



Mémoire de Master

Opportunités d'emploi salarié et création d'entreprises : le chômage pousse-t-il à la création d'entreprise ?

Auteur :

Le Boulch Quentin

Directrice de mémoire :

Mme Catherine Laffineur

Master Expertise Economique

2023-2024

Tables des matières

Introduction	3
1 ENTREPRENEURS DE NECESSITE ET D'OPPORTUNITE : DEFINITION ET IDENTIFICATION EMPIRIQUE	5
1.1 Définition	5
1.2 Identification empirique des entrepreneurs d'opportunité et de nécessité	7
1.3 Caractéristiques des entrepreneurs de nécessité et d'opportunité	8
2 CONTRIBUTION DE CES DEUX TYPES D'ENTREPRENEURS A LA CROISSANCE ECONOMIQUE	9
2.1 Travail indépendant et croissance économique	9
2.2 Travail indépendant et chômage	11
2.3 Entrepreneurs d'opportunité et nécessité : Des différences sur leur contribution à l'économie	12
3 METHODOLOGIE	13
3.1 Constitution de la base de données	14
3.2 Statistique descriptive	15
4 ESTIMATION DE L'OUTSIDE OPTION	22
4.1 Fondements Théoriques de l'OOI :	23
4.2 Outside Option des entrepreneurs de nécessité	24
4.3 Outside Option pour les entrepreneurs d'opportunité	27
4.4 Impact de l'Outside Option sur la Durabilité des Entrepreneurs d'Opportunité	32
Conclusion	34
Bibliographie :	35
Annexe :	38

Résumé

Ce mémoire explore les déterminants de la création d'entreprise en se concentrant sur la motivation des entrepreneurs liée à leurs opportunités d'emploi. En retraçant la littérature sur les entrepreneurs motivés par opportunité et par nécessité, nous avons vu que ces deux types d'entrepreneurs sont identifiés par leur statut antérieur à la phase de création (Fairlie & Fossen, 2018). Notre étude remet en question cette identification des entrepreneurs d'opportunité et de

nécessité, soulignant l'importance d'une approche nuancée basée sur les options d'emploi réelles. Nous travaillons sur les données de l'Enquête Emploi en continu INSEE) en France. Nous avons utilisé la méthodologie de l'Outside Option Index (OOI) développé par Caldwell et Danieli (2020) pour mesurer les opportunités extérieures des individus sur le marché du travail. Nos résultats indiquent que les chômeurs avec une Outside Option plus élevée ont une probabilité légèrement plus élevée de se lancer dans l'entrepreneuriat. En revanche, une Outside Option élevée pour les salariés semble réduire leur volonté à devenir entrepreneurs et créer leur entreprise.

Abstract

This work explores the determinants of entrepreneurial creation by focusing on entrepreneurs motivation linked to their employment opportunities. By reviewing the literature on opportunity-driven and necessity-driven entrepreneurs, we observed that these two types of entrepreneurs are identified based on their prior employment status (Fairlie & Fossen, 2018). Our study challenges this identification of opportunity and necessity entrepreneurs, emphasizing the importance of a nuanced approach based on real employment options. The DATA we'll use relies on the Enquete Emploi Continu (INSEE) in France. We used the Outside Option Index (OOI) methodology developed by Caldwell and Danieli (2020) to measure individuals external job opportunities. Our findings indicate that unemployed individuals with a higher Outside Option are slightly more likely to embark on entrepreneurship. Conversely, a high Outside Option for employees appears to reduce their inclination to become entrepreneurs and start their own businesses.

Introduction

L'entrepreneuriat, la création d'entreprise et le travail indépendant sont des sujets connexes avec une littérature fournie. Dans ce mémoire nous explorons les déterminants de la création d'entreprise en se concentrant sur leur alternatives et opportunités d'emploi au moment de la création d'entreprise.

Les entrepreneurs et travailleurs indépendants se distinguent par des motivations entrepreneuriales variées. Il existe différents types d'entrepreneurs et la classification empirique, établie par Fairlie et Fossen (2018), basée sur leur statut d'emploi précédent, revêt d'une importance cruciale pour notre devoir de recherche. Cette classification se fait entre deux types d'entrepreneurs : les entrepreneurs de nécessité et les entrepreneurs d'opportunité. Les entrepreneurs d'opportunités sont motivés par la reconnaissance d'opportunités de business alors que les entrepreneurs de nécessité sont contraints de passer en indépendant par manque d'alternatives sur le marché de l'emploi. Ces deux groupes sont entraînés dans l'entrepreneuriat par des facteurs de motivations « push » et « pull ».

Dans notre recherche nous allons chercher à identifier les déterminants de la création d'entreprise en se concentrant sur la motivation des entrepreneurs selon leurs opportunités d'emploi sur le marché du travail au moment de sa création. Les entrepreneurs sont-ils plus enclins à créer une entreprise lorsque leurs opportunités d'emploi sur le marché du travail sont faibles ? Les entrepreneurs au chômage ont-ils une probabilité plus forte de créer une entreprise ? Leur motivation est-elle due à un manque d'opportunité dans le salariat ou les salariés s'autosélectionnent-ils au chômage pour bénéficier d'un cadre facilitant la création d'entreprise ?

En se basant sur la définition empirique des deux entrepreneurs d'opportunité et de nécessité de Fairlie et Fossen (2018), la problématique centrale de notre étude est de déterminer si les entrepreneurs en provenance du chômage sont vraiment des entrepreneurs de nécessité. L'hypothèse sous-jacente est de penser que certains individus se mettent volontairement au chômage pour préparer leur création d'entreprise.

Pour ce faire, notre étude sera structurée en deux grandes parties.

Dans un premier temps, nous réaliserons une revue de littérature rigoureuse en donnant un cadre de définition sur les différents types d'entrepreneurs, leurs différentes caractéristiques. Nous consacrerons aussi une partie sur leur influence et rapport au cycle économique et chômage.

Dans un second temps, nous utiliserons des données empiriques provenant de l'Enquête Emploi Continu (Insee). Nous mettrons particulièrement l'accent sur l'Outside Option Index (OOI)

développé par Caldwell et Danieli (2020), qui nous permettra de mesurer précisément les opportunités extérieures (Outside Option) des individus sur le marché du travail

Nous appliquerons des modèles économétriques, tels que des modèles probit pour estimer la probabilité de création d'entreprise selon les opportunités extérieures des chômeurs et des actifs occupés.

1 ENTREPRENEURS DE NECESSITE ET D'OPPORTUNITE : DEFINITION ET IDENTIFICATION EMPIRIQUE

1.1 Définition

Le Global Entrepreneurship Monitor (GEM) tient un rôle important dans la littérature entrepreneuriale. Ses missions se résument à établir des rapports annuels sur les activités et attitudes entrepreneuriales dans le monde. Le GEM apporte une définition sur l'entrepreneuriat décrite comme : « Toute tentative de création d'une nouvelle entreprise, telle qu'un travail indépendant, une nouvelle organisation commerciale ou l'expansion d'une entreprise existante, par un individu, une équipe d'individus ou une entreprise établie. » (Bosma, 2012, p. 10)

Depuis 2001, le GEM, s'est attaché à proposer une classification des entrepreneurs selon leurs motivations initiales. Le GEM a déterminé deux formes distinctes d'entrepreneurs. La première sont les entrepreneurs motivés par la nécessité de créer une activité. Les individus créent une entreprise pour subvenir à leurs besoins fondamentaux. La deuxième sont les entrepreneurs d'opportunités, qui ont créé une entreprise à la suite d'une identification d'une opportunité de revenu.

Dans la littérature sur l'entrepreneuriat et le travail indépendant, de nombreux auteurs font état du concept « push vs pull » qui contribue à l'entrée vers différents types d'entrepreneuriat. Les individus en manque d'opportunité sur le marché du travail sont poussés (push) vers le travail indépendant et créer leur propre entreprise (Meager, 1992a; Rissman, 2003), mais peuvent aussi être attirés (pull) vers l'entrepreneuriat par une opportunité perçue (McMullen et al., 2008). Bhola et al. (2006), fait le lien entre les facteurs « push » et « pull » et les entrepreneurs d'opportunité/nécessité. Les entrepreneurs de nécessités sont poussés vers l'entrepreneuriat par des facteurs « pushes » et les entrepreneurs d'opportunité sont entraînés vers l'entrepreneuriat par des facteurs « pulls » (Bhola et al., 2006, p. 7). « Les « pushes motivations » font référence

à des expériences négatives, telles que des situations liées à l'emploi (exigences familiales, chômage, licenciement, impossibilité de trouver un emploi ou encore insatisfaction au travail due par exemple à une mauvaise ambiance, à l'absence de possibilités de promotion, à de mauvaises relations avec la hiérarchie, etc. » (Bellanca & Colot, 2014, p. 4). « Les motivations « pulls » sont des facteurs positifs, qui peuvent être, entre autres, le besoin d'indépendance, d'accomplissement personnel, le désir de richesse, la volonté de relever un défi, le pouvoir, les opportunités (Bellanca & Colot, 2014, p. 4). »

Certains auteurs nuancent cette approche de motivation « push vs pull » de l'entrepreneuriat, parce qu'elle est considérée comme binaire et trop simpliste pour catégoriser les entrepreneurs d'opportunité et de nécessité (Caliendo & Kritikos, 2010; N. Williams & Williams, 2014). Les motivations « push » et « pull » peuvent varier en fonction du genre (Dawson & Henley, 2012). Lorsque l'on reporte plusieurs facteurs de motivations chez les individus, les hommes ont tendances à être motivés par plusieurs facteurs « pull », tandis que les femmes ont tendance à combiner des facteurs à la fois « push » et « pull » (Dawson & Henley, 2012).

La littérature s'accorde à dire que la distinction entre les différents types d'entrepreneurs dépend donc principalement de leurs options extérieures ou alternatives sur le marché de l'emploi. Les entrepreneurs de nécessité n'ont pas ou peu d'alternatives alors que ceux d'opportunité ont plus d'options à leur disposition. L'entrepreneuriat de nécessité est généralement considéré comme une activité effectuée parce que les opportunités alternatives d'emploi sont limitées (Fairlie & Fossen, 2018).

Les individus qui démarrent une entreprise par nécessité, pour répondre à des besoins fondamentaux, s'engagent dans un processus entrepreneurial différent de ceux qui cherchent à répondre à des besoins de niveau supérieur (Dencker et al., 2021). Par ailleurs, les entrepreneurs de nécessité sont nettement moins satisfaits par leur création d'entreprise (J. Block & Koellinger, 2009) ; leur « *subjective well being* » (SWB) ou bien-être subjectivement est inférieur à celle des entrepreneurs d'opportunité (Larsson & Thulin, 2019).

