

Stigmatisation et création d'une nouvelle entreprise post-faillite : une étude en contexte ivoirien

*Stigma and the creation of a new post-bankruptcy enterprise:
a study in the Ivorian context.*

ABBE Adjoua Léonce Michelle

Doctorante,

Université Félix Houphouët Boigny de Cocody/Abidjan

Email : leoncemichelle@gmail.com

Tél. (225) 47 32 50 26/45 70 03 63

RÉSUMÉ

Dans certaines sociétés africaines, l'échec est généralement perçu comme un comportement hors des normes sociales, mais la stigmatisation qui émane de celle-ci peut freiner tout processus entrepreneurial. Pour mener à bien cette étude, une démarche méthodologique qualitative multi-site a été utilisée auprès d'un échantillon de sept individus (7). Cette analyse a montré que les entrepreneurs qui recréent suite à une stigmatisation, sont ceux qui ont été capables de développer des capacités psychologiques positives pour affronter cette situation.

Mots-clés : Stigmatisation, Création d'entreprise, Post-faillite, Côte d'Ivoire

ABSTRACT

In some African societies, failure is generally perceived as behaviour outside social norms, but the stigma that emanates from it can hamper any entrepreneurial process. To carry out this study, a multi-site qualitative methodological approach was used with a sample of seven individuals (7). This analysis shows that the entrepreneurs who recreate following a stigma, are those who have been able to develop positive psychological capacities to face this situation.

Keywords: Stigma, Business creation, Post-bankruptcy, Ivory Coast

Code JEJ : L26, M19, M12

1. INTRODUCTION

L'entrepreneuriat et plus précisément la création d'entreprise joue un rôle de plus en plus important dans le développement économique et social dans le monde (Belattaf et Nasroun, 2013). Cette importance suscite un grand intérêt de la part des décideurs et des chercheurs. Aujourd'hui les recherches sur l'entrepreneuriat ne cessent d'augmenter. La plupart des travaux portant sur l'entrepreneuriat traitent en général des déterminants de la création d'entreprise et de leur réussite. Or, de nombreux auteurs pensent qu'il est impossible de réellement comprendre le phénomène entrepreneurial sans explorer sa réussite et son échec (Shepherd *et al.*, 2016).

Le contexte actuel de la mondialisation est caractérisé par une compétition économique rude qui affecte considérablement certaines activités favorisant ainsi la disparition des entreprises les plus vulnérables. La question de la défaillance des entreprises est donc une réalité économique et sociale. En Europe, la moitié des entreprises ne survivent pas aux cinq premières années qui suivent leur création (Commission Européenne, 2007). En Afrique, plus précisément en Tunisie, la Confédération des Entreprises Citoyennes de Tunisie (CONNECT) déclare que 4317 Petites et Moyennes Entreprises (PME) ont fait faillite, depuis 2011 sur un total de 11 000 PME créées (Noureddine *et al.*, 2018). En Côte d'Ivoire, malgré les avancées notables en matière des réformes structurelles et institutionnelles opérées par les gouvernements dans le domaine de la création d'entreprise, sur 10 PME créées, six disparaissent au bout de trois ans et huit au bout de cinq ans (Anassé, 2013).

L'échec entrepreneurial va au-delà des seuls aspects techniques et financiers pour impacter la vie personnelle et sociale des entrepreneurs qui la subissent. D'une société à une autre, l'échec est différemment perçu. En effet, le système socio-culturel des pays africains à l'instar de celui des Asiatiques est communautariste (collectiviste) contrairement à celui des pays occidentaux (Kamdem, 2002 ; Levy-Tadjine, 2004). Dans certaines sociétés africaines, l'échec est généralement perçu comme un comportement hors des normes sociales (Simmons *et al.*, 2014). Pourtant, bon nombre de chercheurs envisagent l'échec entrepreneurial comme étant une « bonne école » (Bacq. *et al.*, 2009), pour apprendre et ne pas répéter les mêmes erreurs.

La faillite en elle-même peut souvent être gérable pour l'entrepreneur, mais la stigmatisation qui émane de celle-ci et les émotions négatives qui en découlent peuvent constituer un frein au processus de récupération, d'apprentissage et même de rebond chez l'ex-entrepreneur. En effet, en situation de création post-faillite la stigmatisation peut créer un blocus lors de la mobilisation des ressources, car la réputation d'un entrepreneur est intimement liée à celle de son entreprise (Cardon *et al.* 2005). En Allemagne, par exemple, seulement 3 à 8 % des entrepreneurs ayant échoué, retentent l'aventure entrepreneuriale (Metzger, 2006). Pour ce qui concerne la Côte d'Ivoire, le rapport Doing Business de 2017, place le pays au rang de 50^e sur 190 économies dans le monde au regard de l'indicateur « création d'entreprise ». Cependant, très peu d'attention a été portée aux entrepreneurs ayant échoué et encore moins à leur reprise. Pourtant, les entrepreneurs qui ont échoué sont plus performants dans la gestion d'une nouvelle entreprise que les entrepreneurs qui entrent nouvellement dans le processus de création d'entreprise (Ucbasaran *et al.*, 2012 ; Yamakawa, *et al.*, 2013).

Dans la littérature, il existe plusieurs modèles qui tentent d'expliquer le processus de création entrepreneurial, mais peu d'entre eux font le lien entre la stigmatisation liée à l'échec entrepreneurial et la création d'une nouvelle entreprise. La question à laquelle nous tenterons de répondre est la suivante : **comment les entrepreneurs stigmatisés réussissent-ils à rebondir après un échec entrepreneurial ?** Ainsi, l'objectif poursuivi dans ce travail est de comprendre les effets de la stigmatisation sur le comportement de l'entrepreneur face au processus de création post-faillite. Dans les sections suivantes, nous allons tout d'abord présenter la revue de la littérature, ensuite décrire la méthodologie utilisée, présenter et discuter les résultats obtenus. Enfin les limites seront mises en évidence et les recommandations faites dans la conclusion.

