



11^{ème} congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

Rapprochement comportemental entre les entrepreneurs et les jeunes à
risque de décrochage scolaire

Walid AIB, Université du Québec à Montréal (Canada)

Robert H DESMARTEAU, Université du Québec à Montréal (Canada)

Raymond BRÉARD, Université du Québec à Montréal (Canada)

1. Introduction / Objectifs

Associé à une étude exploratoire, cet article scrute des conjectures à partir de rapprochements de deux phénomènes complexes et multidimensionnels : l'entrepreneuriat (Gartner, 1985 ; Bruyat et Julien, 2001), et le décrochage scolaire (Janosz, 2000 ; Potvin, 2008). Spécifiquement, sont mis en relation deux acteurs sociaux, le jeune à risque de décrochage scolaire¹ (JARDS) et l'entrepreneur, chacun engagé dans une trajectoire qui lui est propre : l'une pouvant mener à l'abandon scolaire, et l'autre à la réussite entrepreneuriale.

Sachant d'un côté, que toute société confrontée avec le problème du décrochage scolaire² en subit de nombreuses conséquences d'ordres économique, sociale, culturelle et politique (Janosz *et al.*, 2000 ; Archambault, 2006 ; Hankivsky, 2008 ; Rapport Ménard, 2009). Et sachant tout autant, de l'autre côté que l'activité entrepreneuriale engendrée par les entrepreneurs et par leurs entreprises est fondamentale à la prospérité économique et sociale, à l'innovation et la création d'emploi (Schumpeter, 1935 ; Drucker, 1993 ; Filion, 1997 ; OCDE, 2007 ; MDEIE, 2011 ; Potvin, 2014). En résumé, cette recherche explore un possible rapprochement (théorique et pratique) entre ces deux phénomènes à partir de certaines caractéristiques comportementales.

Maintenant si des caractéristiques entrepreneuriales peuvent apparaître dès l'âge de l'adolescence ou de jeune adulte (Richman, 1982), nous pourrions avancer que des JARDS présentant certaines caractéristiques seraient prédisposés psychologiquement à reproduire certains comportements à l'âge adulte (Perret et Congard, 2017 ; Shiner *et al.*, 2003) dans une trajectoire pouvant les mener à de la création de valeur³ positive en tant que futur entrepreneur et innovateur.

L'exploration d'une telle convergence s'inscrit dans une approche constructiviste où s'ont convoqués sur la scène à la fois des acteurs sociaux dans la recherche de solutions innovantes pour lutter contre le décrochage scolaire et de ceux qui cherchent à stimuler l'effectif entrepreneurial d'une région donnée.

¹ En pratique, l'identification des décrocheurs potentiels est menée à partir de typologie s'intégrant dans une démarche de prévention et d'intervention.

² Il convient de préciser qu'au Canada, le concept de « *taux de décrochage scolaire* » employé par Statistiques Canada (2010) correspond « *à la proportion des 20 à 24 ans qui ne fréquentent pas l'école et qui n'ont pas obtenu de diplôme d'études secondaires.* »

³ Nous entendons ici par « valeur » ce que peut représenter un individu d'un point de vue quantitatif (économique) ou qualitatif (politique, social, culturel), en bref son importance.

Pour modéliser des significations apparentées à des vérités économiques, psychologiques, culturelles et sociales, un rapprochement conceptuel a été mené à partir de quatre caractéristiques « exploratoires », nous proposons de retenir : **la déviance, la prise de risque, la recherche d'indépendance, et la recherche d'opportunités, voire l'opportunisme**. Le choix de ces caractéristiques est le fruit d'une analyse documentaire de plusieurs typologies du JARDS (Janosz, 1994 ; Fortin *et al.*, 2006) et de l'entrepreneur (Miles et Snow, 1978 ; Lafuente et Salas, 1989), inspirée par un fond d'expériences personnelles et de discussions.

Pour valider si ces caractéristiques seraient susceptibles d'être des rapprochements avec certains entrepreneurs nous avons interrogé en 2016-2017 dans le cadre d'un mémoire⁴, six entrepreneurs québécois dont le parcours académique a été marqué soit par un décrochage scolaire, par un risque élevé de décrochage, ou soit par des échecs scolaires.

2. Revue de littérature

Bien qu'il existe de nombreux articles de presse non académiques faisant mention d'un rapprochement entre le profil du décrocheur scolaire et de l'entrepreneur, la revue de publications scientifiques canadiennes, américaines et européennes laisse entendre que notre sujet de recherche a été peu abordé.

Selon notre recherche documentaire, une publication se rapprochant de notre démarche est celle qui se trouve dans la thèse de doctorat de l'Américaine Deborah Osgood (2011) intitulée « *An Entrepreneurial Systems Approach to Dropout Prevention: A Student-Centric Approach to Purposeful Academic Engagement Among At-Risk Youth* ». Cependant, les objectifs de sa recherche sont différents des nôtres dans la mesure où ils consistent à déterminer si les jeunes à risque peuvent être assistés et encadrés dans le développement d'objectifs personnels qui les font converger vers la réussite scolaire. Concrètement, l'auteure propose des similitudes entre les entrepreneurs et les jeunes à risque au niveau du processus d'établissement d'objectifs significatifs.