Les entrepreneurs d'opportunité quant à eux possèdent des alternatives sur le marché du travail mais choisissent l'entrepreneuriat par choix. Les motivations peuvent être financières, ou non financière, de par une volonté de réaliser quelque chose d'épanouissant dans un processus d'auto-réalisation (Fairlie & Fossen, 2018).

Avant de détailler le rôle du chômage et de la croissance économique dans la création d'entreprise, nous détaillons dans la prochaine section comment ces deux types d'entrepreneurs ont été identifiés empiriquement dans la littérature.

1.2 Identification empirique des entrepreneurs d'opportunité et de nécessité

Le Global Entrepreneurship Monitor (GEM), qui s'engage chaque année à fournir des rapports détaillés sur l'entrepreneuriat dans le monde, apporte une définition simple pour permettre l'identification des entrepreneurs d'opportunité et de nécessité. La définition proposée par le GEM repose sur une question issue d'une enquête posée à un échantillon représentatif de la population. La question est la suivante :

- « Etes-vous impliqué dans une entreprise parce que vous avez identifié une opportunité de business ou parce que vous n'avez pas d'autre alternative d'emploi ? »

Dans la plupart des études sur l'entrepreneuriat d'opportunité/nécessité, les auteurs utilisent des enquêtes nationales ou celles du GEM pour identifier les deux catégories d'entrepreneurs (Bellanca & Colot, 2014; Bhola et al., 2006; Bosma, 2012; Hessels et al., 2008; Rosa et al., 2008; Vārpiņa et al., 2023; N. Williams & Williams, 2014). Par exemple, le Socio-Economic Panel Allemand (SOEP ou GSOEP), interroge les entrepreneurs avec des questions sur les facteurs de motivations qui les ont influencés à devenir entrepreneur (Fairlie et Fossen, 2018 ; Block et Sandner, 2007). Pour l'année 2010, le SOEP pose la question aux nouveaux entrepreneurs au cours de l'année de l'enquête sur leur correspondance avec une série d'affirmation telles que : "J'ai toujours voulu être mon propre patron", "J'avais une idée que je voulais vraiment mettre en œuvre", "Je ne voulais plus être au chômage" et "Je n'ai pas trouvé d'emploi ". (Fairlie & Fossen, 2018, p. 17).

Les différentes enquêtes sont réalisées en ligne (J. Block & Koellinger, 2009), par des questionnaires face à face (C. C. Williams & Round, 2009), par voie postale (Bellanca & Colot, 2014), téléphone, ou avec la méthode CATI (computer-assisted telephone interviewing) afin d'interroger des entrepreneurs (Kordela, 2022).

Fairlie et Fossen, quant à eux, dans leur article : *Opportunity versus Necessity Entrepreneurship: Two Components of Business Creation*, 2018, utilisent une méthode différente pour catégoriser les entrepreneurs. En effet, en se basant sur le statut antérieur de l'entrepreneur, les individus

qui sont initialement au chômage avant d'entreprendre et de créer leur entreprise sont classés en tant que entrepreneurs de « nécessité ». Les individus qui sont employés avec un statut de salariés, étudiant ou en recherche active d'un emploi, sont eux qualifiés d'entrepreneurs « d'opportunité » (Fairlie & Fossen, 2018, p. 2).

1.3 Caractéristiques des entrepreneurs de nécessité et d'opportunité

Il est clair que les entrepreneurs d'opportunité et de nécessité ont des caractéristiques différentes. L'étude de Bhola (2006) sur des données d'enquête (2004) de 25 états américains, montrent que les hommes ont plus de chance de créer une entreprise par opportunité. En matière d'éducation, il est plus probable que ceux qui ont un faible niveau d'instruction optent pour l'entrepreneuriat par nécessité, tandis que ceux ayant un niveau d'éducation élevé se dirigent principalement vers l'entrepreneuriat par opportunité (Bhola et al., 2006, p. 29). Cependant, une étude empirique menée par Block et Wagner (2010) sur des données allemandes a révélé que les deux groupes d'entrepreneurs présentaient un niveau d'éducation similaire.

La littérature aborde la réussite, le comportement des entrepreneurs pendant la création et les performances initiales. Les entrepreneurs d'opportunité sont plus actifs dans la phase de création que ceux de nécessité (Giacomin et al., 2016, p. 20). Baptista et al. (2014) soulignent que les entrepreneurs ont des prérequis et du capital humain influençant la survie initiale de leurs startups. Les entrepreneurs d'opportunité voient leur probabilité de survie augmenter, tandis que pour ceux de nécessité, seules les expériences entrepreneuriales accroissent cette probabilité au cours des premières années (Baptista et al., 2014, p. 15). Les entrepreneurs de nécessité ont une probabilité plus élevée de quitter l'entrepreneuriat plus rapidement par rapport aux entrepreneurs d'opportunité (Luque & Jones, 2019, p. 23), confirmant les conclusions de Carrasco (1999) sur la performance plus faible de l'entrepreneuriat pour ceux passant du chômage à l'indépendance par rapport à ceux partant de l'emploi salarié. D'autres caractéristiques distinctives entre les deux types d'entrepreneurs seront examinées dans la partie 2.

Certains auteurs ont remis en question la simplicité de la dichotomie entre nécessité et opportunité dans le contexte entrepreneurial, soulignant que cette distinction peut être bien plus complexe. Des sous-groupes d'entrepreneurs, caractérisés par la nécessité ou l'opportunité,

peuvent coexister (Giacomin et al., 2016; C. C. Williams & Round, 2009). Cette perspective est approfondie dans la thèse de Christel Tessier Dargent (2015), dirigée par Alain Fayolle, intitulée : "Les entrepreneurs par nécessité : d'une dichotomie simplificatrice à un continuum complexe".

Ainsi, du fait de ces différences importantes, il est légitime de se demander quelle est la contribution de chaque type d'entrepreneur à la croissance économique. Ceci est l'objet de la section suivante.

2 CONTRIBUTION DE CES DEUX TYPES D'ENTREPRENEURS A LA CROISSANCE ECONOMIQUE

2.1 Travail indépendant et croissance économique

La littérature sur le lien entre la création d'entreprise et cycles économiques est vaste. Nigel Meager (1992), dans sa revue, discute des causes du revirement de la tendance baissière du travail indépendant dans les économies développées. Selon lui, la théorie d'un « push factor » le travail indépendant agirait de manière contracyclique. D'un autre côté, l'activité économique peut aussi agir comme un « pull factor » vers travail indépendant. En période de croissance, l'activité entrepreneuriale a plus de chance d'être prospère. Au contraire, en période de récession, les chances de succès sont plus minces (Meager, 1992a). Avant lui, Leighton (1989) conclu au contraire sur un mouvement légèrement procyclique du travail indépendant.

De nombreuses études ont été réalisées sur les déterminants de la hausse/baisse du travail indépendant au sein des économies. Ces études sont à la fois à un niveau micro, utilisant des données transversales/longitudinal, mais aussi macroéconomiques à partir de données de panel ou en séries temporelles.

Blau (1987) dans une analyse à partir de données en série temporelle de données américaines, attribue le revirement de la tendance baissière (début des années 1970) du taux de travailleurs indépendants aux changements technologiques et industriels. D. Bogenhold et U. Staber (1991) dans : *The Decline and rise of self-employment*, ont effectué une analyse de régression de série temporelle sur le taux de travail indépendant dans 8 pays de l'OCDE entre 1950 et 1987. Les résultats de leur analyse indiquent que le travail indépendant a tendance à augmenter lorsque le chômage est élevé et que la croissance est faible. Cependant, dans un commentaire adressé aux

deux auteurs, Nigel Meager (1992b) émet une critique sur les résultats de leur étude empirique. Selon lui, l'ancrage empirique sur lequel Bögenhold et Staber se basent pour poser leurs principales conclusions est insuffisant. Ces différences de points de vue montrent que la corrélation entre création d'entreprises et cycle économique est complexe et sujet à débats auprès d'économistes.

Plus récemment, de nombreux auteurs ont mis en évidence une relation contracyclique entre le cycle économique et le travail indépendant/création d'entreprise.(Congregado et al., 2012; Fairlie, 2013; Fossen, 2021; Fritsch et al., 2015; Konon et al., 2018). Selon le rapport du GEM 2001, l'activité entrepreneuriale est bien contracyclique avec un nombre d'entrepreneurs en hausse lorsque l'activité économique est faible. Dans une analyse du travail indépendant en période de crise, Devece et al. (2016), concluent qu'en période de crise, les entrepreneurs d'un certains profil peuvent avoir de meilleur résultats que sur des périodes de boom (Devece et al., 2016, p. 3). McMullen et al. (2008), montrent après régression que l'entrepreneuriat d'opportunité et de nécessité agissent négativement avec le PIB par habitant sur une sélection de 37 pays.

D'autres auteurs admettent que la relation entre le cycle économique et le travail indépendant est plus ambigu. Congregado et al. (2012) montre que le travail indépendant peut se montrer procyclique en mettant en évidence un effet d'hystérèse pour l'Espagne. Les différents chocs économiques ou politiques ont un effet permanent sur les taux d'entrepreneuriat (Congregado et al., 2012, p. 19-20). De même, on peut trouver des différences selon le groupe ethnique aux US (Mora & Davila, 2014).

Fairlie et Fossen (2018) dans *Opportunity versus Necessity Entrepreneurship: Two Components of Business Creation*, poussent l'analyse un peu plus loin en distinguant les entrepreneurs de nécessité et d'opportunité pour étudier leur évolution par rapport au cycle économique. D'abord, ils font le constat que les résultats de recherches précédentes sur une relation chômage-entrepreneuriat ont donné des résultats variés et peu convaincants. Ils ont identifié que l'une des potentielles raisons de l'absence d'une relation sans ambiguïté entre les conditions économiques et l'entrepreneuriat est qu'il existe deux composantes sous-jacentes à la création d'entreprise : l'une qui est procyclique et l'autre qui est contracyclique. (Fairlie & Fossen, 2018, p. 1). En

effet les auteurs suggèrent que l'entrepreneuriat d'opportunité et celui de nécessité agirait comme deux forces opposées.

Ce n'est qu'en séparant les deux types d'entrepreneuriat que les résultats sont plus intéressants. Leur étude est faite à partir de données microéconomiques aux Etats-Unis, en Grande-Bretagne et en Allemagne (US Current Population Survey (CPS), the German Micro Census et le SocioEconomic Panel (SOEP)) et en utilisant différentes variables de mesures du taux de chômage et de PIB. Leurs résultats convergent vers le même constat, l'entrepreneuriat d'opportunité est globalement procyclique tandis que l'entrepreneuriat de nécessité est contracyclique.

