

L'ENCOURAGEMENT À L'AUTO-ENTREPRE- NEURIAT EST-IL UNE BONNE POLITIQUE PUBLIQUE POUR L'ESPRIT D'ENTREPREN- DRE ET LA CRÉATION D'ENTREPRISES ?

Pour de nombreux pays, une manière de lutter contre le chômage consiste à développer l'esprit d'entreprendre et la création d'entreprises. En France, la voie privilégiée passe par l'abaissement des barrières administratives et réglementaires. Le point d'orgue des politiques publiques récentes semble bien être l'auto-entrepreneuriat, dont on ne cesse de louer les vertus. Dans cet article, qui juxtapose deux points de vue, celui du juriste et celui du gestionnaire, nous montrons que ce régime suscite des interrogations majeures sur la manière d'encourager et de développer la création d'entreprises, et donc l'emploi. En premier lieu, l'auto-entrepreneuriat concerne une variété de publics et de besoins dont une partie, seulement, relève de la création d'entreprises au sens strict de cette expression. En second lieu, loin de libérer l'initiative et la dynamique entrepreneuriales, le cadre législatif les réfrène et les enferme. Enfin, cette politique publique contribue au développement quantitatif d'une forme contrainte d'entrepreneuriat – la création d'entreprise par nécessité – dont quelques études récentes montrent la faible capacité à pérenniser les emplois créés et à assurer la survie des jeunes organisations qui en sont issues. Nous avançons dans notre conclusion des suggestions pour reconsidérer la manière dont on peut encourager dans notre pays le comportement entrepreneurial, y compris celui des demandeurs d'emploi.

Par **Alain FAYOLLE*** et **Brigitte PEREIRA****

* Professeur, directeur de centre de recherche, EM Lyon Business School.

** Professeur, chercheur en droit et responsabilité sociale, EM Normandie.

Dans un contexte économique difficile, les politiques de lutte contre le chômage ont été orientées sur l'idée qu'il fallait lever les blocages structurels et réglementaires susceptibles de freiner la croissance (1). Ainsi affirmé, il s'agissait de mobiliser les candidats entrepreneurs en leur conférant des facilités en matière de création d'entreprise. Dès lors, pour promouvoir une certaine forme d'activité indépendante, dans un tel contexte économique, la loi de modernisation de l'économie (de 2008) a consacré un nouveau statut, celui de l'auto-entrepreneur (2).

Cette façon de penser les politiques publiques de lutte contre le chômage et de les relier à la création d'entreprise n'est pas nouvelle. En effet, dès le premier choc pétrolier, dans les années 1970, Raymond Barre, alors Premier ministre, avance l'idée que, pour ceux qui viennent de perdre leur emploi, la création d'entreprise peut être une manière de retrouver un emploi salarié.

Le début des encouragements à la création d'entreprises par des demandeurs d'emploi et les premières mesures les y incitant peuvent être situés au milieu des années 1970. Si l'idée de celui qui fut naguère présenté comme le « premier économiste de France » est intéressante, son institutionnalisation dans les discours politiques et dans les dispositifs publics nous semble sujette à interrogation. Depuis plus de trente ans, en effet, la récurrence des injonctions et la permanence des mesures ont, d'une certaine façon, légitimé la création d'entreprise par des demandeurs d'emploi, qui est apparue, de plus en plus, comme une option envisageable et possible, car encouragée par l'État et ses politiques publiques (DAÏD et NGUYEN, 2010). Ces politiques publiques constituent donc un encouragement « officiel » à la création d'entreprise qui peut conduire de plus en plus de personnes à franchir le pas. Le problème est que nombre d'entre elles n'ont ni les motivations ni les capacités nécessaires pour entreprendre et qu'elles peuvent se retrouver prisonnières d'un dispositif qui, dans les faits, est assez éloigné de l'esprit d'entreprendre et du comportement entrepreneurial.

L'objectif de cet article est de montrer, en adoptant un double point de vue de juriste et de gestionnaire, que, loin de contribuer au développement qualitatif du phénomène entrepreneurial, dans ses dimensions économique et sociale, l'auto-entrepreneuriat génère des risques et des formes d'entrepreneuriat liés à la création par nécessité, qui peuvent s'avérer à moyen et long terme plus coûteux pour la société que ne l'est le problème du chômage de longue durée lui-même.