2. REVUE DE LITTÉRATURE

2.1. Échec entrepreneurial

La revue de littérature sur ce phénomène est relativement récente. L'échec entrepreneurial apparaît comme une notion complexe et diversement appréciée dans la littérature. Ainsi, à ce jour aucune définition n'a pu faire l'unanimité. Cependant, dans le cadre de cette recherche, l'une des définitions qui nous paraît la plus complète, de l'échec entrepreneurial vient de ceux qui le définissent comme un phénomène qui est à la fois multidimensionnel, multiforme et multifactoriel (Jenkins et McKelvie, 2016; Walsh et Cunningham, 2016; Khelil *et al.*, 2018). Il est multidimensionnel, car il se traduit par la combinaison de trois composantes; économique, sociale et psychologique.

Le plan économique est en liaison avec l'entreprise, généralement mesurable à partir des indicateurs financiers. Le social est mesurable à partir du capital social de l'entrepreneur (perte du réseau professionnel, familiale, *etc.*) (Harris et Sutton, 1986; Cope, 2011; Ucbasaran *et al.*, 2012) et enfin le psychologique inhérente à l'entrepreneur (Bruyat, 1993; Jenkins et McKelvie, 2016) et est mesurable à partir de l'appréciation du chercheur sur la base du ressenti de l'entrepreneur (Sammur, 1995). Il est multiforme, car il peut revêtir différentes conceptions qui diffèrent d'une personne à une autre d'où la difficulté de mesurer l'échec de façon uniforme (Sammur, 1995; Walsh et Cunningham, 2016). Il est également multifactoriel, car il ne résulte pas d'une simple relation de cause à effet, mais d'une combinaison d'éléments défavorables (Sammur, 1995), difficiles à cerner empiriquement (Byrne et Shepherd, 2015; Jenkins, Wiklund et Brundin, 2014).

2.2. Stigmatisation post-faillite

La recherche sur la stigmatisation trouve ses origines dans les domaines de la santé, la sociologie et la psychologie sociale (Goffman, 1963; Spicker, 1984). De nombreux aspects de la vie d'une personne peuvent être source de stigmatisation. Il s'agit entre autres de : l'état de santé, le niveau de revenu, le chômage, le handicap, l'origine ethnique, la profession, le logement, *etc.* (Link et Phelan, 2001).

La stigmatisation sociale est le préjudice et la discrimination résultant de l'approbation de stéréotypes de la société, Corrigan *et al.* (2010). Une fois qu'un stigmaté a vu le jour, sa disparition est rare et difficile à l'échelle d'un individu (Devers, *et al.*, 2009). La notion de stigmatisation est utilisée pour expliquer quelques difficultés sociales liées aux caractéristiques indésirables. De nombreuses personnes perçoivent l'échec négativement et stigmatisent par conséquent les entrepreneurs qui faillissent. La stigmatisation de l'entrepreneur ayant échoué est d'autant plus forte que, si le médecin ou l'avocat sont tenus à une obligation de moyens, l'entrepreneur lui, est considéré comme tenu à une obligation de résultat (Hernandez, 2001). Deux groupes d'acteurs constituent les maillons essentiels des préjudices portés à l'encontre des entrepreneurs qui faillissent. Ce sont les liens forts (familles, amis, associations, *etc.*) et les liens faibles (parties prenantes). Les réactions de ces derniers vis-à-vis de l'entrepreneur sont généralement fonction d'une part, de la culture à laquelle ils appartiennent et d'autre part de leur apport effectué dans l'évolution de l'entreprise. Lorsque l'entrepreneur naît dans une cellule familiale non entrepreneuriale et qui est moins tolérante en matière de risque, la probabilité que la faillite soit stigmatisée est forte.

La stigmatisation de l'ex-entrepreneur de la part des parties prenantes naît généralement lorsque l'entrepreneur ayant échoué n'est pas à mesure d'honorer les engagements pris vis-à-vis de ces derniers. Ceci peut aller jusqu'à briser la confiance qui existe entre les deux parties. Ces engagements peuvent se situer à plusieurs niveaux : entre l'ex-entrepreneur et ses créanciers financiers à travers les dettes qui n'ont pas été remboursées, entre l'ex-entrepreneur et ses fournisseurs à travers des marchandises et/ou des services reçus qui sont restés impayés et entre l'ex-entrepreneur et les clients à qui il doit des commandes non livrées. Cette perte de confiance peut amener l'entrepreneur à perdre sa réputation ou sa crédibilité vis-à-vis des parties prenantes (créanciers financiers, fournisseurs, clients, *etc.*). L'entrepreneur va ainsi se sentir discrédité par ces dernières.

Les parties prenantes peuvent aller jusqu'à émettre auprès des agents du marché des signaux concernant l'insolvabilité de l'entrepreneur en lui collant une étiquette ou un stigmate. Lorsque l'entrepreneur va envisager la reprise d'une quelconque activité, cette étiquette qui lui a été attribuée sur le marché (matérialisation par une stigmatisation) peut constituer un frein à l'accès aux capitaux. Car aucun créancier raisonnable ne voudra financer un client qui a été insolvable, par le passé au risque ne pas se faire rembourser à terme. Étant donné que la ressource financière représente un élément essentiel qu'un entrepreneur doit avoir avant de créer une quelconque entreprise. Les difficultés d'accès au financement peuvent donc constituer un frein à la récréation de sa nouvelle entreprise.

Les réactions négatives perpétuées par l'entourage de l'entrepreneur suite à la faillite d'une entreprise génèrent des effets néfastes sur le bien-être mental de celui-ci. Les individus intériorisent les réactions négatives provenant de leur communauté tout en se laissant envahir par des sentiments négatifs tels que la douleur, la honte, la culpabilité, les remords, *etc.* Ce phénomène néfaste renforce l'instabilité psychologique de l'entrepreneur. Dans le contexte de l'échec entrepreneurial, la stigmatisation peut impacter négativement l'intention de l'entrepreneur à recréer une nouvelle entreprise (Cusin et Maymo, 2016).