Ces résultats contredisent donc ceux du GEM en 2001 qui montraient l'existence d'une corrélation positive entre le taux de fréquence de l'entrepreneuriat par nécessité et la croissance économique nationale et un manque de corrélation entre l'entrepreneuriat d'opportunité et la croissance économique (Reynolds et al., 2002). A nouveau, ces divergences de résultat montrent que la question du rôle de la croissance dans la création d'entreprise est encore ouverte et n'est pas tranchée.

2.2 Travail indépendant et chômage

Cette section recense les travaux ayant étudié le lien entre activité entrepreneuriale et taux de chômage. Deux forces contraires peuvent expliquer ce lien selon les motivations « push vs pull » de l'activité entrepreneuriale. Plus le chômage est élevé et moins les opportunités d'emploi sont importantes, ce qui constitue un « push factor » vers le travail indépendant (Meager, 1992a). Par conséquent, devenir entrepreneur devient un choix forcé par manque d'options sur le marché du travail. Au contraire, lorsque le chômage est élevé, l'activité économique est faible et les individus « attirés » vers l'entrepreneuriat par l'attrait de l'opportunité (pull-factors) sont plus rares (McMullen et al., 2008, p. 3). Nigel Meager (1992a), dans sa revue, fait état de nombreuses évidences sur le fait qu'une hausse du taux de chômage dans les économies développées (pays Européens, US, UK) mène vers une hausse du taux d'entrepreneur et de travailleurs indépendants.

Evans et Leighton rapportaient déjà en 1989 un lien entre le chômage et une augmentation du nombre d'entrepreneurs/travailleurs indépendants. Leur étude empirique montre que les hommes qui sont au chômage ont plus de chance d'entrer dans le travail indépendant. Ils rapportent aussi que les travailleurs ayant des salaires plutôt bas et qui font face à une instabilité sont plus à même de changer de statut et de se diriger vers l'entrepreneuriat/travail indépendant. (Evans & Leighton, 1989)

Là aussi, de nombreuses études ont été faites pour montrer le lien entre hausse du travail indépendant/entrepreneurs et hausse du chômage (Blanchflower & Bell, 2011; Fairlie & Fossen, 2018; Fossen, 2021; Fritsch et al., 2015; Glocker & Steiner, 2007; Koellinger & Thurik, 2012; Ozerkek & Dogruel, 2015). Hacamo et Kleiner (2022), à partir d'une régression empirique sur données construites à partir de LinkedIn, montrent que les étudiants diplômés à l'université, au chômage sur une longue période, avaient plus de chance de rentrer dans l'entrepreneuriat.

Fairlie et Fossen (2018) font la distinction entre opportunité et nécessité. Le nombre d'entrepreneurs d'opportunité augmente plutôt lorsque le chômage baisse, tandis que les entrepreneurs de nécessité augmentent lorsque le chômage augmente (Fairlie & Fossen, 2018). Ce résultat explique pourquoi les gouvernements considèrent l'entrepreneuriat comme une solution alternative contre le chômage (Bergmann & Sternberg, 2007; Fayolle, 2010).

La section suivante détaille le rôle de l'entrepreneuriat sur l'activité économique, selon qu'il soit motivé par nécessité ou par opportunité.

2.3 Entrepreneurs d'opportunité et nécessité : Des différences sur leur contribution à l'économie

Outre le caractère procyclique l'entrepreneuriat motivé par l'opportunité est davantage associé à des entreprises à forte croissance. (Fairlie & Fossen, 2018). Ce résultat confirme celui obtenu à partir d'études antérieures sur le sujet. En effet, l'entrepreneuriat d'opportunité englobe principalement des entreprises à forte orientation technologique, tournées vers l'internationale, innovatrice, et à fort potentiel de croissance (Hechavarria & Reynolds, 2009; Hessels et al., 2008; McMullen et al., 2008). L'entrepreneuriat par nécessité, quant à lui, ne se matérialise par une croissance qu'à plus long terme (Hechavarria & Reynolds, 2009, p. 2).

Il existe également une disparité géographique selon le type d'entreprise. Comme le rapporte le GEM 2001, les pays en développement présentent un taux plus élevé d'entrepreneuriat par nécessité (Reynolds et al., 2002; Rosa et al., 2008). La répartition sectorielle est moins claire ou binaire. Les entrepreneurs sont davantage représentés dans les secteurs de l'agriculture (Reynolds et al., 2002). Au contraire, selon Fairlie et Fossen (2018), la proportion de nouveaux entrepreneurs d'opportunité est au contraire plus importante dans les secteurs de l'agriculture, le commerce de gros et l'éducation/santé. Les nouveaux entrepreneurs de nécessité étant eux plus concentrés dans le secteur du bâtiment (Fairlie & Fossen, 2018, p. 28). Globalement les deux groupes sont assez dispersés dans les différentes industries, même si les entrepreneurs d'opportunité vont se placer dans les secteurs avec de plus grandes barrières à l'entrée (Fairlie & Fossen, 2018, p. 28). Les entrepreneurs de nécessité vont être plus enclins à se diriger dans les secteurs à faibles revenus (J. H. Block & Wagner, 2010).

3 METHODOLOGIE

Une grande partie de la littérature a établi que la performance de l'entrepreneuriat est bien plus faible pour les personnes qui se lancent dans le travail indépendant après avoir été au chômage que les personnes qui se lancent dans le travail indépendant depuis l'emploi salarié (Andersson & Wadensjö, 2006; Carrasco, 1999). On associe traditionnellement le taux d'échec plus élevé des chômeurs aux motivations du travail indépendant. Comme détaillé dans la revue de la littérature, les entrepreneurs issus du chômage auraient des motivations « pushes » pour mettre fin à leur activité chômage qui les pousse à créer une entreprise par nécessité. Alors que les entrepreneurs venant de l'emploi ont des motivations « pulls ».

Cependant, classer prématurément les travailleurs en provenance de l'emploi ou du chômage comme des travailleurs motivés par de l'opportunité ou par de la nécessité peut conduire à mal comprendre leurs véritables motivations entrepreneuriales.

Les entrepreneurs en provenance du chômage n'ont pas nécessairement démarré une entreprise parce qu'ils n'avaient pas d'autres options salariées. Il est possible que les travailleurs choisissent volontairement de se mettre au chômage pour investir du temps et de l'énergie dans le processus de démarrage d'une entreprise, alors même qu'ils ont identifié une bonne opportunité de business. De même, les entrepreneurs salariés ne démarrent pas nécessairement une

entreprise à partir de l'identification d'une opportunité de business. Ils peuvent aussi vouloir échapper à une situation de travail négative, ou tout simplement vouloir changer de profession ou de domaine d'activité.

Ce mémoire propose de caractériser l'entrée dans le travail indépendant à partir de l'Enquête Emploi en continu sur la France. Notre question de recherche consiste à répondre à la question de recherche suivante : les entrepreneurs en provenance du chômage sont-ils réellement des entrepreneurs par nécessité ?

Nous allons calculer pour chaque travailleur, en emploi et au chômage, sa probabilité de trouver un autre emploi salarié, en fonction de sa localisation, son expérience, et sa situation personnelle (mariage, propriété, enfants), sur la base de la méthodologie développée par Caldwell et Danieli (2020). Cette méthodologie consiste à calculer la probabilité de trouver un emploi selon plusieurs caractéristiques sociodémographiques (leur région, compétences, secteur d'activité etc).

Nous examinerons ensuite si les indépendants issus du chômage ont réellement eu une option extérieure plus restreinte avant de démarrer une entreprise que ceux issus d'un emploi salarié, comme la littérature le suggère. Si ce n'est pas le cas, la distinction entre entrepreneurs de nécessité et entrepreneurs d'opportunité en fonction de leur situation professionnelle antérieure doit être réexaminée.

Nous explorerons ensuite plus en détail l'écart de performance entre entrepreneurs de nécessité et d'opportunité selon leur option extérieure. Nous définirons un entrepreneur d'opportunité comme un travailleur indépendant qui a démarré une entreprise tout en ayant une bonne option extérieure sur le marché du travail et une nécessité entrepreneur en tant que personne avec une option extérieure plus faible.

3.1 Constitution de la base de données

Afin d'observer les caractéristiques des entrepreneurs et travailleurs indépendants nous avons utilisé les données de l'Enquête Emploi Continu (EEC) de l'INSEE. L'EEC est une enquête

annuelle qui analyse de manière détaillée, à la fois structurelle et conjecturale le marché du travail Français.

L'Enquête Emploi en continu constitue la principale source d'information pour mesurer les concepts d'activité, de chômage, d'emploi et d'inactivité conformément aux définitions établies par le Bureau international du travail (BIT). Cette enquête offre également une richesse d'informations sur les caractéristiques individuelles telles que le sexe, l'âge, le niveau de diplôme, l'expérience professionnelle, ainsi que sur les conditions d'emploi comme la profession, le type de contrat, la durée du travail, l'ancienneté dans l'emploi etc.

La collecte des données de l'EEC se déroule de manière trimestrielle et continue sur 6 trimestres consécutifs. L'échantillon est constitué de foyers, et une fois qu'un foyer est sélectionné, ses occupants sont enquêtés sur six trimestres consécutifs.

Pour constituer notre base nous avons pris les EEC allant de 2003 jusqu'à 2012. Nos groupes d'individus sont donc pas observés sur la même période car on observe un individu (et l'ensemble du foyer) sur 6 trimestres consécutifs. Par conséquent notre étude se forme sur un Pseudo-Panel d'individu observé sur 6 trimestres consécutifs sur la période 2003-2012. Nous avons fusionné plusieurs datasets pour former notre base finale.

3.2 Statistique descriptive

Ce qui nous intéresse tout d'abord est de savoir le nombre d'entrepreneurs d'opportunité et de nécessité selon la définition donné par l'article de Fairlie et Fossen (2018).

Notre base de données regroupe plus de 3 millions d'observations avec 743 698 individus différents observés sur la période allant de 2003 à 2012.

Parmi ces individus, 28 947 sont au chômage en t-1, puis en emploi en t. Dans ces derniers, 1 487 (5,1%) sont au chômage en t-1 puis indépendant en t. Ils sont selon la définition donnée par Fairlie et Fossen (2018) les entrepreneurs de nécessité.

Les entrepreneurs d'opportunité (selon Fairlie et Fossen), sont les indépendants provenant du salariat en t-1 et qui bascule en tant qu'indépendant en t. Ils sont 1261 dans notre base de

données. Ils sont inférieurs au nombre d'indépendant par nécessité. Lorsque l'on discrimine sur les deux périodes clés qui constitue notre définition d'indépendant par opportunité ou nécessité, 54,11% sont indépendant par nécessité et 45,89% sont indépendants par opportunité

Nous observons aussi dans notre base de données les caractéristiques des deux types d'indépendants (**Tableau 1**). L'analyse des caractéristiques démographiques et socio-économiques des entrepreneurs de nécessité et d'opportunité révèle des distinctions notables. En termes d'âge, les entrepreneurs de nécessité sont plus nombreux dans les tranches d'âge supérieures, particulièrement entre 35 et 54 ans, tandis que les entrepreneurs d'opportunité se trouvent principalement chez les jeunes adultes, en particulier ceux âgés de 25 à 34 ans.

