Québec.
- Ministère de l'éducation, des loisirs et du sport (MÉLS). (2009a). *L'école j'y tiens ! Tous ensemble pour la réussite scolaire*. Québec : Gouvernement du Québec. Récupéré de : http://www.education.gouv.qc.ca/fileadmin/site_web/documents/dpse/formation_jeunes/LEcoleJyTiens_TousEnsemblePourLaReussiteScolaire.pdf
- Ministère de l'éducation, des loisirs et du sport (MÉLS). (2009b). *Document de l'enseignante ou enseignant. Sensibilisation à l'entrepreneuriat – 2^e cycle du secondaire. 4^e et 5^e secondaire*. Québec : Gouvernement du Québec.

- Ministère de l'éducation, des loisirs et du sport (MÉLS). (2011). *La stratégie d'intervention Agir Autrement (SIAA) : contrer les écarts de réussite entre les milieux défavorisés et ceux qui sont plus favorisés*. Québec : Gouvernement du Québec. Récupéré de <http://www.education.gouv.qc.ca/references/publications/resultats-de-la-recherche/detail/article/la-strategie-dintervention-agir-autrement-siaa-contrer-les-ecarts-de-reussite-entre-les-mili/>
- Ministère de l'éducation, des loisirs et du sport (MÉLS). (2013a). *Indicateurs de l'éducation – Édition 2013*. Québec : Gouvernement du Québec. Récupéré de http://www.education.gouv.qc.ca/fileadmin/site_web/documents/PSG/statistiques_info_decisionnelle/Indicateurs_educ_2013_webP.pdf
- Ministère de l'éducation, des loisirs et du sport (MÉLS). (2014a). *Taux annuel de sorties sans diplôme ni qualification (décrochage annuel), selon le sexe, ensemble du Québec, de 1999-2000 à 2012-2013*. Québec : Gouvernement du Québec. Récupéré de http://www.education.gouv.qc.ca/fileadmin/site_web/documents/PSG/statistiques_info_decisionnelle/Graphique_decrochage_series_hist_2012-2013.pdf
- Ministère de l'éducation, des loisirs et du sport (MÉLS). (2014b). *Taux de sorties sans diplôme ni qualification (décrochage annuel), parmi les sortants, en formation générale des jeunes, selon le sexe, par réseau d'enseignement et par commission scolaire, 2012-2013*. Québec : Gouvernement du Québec. Récupéré de http://www.education.gouv.qc.ca/fileadmin/site_web/documents/PSG/statistiques_info_decisionnelle/Tableau_taux-officiels-decrochage_CS_2012-2013.pdf
- Ministère de l'éducation, des loisirs et du sport (MÉLS). (2015). *Bulletin statistique de l'éducation – Les décrocheurs annuels des écoles secondaires du Québec*. Québec : Gouvernement du Québec. Récupéré de http://www.education.gouv.qc.ca/fileadmin/site_web/documents/PSG/statistiques_info_decisionnelle/BulletinStatistique43_f.pdf
- Miles, R., et Snow, C.C. (1978). *Organization Strategy, Structure and Process*. New York : McGraw-Hill.
- Morin, E. (1990). *Introduction à la pensée complexe*. Paris : ESF.
- Niviti. (2007-). [Blogue]. *L'entrepreneuriat : une source de motivation pour les décrocheurs*. Récupéré le 26 novembre 2016 de <http://entreprendre.niviti.com/lentrepreneuriat-une-source-de-motivation-pour-les-decrocheurs/>
- Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). (2007). *A Framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship*. Récupéré le 22 mars 2016 de <https://www1.oecd.org/std/business-stats/39629644.pdf>
- Osgood, D. (2011). *An Entrepreneurial Systems Approach to Dropout Prevention: A Student-Centric Approach to Purposeful Academic Engagement Among At-Risk Youth*. (Thèse de Doctorat). Franklin Pierce University.

- Paquet Construction. (2016). *À propos*. Récupéré le 25 janvier 2017 de <http://paquetconstruction.ca/>
- Pelletier, D. (2007). *Invitation à la culture entrepreneuriale*. Québec : Gouvernement du Québec.
- Peretti-Watel, P. (2001). *La société du risque*. Paris : La Découverte.