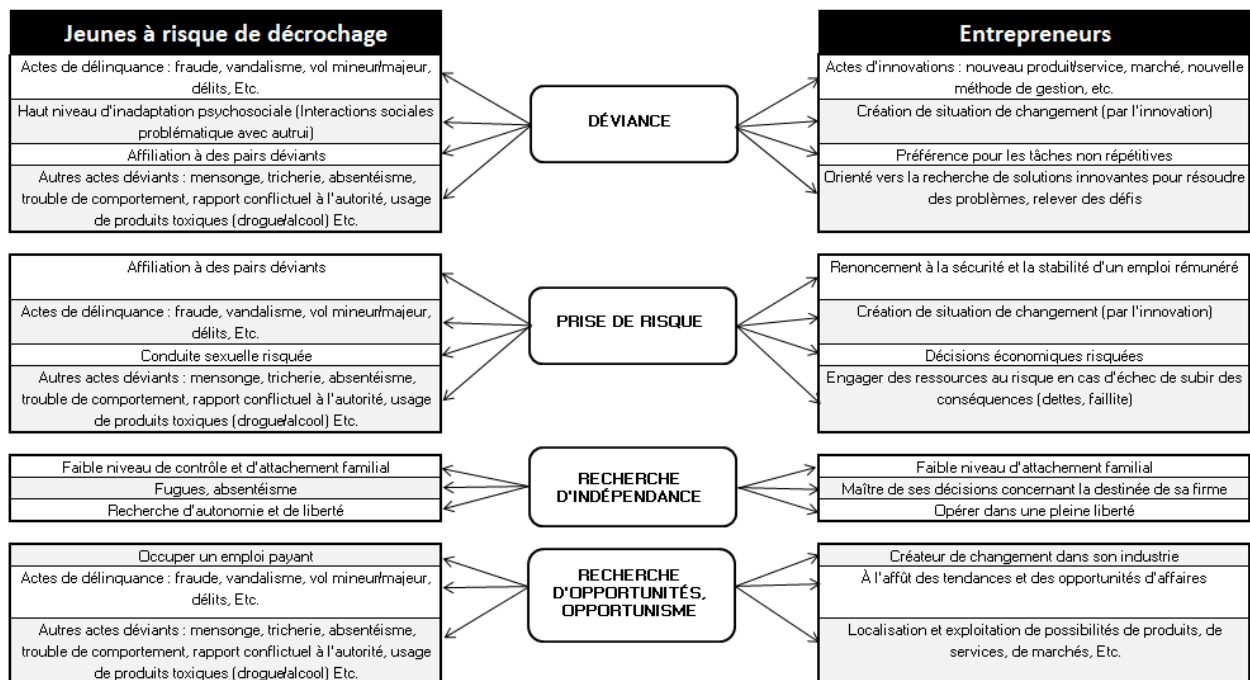
Bien que certaines caractéristiques ayant valeur hypothétiques (déviance, prise de risque, indépendance et la recherche d'opportunité, voire l'opportunisme) puissent être identifiables dans plusieurs typologies (notamment chez celles de Janosz, 1994 ; Janosz et al., 2000 ; Fortin et al., 2006, pour les JARDS et celles de Miles et Snow, 1978 ; Lafuente et Salas, 1989., chez

⁴ Cet article prend sa source dans notre mémoire de Maîtrise en sciences de la gestion publié par l'École des Sciences de la Gestion (ESG) de l'Université du Québec à Montréal (UQAM), publié le 6 avril 2018.

celles les entrepreneurs), chacune d'elle peut se manifester et se traduire par des comportements complètement différents que l'on soit du côté des JARDS ou des entrepreneurs.

Pour mieux appréhender les types de comportements manifestés par chaque individu selon chaque caractéristique retenue, un tableau synthèse (Tableau 1.0) est construit à partir de la littérature étudiée (chez les JARDS : Janosz, 1994 ; Janosz et al., 2000 ; Grégory, 2001 ; Fortin et al., 2006 ; Courtois, 2011, et chez les entrepreneurs : Schumpeter, 1935 ; Merton, 1953 ; Miles et Snow, 1978 ; Dunkelberg et Cooper, 1982 ; Lafuente et Salas, 1989 ; Julien et Marchesnay, 1996 ; Lebeauupin, 2000). L'approche est basée exclusivement sur la description détaillée de contenus théoriques et non pas sur l'analyse processuelle de ces derniers :

Tableau 1.0 : Types de comportements manifestés par chaque individu selon chaque caractéristique



Nous rappelons que l'objectif principal de cette recherche exploratoire vise stratégiquement à stimuler d'un côté, la réflexion en matière de lutte contre le décrochage scolaire et de l'autre, à stimuler la réflexion visant à favoriser l'augmentation de l'effectif entrepreneurial.

3. Approche / Méthodologie

Notre objet de recherche est complexe car non seulement il couvre des champs d'études croisés appartenant à la catégorie des sciences humaines et sociales, mais aussi en raison du fait que le décrochage scolaire et l'entrepreneuriat sont des phénomènes multidimensionnels ; façonnés par plusieurs facteurs (politiques, sociaux, économiques, culturels).

Établir un rapprochement entre certains JARDS et certains entrepreneurs à partir de certaines caractéristiques, relève d'une posture idéologique associée au constructivisme radical que Von Glassersfeld (1995) définit comme une théorie pragmatique du savoir, fruit de l'expérience et d'une mise en perspective dénué de toute considérations ontologiques.

Notre méthodologie comporte à la fois une démarche hypothético-déductive (tester des hypothèses avec différentes variables sur un échantillon représentatif, Fortin et Gagnon, 2016) et émergente (faire émerger de nouvelles hypothèses et propositions théoriques à partir de l'analyse des résultats obtenus).

L'échantillon par choix raisonné (Fortin et Gagnon, 2016) représente la méthode d'échantillonnage employée avec des critères de sélections :

- Entrepreneurs ayant réussi à mettre sur pied une ou des entreprises (ou OBNL) au Québec, et dont le parcours académique a été marqué par le décrochage scolaire⁵, par un risque élevé de décrochage scolaire, ou par des échecs scolaires⁶.
- Dirigeants ou cadres d'entreprises au Québec, et dont le parcours académique a été marqué par le décrochage scolaire, par un risque élevé de décrochage scolaire, ou par des échecs scolaires.

Une recherche menée principalement en ligne⁷ nous a permis d'identifier et de réaliser des entrevues de type semi-dirigées avec au total de 6 participants tous entrepreneurs :

1. **Participant 1**, Co-Fondateur, Entreprise technologique, Montréal, Québec, Canada.