Dans ce travail de réflexion autour d'enjeux qui nous

apparaissent essentiels, notre propos est moins de remettre en cause le régime de l'auto-entrepreneuriat dans son ensemble que d'en souligner des conséquences négatives et des contre-effets pour la création d'entreprise et l'entrepreneuriat. Ces retombées négatives du dispositif, que nous développons ici, nous semblent être très largement occultées dans le débat public.

Comme nous le verrons dans une première partie, l'auto-entrepreneuriat s'adresse à une diversité de publics exprimant des besoins et des motivations très différents. Mais alors : pourquoi vouloir enfermer tout le monde dans un cadre unique ?

S'agissant d'un groupe particulier, celui des créateurs d'entreprises ne disposant pas d'autres revenus que ceux générés par leur propre activité, nous montrerons, dans une deuxième partie, que le cadre juridique de l'auto-entrepreneuriat place lesdits créateurs dans une situation – paradoxale – d'indépendance limitée. Est-ce ainsi qu'il convient de promouvoir l'esprit d'entreprendre ?

Enfin, dans une troisième partie, nous appuyant sur des études récentes, nous interrogerons le dispositif quant à la survie des nouvelles entreprises qui en sont issues. N'est-on pas ici dans une forme de myopie politique privilégiant le court terme (la sortie d'individus des listes du chômage) sur le moyen/long terme (la pérennisation des emplois créés et la survie/le développement des nouvelles entreprises créées) ?

LA MOSAÏQUE DE L'AUTO-ENTREPRENEURIAT

Le terme « auto-entrepreneur » n'est pas issu directement de la loi (celle-ci lui ayant préféré l'expression d'« entrepreneur individuel »), mais d'un rapport du ministère de l'Économie, des Finances et de l'Emploi préconisant la reconnaissance du travail indépendant à travers un statut d'auto-entrepreneur conçu comme une traduction de l'expression anglaise *self-employment* (le fait d'être son propre employeur) (3).

L'auto-entrepreneur est défini comme une personne physique qui exerce une activité commerciale (à titre complémentaire, ou à titre principal) sans être immatriculée au registre du commerce et des sociétés, et qui peut bénéficier d'un régime fiscal ultra-simplifié (4). L'auto-entrepreneuriat, qui est un dispositif visant à promouvoir la démarche de création d'une entreprise, présente à première vue de nombreux avantages : les formalités sont très allégées, l'auto-entrepreneur bénéficie d'une réduction importante des contraintes sociales, fiscales et comptables pesant sur les entre-

(1) Projet de loi n°842 du 28 avril 2008 : exposé des motifs à l'Assemblée Nationale, lors de la 13^e législature, Paris.

(2) Loi n°2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie, Journal Officiel du 5 août 2008.

(3) Rapport du ministère de l'Économie, des Finances et de l'Emploi, 10 janvier 2008, par HUREL (F.) & NOVELLI (H.), préconisant la reconnaissance du travail indépendant.

(4) Article L.123-1-1 du Code de commerce.

prises. Néanmoins, ce dispositif comporte également des limites, voire des dangers, et cela pour plusieurs raisons.

La première de ces raisons tient au fait que l'auto-entrepreneur étant statutairement son propre chef d'entreprise ou le créateur de son propre emploi, n'est pas forcément un entrepreneur au sens fonctionnel (et non au sens statutaire) de ce terme (FAYOLLE, 2004). Si l'un n'est pas exclusif de l'autre, l'un n'induit pas nécessairement l'autre. En réalité, le statut juridique consacré par la loi ne confère pas les qualités d'une fonction contribuant à la création de valeur, tout en minimisant la prise de risque (BRUYAT, 1994). Or, ce nouveau dispositif est très lié à la conjoncture et comporte également une certaine forme de logique d'insertion. En effet, l'auto-entrepreneuriat s'adresse soit à des chômeurs souhaitant développer leur propre activité, soit à des retraités visant à s'assurer un complément de revenu à leur retraite, soit à des étudiants finançant leurs études ou, encore, à des salariés ayant pour finalité d'accroître leurs revenus.

