



Atelier pratique Entreprissimo 2009

Impact de la vie familiale
sur les décisions de
l'entrepreneur



Pour démarrer...

- Valérie Ballereau, enseignant-chercheur groupe ESC Dijon, Centre de Recherche CEREN
- Jouons ensemble!
 - Gain assuré : une bouteille de vin
 - Gain possible : une bouteille de Grand Cru

A QUOI POURRAIT RESSEMBLER VOTRE PROFIL PROXEMIQUE DE DECISION?

Objectif de l'atelier

- Sensibiliser les participants à l'influence de leur réseau de proximité sur leurs décisions
- Quelques explications sur la gestion spécifique des PME/TPE
 - La proximité : le dirigeant "proche"
 - La proxémie en psychologie : "tout ce qui est proche est tout chose égale plus important que ce qui est loin"

Des apports essentiels de la recherche en PME - 1

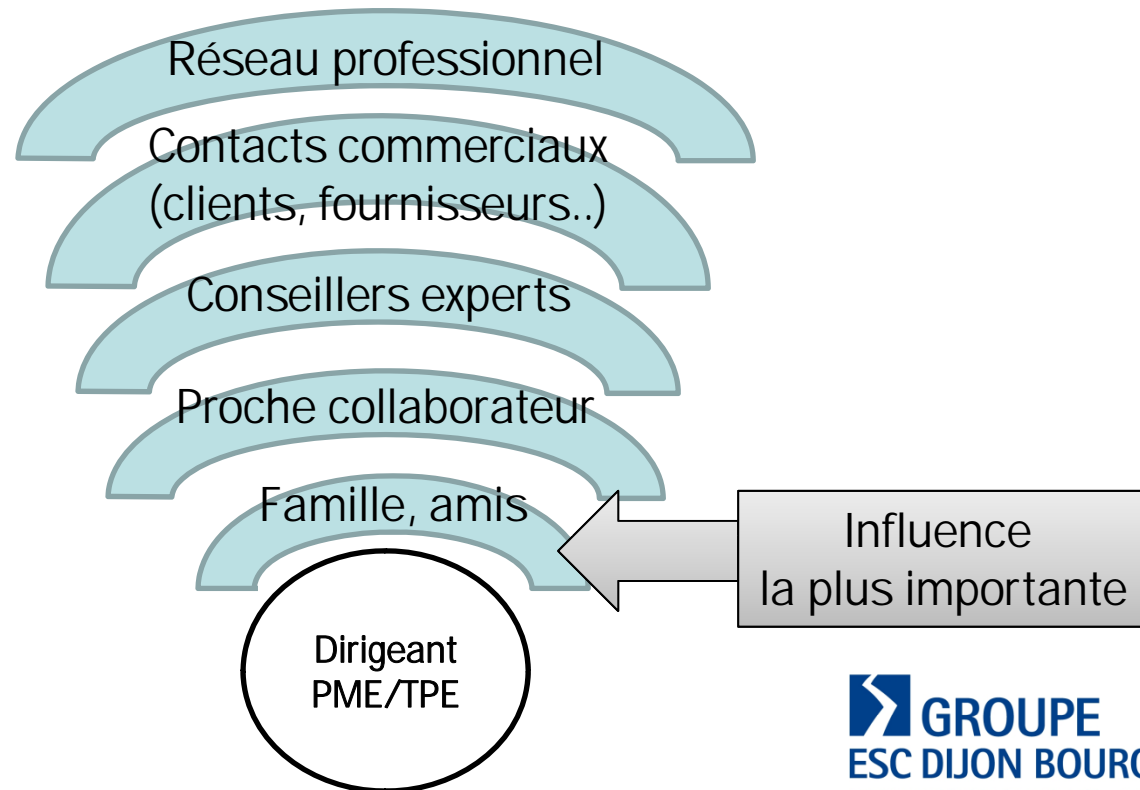
- L'analyse proxémique permet d'expliquer 80 à 90% de ce qu'on observe en PME :
- Dans les choix des pays d'exportation (Johanson et Wiedersheim-Paul, 1975; Torrès, 1999; Fourcade et Torrès, 2001)
- Dans les choix du successeur-repreneur (Bah, 2002)

Des apports essentiels de la recherche en PME - 2

- Dans les choix du réseau d'appui et de soutien (Gibb, 1988) : une hiérarchie dans l'influence des membres du réseau sur le dirigeant
- Dans les choix de recrutement (Chassard et Bouruet, 2003)
- Modalités de croissance, modes de financement,

Des apports essentiels de la recherche en PME - 3

Hierarchisation de l'influence du réseau d'appui et de soutien à la PME/TPE



Votre profil proxémique de décision

Montant renvoyé



Réseau de proximité



UNE PHOTO INSTANTANÉE D'UN PROJET DE RECHERCHE

Présentation du travail de recherche

1. La première place de la famille dans l'influence sur l'entrepreneur
2. Des résultats antinomiques sur l'étude de l'entrepreneuriat des femmes en France
 - les femmes entreprennent peu en France en raison de la difficile conciliation vie familiale/vie professionnelle
 - Une des raisons pour lesquelles les femmes françaises ne veulent pas entreprendre invoquée par les femmes françaises : leur désir d'indépendance et la flexibilité dans le travail leur permettant de mieux concilier vie familiale/vie professionnelle

Présentation du travail de recherche

- Comment la famille influence-t-elle les décisions stratégiques de l'entrepreneur de PME/TPE non familiale?
- Hypothèse de départ : l'environnement familial influence les décisions stratégiques de l'entrepreneur, qu'il soit un homme ou une femme.
- Terrain d'investigation : tout entrepreneur en situation de dirigeant d'entreprise non familiale

Ce qui est étudié : L'INFLUENCE DE

- La nature de l'entrepreneur :
 - genre, âge, situation familiale, niveau de formation, expérience professionnelle, niveau d'implication dans les tâches ménagères
- La composition de sa famille :
 - conjoint, profession du conjoint, nature du contrat (temps plein, temps partiel), nombre d'enfants, âge des enfants, nombre de personnes à charge pour le foyer, mode de garde des enfants, niveau d'implication dans les tâches ménagères du conjoint, aides de la famille proche
- La typologie de l'entreprise :
 - activité, nombre de salariés, CA, zone de chalandise, date de création, composition du capital (exclusion des entreprises familiales), résultats des 2 dernières années

Ce qui est étudié : l'influence des éléments précédents SUR

- Les décisions d'internationalisation de l'entreprise : choix des pays d'exportation , et des stratégies de déploiement à l'international
- Les décisions de recrutement
- Les modes de financement
- Les décisions de croissance (ouverture de points de vente ou production supplémentaire; investissement outil de production;..)

Objectifs de cette recherche

- Mesurer l'influence de la famille sur les décisions de l'entrepreneur
- Informer les entrepreneurs et futurs entrepreneurs
- Contribuer à l'acceptation sociale de cette réalité, la faire reconnaître
- Revoir les outils de management stratégique à la lumière de ce nouvel indicateur de pilotage des entreprises
- Proposer des actions concrètes pour aider les entrepreneurs à concilier leurs contraintes

La méthodologie retenue

- Phase 1 : les techniques d'expérimentation (protocoles expérimentaux, jeux d'investissement, et jeux de confiance)
- Phase 2 : des entretiens auprès d'entrepreneurs afin d'affiner les résultats issus de l'expérimentation

Fin prévue de la recherche : décembre 2010

Si vous avez des questions ?