⁵ Les indicateurs utilisés pour identifier sur le terrain notre échantillon cible s'appuient sur la définition de « *taux de décrochage annuel* » (ou taux de sorties sans diplôme ni qualification) du MEES (Ministère de l'Éducation et de l'Enseignement Supérieur) du Québec, soit « *la proportion de ceux qui n'obtiennent durant l'année ni un diplôme ni une qualification du secondaire et qui ne sont réinscrits nulle part l'année suivante dans le système scolaire québécois.* » (MÉLS, 2013a)

⁶ La définition de ce critère s'appuie sur celle du MEES du Québec selon le niveau de scolarité allant de niveau secondaire à l'université.

⁷ Une synthèse de recherche de notre échantillon cible est présentée en Annexe A.

2. **Participant 2**, Propriétaire, Entreprise de construction, Montréal, Québec, Canada.
3. **Participant 3**, Propriétaire, Entreprise de tourisme, Montréal, Québec, Canada.
4. **Participant 4**, Propriétaire, Magasin de matériel audio, Montréal, Québec, Canada.
5. **Participant 5**, Fondateur, Organisme à but non lucratif, Montréal, Québec, Canada.
6. **Participant 6**, Ex-Président, Entreprise de génie-conseil, Montréal, Québec, Canada.

Dans notre étude, le nombre d'hypothèses formulées est fixé à deux et celles-ci peuvent être formulées de la manière suivante :

Hypothèse 1 : Nous nous attendons à ce que **tous** les participants interrogés **présentent au moins une** des quatre caractéristiques « exploratoires » retenues dans la littérature, susceptibles d'être un rapprochement avec un profil de JARDS : la déviance, la prise de risque, la recherche d'indépendance, la recherche d'opportunités ou voire l'opportunisme.

Hypothèse nulle : Nous nous attendons à ce que **tous** les participants interrogés **ne présentent aucune** caractéristique susceptible d'être un rapprochement avec un profil de JARDS.

Un questionnaire adapté aux hypothèses formulées (Annexe B) a été conçu afin de permettre de relever (ou non) chez les participants interrogés les caractéristiques retenues et d'en identifier d'hypothétiques nouvelles.

L'interprétation des données recueillies à travers des entrevues de type semi-dirigées s'appuie sur un croisement des résultats avec le cadre théorique à partir duquel nous avons relevé des caractéristiques identifiées.

4. Résultats

Les données recueillies à travers les entrevues réalisées ont été enregistrées et conservées dans leur état forme original avant d'être transcrites en verbatim. La méthodologie appliquée au traitement, à l'analyse et à l'interprétation des données recueillies comprend la réalisation des étapes suivantes : transcription en verbatim ; identification des caractéristiques identifiées⁸ à l'aide de papillons adhésifs ; création d'une structure (sur le logiciel tableur Excel⁹) d'analyse

⁸ L'identification des caractéristiques identifiées est appuyée par des assises théoriques et conceptuelles présentées dans la revue de littérature.

⁹ Dans ce tableau, nous avons rassemblé pour chacun des participants, l'ensemble des citations appuyant l'attribution d'une caractéristique relevée dans une catégorie donnée. Le tableau est présenté en Annexe E à partir du lien suivant : <https://archipel.ugam.ca/11128/>

permettant l'organisation et l'analyse des données brutes recueillies ; validation et révision des données.

L'analyse des résultats confirme l'hypothèse 1, soit tous les entrepreneurs interrogés présentent au moins une des 4 caractéristiques identifiées dans la littérature, soient : la déviance, la prise de risque, la recherche d'indépendance, et la recherche d'opportunités. La validation exploratoire nous a permis d'identifier dans un premier temps, les diverses manifestations de ces 4 caractéristiques chez tous les participants¹⁰.

L'analyse nous a aussi permis de relever de nouvelles caractéristiques dans une proportion significative d'au moins 4/6 (67%), soit les quatre (4) suivantes : la passion / le plaisir ; la persévérance ; le besoin d'accomplissement et de réalisation ; et l'éthique des affaires. Cette proportion (+67%) représente selon nous un seuil assez représentatif de notre échantillon.

La caractéristique « Passion / Plaisir » a été relevée chez 5 participants (P1, P2, P3, P4, et P6), soit dans une proportion de 5/6 (83%). Le plaisir se traduit de manière générale chez les 5 participants par l'expression d'un désir de se voir procurer un continuum de satisfaction ou encore une sensation agréable recherchée (Bentham, 1781), dans ce qu'ils accomplissent, ce que ce soit à titre d'entrepreneur, ou dans la vie en général. D'un autre côté, la passion en contexte entrepreneurial se traduit chez les 5 participants par l'expression d'un sentiment vif, variable en intensité, parfois permanent, parfois addictif et exclusif envers quelque chose ou quelqu'un (Cordon et al., 2009 ; Cordon et al., 2017).

La caractéristique « Persévérance » a été relevée chez les 6 participants, soit dans une proportion de 6/6 (100%). Bien qu'il existe encore plusieurs ambiguïtés autour de ce concept (Monfette, 2016) ne facilitant pas sa conceptualisation (Lison et al., 2011 ; Mukamurera, 2014 ; Sauvé et al., 2011) cette caractéristique se traduit de manière générale chez tous les participants par la qualité de quelqu'un qui persiste dans un effort ferme et constant dans ce qu'il entreprend, en contexte scolaire ou d'affaires, en dépit de toute forme de résistance ou d'obstacle.

La caractéristique « Besoin de réalisation et d'accomplissement » a été relevée chez les 6 participants, soit dans une proportion de 6/6 (100%). Cette caractéristique se traduit de manière générale chez tous les participants par une forte motivation pour l'exploitation de son potentiel

¹⁰ Les citations retenues pour relever ces caractéristiques sont présentées en Annexe C.

créateur. Le désir de se réaliser en tant qu'entrepreneur, et d'accomplir quelque chose de significatif dans sa vie (Matsui et al., 1982), a été manifesté chez tous les participants.