2.3. La création d'entreprise

La création post-échec entrepreneurial est un évènement processuel qui passe par la phase de récupération, d'apprentissage et de création effective (Ucbasaran *et al.*, 2012) (Figure 1). L'échec en lui-même ou à travers ses coûts financiers et sociologiques engendrent souvent des réponses émotionnelles négatives plus ou moins fortes. Ces répercussions psychologiques peuvent empêcher l'entrepreneur de récupérer, d'apprendre et même de démarrer une nouvelle activité (Cope, 2011).

3. MÉTHODOLOGIE

Cette étude porte uniquement sur les entrepreneurs qui ont été stigmatisés et qui ont réussi à créer une nouvelle entreprise suite à un échec entrepreneurial. L'échantillonnage par convenance a été utilisé et la durée des interviews a été comprise entre une heure trente minutes (1 h 30 min) et deux heures (2 h). L'étude a été menée suivant une démarche méthodologique qualitative multi-site. La collecte de données a été effectuée grâce aux associations et plateformes d'entrepreneurs et au tribunal du commerce (Syndic) (Tableau 1). Parmi les contacts reçus, soit 27 des entrepreneurs qui ont redémarré une nouvelle activité suite à une faillite, seuls sept individus ont répondu aux critères de stigmatisation évoqués.

Le type d'entretien utilisé dans le cadre de cette recherche est l'entretien semi-directif. Dans le but de mener à bien ces entretiens, nous avons choisi, l'enquête par interview en face à face. Pour la réalisation des objectifs de ces travaux, une posture épistémologique a été adoptée, il s'agit de l'interprétativisme. Nous inscrivons ce travail dans une démarche inductive, car, il s'agit pour nous de comprendre le comportement des entrepreneurs stigmatisés face au redémarrage en situation post-faillite.

La démarche utilisée pour l'analyse des données a consisté d'abord à la retranscription des entretiens, au codage réalisé à partir des déterminants proposés par la littérature et des informations obtenues sur le terrain pour constituer des thèmes de regroupage des propos des interviewés. Les données obtenues ont été analysées à l'aide du logiciel Nvivo (Nvivo qualitative data analysis software; QSR International, version 12, 2018).

Notons bien que notre échantillon porte sur les entrepreneurs qui ont failli de manière involontaire dont l'entreprise était une Petite et Moyenne Entreprise (PME) du secteur formel, mais qui ont redémarré une nouvelle activité. Les informations portant sur notre échantillon sont détaillées dans le tableau 1.

4. RÉSULTATS

Les entretiens menés nous ont permis de recueillir les informations inhérentes aux effets de la stigmatisation sur le processus de création. Avant d'aborder le problème relatif à la stigmatisation post-faillite, nous allons tout d'abord parler des causes qui ont conduit à la faillite des entreprises.

4.1. Causes liées à la faillite des entreprises

Cette partie présente les résultats relatifs aux facteurs explicatifs de la faillite des entreprises de notre échantillon en contexte ivoirien. Les interviewés ont dans leurs propos fait ressorti divers facteurs à savoir :

– L'absence de clientèle qui a été la principale cause qui transparait dans les propos de E1, à travers « *mon entreprise a failli quand la clientèle a commencé à se raréfier suite à l'installation d'une société d'Etat dans le même domaine d'activité que nous, c'est ainsi que mes difficultés ont commencé... c'est ce qui a conduit à la faillite de celle-ci* ».

– La non-maîtrise du domaine d'activité a été la raison évoquée par E2 comme étant la source de son insuccès. Cela se justifie dans ses propos, par « *Après avoir livré toute ma première production d'attieké aux clients... en attente de mon dû, ils me font comprendre que la paie de la première livraison s'effectue au cours de la deuxième livraison de la marchandise... je ne pouvais plus récupérer la marchandise sachant qu'après 5 jours, elle n'est plus de bonne qualité... c'est ainsi que mes difficultés ont commencé jusqu'à ce que je ferme* ».

– Aussi, E3 laisse transparaitre dans ses propos que le détournement de fonds a été le facteur qui a conduit à la chute de son entreprise, à travers « *L'un des associés, plus le comptable ont détourné les fonds et ça a créé un gros trou dans le capital de l'entreprise à l'approche des fêtes de fin d'année... Or, la plupart de nos clients étaient commerçants... à cette période ces derniers font énormément de retrait pour renforcer leur capital. Mais, on n'était n'étant pas à mesure de respecter les contrats vis-à-vis de nos clients, c'est ce qui a entraîné la chute de notre entreprise* ».

– L'entrepreneur E4, a été contraint a fermé son entreprise suite à un mauvais plan d'affaires comme il le relate dans ses propos : « *j'ai mal apprécié les besoins de mon entreprise. Pensant pouvoir aller jusqu'au bout avec les seuls moyens que j'avais, je les ai injectés dans mon entreprise. Je me suis par la suite rendu compte que c'était insuffisant pour continuer mes activités. Je n'avais plus rien pour poursuivre... De plus, j'ai eu un marché que les gens ont promis traiter avec moi moyennant des pots de vin à hauteur de 15 millions, pour ce faire je suis allé m'endetter, j'ai aussi épuisé toutes mes économies. A la fin, le projet n'a jamais démarré* ».

– Le surinvestissement a été le facteur ayant entraîné l'échec entrepreneurial de E5, cela se justifie dans ses dires, à travers « *Le surinvestissement que j'ai effectué n'a pas généré de retour sur investissement, cela n'a fait que générer des pertes qui ont amené l'entreprise à ne plus être à mesure de respecter ses engagements pris vis-à-vis de ces créanciers... cette situation a conduit à la perte de notre entreprise* ».