En réalité, comme nous l'avons déjà évoqué, la loi vise à légitimer l'activité indépendante exercée non seulement à titre principal, mais également à titre accessoire : il peut s'agir d'exploiter ses talents en optant pour une forme organisationnelle auto-entrepreneuriale, mais il peut également s'agir de trouver une issue au chômage, de suivre ses propres aspirations en dehors de l'autorité d'un employeur ou d'obtenir un complément de rémunération.

Par conséquent, il est demandé à l'acteur individuel de participer, par son esprit d'entreprise, à une politique économique et sociale conjuguant lutte contre le chômage, recherche de points de croissance et amélioration du pouvoir d'achat (LEVRATTO et SERVERIN, 2009). On perçoit bien la dimension « mosaïque » d'un dispositif conçu pour traiter des situations aussi différentes : si certaines d'entre elles relèvent effectivement de l'entrepreneuriat, d'autres en sont fort éloignées. Qui plus est, certaines de ces situations renvoient à des formes de création d'entreprise par nécessité qui se situent aux antipodes de l'idée que la société française se fait de l'entrepreneuriat (FAYOLLE et NAKARA, 2010).

La seconde raison des limites et dangers du dispositif de l'auto-entrepreneuriat tient à un manque d'articulation entre les législations commerciales et sociales, à un point tel que la consécration de ce statut d'auto-entrepreneur pose la problématique de son appropriation effective à l'activité même d'un créateur d'entreprise. En effet, les aspects juridiques du dispositif de l'auto-entrepreneuriat comportent des freins à l'exercice d'une activité entrepreneuriale en ceci que l'auto-entrepreneur est exclu de certaines facultés instaurées par la loi, comme les baux commerciaux. De la même

manière, alors qu'une activité entrepreneuriale suppose l'acquisition de nouveaux marchés, des investissements et un développement, l'auto-entrepreneur est soumis à un plafonnement de son chiffre d'affaires.

Ces restrictions faisant de l'auto-entreprise une entité condamnée à ne pas croître pose la question de savoir s'il ne s'agit pas, en réalité, de créer une forme de travail qui se situerait entre l'entrepreneuriat et le salariat. Il s'agirait davantage de promouvoir le travail indépendant et d'en faire une forme de travail consacré par la réglementation selon un certain principe de flexibilité (ANTONMATTÉI et SCIBERRAS, 2009). Or, il semble bien que c'est ce vers quoi l'on converge, car l'auto-entrepreneuriat conduit à certaines dérives tenant aux risques de requalification en contrat de travail, selon les circonstances et l'état de subordination de l'auto-entrepreneur vis-à-vis de son client. Il en ressortira que l'entrepreneuriat individuel trouve davantage d'intérêt à être exercé sous la forme sociale d'une entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) ou d'une société par actions simplifiée unipersonnelle (SASU), ou encore sous la forme d'une entreprise individuelle à responsabilité limitée (EIRL), que le législateur a consacrée récemment (5). En définitive, malgré l'engouement que ce dispositif a suscité (en effet, un an après sa consécration légale, plus de 320 000 auto-entreprises ont été créées (6)), l'auto-entrepreneur pourrait n'avoir qu'une simple existence juridique et n'être, au fond, qu'une figure hybride (ni entrepreneur ni salarié) ne répondant pas (ou mal) aux problèmes posés à notre société (HAGÈGE et MASSON, 2009).

LE PARADOXE DE L'« INDÉPENDANCE LIMITÉE » DE L'AUTO-ENTREPRENEUR

Alors qu'une activité de nature entrepreneuriale suppose (entre autres choses) une certaine prise d'initiative et une mobilisation de ressources et de réseaux autour d'un projet destiné à connaître un développement (voir notamment, BRUYAT, 1993 ; SHANE, 2003), l'auto-entrepreneur subit de nombreuses contraintes.

La première tient principalement à la détermination légale d'un seuil de développement de son affaire : il s'agit, pour l'auto-entrepreneur, de ne pas dépasser un certain niveau de chiffre d'affaires sous peine d'être exclu de l'auto-entrepreneuriat ; la seconde limite est liée au fonctionnement de l'auto-entreprise.