La caractéristique « Éthique des affaires » a été relevée chez 5 participants (P1, P2, P4, P5 et P6), soit dans une proportion de 5/6 (83%). Cette caractéristique se traduit chez tous les participants par une certaine importance accordée aux règles et principes moraux en contexte d'affaires. La prise en compte de l'intérêt des parties prenantes (exemples : clients, employés, créanciers), et le refus de commettre un acte illégal même si l'opportunité se présente sont quelques exemples ayant été relevés (Cavanagh et al., 1995 ; Pasquero, 2007 ; Beer, 2010).

5. Discussion

En produisant des inférences plausibles entre les JARDS et les entrepreneurs à partir de certaines caractéristiques typologiques qui demeurent « exploratoires », notre démarche est téléologique. En effet nous visons la construction d'un modèle théorique à valeur de réalité (Le Moigne, 1995), qui suggère que les jeunes à risque d'abandon présentant certaines caractéristiques ; telles que celles que nous avons retenus (déviance, prise de risque, recherche d'indépendance et recherche d'opportunités, voire l'opportunisme) ; seraient susceptibles de représenter une valeur à la fois économique, culturelle et sociale en tant que futurs entrepreneurs, innovateurs et leaders d'opinion.

Notre démarche exploratoire comprend des entrevues menées auprès de six participants, tous des entrepreneurs québécois dont le parcours scolaire a été marqué à un moment donné soit par le décrochage, par un risque élevé de décrochage, ou soit par des échecs notoires. L'analyse des résultats a révélé que les caractéristiques, préalablement identifiées dans la littérature, ont été relevées chez tous les entrepreneurs interrogés, soit : la déviance, la prise de risque, la recherche d'indépendance, et la recherche d'opportunités.

L'analyse des données recueillies a permis aussi d'identifier de nouvelles caractéristiques chez plus de la moitié des participants, soit dans une proportion significative d'au moins 4/6 (67%). Ces caractéristiques sont les suivantes : la passion / le plaisir, la persévérance, le besoin d'accomplissement et de réalisation, et l'éthique (en contexte d'affaires).

Ces nouvelles caractéristiques ont contribué à faire des participants interrogés, les entrepreneurs à succès qu'ils sont aujourd'hui. Pourtant, ces participants ont tous eu un parcours scolaire qui a un moment ou un autre, a été parsemé d'embûches. Ces caractéristiques ne représentent pas

des facteurs de prédiction de l'abandon scolaire, mais bien des **facteurs voire des moteurs potentiels de réussite** contribuant à faire des entrepreneurs interrogés ce qu'ils sont devenus aujourd'hui. Cette intuition a été confirmée dans les données brutes recueillies.

6. Implications et limites

Conscient de l'universalisme limité d'une typologie, notre analyse de plusieurs typologies a permis en premier lieu d'identifier dans la littérature les 4 caractéristiques que nous avons retenues (la déviance, la prise de risque, la recherche d'indépendance, et la recherche d'opportunités) pour explorer dans l'expérimentation un rapprochement comportemental possible entre des JARDS et des entrepreneurs.

Étant donné la posture « entitative-descriptive » (Saives¹¹, 2018) de notre recherche, c'est-à-dire selon une approche basée sur la description exclusive détaillée de contenus d'entretiens, il serait intéressant dans une contribution future de réfléchir à une modélisation portant sur une interrelation possible entre ces 4 caractéristiques, c'est-à-dire à explorer la possibilité que ces variables s'articulent en un éventail de combinaisons possibles entre elles de façon causale.

Des recherches futures avec un échantillon cible plus important pourraient permettre de valider (ou non) les acquis de notre recherche et pointer vers de nouvelles directions. Notre contribution à la littérature est de poser quelques briques à la modélisation d'un rapprochement empirique entre des jeunes à risque de décrochage et des entrepreneurs à partir de certaines caractéristiques comportementales. Une perspective de recherche future pourrait porter sur l'élaboration d'un modèle à l'intention à la fois des acteurs sociaux engagés dans la recherche de solutions innovantes pour lutter contre le décrochage scolaire et des acteurs politiques engagés à stimuler l'activité entrepreneuriale à plus long terme.

Notre étude ne fournit pas d'explications définitives et elle laisse plusieurs questions sans réponses, ce qui pourrait faire éclore de nouvelles perspectives pour repenser l'entrepreneuriat autrement. Elle soulève (même) des questionnements sur les mécanismes de réactions d'un système éducatif lorsque certaines caractéristiques (aussi bien présentes chez certains entrepreneurs) sont exprimées et manifestées en contexte scolaire. Nous souhaitons inspirer des stratégies de recherche qui explorent la convergence des efforts et des compétences de plusieurs

¹¹ Expression suggérée par Anne-Laure Saives, professeure au département de management et technologie de l'Université du Québec à Montréal (UQAM) dans son évaluation du mémoire de niveau Maîtrise à l'origine de cette communication.

acteurs du monde de l'éducation (enseignants, psychoéducateurs, etc.), politiciens, et entrepreneurs...

ANNEXE A : RECHERCHE D'UN ÉCHANTILLON CIBLE

L'échantillon de notre étude est ainsi constitué de participants présentés de façon anonyme dans la présente section :

1) Participant 1 : Co-Fondateur d'une entreprise technologique

Un article paru en août 2013 sur un blogue a attiré notre attention. L'entrepreneur est l'un des fondateurs d'une entreprise qui « permet de compiler électroniquement la progression de la file d'attente et d'en informer le patient, le tout, en temps réel » (Journal Métro, 2012).