- Potvin, É. (2014, 21 avril). *Balado : L'importance de l'entrepreneuriat pour la compétitivité du Canada*. Récupéré le 15 février 2016 de <http://www.chamber.ca/fr/medias/photos-et-videos/140421-balado-entrepreneuriat/>
- Potvin, P. (2008). Décrochage scolaire : dépistage et intervention. *Les Cahiers dynamiques*, 63(1).
- Price Waterhouse. (1990). *Recherche qualitative sur les décrocheurs*. Rapport définitif sommaire. Ottawa : Gouvernement du Canada, Ministère d'État à la jeunesse.
- Quinn, K. P. (1995). Behavioral characteristics of children and youth at risk for out-of-home placements. *Journal of Emotional and Behavioral Disorders*, 3(3), 166-173.
- Rapport Ménard. (2009). *Savoir pour pouvoir : Entreprendre un chantier national pour la persévérance scolaire*. Montréal : Rapport du Groupe d'action sur la persévérance et la réussite scolaires au Québec. Récupéré de <http://www.bmo.com/bmo/files/images/4/2/Savoirpourpouvoir.pdf>
- Références Le Soir. (2014, 30 janvier). 8 CEO milliardaires sans aucun diplôme. *Références Le Soir*. Récupéré de <https://referencessloir.be/article/ceos-et-milliardaires-sans-aucun-dipl%C3%B4me/>
- Reich, C. et Young, V. (1975). Patterns of dropping out. *Interchange*, 4(6), 6-15.
- Ricardo, D. (1817). *Des principes de l'économie politique et de l'impôt*. Paris : Les Classiques des sciences sociales. Récupéré de http://classiques.uqac.ca/classiques/ricardo_david/principes_eco_pol/ricardo_principes_1.pdf
- Richman, C. (1982). *Small Business for Workers With Disabilities*. Virginie : Institute for Information Studies.
- Robitaille, C., Guay, J-P. et Savard, C. (2002). *Portrait de la clientèle correctionnelle du Québec 2001*. Montréal : Société de criminologie du Québec pour la DGSC du Ministère de la Sécurité publique du Québec.
- Rousseau, N. et al. (2009). J'ai 16 ans et j'ai choisi l'école des adultes !, dans Rousseau, N. (dir.), *Enjeux et défis associés à la qualification. La quête d'un premier diplôme d'études secondaires*. Presses Universitaires du Québec, 7-28.
- Rousseau, N. et al., (2010). L'éducation des adultes chez les 16 à 18 ans. La volonté de réussir l'école... et la vie !, *Éducation et francophonie*, 38(1), p.154-177.

- Royer, C. et Baribeau, C. (2004). *Recherche qualitative et production de savoirs*. Montréal : Presses Universitaires de l'UQAM.
- Rumberger, R.W. (1995). Dropping out of middle school : A multilevel analysis of students and schools. *American Educational Research Journal*, 32(3), 583-625.
- SAJE. (2016). *Mission et historique*. Récupéré le 4 février 2017 de <http://www.sajeenaffaires.org/fr/mission-historique.php>
- Saleh, L. (2011). *L'intention entrepreneuriale des étudiantes : cas du Liban*. (Thèse de Doctorat). Université de Nancy 2.
- Samson, G. et al. (2015). *La pédagogie à valeur entrepreneuriale : effets sur la réussite des élèves et les conditions de pratique des enseignants et autres intervenants scolaires*. Rapport de recherche.
- Say, J.-B. (1814). *Traité d'économie politique* (2e éd.). Paris : Déterville.
- Schumpeter, J.A. (1935). *Théorie de l'évolution économique. Recherche sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture*. Paris : Dalloz.
- Schumpeter, J.A. (1975). *Capitalism, Socialism, and Democracy*. New-York : Harper & Row Publishers.