– Quant à E6, l'échec de son entreprise a été dû à un manque d'attitude managérial qui se traduit par l'absence de rigueur tant au niveau de la gestion financière qu'au niveau de ses employés, à travers « *je n'étais pas rigoureux dans la gestion de mon entreprise et avec mes employés. À chaque fois il y avait des pertes, et trop de laisser-aller, le sentimentaliste avait pris le dessus. Aussi, pour une petite dépense à faire à la maison, j'avais tendance à prendre dans la caisse de ma structure... en gros c'est ce qui explique la faillite de mon entreprise* ».

– Enfin la dernière cause relevée a été la concurrence déloyale, comme le relate E7 par « *Les produits (matériels médicaux et de la biotechnologie) ont commencé à mourir suite à l'augmentation des concurrents qui étaient pour la plupart dans l'informelle. Ces derniers vendaient à un prix trop* ».

faible c'est ainsi que les choses ont commencé à se compliquer pour moi. Je n'arrivais plus à payer mes salariés certains employés sont allés créer leurs propres entreprises dans le même domaine, ils étaient mes concurrents directs... je devais aux banques et aux fournisseurs suite à cette situation, le tribunal a décidé de liquider mon entreprise ».

4.2. Stigmatisation et émotion négative

Nos résultats nous montrent que, les individus sont des acteurs sociaux pouvant être capables de porter des jugements ou des réactions négatives à l'endroit d'une personne. Comme illustré par le cas E5 « *j'étais ruiné... j'ai été banalisé et rabaisé en un mot stigmatisé* » et E1 « *les gens ne m'approchaient plus dans la famille, parce que j'étais insolvable, ils m'ont même surnommé le misérable, je n'avais plus mon mot à dire pendant les réunions de famille* ».

Aussi, le constat majeur qui a été fait dans ce travail est que tous les entrepreneurs échantillonnés (E1, E2, E3, E5, E6, E7) ayant subi une stigmatisation provenant de leur cercle familial (liens forts) sont issus des groupes ethniques Akans et Krou. Comme l'illustre E5, en disant que « *Le premier ennemi de l'entrepreneur c'est ça famille, parce qu'étant fille aînée d'une grande famille et diplômé... mes parents n'ont jamais approuvé mon choix de carrière... Je me sentais persécuter par mes parents après la faillite de mon entreprise* » et E3 qui relate les propos de son oncle « *quand tu regards dans la grande famille, est-ce que tu as déjà vu quelqu'un créer une entreprise ? Quant en vous parle vous n'écoutez pas idiot, inconscient... tu retournes vivre ici avec ta petite famille pourquoi ?* »

Les résultats révèlent que, lorsque l'individu intériorise ou accepte les attitudes ou les préjugés des autres à son encontre, ceci va déclencher en lui des coûts psychologiques (émotionnels et motivationnels), comme le relate le cas E3 « *la douleur était intense et le stress était monnaie courante chez moi* ». Ces émotions négatives peuvent aussi créer d'autres ressentis, comme relatés par le cas E7 « *J'ai fait deux mois enfermés à la maison, je m'auto-flagellais, j'ai fini par accepter les préjugés de mon entourage, je trouvais qu'ils avaient raison* » qui aboutissent à une auto-stigmatisation. Le verbatim du cas E7 fait transparaître que l'intensité des coûts émotionnels liés à la stigmatisation va dépendre du degré d'importance que l'entrepreneur accorde aux réactions négatives des autres vis-à-vis de lui.

Nos résultats révèlent que, l'échec à travers la stigmatisation crée souvent des réactions émotionnelles négatives chez les entrepreneurs. Ces émotions peuvent empêcher l'entrepreneur de récupérer, d'apprendre et même de se relancer dans une nouvelle activité.

4.3. Processus de création post-faillite

Il s'agit dans cette partie de présenter le processus de récupération, d'apprentissage et de création effective chez les entrepreneurs ayant subi une stigmatisation suite à l'échec de leurs entreprises.

4.3.1. De la stigmatisation à la récupération

Nos extraits révèlent que, la phase de récupération, est la phase durant laquelle, l'entrepreneur panse les blessures émotionnelles infligées par la faillite. Comme stipulé par le cas E6. « *Avec tout ce que les gens disaient de moi... J'avais fini par les accepter et perdre confiance en moi... jusqu'à ce qu'un jour, un entrepreneur que j'avais coaché dans le passé vienne me remercier pour le travail que j'ai abattu pour lui. Je me suis intérieurement dit, j'ai du potentiel à faire valoir, c'est ainsi que je me suis senti animé par une certaine force, une détermination.* ». Le verbatim du cas E6, montre également que le processus de récupération chez l'entrepreneur ayant connu une auto-stigmatisation est possible grâce à une certaine prédisposition mentale développée par l'individu. Aussi, selon les propos du cas E6, les réactions émotionnelles positives ont promu l'estime de soi et permis d'établir la croyance pour faire face au problème de stigmatisation à travers l'étiquette qui lui a été collée.

Tous les entrepreneurs ne réagissent pas de la même manière face à la stigmatisation comme l'indiquent les propos du cas E2, disant que : « *la stigmatisation subie après la fermeture de mon entreprise... a fouetté mon orgueil en me donnant une certaine force mentale* ». Ces propos révèlent que la stigmatisation n'a pas que des effets néfastes dans la vie d'un individu, elle peut aussi produire un effet stimulateur sur certaines personnes. Ce verbatim montre que, stimuler par la stigmatisation, les individus développent des capacités mentales qui leur permettent de croire en eux-mêmes, en leurs capacités tout en les poussant à prendre leurs destins en main.

4.3.2. Processus d'apprentissage suite à l'échec entrepreneurial

Il ressort de cette étude que le processus d'apprentissage passe par un bon processus de récupération, permettant à l'entrepreneur d'aborder plus facilement la phase d'apprentissage à travers la prise de conscience ou le fait d'admettre cet état de fait. Comme le montre le cas E3 « *il a fallu que je redescende de mon nuage en prenant la vie du bon côté tout en acceptant les choses et en faisant un mea culpa de cette situation... j'ai beaucoup appris de mon échec* ».