Concernant le sexe, les hommes dominent dans les deux catégories d'entrepreneurs, bien que les femmes soient légèrement plus présentes parmi les entrepreneurs d'opportunité. En matière de niveau de diplôme, il est intéressant de noter que les entrepreneurs d'opportunité ont une proportion plus élevée de diplômes supérieurs (36.64%) comparé aux entrepreneurs de nécessité (32.77%).

La situation de couple montre que la majorité des entrepreneurs, qu'ils soient de nécessité ou d'opportunité, vivent en couple, avec une proportion légèrement plus élevée chez les entrepreneurs d'opportunité. Enfin, en ce qui concerne la nationalité, la majorité des entrepreneurs sont de nationalité française, bien qu'il y ait une proportion plus élevée d'étrangers parmi les entrepreneurs de nécessité (10.70%) par rapport aux entrepreneurs d'opportunité (8.09%).

Ces observations mettent en lumière les profils distincts des entrepreneurs de nécessité et d'opportunité, soulignant les différences en termes d'âge, de sexe, de niveau d'éducation, de situation familiale et de nationalité.

	Type d'indépendants		
	Nécessité	Opportunité	Total
N	1486 (54,10%)	1261 (45,90%)	2747 (100%)
Age			
• 18-24	81 (5.45%)	78 (6.19%)	159 (5.79 %)

<ul style="list-style-type: none"> • 25-34 • 35-44 • 45-54 • 55-64 • 65-75 	413 (27.79%) 471 (31.70%) 380 (25.57%) 130 (8.75%) 11 (0.74 %)	421 (33.39%) 385 (30.53%) 234 (18.56%) 132 (10.47%) 11 (0.87%)	834 (30.36%) 856 (31.16 %) 614 (22.35 %) 262 (9.54%) 22 (0.80%)
Sexe <ul style="list-style-type: none"> • Homme • Femme 	975 (65.61%) 511 (34.39 %)	794 (62.97 %) 467 (37.03 %)	1769 (64,40%) 978 (35,60%)
Diplôme <ul style="list-style-type: none"> • Brevet des collèges, aucun diplôme ou certificat d'études primaire • - Baccalauréat ou brevet professionnel ou autre diplôme de ce niveau, CAP, BEP ou autre diplôme de ce niveau • Diplôme supérieur à baccalauréat + 2 ans, Baccalauréat + 2 ans 	320 (21.53 %) 679 (45.69 %) 487 (32.77%)	238 (18.87 %) 561 (44.49 %) 462 (36.64%)	558 (20.31 %) 1240 (45.14 %) 949 (34.55 %)
Vit en couple ou non <ul style="list-style-type: none"> • Vit en couple • Ne vit pas en couple 	1,018 (68.51 %) 468 (31.49 %)	907 (71.93%) 354 (28.07%)	1,925 (70.08 %) 822 (29.92 %)
Nationalité <ul style="list-style-type: none"> • Français • Etranger 	1,327 (89.30 %) 159 (10.70 %)	1,159 (91.91%) 102 (8.09%)	2,486 (90.50 %) 261 (9.50%)

Tableau 1 Caractéristiques individuelles des indépendants par Nécessité et par Opportunité

La littérature montre que le nombre d'entrepreneurs de nécessité augmente lorsque le chômage croît, tandis que le nombre d'entrepreneurs d'opportunité s'accroît lorsque le chômage diminue (Fairlie & Fossen, 2018). Cette tendance s'est confirmée entre 2003 et 2013, particulièrement durant les périodes de crise (**Figure 1**). Par exemple, lors de la crise des subprimes en 2008, le taux de chômage est passé de 7,5 % en 2008 à 10 % en 2010 (**Figure 2**). Pendant cette période,

nous avons constaté une augmentation du nombre d'entrepreneurs de nécessité, illustrant la corrélation entre la hausse du chômage et l'essor de l'entrepreneuriat de nécessité.

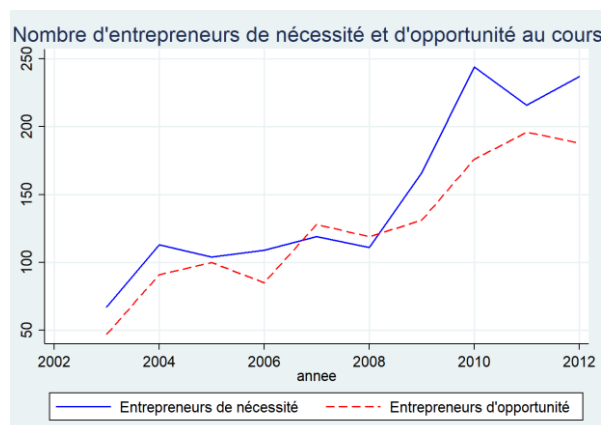


Figure 1 Nombre d'entrepreneurs de nécessité et d'opportunité chaque année (nouveaux entrants)

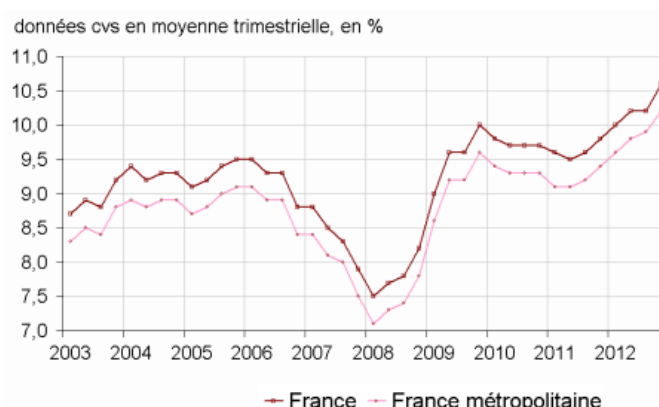


Figure 2 Taux de Chômage en France entre 2003 et 2013 (INSEE)

Nous pouvons nous intéresser aux conditions de création des entreprises par les entrepreneurs de nécessité et d'opportunité, en supposant que leurs motivations et raisons diffèrent. Il est important de noter la présence de valeurs manquantes, ce qui doit être pris en compte lors de l'interprétation des statistiques et des conclusions.

En ce qui concerne les raisons du changement d'emploi pour les indépendants qualifiés d'entrepreneurs d'opportunité (**Figure 3**), sur les 1261 entrepreneurs répertoriés dans notre base de données, nous avons 22% de réponses (variable **rchg**). Parmi les 281 répondants, 45.91% ont cherché un travail plus intéressant, soulignant ainsi l'importance de la satisfaction professionnelle. La volonté de créer leur propre entreprise motive 34.88% d'entre eux, démontrant un fort désir d'autonomie et d'initiative. Les autres raisons incluent des préoccupations financières (7.83%), la recherche d'un rythme de travail plus adapté (4.98%) et l'amélioration des conditions de travail (3.20%). Ces résultats montrent que les entrepreneurs d'opportunité sont principalement motivés par des aspirations de carrière enrichissante et d'indépendance professionnelle.

Raison du changement d'emploi pour les Entrepreneurs d'Opportunités

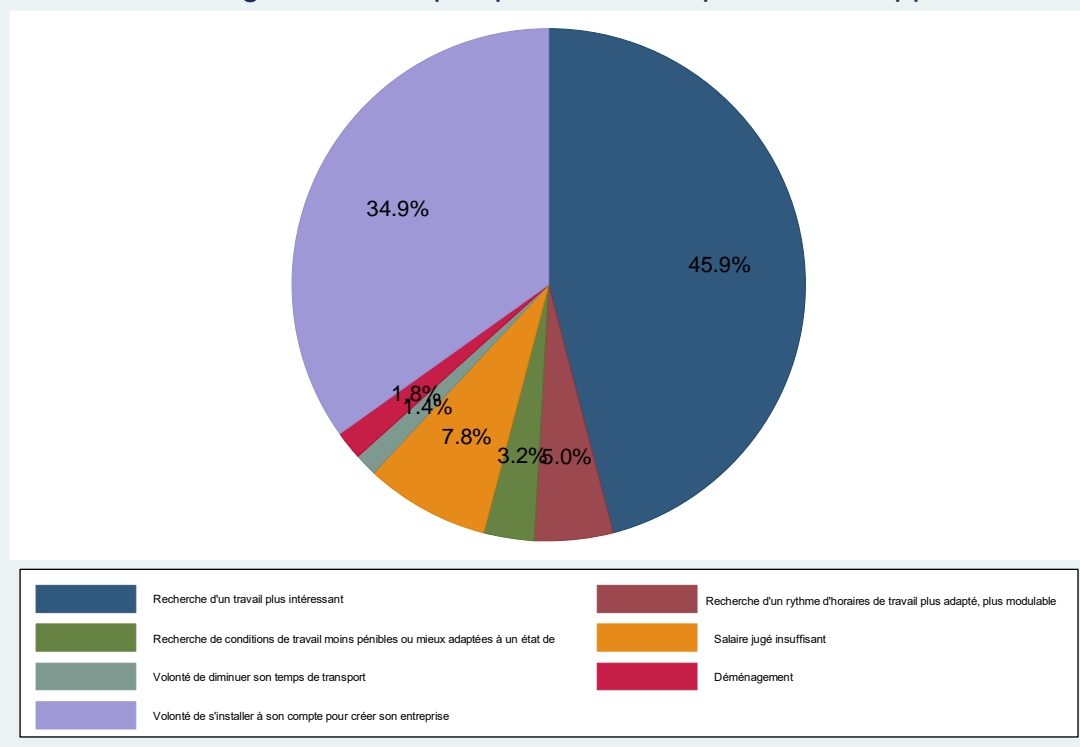


Figure 3 : Raison du changement d'emploi pour les entrepreneurs d'opportunités

Les motivations principales des entrepreneurs d'opportunité en période t-1, lorsqu'ils étaient encore salariés, révèlent des tendances claires. Selon les données du

Tableau 2, 30.25% cherchaient un emploi plus intéressant ou mieux adapté à leurs qualifications, et 19.43% souhaitaient un salaire plus élevé. Le risque de perdre leur emploi actuel motivait 13.38% d'entre eux, tandis que 26.75% ont cité d'autres raisons diverses. Ces résultats montrent que les entrepreneurs d'opportunité sont principalement motivés par des aspirations à une meilleure adéquation emploi-qualification et à une amélioration de leur rémunération. Le statut de l'emploi recherché au cours des quatre dernières semaines révèle une tendance intéressante chez les entrepreneurs d'opportunité. Une majorité écrasante de 62.93% de ces individus recherchaient spécifiquement à devenir indépendants, ce qui souligne leur forte inclination vers l'entrepreneuriat.