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

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

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

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

2) Participant 2 : Entrepreneur-général en construction

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

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

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

3) Participant 3 : Propriétaire-dirigeant d'une entreprise touristique

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

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

Offrant un large éventail de produits innovants et écologiques spécifiquement conçus pour le loisir et le plein air, *l'entreprise* a pour mission de servir citoyens, touristes, visiteurs, plaisanciers, sportifs et autres promeneurs en leur donnant accès, été comme

hiver, à du matériel de qualité adapté à leurs besoins spécifiques. (Site de l'entreprise, 2016)

4) Participant 4 : Propriétaire-dirigeant d'une entreprise de matériel audio

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

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

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

5) Participant 5 : Fondateur d'un organisme pour lutter contre l'isolement social

Ce *participant* est l'un des fondateurs de Vélo Duo, organisme à but non lucratif (OBNL) qui offre gratuitement aux personnes âgées et aux personnes à mobilité réduite, un service de déplacement à bord de vélos triporteurs à traction humaine et assistance électrique. À 23 ans, cet entrepreneur s'est donné comme double mission de motiver les décrocheurs potentiels à la persévérance et à la réussite scolaire, et du même coup à briser l'isolement social des aînés ainsi que des personnes à mobilité réduite (CNW, 2010). « Le projet vise à briser l'isolement des personnes âgées et à créer des liens intergénérationnels », soutient cet entrepreneur (CNW, 2010). Vélo Duo rémunère chaque jeune participant (10\$/h) et offre même une bourse de 2,000\$ à la fin de la saison estivale. Les triporteurs circulent sur les voies cyclables et dans les parcs du 15 avril au 15 octobre (CNW, 2010).

C'est dans un article intitulé « *Parcours d'un décrocheur devenu entrepreneur* », et paru en septembre 2009 dans le journal Les Affaires (En Ligne), que nous sommes tombés sur ce cinquième participant. Cet article comprend une entrevue (vidéo) dans laquelle celui-ci rapporte avoir décroché l'école en secondaire 3 à l'âge de 16 ans, avant de finalement le compléter à son

rythme à travers le programme « *Escalade* ». Après avoir travaillé à 10\$/h dans un garage comme « *Tire Men* », celui-ci est retourné aux études à l'école des adultes afin de compléter son secondaire 5. Autodidacte et déterminé à réussir, cet entrepreneur est ainsi passé de décrocheur potentiel à président-fondateur de Vélo Duo.

6) Participant 6 : Entrepreneur aux multiples entreprises

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

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

En 2000, il cofonde avec un collègue de travail une entreprise de génie-conseil, devenue un groupe international qui emploie plus de 500 ingénieurs au service de clients de renommés comme Bombardier, Peugeot, Honda ou Volvo Trucks (La Presse, 2012). L'entreprise offre des spécialisés dans le domaine de la gestion du cycle de vie des produits (Product Lifecycle Management) :

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

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

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

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

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

L'entrepreneur est aussi passionné de voitures de haute performance, lui-même pilote de course en formule Touring :

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

ANNEXE B : QUESTIONNAIRE D'ENTREVUE

1. Vous retrouvez-vous dans l'un des types suivants d'étudiant(e) lors de votre parcours scolaire au niveau secondaire ?
 - a. **Discret** : aime l'école et se dit engagé, rendement scolaire un peu faible et ne présente aucun problème de comportement à l'école.
 - b. **Inadapté** : celui qui ne réussit pas à suivre les cours ou à apprendre comme les autres, qui entretient des interactions sociales problématiques avec autrui (échecs scolaires, problèmes de comportements, délinquance, milieu familial difficile, rapport conflictuel à l'autorité, absentéisme, vol, usage de drogue, etc.).
 - c. **Désengagé** : jeune adolescent assez habile sur le plan cognitif qui, sans travailler et investir à l'école, arrive à offrir une performance minimale acceptable. Les Désengagés semblent faire l'objet de plus de sanctions disciplinaires que les diplômés, mais pas autant que les Inadaptés.
 - d. **Sous-Performant** : désengagé face à l'école, mais sans problème de comportement, plutôt problème d'apprentissage qui domine l'expérience scolaire.
 - e. **Conduite antisociale cachée** : bonne performance scolaire, parfois découragé, respect de l'autorité en classe, pas de trouble de comportement extériorisé, les comportements suivants sont souvent adoptés en cachette : mensonge, participation à des actions violentes (bagarre individuelle ou en groupe), vandalisme, vol mineur ou majeur, et autre recherche d'opportunités.
 - f. **Dépressif** : performance scolaire moyenne, étudiant souvent découragé, très émotionnel, commet plus d'erreurs que les autres, atteints par un certain niveau de dépression (peut même susciter des pensées suicidaires), sans trouble de comportement.
 - g. **Aucun des choix énumérés** : Précisez.

Sources : Ces types de profil ont été extraits de deux typologies des jeunes à risque de décrochage scolaire, soit celle de Michel Janosz et de ses collaborateurs (points A à D), et celle de Laurier Fortin et de ses collaborateurs (points E et F).