Les circonstances de l'exercice de l'auto-entrepreneuriat peuvent exposer l'auto-entrepreneur au risque de voir requalifiée la relation contractuelle en contrat de travail. Il s'agira alors de comprendre que c'est bien parce que la

(5) Loi n°2010-658 du 15 juin 2010 relative à l'Entrepreneur individuel à responsabilité limitée, Journal Officiel, 16 juin 2010.

(6) INSEE, statistiques calculées sur la base du Répertoire des entreprises et des établissements Sirene, 2009.

motivation première de l'auto-entrepreneur n'était pas forcément de libérer son potentiel de création et de développement, mais de s'insérer professionnellement, qu'il peut alors exister une telle résurgence d'un lien de subordination entre l'intéressé et son client.

exerçant une activité industrielle et commerciale dont le chiffre d'affaires annuel ne doit pas excéder 80 300 euros.

Si l'auto-entrepreneur exerce une activité de prestation de service(s), il peut alors être soumis au régime



ALAIN FAYOLLE ET BRIGITTE PEREIRA

© LA COLLECTION/MAGNO

« Étant donné la nature du dispositif légal, l'auto-entreprise est "cadrée pour ne pas croître". En effet, la loi de modernisation de l'économie a introduit dans le cadre de l'auto-entrepreneuriat le principe d'une limitation du développement entrepreneurial : l'auto-entrepreneur ne peut développer son activité au-delà d'un certain seuil quantitatif chiffré ». *"Nageuse dans un bocal à poissons rouges"*, photomontage, ca. 1936.

L'existence dommageable d'un frein au développement de l'activité

Étant donné la nature du dispositif légal, l'auto-entreprise est « cadrée pour ne pas croître » (LEVRATTO et SERVERIN, 2009). En effet, la loi de modernisation de l'économie a introduit dans le cadre de l'auto-entrepreneuriat le principe d'une limitation du développement entrepreneurial : l'auto-entrepreneur ne peut développer son activité au-delà d'un certain seuil quantitatif chiffré.

Cela constitue une véritable contradiction avec le souhait initial du législateur, qui était de promouvoir le potentiel entrepreneurial.

Ainsi, si l'auto-entrepreneur exerce une activité de vente, il est soumis au régime des micro-entreprises

des micro-entreprises exerçant une activité non commerciale dont le chiffre d'affaires annuel ne doit pas excéder 32 100 euros.

Autrement dit, l'auto-entreprise est une entreprise dont l'activité commerciale de vente (ou l'activité de prestation de service) ne peut se développer que dans la limite d'un plafond. C'est ce plafonnement qui constitue un frein et, en conséquence, une limite à l'indépendance de l'auto-entrepreneur.

Par ailleurs, si l'auto-entrepreneur cumule les deux types d'activité, la vente et la prestation de service, il n'en est pas autorisé pour autant à cumuler les deux seuils : il reste tenu de respecter le seuil correspondant à son activité principale. En effet, si l'auto-entrepreneur exerce, à titre principal, une activité de vente, et, à titre accessoire, une activité de prestation de service,

il ne sera pas autorisé à dégager un chiffre d'affaires annuel supérieur à 80 300 euros.

De la même manière, si c'est l'activité de service qui est exercée à titre principal, et si celle de vente l'est à titre accessoire, le plafonnement du chiffre d'affaires annuel sera de 32 100 euros.