Tableau 2 : Raison principale de la recherche d'un autre emploi et Statut de l'emploi recherché au cours des 4 dernières semaines des entrepreneurs d'opportunités

	Entrepreneurs d'opportunité en t-1 (avant avoir créé leur entreprise)
Raison principale de la recherche d'un autre emploi <ul style="list-style-type: none"> • Risque de perdre l'emploi actuel • Désire un emploi plus intéressant ou correspondant mieux à sa qualification • Désire un travail avec un rythme horaire plus adapté ou plus modulable • Désire des conditions de travail moins pénibles ou plus adaptées à sa santé • Désire trouver un emploi mieux payé • Désire trouver un emploi plus proche de son domicile • Doit ou veut déménager dans une autre région • Autre raison 	42 (13.38 %) 95 (30.25 %) 13 (4.14%) 9 (2.87 %) 61 (19.43%) 8 (2.55 %) 2 (0.64 %) 84 (26.75%)
Statut de l'emploi recherché au cours des 4 dernières semaines <ul style="list-style-type: none"> • Un emploi salarié • Une situation à son compte • Indifféremment l'un ou l'autre 	71 (27.41%) 163 (62.93 %) 25 (9.65%)

En revanche, 27.41% des entrepreneurs d'opportunité recherchaient un emploi salarié, et 9.65% étaient indifférents entre les deux options. Ces chiffres vont à l'encontre de la littérature établie sur les entrepreneurs d'opportunité, qui les décrit généralement comme des individus planifiant activement la création de leur propre entreprise. Cette tendance suggère que près d'un tiers de ces entrepreneurs ne cherchaient pas nécessairement à devenir indépendants, mais se tournaient plutôt vers l'entrepreneuriat par défaut, faute de trouver un emploi salarié correspondant à leurs attentes. Cela souligne une réalité plus complexe où l'entrepreneuriat par opportunité peut parfois résulter de circonstances imprévues plutôt que d'un choix délibéré.

Pour les entrepreneurs par nécessité, qui proviennent du chômage, nous pouvons nous intéresser à la période précédant la création de leur entreprise ou leur passage au statut d'indépendant. Cette analyse se concentre sur le statut de l'emploi recherché au cours des quatre dernières semaines, la circonstance de leur départ de l'entreprise précédente, ainsi que l'ancienneté de leur chômage en mois.

En examinant le statut de l'emploi recherché, nous constatons que 47.15% des entrepreneurs de nécessité cherchaient un emploi salarié, tandis que 33.54% envisageaient de se mettre à leur compte, et 19.30% étaient indifférents entre les deux options. Cela indique une préférence significative pour le retour à un emploi salarié, bien que plus d'un tiers envisageaient déjà l'entrepreneuriat comme une solution viable (**Tableau 3**).

Concernant les circonstances de leur départ de l'entreprise précédente, une majorité significative a quitté leur emploi en raison de la fin d'un contrat à durée limitée (25.15%) ou de licenciements économiques (15.38%) et autres formes de licenciements (16.49%). Les démissions volontaires représentaient 9.76%, tandis que des raisons telles que la maladie ou invalidité, la cession de l'entreprise, ou la faillite étaient moins fréquentes.

Enfin, l'ancienneté moyenne de chômage parmi les futurs entrepreneurs de nécessité, est d'environ 11 mois, les conduisant à l'entrepreneuriat comme alternative. En comparaison, la durée moyenne de chômage des chômeurs dans notre pseudo-panel est de 12,5 mois. Cette différence remet partiellement en question l'idée que les entrepreneurs de nécessité se lancent par manque d'alternatives sur le marché de l'emploi, car ils passent en moyenne moins de temps au chômage que l'ensemble des chômeurs. Cela soulève des questions sur les

motivations réelles et les dynamiques du marché du travail influençant ces transitions vers l'entrepreneuriat.

Tableau 3 : Statut de l'emploi recherché au cours des 4 dernières semaines, statut de l'emploi recherché au cours des 4 dernières semaines, ancienneté de chômage en mois des entrepreneurs de nécessité

	Entrepreneurs de nécessité en t-1, avant avoir créé leur entreprise lorsqu'ils sont au chômage
Statut de l'emploi recherché au cours des 4 dernières semaines <ul style="list-style-type: none"> • Un emploi salarié • Une situation à son compte • Indifféremment l'un ou l'autre 	447 (47.15%) 318 (33.54 %) 183 (19.30%)
c <ul style="list-style-type: none"> • N'a pas quitté son emploi • Fin d'emploi à durée limitée • Démission • Rupture du contrat pour maladie ou invalidité • Licenciement économique • Autre licenciement • Rupture conventionnelle du contrat de travail • Cession de l'entreprise • Faillite, dépôt de bilan • Prérétraite • Retraite ou retrait des affaires souhaité 	172 (12,72%) 340 (25,15%) 132 (9.76 %) 23 (1.70%) 208 (15.38%) 223 (16.49%) 132 (9.76%) 65 (4.81 %) 15 (1.11 %) 20 (1.48 %) 22 (1.63 %)
Ancienneté de chômage en mois	10.98632 (moyenne)

4 ESTIMATION DE L'OUTSIDE OPTION

Notre question de recherche consiste à répondre à la question suivante : les entrepreneurs en provenance du chômage sont-ils réellement des entrepreneurs par nécessité ?

Pour répondre à cette question nous allons estimer l'Outside Option des entrepreneurs de nécessité et d'opportunité.

Il est essentiel de comprendre en profondeur les fondements théoriques et la méthodologie utilisée par Caldwell et Danieli (2020) pour estimer l'indice des options extérieures (OOI). Cette section détaillera les principes théoriques sous-jacents, la méthode d'estimation logistique, la randomisation/simulation des données, ainsi que la démarche globale pour calculer l'OOI.

4.1 Fondements Théoriques de l'OOI :

L'OOI repose sur un modèle de correspondance avec une hétérogénéité des deux côtés du marché du travail, où les travailleurs et les employeurs font des choix en fonction de leurs caractéristiques respectives. En utilisant des modèles de régression logistique, Caldwell et Danieli estiment la densité conjointe des travailleurs et des emplois pour quantifier les options extérieures des individus.

Selon la théorie sous-jacente, une Outside Option plus élevée indique une plus grande diversité d'opportunités professionnelles pour un travailleur, ce qui peut influencer positivement sa rémunération et ses perspectives d'emploi. En intégrant des variables pertinentes telles que les caractéristiques des travailleurs et des emplois, l'OOI permet de mesurer de manière précise l'impact des options extérieures sur les résultats sur le marché du travail.

Caldwell et Danieli utilisent des modèles de régression logistique pour estimer la probabilité conditionnelle que chaque match travailleur-emploi soit réel ou simulé. Cette approche permet de modéliser la relation entre les caractéristiques observées des travailleurs et des emplois et la probabilité que le match soit réel.

Pour cela ils simulent des données supplémentaires à partir d'une distribution conjointe des caractéristiques des travailleurs et des emplois. En créant des variables binaires pour distinguer les données réelles des données simulées, ils établissent une relation probabiliste entre la nature du match et les caractéristiques observées.

En combinant les données réelles et simulées, Caldwell et Danieli estiment les paramètres du modèle à l'aide de l'approche logistique. Ils calculent ensuite l'OOI pour chaque individu en se basant sur la distribution des travailleurs dans les emplois, offrant ainsi une mesure précise des options extérieures.

C'est cette méthode que nous utiliserons pour calculer l'Outside Options des salariés qui nous sera utile pour estimer l'impact de l'Outside Option sur la probabilité de créer une entreprise (donc pour les entrepreneurs d'opportunité).

Pour les entrepreneurs de nécessité (provenant du chômage) nous allons utiliser une méthode simplifiée.

4.2 Outside Option des entrepreneurs de nécessité

Pour estimer une version simplifiée de l'Outside Option et son impact sur la création d'entreprise pour les entrepreneurs de nécessité, nous suivons une méthodologie précise.

Nous choisissons d'abord les variables socio-démographiques pertinentes pour estimer l'Outside Option, c'est-à-dire la probabilité de trouver un emploi pour les individus au chômage.

Les variables sélectionnées sont les suivantes :

- Tranches d'âge (tranche_age): Nous classons les individus au chômage par tranche d'âge pour capturer les effets spécifiques à chaque groupe.
- Âge au carré (age_squared) : Nous incluons l'âge au carré pour vérifier si l'impact de l'âge sur l'Outside Option est linéaire ou non.
- Niveau de diplôme (dip2) : Le niveau d'éducation est un déterminant crucial de l'employabilité.
- Nationalité (dummy_nat) : Une variable indicatrice de la nationalité pour capturer les différences entre les nationaux et les étrangers.
- Nombre et âge des enfants (nbagenf) : Cette variable permet de voir l'impact des responsabilités familiales sur la probabilité de trouver un emploi.
- Région de résidence (reg) : La localisation géographique peut influencer l'Outside Option en fonction du marché du travail local.
- Tranche d'unité urbaine (tur5) : Une variable catégorielle pour capturer les effets de la taille et de la densité de la zone urbaine de résidence

Ensuite, nous filtrons notre base de données pour ne conserver que les individus au chômage. Nous utilisons un modèle Probit pour estimer la probabilité d'être salarié et d'avoir un emploi selon l'équation suivante :

(1)

$$acteu = \beta_0 + \beta_1 sexe + \beta_2 age_{squared} + \beta_3 tranche_{age} + \beta_4 dip2 + \beta_5 annee \\ + \beta_6 dummy_{nat} + \beta_7 nbagenf + \beta_8 reg + \beta_9 tur5 + \mu$$

Avec μ le terme d'erreur.

Cette équation est estimée par la méthode du maximum de vraisemblance.

Grâce à ce modèle Probit, nous prédisons l'Outside Option pour chaque individu. Cette prédiction nous donne une probabilité individualisée de retrouver un emploi salarié, reflétant ainsi l'influence combinée des caractéristiques socio-démographiques et des conditions locales du marché du travail.

L'Outside Option moyenne estimé est de -.3273566 indique que, en moyenne, les individus au chômage dans votre échantillon ont une propension négative à trouver un emploi.