- Secrétariat à la Jeunesse. [s. d.]. Récupéré le 19 octobre 2016 de <http://www.jeunes.gouv.qc.ca/>
- Secrétariat à la jeunesse. (2012). *Intensifier le développement de la culture entrepreneuriale*. Québec : Gouvernement du Québec. Récupéré de <http://www.jeunes.gouv.qc.ca/strategie/defi-entrepreneuriat/culture-entrepreneuriale.asp>
- Secrétariat à la Jeunesse. (2016a). *Répartition des jeunes entrepreneurs*. Québec : Gouvernement du Québec. Récupéré de <https://www.jeunes.gouv.qc.ca/politique/entrepreneuriat-releve/figure-11-accessible.asp>
- Secrétariat à la Jeunesse. (2016b). *Politique québécoise de la jeunesse 2030*. Québec : Gouvernement du Québec. Récupéré de <https://www.jeunes.gouv.qc.ca/politique/index.asp>
- Shane, S. A. et Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *The Academy of Management Review*, 25, 1-10.
- Sitkin, S.B., et Pablo, A.L. (1992). Reconceptualizing the determinants of risk behavior. *Academy of Management Review*, 17(1), 9-38.
- Smith, N. R. (1967). *The entrepreneur and his firm : The relationship between type of man and type of company*. East Lansing : MSU Business Studies.

- Statistiques Canada. (2010). *Tendances du taux de décrochage et des résultats sur le marché du travail des jeunes décrocheurs*. Récupéré le 2 juin 2016 de <http://www.statcan.gc.ca/pub/81-004-x/2010004/article/11339-fra.htm>
- Statistiques Canada. (2011). *Étude : Tendances du taux de décrochage et des résultats sur le marché du travail des jeunes décrocheurs*. Récupéré le 1^{er} juin 2016 de <http://www.statcan.gc.ca/daily-quotidien/101103/dq101103a-fra.htm>
- Statistiques Canada. (2012). *Apprentissage – Décrochage scolaire*. Récupéré le 1^{er} juin 2016 de <http://mieux-etre.edsc.gc.ca/misme-iowb/.3ndic.1t.4r@-fra.jsp?iid=32>
- Statistiques Canada. (2012b). *Enquête sur la dynamique du travail et du revenu – Revenu d'emploi, selon le niveau de scolarité et selon le sexe, Québec, 2009*. Récupéré le 2 juin 2016 de <http://www.msss.gouv.qc.ca/statistiques/sante-bien-etre/index.php?Revenu-demploi-selon-le-niveau-de-scolaire-et-selon-le-sexe>
- Statistique Canada. (2016). *Tableau 251-0018 - Services correctionnels pour adultes, dépenses d'exploitation au chapitre des programmes provinciaux, territoriaux et fédéraux, annuel, CANSIM (base de données)*. Récupéré le 2 juin 2016 de <http://www5.statcan.gc.ca/cansim/a26?lang=fra&retrLang=fra&id=2510018&&pattern=&stByVal=1&p1=1&p2=31&tabMode=dataTable&csid=>
- Theckedath, D. (2012). *L'innovation au Canada : défis et progrès*. Ottawa : Bibliothèque du Parlement. Récupéré le 21 janvier 2016 de http://publications.gc.ca/collections/collection_2012/bdp-lop/bp/2012-34-fra.pdf
- Lévesque, C. (2016, 16 mai). Sortir les aînés de l'isolement avec des balades en triporteur. *TVA*. Récupéré le 29 septembre 2016 de <http://www.tvanouvelles.ca/2016/05/16/sortir-les-aines-de-lisolement-avec-des-balades-en-tripporteur-1>
- Un vélo, Une Ville ! [s. d.]. Récupéré le 23 février 2017 de <http://www.unvelouneville.org/>
- Villemagne, C. et Myre-Bisaillon, J. (2015). *Les jeunes adultes faiblement scolarisés – Parcours de formation et besoin d'accompagnement*. Québec : PUQ.
- Violette, M. (1991). *L'école...facile d'en sortir, mais difficile d'intervenir: enquête auprès des décrocheurs et décrocheuses*. Québec: Gouvernement du Québec.
- Von Glassersfeld, E. (1995). *Radical constructivism. A way of knowing and learning*. Londres : Éditions The Falmer Press.
- Zazzo, B. (1961). Revendications d'autonomie chez des adolescents de milieux socio-culturels différents. *Enfance*, 14(2), 107-128. Récupéré le 20 février 2016 de [10.3406/enfan.1961.2257](https://doi.org/10.3406/enfan.1961.2257)