2. Pourriez-vous **décrire** les grandes lignes de votre **parcours entrepreneurial** ?

3. Selon vous, quelles sont les **habiletés (qualités) distinctives** ou encore les **compétences clés** qui ont fait de vous un entrepreneur ?
4. Quelles étaient vos **principales motivations** lorsque vous êtes **devenu entrepreneur** (ex. l'opportunité d'être son propre employeur, besoin de réalisation personnelle, saisir des opportunités d'affaires, incapable de travailler pour un employeur ou encore incapable de travailler dans un cadre organisé et structuré en entreprise, etc.) ?
5. Maintenant que vous êtes entrepreneur accompli, qu'est-ce qui vous **motive le plus** à demeurer votre **propre employeur** ? Précisez.
6. Face au **besoin d'autonomie et d'indépendance**, laquelle des **affirmations** suivantes vous représentent le mieux :
 - a. Fort besoin d'autonomie et d'indépendance
 - b. Plutôt un besoin moyen d'autonomie et d'indépendance
 - c. Aucun besoin d'autonomie et d'indépendance
 - d. Aucune de ces réponses. Précisez.
7. Au cours des 12 derniers mois, avez-vous **un ou des exemples de situation** où vous vous êtes engagés dans une **action susceptible de vous apporter un avantage**, mais qui **comportait l'éventualité d'un risque** ? (Ex. lancement d'un nouveau produit ou offre d'un nouveau service, décision de financement ou d'investissement, acquisition d'une nouvelle solution technologique, etc.)
8. De façon anecdotique, pourriez-vous nous décrire **une situation** où vous avez pris un **risque** et dont vous êtes particulièrement **fier** ?
9. Lorsque vous pensez au mot « **risque** », qu'est-ce qui vous vient d'abord à l'esprit ?
 - a. Menace
 - b. Perte
 - c. Incertitude
 - d. Occasion (ou opportunité)
 - e. Gain ou encore butin

Risque : « *Fait de s'engager dans une action qui pourrait apporter un avantage, mais qui comporte l'éventualité d'un danger.* » (Larousse, En ligne)

10. En tant qu'entrepreneur, êtes-vous, encore, à l'affût, ou à la recherche **d'opportunités** ?
Précisez.

Recherche d'opportunité : Recherche d'occasions favorables, c'est-à-dire qui convient au temps, aux lieux, aux circonstances et qui survient à propos.

11. À la lumière de votre parcours entrepreneurial, considérez-vous que vos concurrents, ou le monde des affaires en général, sont mus (poussés) par le respect rigoureux des **principes moraux** (les règles de comportement communément admises dans une société) ? Avez-vous un exemple de situation où vous avez dû prendre des décisions en étirant l'élastique ?

12. Vis-à-vis la **recherche d'opportunités**, vous êtes :

- a. Un chercheur d'or professionnel (chercheur d'opportunités)
- b. Un chercheur d'or opportuniste
- c. Les deux réponses
- d. Aucune de ces réponses. Précisez.

Recherche d'opportunité : Recherche d'occasions favorables, c'est-à-dire qui convient au temps, aux lieux, aux circonstances et qui survient à propos.

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

13. Laquelle des affirmations suivantes vous représente le plus fidèlement :

- a. Vous poursuivez distinctement des objectifs d'innovation pour atteindre vos objectifs de performance.

- b. Vous adhérez aux opinions de la majorité, vous suivez le train sans pour autant chercher à trouver des moyens innovants pour atteindre vos objectifs.
- c. L'important pour atteindre la performance, c'est de faire son chemin en misant sur des opportunités qui peuvent être teintées d'opportunismes.
- d. Aucune de ces réponses. Précisez.

14. Au cours des deux dernières années, avez-vous réalisé l'une des **actions** suivantes ? Si oui, veuillez préciser par un ou des exemples.

- a. Développer de nouvelles idées d'affaires
- b. Améliorer les processus en place (amélioration continue)
- c. Élargir, renouveler ou lancer un nouveau produit ou service
- d. Lancer un nouveau concept ou manière de faire pour répondre aux exigences du marché
- e. Utilisation de nouvelles technologies (logiciel, plateforme ou autres solutions)
- f. Aucune de ces réponses.

15. De manière générale, quelle est **votre attitude** face au **changement** ?

- a. La négation (rejeter, nier)
- b. La culpabilisation des autres, le blâme
- c. L'apitoiement, la culpabilisation de soi
- d. L'acceptation des obstacles
- e. L'adaptation (utilisation du changement comme levier de dépassement)
- f. La fuite

16. De manière générale, face aux **normes établies** (ensemble des règles de conduite qui s'imposent), laquelle ou lesquelles des affirmations suivantes vous représentent le plus fidèlement ?

- a. Vous vous conformez complètement aux normes en vigueur.
- b. Vous contestez les normes établies.
- c. Vous cherchez à les contourner.
- d. Vous les transgressez.
- e. Vous fuyez vers d'autres horizons.
- f. Aucune de ces réponses. Précisez.

ANNEXE C : CITATIONS RETENUES

1 La passion, le plaisir :

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

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

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

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

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

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

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

Nous avons relevé chez le **Participant 3** qu'une seule citation énonçant le plaisir et la passion ressentit lors sa première expérience professionnelle dans l'entreprise qu'il racheta plusieurs

années après. Ce participant est aujourd'hui encore à la tête de cette même entreprise : « (...) moi j'ai commencé à travailler à douze ans pour les Quadricycles que je trouvais ça beau, je trouvais ça le fun, et puis j'étais toujours sur place. » (Verbatim, P3, p.2)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2. La persévérance :

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

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

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

Euh, dans le fond c'est ça, lui a quitté l'entreprise, surtout au niveau familial je te dirais, et puis moi de mon côté je ne voulais pas lâcher, fait que j'ai continué de mon côté, avec

mes contacts. Je suis un peu reparti à zéro si on veut parce que je ne voulais pas, c'est un ami, et un ancien collègue, je ne voulais pas non plus avoir de tensions avec lui. (Verbatim, P2, p.2)

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

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

(...) j'ai travaillé pour lui, et de fil en aiguille, euh, 10 ans plus tard il a décidé de me vendre son entreprise, puis il me l'a offert parce que j'étais très impliqué et qu'en même temps, j'ai euh, je connaissais les rouages euh je connaissais bien le milieu dans lequel j'évoluais. (Verbatim, P3, p.2)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3. Le besoin de réalisation et d'accomplissement :

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4. L'éthique des affaires :

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

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

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

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

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

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

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

c'est impossible de suivre toutes les règles, d'arriver à leur prix, donc je ne sais pas comment ils font. (Verbatim, P2, p.8)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Références bibliographiques

Archambault, I. (2006). *Continuité et discontinuité dans le développement de l'engagement scolaire chez les élèves du secondaire : une approche centrée sur la personne pour prédire le décrochage* (thèse de doctorat). Université de Montréal, Canada.