Nous utilisons cette valeur prédite de l'Outside Option comme variable explicative principale dans un second modèle Probit, afin d'estimer son impact sur la création d'entreprise pour les individus sortant du chômage. Le modèle estimé est suivant cette équation :

(2)

$$Indep_{nec} = \beta_0 + \beta_1 sexe + \beta_2 age_{squared} + \beta_3 tranche_{age} + \beta_4 dip2 \\ + \beta_5 dummy_{nat} + \beta_6 nbagenf + \beta_7 cstotr + \beta_8 reg + \beta_9 tur5 + \mu$$

Où $Indep_{nec}$ est une variable binaire qui prend la valeur 1 si l'individu est devenu entrepreneur par nécessité, et 0 autrement. $OO_{chomeurs}$ est la valeur prédite de l'Outside Option, représentant la probabilité de trouver un emploi salarié.

Les résultats reportés dans (**Annexe 1**) indique que le coefficient de l'Outside Option des personnes en provenance du chômage (0.607) ressort comme étant positif et hautement significatif, ce qui suggère que des opportunités accrues de retrouver un emploi salarié augmentent considérablement la probabilité de devenir un entrepreneur par nécessité. Ce résultat va à l'encontre des attentes de la littérature qui postulait que les entrepreneurs par nécessité se lançaient dans l'entrepreneuriat faute d'alternatives d'emploi salarié.

Les effets marginaux moyens reportés dans la **Table 1** montrent que si l'Outside Option des chômeurs double, alors la probabilité de créer une entreprise augmente de 0.955% soit environ 1%. Par ailleurs en contrôlant. Les autres effets marginaux sur la création d'entreprise

ont eux aussi un faible impact. Les femmes sont légèrement moins susceptibles de créer une entreprise par rapport aux hommes. L'âge a un effet positif mais non linéaire sur la probabilité de création d'entreprise. La nationalité et les variations annuelles présentent des influences mineures sur cette probabilité. Enfin, un niveau d'éducation secondaire ou professionnelle favorise l'entrepreneuriat par rapport à l'absence de diplôme.

Table 1 : Effets marginaux de l'Outside Option des chômeurs et de différentes variables sur la création d'entreprise en sortie de chômage

	(1) Création d'entreprise
Outside Option des chômeurs	0.00955*** (3.67)
Femme	-0.00403*** (-11.71)
Age^2	-0.00000963*** (-5.41)
Français	0 (.)
Etranger	0.00104 (1.55)
Age	0.00102*** (7.67)
2003	0 (.)
2004	0.000176 (0.22)
2005	-0.000126 (-0.16)
2006	0.000170 (0.21)
2007	0.0000945 (0.11)
2009	0.00114 (1.46)
2010	0.00217** (2.70)
2011	0.00108 (1.36)
2012	0.00426*** (5.24)
Aucun diplôme ou Brevet	0 (.)
Bac/CAP/BEP/Brevet Professionnel	0.00184*** (3.47)
Bac + 2 ou plus	0.00366***

	(4.11)
Commune rurale	0
	(.)
Unité urbaine de moins de 20 000 habitants	-0.000819
	(-1.48)
Unité urbaine de 20 000 à moins de 200 000 habitants	-0.000886
	(-1.27)
Unité urbaine de 200 000 habitants ou plus (sauf agglomération parisienne)	-0.000630
	(-0.89)
Agglomération parisienne	-0.000179
	(-0.22)
Pas d'enfant de moins de 18 ans	0
	(.)
Un enfant de 6 à 17 ans	-0.000383
	(-0.85)
Un enfant de 3 à 5 ans	0.00118
	(1.23)
Un enfant de moins de 3 ans	0.00137
	(1.53)
Deux enfants, dont le plus jeune a de 6 à 17 ans	0.00114
	(1.92)
Deux enfants, dont le plus jeune a de 3 à 5 ans	0.00108
	(1.26)
Deux enfants, dont le plus jeune a moins de 3 ans	0.00316**
	(2.80)
Trois enfants ou plus, dont le plus jeune a de 6 à 17 ans	0.000825
	(0.92)
Trois enfants ou plus, dont le plus jeune a de 3 à 5 ans	0.000987
	(0.94)
Trois enfants ou plus, dont le plus jeune a moins de 3 ans	0.00405**
	(2.89)
<hr/>	
<i>N</i>	239078

t statistics in parentheses
* $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

Autrement dit, lorsque l'Outside Option d'un individu est doublé, cela entraîne une augmentation de 0.955% de la probabilité de créer une entreprise et donc d'être classé comme indépendant par nécessité. En somme, une meilleure perspective de retour à l'emploi salarié

(exprimée par une hausse de l'Outside Option) est associée à une très légère augmentation de la probabilité de devenir entrepreneur.

4.3 Outside Option pour les entrepreneurs d'opportunité

Pour calculer l'Outside Option de l'ensemble des salariés de notre base de données et l'impact de l'Outside Option sur la création d'entreprise nous avons utilisé la méthode de Caldwell et Danieli (2020) détaillé dans : **Erreur ! Source du renvoi introuvable. Erreur ! Source du renvoi introuvable..**

Dans un premier temps nous commençons par extraire les caractéristiques des travailleurs et des entreprises à partir de notre base de données initiale :

- Travailleurs : Sexe, âge, nationalité, diplôme, région, unité urbaine, le nombre d'enfants ou encore la catégorie socio professionnelle.
- Entreprises : Secteur d'activité, nombre de salariés, types de contrats, etc.

Nous procédons ensuite à un échantillonnage aléatoire ou une simulation des caractéristiques des travailleurs et des entreprises pour créer des combinaisons fictives. Nous utilisons la loi uniforme pour générer des nombres aléatoires uniformément distribués. Cette méthode permet d'assigner un ordre aléatoire aux observations dans nos fichiers de caractéristiques des travailleurs et des entreprises.

En triant les observations selon cet ordre aléatoire, nous assurons une combinaison aléatoire des caractéristiques des travailleurs et des entreprises. Cela simule des scénarios hypothétiques où les travailleurs peuvent se trouver dans des situations alternatives à leur emploi actuel.

Les fichiers de caractéristiques des travailleurs et des entreprises, après avoir été triés aléatoirement, sont fusionnés de manière aléatoire. Nous attribuons la variable « $Y=0$ » à ces observations de travailleur simulées. Nous fusionnons ensuite ces données simulées avec les données réelles de l'EEC des travailleurs où la variable Y prend la valeur 1.

Nous intégrons dans notre base finale la variable dichotomique « diff_compte_sal », qui prend la valeur 1 lorsqu'un individu passe du statut de salarié à celui d'entrepreneur ou d'indépendant à une période t.

Une fois notre base constituée nous estimons par un modèle probit l'Outside Option des actifs occupés pour prédire la probabilité qu'un travailleur soit un salarié ou non, en fonction de diverses caractéristiques démographiques et professionnelles selon l'équation suivante :

$$(3) \quad Y = \beta_0 + \beta_1 \text{sexe} + \beta_2 \text{age}_{\text{squared}} + \beta_3 \text{tranche}_{\text{age}} + \beta_4 \text{dip2} + \beta_5 \text{dummy}_{\text{nat}} + \beta_6 \text{nbagenf} + \beta_7 \text{cstotr} + \beta_8 \text{reg} + \beta_9 \text{tur5} + \mu$$

Après avoir estimé le modèle probit, nous pouvons prédire et obtenir les valeurs ajustées de la variable latente pour chaque individu.

Les résultats statistiques (**Table 2**) de la variable « OO_workers », représentant l'Outside Option des actifs occupés, révèlent plusieurs caractéristiques clés de la distribution de cette mesure parmi un échantillon de 2,917,574 observations de notre pseudo panel. La moyenne de de l'Outside Option des travailleurs est de 0.00011752, une valeur proche de zéro, suggérant que, en moyenne, l'outside option des salariés est relativement neutre. L'écart type, élevé à 0.066565, indique une certaine variabilité des Outside Options entre les individus, soulignant une large dispersion des valeurs.

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Outside Option des travailleurs (actifs occupés)	2,917,574	.0001175	.0665658	-.1895	.4372

Table 2 : Statistique descriptive de la variable crée sur l'Outside Option des travailleurs

Notre prochaine étape consiste à analyser comment l'Outside Option des actifs occupés (OO_workers) impact sur la probabilité de créer son entreprise. Nous réalisons pour cela une estimation probit de la variable « diff_compte_sal », qui prend la la valeur 1 si un salarié crée son entreprise à un trimestre t, 0 sinon. On contrôle de plusieurs variables exogènes incluant

l'année, l'âge, l'âge au carré, le genre, le diplôme, le nombre d'enfant, la catégorie socio professionnelle ou encore la densité de l'air urbaine de résidence.

(4)

$$\begin{aligned} & diff_compte_sal \\ &= \beta_0 + \beta_1 sexe + \beta_2 age_{squared} + \beta_3 tranche_{age} + \beta_4 dip2 \\ &+ \beta_5 dummy_nat + \beta_6 nbagenf + \beta_7 cstotr + \beta_8 reg + \beta_9 tur5 + \mu \end{aligned}$$

Les résultats de notre estimation reportés dans (**Annexe 2**) nous montrent que le coefficient associé à l'Outside Option des travailleurs est fortement négatif et significatif (-193.5993, p-value < 0.05). Cela indique qu'une Outside Option plus élevée réduit significativement la probabilité qu'un salarié crée une entreprise. Autrement dit lorsque les salariés perçoivent des alternatives de carrière meilleures et plus sûres, ils sont moins enclins à entreprendre, ce qui est logique puisque la création d'une entreprise est souvent perçue comme risquée et incertaine.

Les effets marginaux moyens (**Table 3**) montrent que si l'Outside Option des travailleurs double, alors la probabilité de créer une entreprise diminue de 44.69%. Les résultats montrent des variations minimales sur la probabilité de création d'entreprise pour les autres variables incluses. Toutefois, nous notons que les femmes, les travailleurs plus âgés, et ceux résidant dans des zones urbaines sont légèrement moins susceptibles de créer une entreprise, tandis que les étrangers et ceux ayant un niveau d'éducation secondaire ou supérieur sont plus enclins à entreprendre. De plus, la présence et l'âge des enfants influencent positivement cette décision.