C'est dire que la diversification des missions, la valorisation du savoir-faire ou l'exploitation des talents ne sont pas encouragées puisque de telles initiatives risquent de déboucher rapidement sur le dépassement de l'un des deux seuils précités et sur la contrainte, pour l'intéressé, de renoncer au statut d'auto-entrepreneur. Ainsi, la libération du potentiel d'activité se trouve limitée, du fait que dans certaines circonstances il sera impossible de pratiquer à titre accessoire la vente de produits ou de marchandises, dès lors que le prix de vente unitaire desdits produits et marchandises serait élevé. Cela conduirait forcément au dépassement du seuil, en raison de l'importance du montant total des recettes réalisées. Il en ressort forcément une restriction de l'indépendance, pourtant consacrée par le texte fondateur, de l'auto-entrepreneur. Cette restriction s'exprime à travers une forme de pression psychologique corrélative à la pression financière qui pèse sur l'auto-entrepreneur. Ce dernier ne peut développer et accroître son activité en toute autonomie, sous peine de la voir transformée en une EURL ou en une SASU. Il est vrai que les plafonds de chiffres d'affaires pourraient être conçus, ce qui serait logique, comme une contrepartie aux allègements administratifs, sociaux et fiscaux consentis à l'auto-entreprise. Mais un allègement administratif ne peut avoir pour corollaire un plafonnement du chiffre d'affaires, cela d'autant moins que les aspects sociaux et fiscaux sont plus lourds, pour un auto-entrepreneur, que ceux qui sont prévus pour une EURL ou une SASU, qui elles ne sont pas limitées quant à leur chiffre d'affaires (MOREL-A-L'HUISSIER, VASSEUR et DEPIERRE, 2010) (7). Concrètement, si l'allègement administratif est effectivement un moyen de faciliter la création d'une entreprise, pourquoi le conditionner à une limitation de son chiffre d'affaires ? Cela étant, la loi de modernisation de l'économie porte effectivement, en germe, une orientation vers la reconnaissance de l'activité dite « indépendante » (CHAUCHARD, 2009).

En cas de dépassement de l'un des deux seuils de chiffre d'affaires précités, l'auto-entrepreneur peut certes bénéficier du régime microsocial, mais seulement dans une certaine mesure. Cela signifie qu'il peut encore se prévaloir du versement libératoire pendant deux années, à la condition qu'il ne dépasse pas un nouveau seuil fixé, quant à lui, à

88 300 euros de chiffre d'affaires si l'activité est une activité de vente, et à 34 100 euros pour une activité de service (8). Mais il n'en demeure pas moins que cette relative indulgence n'enlève rien au caractère fortement encadré de l'activité d'une auto-entreprise. Si l'auto-entrepreneur réussit, et accroît donc son activité, il devra abandonner son statut ultrasimplifié et transformer son entreprise en adoptant la forme d'une EURL ou d'une SASU, ou bien encore celle d'une EURL. C'est là la concrétisation du paradoxe inhérent à cette indépendance voulue par la loi, mais limitée par elle, parce que si le statut d'auto-entrepreneur est attractif, c'est bien parce qu'il permet une simplification qui n'existe pas dans d'autres formes sociales d'entreprises, telles que l'EURL ou la SASU. Le chiffre d'affaires devient alors le facteur d'une nouvelle pression, visant non pas à l'accroître, mais à le maintenir en-deçà de niveaux imposés par la loi, sous peine de conduire l'auto-entrepreneur vers une complexification de la forme juridique de son activité entrepreneuriale. En définitive, le régime de l'auto-entrepreneuriat ne procure pas les moyens de la création d'une activité avec pour objectif son développement.

S'agissant des demandeurs d'emploi ayant opté pour le statut d'auto-entrepreneur, ils peuvent bénéficier de l'Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprise (ACCRE). Celle-ci leur permet de bénéficier de cotisations à taux minoré pendant les trois premières années d'exercice. Cependant, cette facilité est perdue dès le dépassement des seuils évoqués plus haut. En d'autres termes, l'auto-entrepreneur, ayant créé son propre emploi, perd le bénéfice de cette aide à partir du moment où est dépassé l'un des deux seuils de chiffre d'affaires précités, ce qui contribue à faire émerger de nouvelles difficultés, surtout si l'activité nécessite l'achat de matériel et d'outillage dès la première année. Il en ressort une nouvelle contrainte pour l'entrepreneur tentant de s'insérer *via* son activité indépendante : la concrétisation de ses idées, dès lors qu'elle risque de conduire à l'accroissement rapide de son auto-entreprise, devient quasi impossible à partir du moment où cessent les aides. Dès lors, l'auto-entreprise est contrainte à une croissance faible par le niveau même des seuils précités (POMADE, 2010). Mais l'indépendance de l'auto-entrepreneur n'est pas seulement limitée par cet encadrement du quantum de son chiffre d'affaires : elle l'est aussi dans les relations que l'auto-entrepreneur entretient avec ses clients. Le risque de requalification de certaines relations contractuelles en contrat de travail est encouru, eu égard au lien de subordination qui peut exister entre l'auto-entrepreneur et son client.