Beer, L.A. (2010). *A Strategic and Tactical Approach to Global Business Ethics*. New York, Business Expert Press.

Bentham, J. (1781). *Principles of morals and legislation*. Kitchener, Batoche Books.

Bruyat, C., et Julien, P.A. (2001). Defining the field of research in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 16(2), 165-180.

Cavanagh, G.F. et al. (1995). Making Business Ethics Practical. *Business Ethics Quarterly*, 5(3), 399-418.

ChronoMétriq. (2016). *La plateforme médicale préférée des professionnels de la santé*. Récupéré le 22 novembre 2016 de : <http://chronometriq.ca/>

CNW Telbec. (12 avril, 2010). *Lancement du projet Un vélo, Une ville 2010 de Velo DUO*. Récupéré le 20 avril 2017 de : <http://www.newswire.ca/fr/news-releases/lancement-du-projet-un-velo-une-ville-2010-de-velo-duo-539701702.html>

Conseil Canadien sur l'Apprentissage (CCA). (2009). Les coûts élevés du décrochage : Pas si infimes qu'on ne le croyait. Récupéré le 20 septembre 2016 de http://www.bdaa.ca/biblio/recherche/cca/carnet_savoir/couts_eleves/couts_eleves.pdf

Courtois, R. (2011). *Les conduites à risques à l'adolescence*. Paris, Dunod.

Cardon, M.S. et al. (2009). The nature and experience of entrepreneurial passion. *Academy of Management Review*, 34, 511-532.

Cordon, M.S. et al. (2017). Passion for what? Expanding the domains of entrepreneurial passion. *Journal of Business Venturing Insights*, 24-32.

Drucker, P.F. (1993). *Entrepreneurship and Innovation: Practice and Principles*. New-York, Collins.

Dunkelberg, W.C. and A.C. Cooper. (1982). Entrepreneurial Typologies. *Frontiers of Entrepreneurship Research*. K.H. Vesper, 1-15. Wellesley, Babson College.

Éco Récréo. (2016). *À propos*. Récupéré le 25 novembre 2016 de <http://www.ecorecreo.ca/fr/Accueil/>

Filion, L.H. (1997). Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances. *Revue internationale PME*, 10(2), 130-172.

Fortin, F. et Gagnon, J. (2016). *Fondements et étapes du processus de recherche – Méthodes quantitatives et qualitatives*. Montréal : Chenelière Éducation.

Fusion Jeunesse. (2016). *Gala Jeunes d'Affaires 2016*. Récupéré le 20 novembre 2016 de <https://www.fusionjeunesse.org/blog/2016/06/01/gala-jeunes-daffaires-2016/>

Fusion Jeunesse. [s. d.]. Récupéré le 25 janvier 2017 de <https://www.fusionjeunesse.org/>

Gartner, W.B. (1985). A framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*, 10, 696-706.

Génération INC. (blogue). (19 août, 2013). *Rémi Richard de ChronoMétriq : de décrocheur à développeur*. Article rédigé par Isabelle Marquis. Récupéré le 26 septembre 2016 de <http://www.generationinc.com/inspiration/portraits-dentreprises/parcours-dentrepreneur-de-decrocheur-a-developpeur-dapplications>

Grégory, M. (2001). *La prise de risque à l'adolescence – Pratique sportive et usage de substances psychoactives*. Paris, Masson.

Hankivsky, O. (2008). *Estimation des coûts du décrochage scolaire au Canada- Documents en ligne*. Récupéré le 20 avril 2016 de <http://fr.canoe.ca/sections/fichier/etude.pdf>.

Janosz, M. (1994). *Étude longitudinale sur la prédiction de l'abandon scolaire, l'hétérogénéité des décrocheurs et l'intervention différentielle* (thèse de doctorat). Université de Montréal., Canada.

Janosz, M. (2000). L'abandon scolaire chez les adolescents : Perspective nord-américaine. *Ville-école-intégration Enjeux*, 122, 105–127. Documents en ligne. Récupéré le 20 février 2016 de <http://www2.cndp.fr/revuevei/122/10512711.pdf>.

Janosz, M. et al. (2000). Predicting types of school dropouts: A typological approach with two longitudinal samples. *Journal of Educational Psychology*, 92, 171-190.

Jonnaert, P. et Masciotra, D. (2004). *Constructivisme. Choix contemporains. Hommage à Ernst Von Glasserfeld*. Québec, Presses de l'Université du Québec.

Journal Métro. (2 août 2012). *Patienter librement avec Chronométriq*. Article de Fabien Jean-Simon. Récupéré le 28 janvier 2017 de <http://journalmetro.com/local/ahuntsic-cartierville/actualites/627855/patienter-librement-avec-chronometriq/>

Julien, P.-A., et Marchesnay, M. (1996). *L'entrepreneuriat*. Paris, Economica.

Lafuente, A., Salas, V. (1989). Types of Entrepreneurs and Firms: the Case of New Spanish Firms. *Strategic Management Journal*, 10, 17-30.

La Presse. (11 juin 2015). *Construction : un trip de gang pour Patrick Paquet*. Récupéré le 27 janvier 2017 de <http://www.lapresse.ca/maison/renovation/201506/11/01-4877234-construction-un-trip-de-gang-pour-patrick-paquet.php>

La Presse. (16 février 2012). *Surmonter l'échec scolaire*. Récupéré le 22 juin 2016 de <http://affaires.lapresse.ca/economie/201202/16/01-4496519-surmonter-lechec-scolaire.php>

La Presse. (20 octobre, 2012). *PCO Innovation: Étienne Borgeat, le génie-conseil des géants manufacturiers*. Récupéré le 23 janvier 2017 de <http://affaires.lapresse.ca/economie/grande-entrevue/201210/19/01-4585227-pco-innovation-etienne-borgeat-le-genie-conseil-des-geants-manufacturiers.php>

Larousse. [s. d.]. Récupéré de <http://www.larousse.fr/>

Le Moigne, J.L. (1995). *Le constructivisme. Tome 2, Des épistémologies*. Issy-les-Moulineaux, ESF.