Les entrepreneurs abordent la phase d'apprentissage en plongeant dans un long processus de réflexion dans lequel ils évaluent les causes pour lesquelles leurs entreprises ont failli en faisant un bilan du stock de ressources disponibles (matériels, financiers, et relationnels), comme l'illustre le cas E1 « *Je me demandais ce qui n'avait pas marché en ressassant les événements passés, en faisant une évaluation interne puis externe, aussi en vérifiant si la faillite n'a pas impacté négativement la collaboration qui existait entre mes partenaires et moi.* » Nous constatons que tout le processus d'apprentissage post-faillite est guidé par une certaine prédisposition mentale liée à une bonne récupération.

4.3.4. Phase de création effective post-faillite d'une nouvelle entreprise

Nos verbatim laissent transparaître que, la création effective est toute d'abord guidée par des ressources psychologiques c'est-à-dire par les aptitudes émotionnelles et motivationnelles poussées par une certaine détermination, cela se justifie bien dans les propos du cas E7, à travers « *Malgré que le système juridique m'empêchait de me relancer pendant un certain moment, je n'ai pas baissé les bras... je me suis forgé un mental fort parce que je croyais en mes capacités, je voyais trop grand pour m'arrêter en si bon chemin, j'étais convaincu que j'allais réussir* ».

Les résultats nous montrent également qu'un deuxième niveau de stigmatisation peut naître au moment de la relance de l'entrepreneur c'est-à-dire lors de la mobilisation des ressources. Comme l'illustrent nos verbatim, dans les propos de :

– E1 « *Après trois refus de financement, je n'étais pas découragé, je suis resté positif et très fort dans la tête, tout en réfléchissant aux voies et moyens pour aller de l'avant, c'est ainsi que ma concubine a pris sur elle de monter des dossiers de financement auprès de deux banques en son nom... c'est ce financement qui m'a permis de me relancer* ».

– E4 « *le bailleur sur lequel je comptais m'a dit : tu as été incapable de gérer une petite activité ce n'est pas mon argent que pourra bien gérer... qui va prendre le risque de te financer... sa réaction m'a donné un coup de fouet au dos, vu qu'il m'avait rassuré au départ... très tôt je me suis forgé un mental d'acier et j'ai pris la résolution de lancer tout d'abord mon activité dans l'informel avec les petits moyens que j'avais* ».

Aussi les résultats révèlent qu'au-delà de la stigmatisation liée à la création, les entrepreneurs peuvent faire face à d'autres types de difficultés liées à la création effective. Les propos des cas E6 et E7 en témoignent :

- « *suite au non-dépôt du bilan avant la fermeture de mon entreprise, n'ayant plus les moyens pour m'acquitter des dettes fiscales... je me suis relancé dans l'informel* » E6.

– « *je vous s'assure que si un entrepreneur n'a pas une certaine stabilité ou force émotionnelle, il ne pourra pas faire long feu en entrepreneuriat surtout pour un entrepreneur qui décide de se relancer après l'échec de son entreprise... c'est cette stabilité qui m'a donné la force de mettre en place des stratégies pour contourner le système juridique... j'ai créé une autre structure dans l'informelle* » E7.

L'emploi des termes « *très fort dans la tête* », « *forgé un mental* » « *force émotionnelle* » par nos interviewés, nous montre que les ressources psychologiques ont été mobilisées par les entrepreneurs pour surmonter ou contourner les contraintes liées à l'accès au financement (l'étiquette laissée par la faillite), les contraintes fiscales (dues au non-dépôt du bilan avant la fermeture), et les contraintes juridiques. Les résultats ont montré que la plupart des entrepreneurs de notre échantillon ont tout d'abord récréé leur nouvelle entreprise dans le secteur informel où ils ont le plus d'expérience avant de les rendre formelles pour certains.

5. DISCUSSION

L'objectif de cette étude a été de comprendre les effets de la stigmatisation sur le comportement de l'entrepreneur face au processus de création post-faillite. Les résultats nous montrent que la stigmatisation peut se produire à deux niveaux du processus de création post-faillite. Un premier niveau de stigmatisation peut naître lorsque la faillite ou la cessation d'activité est prononcée et le second niveau peut se produire au moment de la relance de l'entrepreneur c'est-à-dire lors de la mobilisation des ressources.

Nous constatons dans notre contexte que la stigmatisation provenant des proches est plus liée au groupe ethnique auquel appartient l'individu. La sociologie ivoirienne est largement dominée par quatre grands groupes ethniques : Akan, Krou, Malinké, Gour. Les entrepreneurs qui ont affirmé avoir connu une stigmatisation provenant des proches sont issus des groupes ethniques Akan et Krou. Ces groupes ethniques accordent peu de valeur à l'entrepreneuriat contrairement à d'autres groupes en Côte d'Ivoire. Parmi ces groupes ethniques, les plus grands entrepreneurs sont les Malinkés et les Gour, qui généralement naissent dans une cellule familiale entrepreneuriale contrairement aux deux autres groupes ethniques. Quand bien même qu'un individu réussirait dans ce domaine, les membres des groupes ethniques Akan et Krou restent toujours septiques face à l'inconnue, car pour eux, qui dit l'entrepreneuriat dit incertitude. Cela se traduit dans les propos de E2 qui relatent les dires de ses parents, par « *l'entrepreneuriat n'est pas une garantie, c'est pour cela qu'on n'approuvait pas ta décision d'entreprendre depuis le début... si tu n'étais pas diplômé ont pouvaient t'encourager... le salariat est la meilleure des options* ». Nos résultats vont dans le même sens que ceux de Lee, *et al.* (2007) qui souligne dans leurs travaux que la tolérance à l'échec sera d'autant plus grande que le pays sera marqué par une culture nationale de faible aversion au risque.