(7) Assemblée Nationale, Rapport sur « L'évaluation du régime de l'auto-entrepreneur », décembre 2010, p. 12.

(8) Le prélèvement forfaitaire obligatoire est de 13 % du chiffre d'affaires mensuel ou trimestriel pour l'activité commerciale et de 23 % pour les activités de service.



La résurgence du lien de subordination : le salarié auto-entrepreneur et l'auto-entrepreneur salarié

On traitera ici de la résurgence d'un lien de subordination par référence au contrat de travail, celui-ci existant déjà ou étant susceptible d'exister, selon le mode des relations contractuelles entre l'auto-entrepreneur et son client. C'est la raison pour laquelle il convient de distinguer le salarié à titre principal de l'auto-entrepreneur à titre complémentaire et de l'ancien salarié devenu auto-entrepreneur à titre principal. Dans ces deux derniers cas, le lien de subordination, qui est un critère de qualification du contrat de travail, existe : soit il est formalisé par le contrat de travail principal, auquel cas est induit chez le salarié auto-entrepreneur un comportement très encadré par le principe de loyauté à l'égard de son employeur, soit ce lien de subordination est créé, pour un auto-entrepreneur à titre principal, à l'égard de son client, qualifiant alors l'existence d'un véritable contrat de travail, même si celui-ci n'est pas formalisé. Ces deux cas de figure participent directement de la démonstration du paradoxe de l'indépendance limitée de l'auto-entrepreneur. Si le potentiel entrepreneurial est susceptible d'exister, son expression est contrainte par des préconisations juridiques créant une situation très inconfortable et constituant une dérive, dès lors que des poursuites peuvent être engagées.

Dans la première hypothèse, lorsque l'auto-entrepreneur exerce son activité à titre accessoire, en étant salarié, le lien de subordination est évident puisqu'il est formalisé par l'existence d'un contrat de travail. Mais il semble également déborder sur le plan de l'activité complémentaire auto-entrepreneuriale puisque ce lien de subordination issu du contrat de travail fait naître des obligations, chez le salarié auto-entrepreneur, à l'égard de son employeur. En effet, l'auto-entrepreneur qui exerce à titre accessoire ne dispose que d'une liberté sous contrôle. Il y a effectivement un paradoxe dans l'association du statut de salarié à celui d'auto-entrepreneur, puisque des conflits d'intérêts peuvent être présents. Tout d'abord, le salarié auto-entrepreneur est tenu à une obligation de loyauté à l'égard de son employeur (9). L'auto-entrepreneur salarié à titre principal ne peut exercer son activité complémentaire auprès des clients de son employeur sans l'accord de celui-ci. Le principe de loyauté (ou de bonne foi) empêche donc le salarié souhaitant promouvoir son savoir-faire en toute indépendance d'exécuter une activité concurrente de celle de son employeur. Cela diminue d'autant l'étendue du champ d'action de l'auto-entrepreneur ainsi « tenu » par son contrat de travail. De plus, les contrats de travail peuvent comporter différentes clauses susceptibles d'empiéter sur l'exercice complémentaire de l'auto-entrepreneuriat.

(9) Article 1134 alinéa 3 du Code civil et article L. 1221-1 du Code du travail combinés.

Il s'agit, notamment, de la clause de non concurrence : si celle-ci trouve à s'appliquer lors de la rupture du contrat de travail, elle est particulièrement prégnante en cours d'exécution du contrat de travail, surtout si elle est accompagnée d'une clause d'exclusivité (ce qui est souvent le cas, dans la pratique). De telles stipulations contractuelles vident de tout son sens l'autorisation légale de créer une entreprise à titre complémentaire. Le salarié étant tenu à une obligation de non concurrence, voire d'exclusivité, il est littéralement enfermé dans l'impossibilité de déployer ses potentialités en développant une activité indépendante.