Table 3 : Effets marginaux de l'Outside Option des actifs occupés et de différentes variables sur la création d'entreprise en sortie d'emploi salarié

(1)	
Création d'entreprise pour les personnes en provenance du salariat	
Outside Option des travailleurs (actifs occupés)	-0.447*** (-7.41)
Femme	-0.000487*** (-9.66)
Age^2	0.0000143*** (7.34)
Français	0

	(.)
Etrangers	0.000801*** (4.81)
Age	-0.00119*** (-7.41)
2003	0
	(.)
2004	0.000273*** (3.37)
2005	0.000290*** (3.53)
2006	0.000202* (2.58)
2007	0.000503*** (5.61)
2009	0.000362*** (4.51)
2010	0.000475*** (5.94)
2011	0.000431*** (5.60)
2012	0.000452*** (5.76)
Aucun diplôme ou Brevet	0 (.)
Bac/CAP/BEP/Brevet Professionnel	0.000274*** (5.67)
Bac + 2 ou plus	0.000605*** (7.28)
Commune rurale	0 (.)
Unité urbaine de moins de 20 000 habitants	-0.0000666 (-0.92)
Unité urbaine de 20 000 à moins de 200 000 habitants	-0.000142* (-2.18)
Unité urbaine de 200 000 habitants ou plus (sauf agglomération parisienne)	-0.0000833 (-1.29)
Agglomération parisienne	-0.0000146 (-0.20)
Pas d'enfant de moins de 18 ans	0 (.)
Un enfant de 6 à 17 ans	0.00154*** (4.01)
Un enfant de 3 à 5 ans	0.00198*** (3.37)

Un enfant de moins de 3 ans	0.000916*** (4.40)
Deux enfants, dont le plus jeune a de 6 à 17 ans	0.00438*** (3.33)
Deux enfants, dont le plus jeune a de 3 à 5 ans	0.00556*** (3.42)
Deux enfants, dont le plus jeune a moins de 3 ans	0.00300*** (3.78)
Trois enfants ou plus, dont le plus jeune a de 6 à 17 ans	0.00450** (3.02)
Trois enfants ou plus, dont le plus jeune a de 3 à 5 ans	0.00456** (2.84)
Trois enfants ou plus, dont le plus jeune a moins de 3 ans	0.00366** (2.91)
<i>N</i>	1465419
<i>t</i> statistics in parentheses * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$	

4.4 Impact de l'Outside Option sur la Durabilité des Entrepreneurs d'Opportunité

Dans cette sous-section, nous analysons si l'outside option influence la décision des entrepreneurs d'opportunité de maintenir leur activité entrepreneuriale ou de retourner au salariat. Nous avons déjà constaté précédemment que plus l'outside option des salariés augmente, moins ils sont enclins à créer leur propre entreprise. Maintenant nous nous concentrons sur les individus déjà dans l'entrepreneuriat. Nous nous intéressons particulièrement aux entrepreneurs d'opportunité, souvent motivés la reconnaissance d'opportunité de business, de perspectives lucratives et innovantes ou juste par choix de mode de vie. Notre objectif est d'explorer si leur outside option influe sur leur fait de rester dans l'entrepreneuriat.

L'étude de l'impact de l'outside option sur les entrepreneurs d'opportunité est essentielle pour comprendre les dynamiques les motivations et la durée entrepreneuriale. Les entrepreneurs d'opportunité, contrairement aux entrepreneurs de nécessité, choisissent l'entrepreneuriat en raison des opportunités perçues plutôt que par contrainte. Ainsi, leur décision de rester ou de

quitter l'entrepreneuriat pourrait être fortement influencée par leur outside option, c'est-à-dire les alternatives salariales disponibles en dehors de leur activité entrepreneuriale.

Pour tester cette hypothèse, nous avons divisé notre échantillon d'entrepreneurs d'opportunité en deux groupes : ceux dont l'outside option est supérieure à la moyenne et ceux dont l'outside option est inférieure à la moyenne. Nous avons ensuite estimé un modèle probit pour analyser l'impact de l'outside option, ainsi que d'autres variables de contrôle, sur la probabilité de quitter l'entrepreneuriat.

Les résultats de l'estimation sont reportés dans la **Table 4**.

Bien que l'effet marginal associé aux entrepreneurs d'opportunité dont l'Outside Option est supérieur à la moyenne du groupe ne soit pas statistiquement significatif (coefficient = -0.008), ces résultats sont cohérents avec la littérature existante. Ils suggèrent que si l'Outside Option des entrepreneurs d'opportunité double, alors il y a une réduction de près d'1% de la probabilité que de quitter l'entrepreneuriat pour le salariat. Les entrepreneurs d'opportunité ayant une outside option plus élevée pourraient donc être moins enclins à quitter l'entrepreneuriat. Cette observation pourrait s'expliquer par leur motivation intrinsèque à créer et développer une entreprise, plutôt que de fuir une situation professionnelle défavorable. En parallèle, les personnes possédant un niveau d'éducation Bac + 2 ou plus présentent une réduction de 2.09 % dans la probabilité de retour dans le salariat par rapport à ceux sans diplôme ou brevet.

Table 4 : Effets marginaux de l'estimation probit sur la probabilité de retour dans le salariat

	(1) Probabilité de retour dans le salariat
Entrepreneurs d'opportunité dont l'Outside Option est supérieur à la moyenne du groupe	-0.00800 (-0.98)
Age	-0.00235 (-0.91)
Age^2	0.0000224 (0.71)
Nombre de salarié dans l'entreprise	0.000442*** (3.77)
Aucun diplôme ou Brevet	0

	(.)
Bac/CAP/BEP/Brevet Professionnel	-0.0153
Bac + 2 ou plus	(-1.48)
Aucun diplôme ou Brevet	-0.0209*
	(-2.05)
<i>N</i>	1829

Standard errors in parentheses
 *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Conclusion

Ce mémoire a exploré certaines dynamiques de l'entrepreneuriat, en se concentrant sur l'impact de l'Outside Option sur les décisions entrepreneuriales, notamment en différenciant les entrepreneurs de nécessité des entrepreneurs d'opportunité. La question centrale était de savoir si les entrepreneurs issus du chômage sont réellement des entrepreneurs par nécessité et comment l'Outside Option influence leur probabilité de création d'entreprise ainsi que la durabilité de leurs activités entrepreneuriales.

Nous avons abordé la problématique en analysant les dynamiques de créations d'entreprise relative des entrepreneurs issus du chômage par rapport à ceux issus de l'emploi salarié, en utilisant une méthodologie basée sur les travaux de Caldwell et Danieli (2020). Nous avons estimé l'Outside Option pour les groupes des chômeurs et des actifs occupés afin de comprendre comment cette variable influence la probabilité de créer une entreprise.

D'abord comme attendu, nous avons identifié que l'Outside Option moyens des chômeurs (-.3273566) était bien inférieure à celle des actifs occupés (.0001175), reflétant des perspectives de retour à l'emploi moins favorables pour les chômeurs comparativement aux travailleurs.

Pour les entrepreneurs de nécessité, notre analyse a révélé que les individus au chômage avec une meilleure Outside Option ont une probabilité légèrement plus élevée de se lancer dans l'entrepreneuriat. Cette constatation va à l'encontre des attentes de la littérature, qui suggérait que les entrepreneurs par nécessité se lancent faute d'alternatives.

Pour les entrepreneurs d'opportunité, notre analyse a montré que l'Outside Option joue un rôle inverse. Les salariés avec une Outside Option élevée sont moins enclins à créer une

entreprise, ce qui est cohérent avec l'idée que de meilleures alternatives sur le marché de l'emploi découragent la prise de risques entrepreneuriale.

En examinant la durabilité des entrepreneurs d'opportunité, nous avons trouvé que ceux avec une Outside Option plus élevée sont légèrement moins enclins à quitter l'entrepreneuriat, bien que cet effet ne soit pas statistiquement significatif. Cela suggère que les motivations intrinsèques et les opportunités perçues jouent un rôle crucial dans la persévérance des entrepreneurs d'opportunité.

Ces résultats ont plusieurs implications importantes pour la compréhension de l'entrepreneuriat. Ils peuvent être une piste de réflexion en remettant partiellement en question la distinction simpliste entre entrepreneurs par nécessité et par opportunité basée uniquement sur le statut de chômage ou d'emploi précédent.

L'introduction de l'Outside Option apporte ainsi de nouvelles perspectives sur les décisions entrepreneuriales, en montrant que pour les chômeurs, une Outside Option plus élevée augmente la probabilité de création d'entreprise, tandis que pour les salariés, elle la réduit. Pour les futures recherches, il serait intéressant d'approfondir plus en détail la compréhension des motivations sous-jacentes des entrepreneurs issus du chômage.

Bibliographie :

Andersson, P., & Wadensjö, E. (2006). Do the Unemployed Become Successful Entrepreneurs? A Comparison between the Unemployed, Inactive and Wage-Earners. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.944034>

Baptista, R., Karaöz, M., & Mendonça, J. (2014). The impact of human capital on the early success of necessity versus opportunity-based entrepreneurs. *Small Business Economics*, 42(4), 831-847. <https://doi.org/10.1007/s11187-013-9502-z>

Bellanca, S., & Colot, O. (2014). Motivations et typologie d'entrepreneurs. Une étude empirique belge. *La Revue des Sciences de Gestion*, 266(2), 63-74. <https://doi.org/10.3917/rsg.266.0063>

Bergmann, H., & Sternberg, R. (2007). The Changing Face of Entrepreneurship in Germany. *Small Business Economics*, 28(2), 205-221. <https://doi.org/10.1007/s11187-006-9016-z>

- Bhola, R., Verheul, I., Grilo, I., & Thurik, R. (2006). *Explaining Engagement Levels of Opportunity and Necessity Entrepreneurs*.
- Blanchflower, D., & Bell, D. (2011). UK underemployment in the Great Recession. *National Institute Economic Review*, 215, 23-23. <https://doi.org/10.1177/0027950111401141>
- Block, J. H., & Wagner, M. (2010). *Necessity and Opportunity Entrepreneurs in Germany : Characteristics and Earnings Differentials* (SSRN Scholarly Paper 1604117). <https://papers.ssrn.com/abstract=1604117>
- Block, J., & Koellinger, P. (2009). I Can't Get No Satisfaction-Necessity Entrepreneurship and Procedural Utility. *Kyklos (Basel)*, 62(2), 191-209. <https://doi.org/10.1111/j.14676435.2009.00431.x>
- Bögenhold, D., & Staber, U. (1991). The Decline and Rise of Self-Employment. *Work, Employment and Society*, 5(2), 223-239. <https://doi.org/10.1177/0950017091005002005>
- Bosma, N. (2012). The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) and Its Impact on Entrepreneurship Research. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 9. <https://doi.org/10.1561/03000000033>
- Caliendo, M., & Kritikos, A. (2010). « *I Want to, But I Also Need to* » : *Start-Ups Resulting from Opportunity and Necessity* (SSRN Scholarly Paper 1530665). <https://doi.org/10.2139/ssrn.1530665>
- Carrasco, R. (1999). Transitions to and From Self-employment in Spain : An Empirical Analysis. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61(3), 315-341. <https://doi.org/10.1111/1468-0084.00132>
- Congregado, E., Golpe, A. A., & Parker, S. C. (2012). The dynamics of entrepreneurship : Hysteresis, business cycles and government policy. *Empirical Economics*, 43(3), 1239-1261. <https://doi.org/10.1007/s00181-011-0516-6>
- Dargent, C. T. (2015). *Les entrepreneurs par nécessité : D'une dichotomie simplificatrice à un continuum complexe : définitions et typologie des entrepreneurs par nécessité : étude de la dimension effectuale des processus de création par nécessité* [Phdthesis, Université Grenoble Alpes]. <https://theses.hal.science/tel-01286640>
- Dawson, C., & Henley, A. (2012). « Push » versus « pull » entrepreneurship : An ambiguous distinction? *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 18, 697-719. <https://doi.org/10.1108/13552551211268139>
- Dencker, J. C., Bacq, S., Gruber, M., & Haas, M. (2021). Reconceptualizing Necessity Entrepreneurship : A Contextualized Framework of Entrepreneurial Processes Under the Condition of Basic Needs. *Academy of Management Review*, 46(1), 60-79. <https://doi.org/10.5465/amr.2017.0471>
- Devece, C., Peris-Ortiz, M., & Rueda-Armengot, C. (2016). Entrepreneurship during economic crisis : Success factors and paths to failure. *Journal of Business Research*, 69(11), 5366-5370. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.04.139>