Cette recherche tout comme celle de bon nombre d'auteurs (Cusin et Maymo, 2016 ; Shepherd et Haynie, 2011 ; Efrat, 2006) montre que la stigmatisation qui émane des apporteurs de capitaux ou des parties prenantes est due au fait qu'ils appréhendent les entrepreneurs ayant échoué comme des individus incompetents. Aussi, il ressort de ces résultats que la stigmatisation des entrepreneurs provenant des proches peut naître suite aux difficultés financières des entrepreneurs et à la perte de pouvoir que leur procuraient leurs entreprises.

Cependant, tous les entrepreneurs ne réagissent pas de la même manière face aux jugements sociaux négatifs (stigmatisation). Ces jugements peuvent aboutir selon notre échantillon à une auto-stigmatisation chez certains entrepreneurs quand chez d'autres par contre la stigmatisation peut provoquer une auto-détermination (Figure 2). Selon, Knight, *et al* (2003) l'auto-stigmatisation est la réaction d'une personne à elle-même à la lumière de sa propre expérience. Cela peut déclencher en elle des émotions négatives qui vont l'amener à accepter les préjugés des autres sur elle, tout en

renvoyant l'image négative vers soi créant ainsi une auto-stigmatisation qui aura pour conséquence l'auto-flagellation et le repli sur soi (Figure 3). L'ensemble de ces émotions négatives peut pousser l'entrepreneur à douter de ses compétences, et même à être démotivé tout en le poussant à avoir le sentiment qu'une carrière entrepreneuriale ne lui correspond pas. Étant donné que l'identité d'un entrepreneur est étroitement liée à son entreprise, la stigmatisation peut décourager l'entrepreneur dans son intention de recréer une nouvelle entreprise. Ce découragement pourrait être dû à une auto-stigmatisation née des jugements négatifs provenant de son entourage. Cependant, tous les entrepreneurs ne réagissent pas de la même manière face à l'auto-stigmatisation, certains trouvent les moyens pour l'affronter tandis que d'autres la subissent. Ces résultats corroborent ceux de Singh *et al.*, (2015), qui montrent que l'auto-stigmatisation de l'échec entrepreneurial peut avoir des effets négatifs et positifs sur les décisions de carrière et de vie personnelle des entrepreneurs, sur leurs relations et leur bien-être.

Aussi, cette analyse aboutit à des résultats inattendus en montrant que la stigmatisation peut aboutir à une auto-détermination chez l'entrepreneur. Au lieu que la stigmatisation ait un effet négatif sur l'entrepreneur, elle va plutôt lui permettre de développer une certaine prédisposition mentale qui lui permettra de récupérer. Ce sentiment d'auto-détermination se manifeste par le refoulement des préjugés, puis le développement des capacités psychologiques suivi de défi dans le but d'affronter l'inconnu. (Figure 3). Des résultats similaires ont été obtenus dans les travaux de Simmons *et al* (2015) qui montrent que les entrepreneurs qui ont failli emploieront des tactiques pour gérer la stigmatisation et répondre à leur perte de légitimité.

Les résultats de ces travaux montrent qu'apprendre de ses erreurs n'est pas un processus simple, car il est fonction de la stabilité psychologique de l'entrepreneur. Cette stabilité permet à l'entrepreneur d'entrer dans une phase de réflexion dans laquelle, il fait une évaluation de façon chronologique des événements tout en tirant des leçons de cette situation infructueuse. Ces résultats corroborent ceux de Amankwah et Boso (2018). Aussi, la durée du processus d'apprentissage diffère d'un individu à un autre en fonction de l'intensité des coûts psychologiques, car, le traumatisme émotionnel éprouvé constitue une barrière au processus d'apprentissage. Cependant pour faciliter le processus d'apprentissage, l'entrepreneur utilise des ressources psychologiques pour neutraliser ou atténuer les effets néfastes des émotions négatives qui découlent de la stigmatisation. Ces résultats vont dans le même sens que ceux De Hoe et Janssen (2016) qui suggèrent qu'un état psychologique positif peut diminuer les effets négatifs des conséquences d'un échec entrepreneurial sur le processus d'apprentissage qui en découlent. Les résultats montrent qu'en plus de la compétence de base de l'entrepreneur, l'apprentissage issu de cet échec vient accroître les connaissances acquises par l'entrepreneur.

Nos résultats montrent que lorsqu'un entrepreneur échoue, il perd sa crédibilité vis-à-vis des parties prenantes. Par conséquent il lui sera difficile d'acquérir des ressources financières pour se lancer dans une nouvelle création d'entreprise auprès de son entourage (famille, parties prenantes, *etc.*). Nos résultats vont dans le même sens que ceux de Cusin et Maymo (2017) qui ont affirmé que la plupart des parties prenantes appréhendent l'échec comme un point noir dans le dossier d'un entrepreneur. De plus, l'obtention de ressources auprès du relationnel surtout des liens faibles dépendent du degré de confiance qu'ils ont vis-à-vis de l'entrepreneur ayant échoué à travers l'engagement et la pertinence du projet de ce dernier. Les résultats montrent aussi que la plupart des entrepreneurs ont créé leur nouvelle entreprise dans le secteur où ils ont le plus d'expérience. Cela s'explique par le fait que ce secteur nécessite peu de moyen au redémarrage pour la plupart. L'étude permet de constater également que tous les entrepreneurs de l'échantillon ont rebondi dans le secteur informel. Ces résultats sont dus à plusieurs raisons, entre autres : le manque de financement, la lourdeur du système juridique qui impose des restrictions aux entrepreneurs qui ont fermé par liquidation du tribunal du commerce.

6. CONCLUSION

L'objectif général de cette étude était de comprendre comment les entrepreneurs stigmatisés réussissent à rebondir après un échec entrepreneurial en contexte ivoirien. Les résultats montrent que face à la stigmatisation les entrepreneurs ne réagissent pas de la même manière, certains la subissent (auto-stigmatisation) quand d'autres trouvent des stratégies pour l'affronter (auto-détermination).