Lebeauvin, B. (2000). *Norbert Alter. L'innovation ordinaire*. Paris, PUF. *Documents en ligne* –Récupéré le 31 mai 2016 de http://www.cnam.fr/servlet/com.univ.collaboratif.utils.LectureFichiergw?ID_FICHIER=1295877017789

Les Affaires. (2009, 21 septembre). *Parcours d'un décrocheur devenu entrepreneur*. Récupéré le 22 août 2016 de http://www.lesaffaires.com/video_page/videos/parcours-d-un-decrocheur-devenu-entrepreneur/502608

Les Affaires. (2013, 24 août). *Sauvé par les quadricycles !* Récupéré le 23 janvier 2017 de <http://www.lesaffaires.com/archives/les-affaires/sauve-par-les-quadricycles-/560746>

Lison, C., Bédard, D., Boutin, N., Côté, D. J., Dalle, D. & Lefebvre, N. (2011). L'engagement et la persévérance des étudiants dans trois programmes innovants de premier cycle en génie et en médecine. *Revue des sciences de l'éducation*, 37(1), 83-104.

Matsui, T. *et al.* (1982). Influence of Achievement Need on Goal Setting, Performance, and Feedback Effectiveness. *Journal of Applied Psychology*, 67(5), 645-648.

Merton, R.K. (1953). Éléments de théorie et de méthode sociologique. *Recherches en sciences humaines*, 177-181.

Miles, R., et Snow, C.C. (1978). *Organization Strategy, Structure and Process*. New York, McGraw-Hill.

Ministère de l'économie, de la science et de l'innovation (MDEIE). (2011). *Foncez ! Tout le Québec vous admire. Stratégie québécoise de l'entrepreneuriat*. Québec, Gouvernement du Québec. *Documents en ligne*. Récupéré le 25 mai 2016 de https://www.economie.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/publications/administratives/strategies/strategie_entrepreneuriat.pdf.

Ministère de l'éducation, des loisirs et du sport (MÉLS). (2013a). Indicateurs de l'éducation – Édition 2013. Québec : Gouvernement du Québec. Récupéré de http://www.education.gouv.qc.ca/fileadmin/site_web/documents/PSG/statistiques_info_decisionnelle/Indicateurs_educ_2013_webP.pdf

Monfette, O. (2016). Analyse conceptuelle de la persévérance aux études postsecondaires. *Revue canadienne des jeunes chercheuses et chercheurs en éducation*, 7(2), 114-121.

Mukamurera, J. (2014). *Le développement professionnel et la persévérance en enseignement : éclairage théorique et état des lieux*. In L. Portelance, S. Martineau & J. Mukamurera (dir.), *Développement et persévérance professionnels dans l'enseignement : oui, mais comment?* (pp. 9-34). Québec : Les Presses de l'Université du Québec.

Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). (2007). *A Framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship- Documents en ligne*. Récupéré le 22 mars 2016 de <https://www1.oecd.org/std/business-stats/39629644.pdf>.

Osgood, D. (2011). *An Entrepreneurial Systems Approach to Dropout Prevention: A Student-Centric Approach to Purposeful Academic Engagement Among At-Risk Youth*. (Thèse de Doctorat). Franklin Pierce University.

Paquet Construction. (2016). À propos. Récupéré le 25 janvier 2017 de <http://paquetconstruction.ca/>

Pasquero J. (2007). *Éthique, responsabilité sociale et gouvernance : démêler l'écheveau*. *Gestion*, 32(1), 112-117.

Perret, P. et Congard, A. (2017). L'organisation de la personnalité chez l'enfant : l'apport des recherches en psychologie développementale et différentielle. *Neuropsychiatrie de l'enfance et de l'adolescence*, 65(2017) 118–126.

Potvin, É. (2014, 21 avril). *Balado : L'importance de l'entrepreneuriat pour la compétitivité du Canada- Documents en ligne*. Récupéré le 15 février 2016 de <http://www.chamber.ca/fr/medias/photos-et-videos/140421-balado-entrepreneuriat/>.

Potvin, P. (2008). Décrochage scolaire : dépistage et intervention. *Les Cahiers dynamiques*, 63(1).

Rapport Ménard. (2009). *Savoir pour pouvoir : Entreprendre un chantier national pour la persévérance scolaire*. Montréal, Rapport du Groupe d'action sur la persévérance et la réussite scolaires au Québec. *Documents en ligne*. Récupéré de <http://www.bmo.com/bmo/files/images/4/2/Savoirpourpouvoir.pdf>.

Richman, C. (1982). *Small Business for Workers with disabilities*. Virginie, Institute for Information Studies.

Sauvé, L., Debeurme, G., Fournier, J., Fontaine, É. & Wright, A. (2006). Comprendre le phénomène de l'abandon et de la persévérance pour mieux intervenir. *Revue des sciences de l'éducation*, 32(3), 783.

Schumpeter, J.A. (1935). *Théorie de l'évolution économique. Recherche sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture*. Paris, Dalloz.

Statistiques Canada. (2010). Tendances du taux de décrochage et des résultats sur le marché du travail des jeunes décrocheurs. Récupéré le 2 juin 2016 de <http://www.statcan.gc.ca/pub/81-004-x/2010004/article/11339-fra.htm>

Shiner, R.L., Masten, A.S., Roberts, J.M. (2003). Childhood personality foreshadows adult personality and life outcomes two decades later. *J Pers*, 71(6), 1145–1170.