- Evans, D. S., & Leighton, L. S. (1989). Some Empirical Aspects of Entrepreneurship. *The American Economic Review*, 79(3), 519-535.
- Fairlie, R. W. (2013). Entrepreneurship, Economic Conditions, and the Great Recession. *Journal of Economics & Management Strategy*, 22(2), 207-231. <https://doi.org/10.1111/jems.12017>
- Fairlie, R. W., & Fossen, F. M. (2018). *Opportunity versus Necessity Entrepreneurship : Two Components of Business Creation*.
- Fayolle, A. (2010). Nécessité et opportunité : Les « attracteurs étranges » de l'entrepreneuriat. *Pour*, 204(1), 33-38. <https://doi.org/10.3917/pour.204.0032>
- Fossen, F. M. (2021). Self-employment over the business cycle in the USA : A decomposition. *Small Business Economics*, 57(4), 1837-1855. <https://doi.org/10.1007/s11187020-00375-3>
- Fritsch, M., Kritikos, A., & Pijnenburg, K. (2015). Business cycles, unemployment and entrepreneurial entry—Evidence from Germany. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(2), 267-286. <https://doi.org/10.1007/s11365-014-0326-3>
- Giacomin, O., Janssen, F., & Guyot, J.-L. (2016). Entrepreneurs de nécessité et d'opportunité : Quels comportements durant la phase de création ? *Revue de l'Entrepreneuriat / Review of Entrepreneurship*, 15(3-4), 181-204. <https://doi.org/10.3917/entre.153.0181>
- Glocker, D., & Steiner, V. (2007). *Self-Employment : A Way to End Unemployment ? Empirical Evidence from German Pseudo-Panel Data*.
- Hacamo, I., & Kleiner, K. (2022). Forced Entrepreneurs. *The Journal of Finance*, 77(1), 49-83. <https://doi.org/10.1111/jofi.13097>
- Hechavarria, D. M., & Reynolds, P. D. (2009). Cultural norms & business start-ups : The impact of national values on opportunity and necessity entrepreneurs. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5(4), 417-437. <https://doi.org/10.1007/s11365009-0115-6>
- Hessels, J., Gelderen, M., & Thurik, R. (2008). Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers. *Small Business Economics*, 31, 323-339. <https://doi.org/10.1007/s11187-0089134-x>
- Koellinger, P. D., & Thurik, A. R. (2012). ENTREPRENEURSHIP AND THE BUSINESS CYCLE. *THE REVIEW OF ECONOMICS AND STATISTICS*.
- Konon, A., Fritsch, M., & Kritikos, A. S. (2018). Business cycles and start-ups across industries : An empirical analysis of German regions. *Journal of Business Venturing*, 33(6), 742-761. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2018.04.006>
- Kordela, D. (2022). Is Crowdfunding an Adequate Form of Financing for Opportunity- or Necessity-Based Enterprises? *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, sectio H – Oeconomia*, 56(2), Article 2. <https://doi.org/10.17951/h.2022.56.2.59-75>

- Larsson, J. P., & Thulin, P. (2019). Independent by necessity? The life satisfaction of necessity and opportunity entrepreneurs in 70 countries. *Small Business Economics*, 53(4), 921-934. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0110-9>
- McMullen, J., Bagby, D., & Palich, L. (2008). Economic Freedom and the Motivation to Engage in Entrepreneurial Action. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 32. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2008.00260.x>
- Meager, N. (1992a). Does unemployment lead to self-employment? *Small Business Economics*, 4(2), 87-103. <https://doi.org/10.1007/BF00389850>
- Meager, N. (1992b). The Fall and Rise of Self-Employment (Again): A Comment on Bogenhold and Staber. *Work, Employment and Society*, 6(1), 127-134. <https://doi.org/10.1177/095001709261008>
- Mora, M., & Davila, A. (2014). Gender and Business Outcomes of Black and Hispanic New Entrepreneurs in the United States. *American Economic Review*, 104(5), 245-249. <https://doi.org/10.1257/aer.104.5.245>
- Ozerkek, Y., & Dogruel, F. (2015). *SELF- EMPLOYMENT AND UNEMPLOYMENT IN TURKEY*. 17(1).
- Reynolds, P., Camp, M., Bygrave, W., Autio, E., & Hay, M. (2002). *Global Entrepreneurship Monitor : 2001 Executive Report*. <https://doi.org/10.13140/RG.2.1.2501.3286>
- Rissman, E. (2003). *Self-Employment as an Alternative to Unemployment* (SSRN Scholarly Paper 486988). <https://doi.org/10.2139/ssrn.486988>
- Rosa, P., Kodithuwakku, S. S., & Balunywa, W. (2008). *Entrepreneurial Motivation in Developing Countries : What Does « Necessity » and « Opportunity » Entrepreneurship Really Mean?* (SSRN Scholarly Paper 1310913). <https://doi.org/10.2139/ssrn.1310913>
- Vārpiņa, Z., Krūmiņa, M., Fredheim, K., & Paalzow, A. (2023). Back for business : The link between foreign experience and entrepreneurship in Latvia. *International Migration*, 61(5), 269-288. <https://doi.org/10.1111/imig.13136>
- Williams, C. C., & Round, J. (2009). Evaluating informal entrepreneurs' motives : Evidence from Moscow. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 15(1), 94-107. <https://doi.org/10.1108/13552550910934477>
- Williams, N., & Williams, C. C. (2014). Beyond necessity versus opportunity entrepreneurship : Some lessons from English deprived urban neighbourhoods. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10(1), 23-40. <https://doi.org/10.1007/s11365011-0190-3>

Annexe :

Annexe 1 : Estimation Probit sur la probabilité création d'entreprise après une période de chômage

VARIABLES	(1) Création d'entreprise après une période de chômage
Outside Option des chômeurs	0.607*** (0.165)
Femme	-0.256*** (0.0211)
Age au carré	-0.000612*** (0.000112)
Etrangers	0.0625* (0.0379)
Age	0.0646*** (0.00829)
2004	0.0134 (0.0607)
2005	-0.00989 (0.0610)
2006	0.0129 (0.0617)
2007	0.00725 (0.0662)
2009	0.0796 (0.0569)
2010	0.140** (0.0565)
2011	0.0759 (0.0584)
2012	0.242*** (0.0482)
Bac/CAP/BEP/Brevet Professionnel	0.133*** (0.0412)
Bac + 2 ou plus	0.233*** (0.0559)
Unité urbaine de moins de 20 000 habitants	-0.0513 (0.0342)
Unité urbaine de 20 000 à moins de 200 000 habitants	-0.0557 (0.0430)
Unité urbaine de 200 000 habitants ou plus (sauf agglomération parisienne)	-0.0388

	(0.0428)
Agglomération parisienne	-0.0107
	(0.0480)
Un enfant de 6 à 17 ans	-0.0269
	(0.0322)
Un enfant de 3 à 5 ans	0.0731
	(0.0549)
Un enfant de moins de 3 ans	0.0840*
	(0.0504)
Deux enfants, dont le plus jeune a de 6 à 17 ans	0.0709**
	(0.0348)
Deux enfants, dont le plus jeune a de 3 à 5 ans	0.0675
	(0.0501)
Deux enfants, dont le plus jeune a moins de 3 ans	0.173***
	(0.0519)
Trois enfants ou plus, dont le plus jeune a de 6 à 17 ans	0.0525
	(0.0543)
Trois enfants ou plus, dont le plus jeune a de 3 à 5 ans	0.0620
	(0.0617)
Trois enfants ou plus, dont le plus jeune a moins de 3 ans	0.211***
	(0.0589)
Constant	-3.666***
	(0.189)
Observations	239,078

Robust standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Annexe 2 : Estimation Probit sur la probabilité de création d'entreprise après avoir été salarié

VARIABLES	(1) Création d'entreprise après avoir été salarié
Outside Option des actifs occupés	-193.6*** (25.52)
Femme	-0.211*** (0.0210)
Age^2	0.00618*** (0.000823)

Etranger	0.243*** (0.0368)
Age	-0.514*** (0.0678)
2004	0.172*** (0.0516)
2005	0.180*** (0.0515)
2006	0.136** (0.0529)
2007	0.267*** (0.0491)
2009	0.213*** (0.0492)
2010	0.257*** (0.0472)
2011	0.241*** (0.0472)
2012	0.249*** (0.0473)
Bac/CAP/BEP/Brevet Professionnel	0.149*** (0.0285)
Bac + 2 ou plus	0.267*** (0.0356)
Unité urbaine de moins de 20 000 habitants	-0.0277 (0.0304)
Unité urbaine de 20 000 à moins de 200 000 habitants	-0.0625** (0.0288)
Unité urbaine de 200 000 habitants ou plus (sauf agglomération parisienne)	-0.0351 (0.0270)
Agglomération parisienne	-0.00589 (0.0300)
Un enfant de 6 à 17 ans	0.501*** (0.0742)
Un enfant de 3 à 5 ans	0.568*** (0.0910)
Un enfant de moins de 3 ans	0.373*** (0.0568)
Deux enfants, dont le plus jeune a de 6 à 17 ans	0.812*** (0.110)
Deux enfants, dont le plus jeune a de 3 à 5 ans	0.892*** (0.112)
Deux enfants, dont le plus jeune a moins de 3 ans	0.691*** (0.0908)
Trois enfants ou plus, dont le plus jeune a de	0.821***

6 à 17 ans	(0.120)
Trois enfants ou plus, dont le plus jeune a de 3 à 5 ans	0.825*** (0.127)
Trois enfants ou plus, dont le plus jeune a moins de 3 ans	0.754*** (0.119)
Constant	6.336*** (1.250)
Observations	1,465,419

Robust standard errors in parentheses

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1