La contribution de cette étude se situe à deux niveaux. Sur le plan théorique, elle tente d'apporter une contribution aux débats portant sur ce thème. Sur le plan pratique, elle peut permettre de développer des actions pour stimuler l'esprit des entrepreneurs qui échouent de sorte à leur permettre de recréer une nouvelle entreprise, surtout les entrepreneurs ayant connu des situations de stigmatisation.

Nos résultats doivent être observés en tenant compte des limites liées à la taille de notre échantillon et à la méthodologie retenue. Bien que cette étude ne prenne pas en compte les entrepreneurs qui n'ont pas recréé suite à la stigmatisation liée à la faillite de leur entreprise, nous sommes convaincus que la stigmatisation a des conséquences bien plus considérables dans la vie de ces derniers. Pour les recherches futures, il serait intéressant de tenir compte dans l'échantillon en plus des entrepreneurs qui ont rebondi, des individus n'ayant pas recréé suite à la stigmatisation liée à la faillite de leur entreprise. De plus, il conviendra de réaliser cette étude dans les principales localités des quatre groupes ethniques (Akan, Krou, Malinké, Gour) ou encore tenir compte des expatriés.

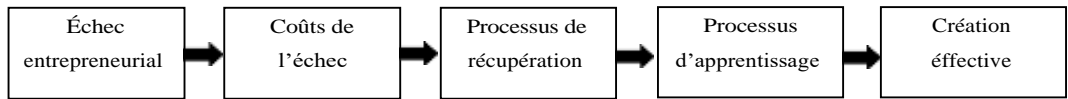
BIBLIOGRAPHIE

- Anassé, A. (2013). « Arbitrage homogénéité/taille des segments : proposition d'une approche pour les PME africaines », *Management international*, vol. 17, n° 2, 2013, p. 123-134.
- Amankwah-Amoah, J., Boso, N., Antwi-Agyei, I. (2018). The Effects of Business Failure Experience on Successive Entrepreneurial Engagements: An Evolutionary Phase Model. *Group and Organization Management*, 43 (4), 648–682.
- Bacq, S., Giacomin, O., Janssen, F. (2009). *Entreprendre après l'échec*. In F. Janssen (Ed.), *Entreprendre: une introduction à l'entrepreneuriat*. Bruxelles : De Boeck.
- Belattaf, M., Nasroun, N. (2013). *Entrepreneuriat et création d'entreprise. Facteurs déterminant l'esprit d'entreprise : cas de Béjaia*. *Management et Sciences sociales*, n°14-Janvier — Juin 2013.
- Bruyat, C. (1993). « Création d'entreprise : contribution épistémologique et modélisation », thèse de doctorat. *Gestion et management*. Université Pierre Mendès-France, Grenoble. p 430.
- Byrne, O., Shepherd, D. (2015). 'Different Strokes for Different Folks: Entrepreneurial Narratives of Emotion, Cognition, and Making Sense of Business Failure', *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 39 n° 2, p. 375 - 405. 245
- Cardon, M., Zeitsma, C., Saporito, P., Matherne, B., Davis, C. (2005). A tale of passion: New insights into entrepreneurship from a parenthood metaphor. *Journal of Business Venturing*, 20. 23 - 45.
- Commission européenne. (2007). *Surmonter les stigmates de la faillite d'entreprise — Pour une politique de la deuxième chance*. Bruxelles.
- Cope, J. (2011). Entrepreneurial learning from failure: An interpretative phenomenological analysis. *Journal of Business Venturing*, 26 (6): 604 - 623.
- Corrigan, P., Morris, S., Larson, J., Rafacz, J., Wassel, A., Michaels, P. 2010. Self-stigma and coming out about one's mental illness. *Journal of Community Psychology*, 38 (3): 259 - 275.
- Cusin, J., Maymo, V. (2016). Stigmatisation de l'entrepreneur post-faillite et décision de financement du banquier, *Management 2016*, vol. 19 (4) : 305 - 329.
- De Hoe, R., Janssen, F. (2016). Le capital psychologique permet-il d'apprendre et de rebondir face à un échec entrepreneurial ? *Management international*, 20 (2), 18 - 28.
- Devers, C., Dewett, T., Mishina, Y., Belsito, C. (2009). A General Theory of Organizational Stigma. *Organization Science*, 20 (1), 154 - 171.
- Efrat, R. (2006). The evolution of bankruptcy stigma. *Theoretical Inquiries in Law*, 7 (2): 365 - 393.

- Goffman, E. (1963). *Stigma: Notes on the Management of Spoiled Identity*, Englewood Cliffs, N J: Prentice Hall.
- Harris, S., Sutton, R. I. (1986). 'Functions of parting ceremonies in dying organizations', *Academy of Management Journal*, vol. 29, n° 1, p. 5–30.
- Hernandez E (2001). *L'entrepreneuriat : approche théorique*. Éditions l'Harmattan, p 228
- Jenkins, A., McKelvie, A. (2016). What is entrepreneurial failure? Implications for future research. *International Small Business Journal*, 34 (2), 176–188.
- Jenkins, A.; Wiklund, J.; Brundin, E. (2014). 'Individual responses to firm failure: Appraisals, grief, and the influence of prior failure experience', *Journal of Business Venturing*, Vol. 29 n° 1, p.17-33.
- Kamdem, E. (2002). *Management et interculturalité en Afrique : expérience camerounaise*. Les Presses de l'université Laval et l'Harmattan. p 454.
- Khelil, N., Smida, A., Zouaoui M. (2018). 'Que signifie échouer en entrepreneuriat ? Relecture de la littérature '. *Revue internationale PME*, Vol 31, n° 3-4, p.35-66.
- Knights, M., Wykes, T., Hayward, P. (2003). People don't understand': An investigation of stigma in schizophrenia using interpretation phenomenological Analysis (IPA). *Journal of Mental Health*.
- Lee, S.-H., Peng, M.W., Barney, J.B. (2007). Bankruptcy law and entrepreneurship development: A real option perspective. *Academy of Management Review*, 32 (1), 257–272.
- Levy-Tadjine T. (2004). *L'entrepreneuriat immigré et son accompagnement en France*. Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université du Sud-Toulon-Var. France, p 414.
- Link, B., Phelan, J. (2001). Conceptualizing Stigma. *Annual Review of Sociology*. 27 (3), 363 - 85.
- Metzger, G. (2006). *Afterlife—Who Takes Heart for Restart?* ZEW Discussion Paper: 26. Germany: ZEW.
- Noureddine, E., Amina, A., Younès, E. (2018) « Les facteurs de l'échec entrepreneurial des PME marocaines : une étude exploratoire », *Marché et organisations* 2018/3 (n° 33), p. 105-144.
- Sammut, S. (1995). *Contribution à la compréhension du processus de démarrage en petite entreprise* (thèse de doctorat en sciences de gestion). Montpellier, Université de Montpellier.
- Shepherd, D., Haynie, M. (2011). Venture failure, stigma, and impression management: A self-verification, self-determination view. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 5 (2), 178–197.
- Shepherd, D. A., Williams, T., Wolfe, M., Patzelt, H. (2016). *Learning from entrepreneurial Failure*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Simmons, S., Wiklund, J., Levie, J. (2014). Stigma and business failure: implications for entrepreneurs' career choices. *Small Business Economics*, 42: 485–505.
- Spicker, P. (1984). *Stigma and social welfare*. Croom Helm / S' Martin press.
- Singh, S., Corner, P., Pavlovich, K. (2015). Failed, not finished: A narrative approach to understanding venture failure stigmatization. *Journal of Business Venturing*, 30 (1), 150–166.
- Ucbasaran, D., Shepherd, D., Lockett, A., Lyon, S. (2012). Life after business failure: the process and consequences of business failure for entrepreneurs. *Journal of Management*, 39 (1): 163–202.
- Walsh, G., Cunningham, J. (2016). Business failure and entrepreneurship: emergence, evolution and future research. *Foundations and trends in entrepreneurship*, 12 (3), 163–285.
- Yamakawa, Y., Peng, M., Deeds, D. (2013). Rising From the Ashes: Cognitive Determinants of Venture Growth After Entrepreneurial Failure. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. n/a, n° n/a, 28 p.

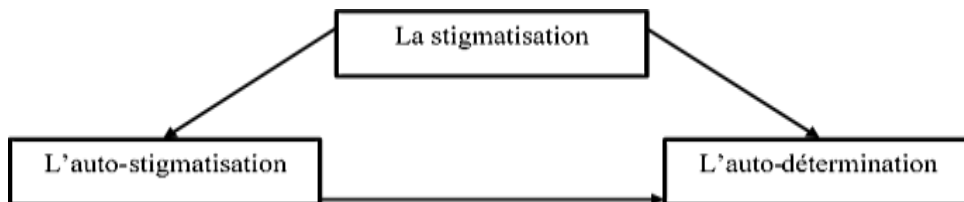
LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Processus de création d'une nouvelle entreprise suite à un échec entrepreneurial



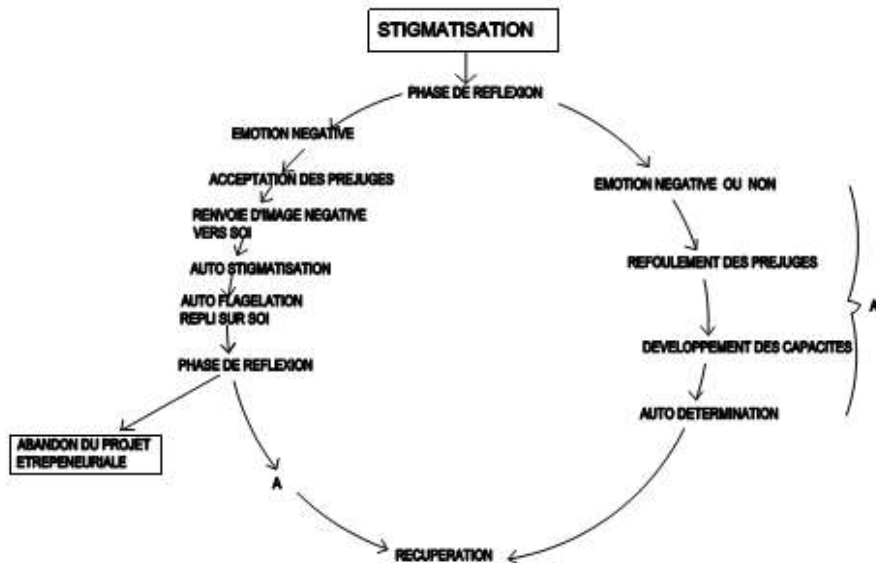
Source : inspirée de Ucbasaran et al. (2012)

Figure 2 : Les effets de la stigmatisation chez les entrepreneurs ayant failli



Source : Auteur

Figure 3 : les effets de la stigmatisation sur l'entrepreneur



Source : Auteur

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Caractéristiques des entrepreneurs et des entreprises ayant échoué

Cas	E1	E2	E3	E4	E5	E6	E7
Sexe	M	M	M	M	F	M	M
Âge	40	39	46	38	35	40	50
Niveau d'étude	BAC	BAC			BAC	BAC	BAC
	+	+	BAC	Secondaire	+	+	+
	2	4			3	2	5
Groupe Ethnique	Akan	Akan	Krou	Malinké	Akan	Akan	Krou
Secteur d'activité	Service	Agro-industrielle	Service	Service	Service	Service	Commerce
Type de fermeture	FSL	FSL	FSL	FSL	FSL	FSL	L
Type de financement	Externe	Externe	Mixte	Externe	Mixte	Mixte	Mixte
Année de création	2015	2016	2014	2015	2014	2008	2009
Année de fermeture	2019	2017	2018	2016	2016	2011	2014
Durée de vie	4 ans	1 an	4 ans	1 an	2 ans	3 ans	5 ans

Source : nos enquêtes; FSL : Faillite sans liquidation ; L : Liquidation