Dans la seconde hypothèse, c'est le défaut d'articulation entre les différentes législations commerciales et sociales qui contribue à créer un risque de requalification de la situation de l'auto-entrepreneur (cette fois-ci, à titre principal). D'abord, on rappellera que les juges ne sont pas tenus par la qualification contractuelle donnée à une relation entre les contractants (BARTHÉLÉMY, 2003). Ensuite, l'auto-entrepreneur peut conclure avec le client (ou avec les clients) un contrat qui est susceptible de s'échelonner dans le temps. Dès lors, si l'auto-entrepreneur entretient une relation contractuelle avec un maître d'ouvrage (ou un donneur d'ordre), les circonstances de fait de cette relation peuvent induire une requalification de son contrat commercial en contrat de travail. Il en sera ainsi lorsque l'auto-entrepreneur exerce son activité au profit exclusif d'un seul donneur d'ordre, celui-ci ayant été antérieurement son employeur. En effet, un salarié licencié (ou démissionnaire) qui souhaite créer son entreprise (ou qui est contraint de créer celle-ci par nécessité) peut, en réalité, poursuivre sa mission précédente et se placer dans une situation de subordination à l'égard de son ancien employeur. Ce dernier peut alors se voir condamné pour travail dissimulé. D'une manière plus générale, même si le donneur d'ordre n'est pas l'ancien employeur de l'auto-entrepreneur, les circonstances et les conditions d'exécution contractuelles peuvent conduire à reconsidérer la qualification du contrat liant l'auto-entrepreneur à son client (HEAS, 2009 et FREEDLAND, 2007). En effet, un auto-entrepreneur qui œuvre principalement pour un client (ou pour un donneur d'ordre) (dans les locaux et avec le matériel du donneur d'ordre et aux heures d'ouverture qu'il impose) peut voir son contrat commercial requalifié en contrat de travail. La jurisprudence précise de manière constante que le contrat de travail est une convention par laquelle une personne s'engage à mettre son activité au service d'une autre personne, sous la subordination de laquelle elle se place en contrepartie d'une rémunération (10). C'est donc le lien de subordination qui constitue le critère déterminant de la requalification en contrat de travail,

(10) Cass. Soc. 22 juillet 1954, Bull. civ. 1954, IV, n°576.



et, en définitive, du défaut d'indépendance de l'auto-entrepreneur à l'égard du donneur d'ordre. Dès lors, le donneur d'ordre qui donne des directives et des instructions pour l'exécution des missions confiées à l'auto-entrepreneur, qui contrôle la réalisation des missions et sanctionne les manquements, place l'auto-entrepreneur en situation de subordination, celui-ci devant alors avoir un statut de salarié (11). Ainsi, si le donneur d'ordre rompt la relation contractuelle, il devient tentant, pour l'auto-entrepreneur, d'assigner ce dernier devant la juridiction prud'homale pour obtenir la requalification de cette relation contractuelle en contrat de travail et faire constater une rupture abusive de contrat et, en conséquence, un licenciement sans cause réelle et sérieuse. Certes, l'auto-entrepreneur bénéficie d'une présomption légale d'indépendance ou d'une présomption de non salarié (12). Mais cette présomption est simple. Elle peut, en conséquence, être renversée si les trois critères du contrat de travail sont réunis, à savoir : une prestation de travail, une rémunération et un lien de subordination (PESKINE, 2008). Ainsi, la jurisprudence a admis la requalification en contrat de travail à chaque fois que le travailleur était tenu de respecter les prescriptions données par le donneur d'ordre sans disposer de marge de manœuvre dans l'organisation de sa mission. Cela peut être, par exemple, le cas de travaux exécutés en sous-traitance par un travailleur indépendant au profit d'une entreprise de bâtiment.

Par ailleurs, une mission accomplie par une personne au sein d'un service organisé constitue un indice de lien de subordination lorsque les conditions de travail sont déterminées par le client (13). Cette jurisprudence est transposable au cas de l'auto-entrepreneur lorsque ce lien de subordination est suffisamment établi. Force est donc bien de relever qu'il existe une forme de résurgence du lien de subordination propre au contrat de travail, qui fait de l'entrepreneur un véritable salarié. Néanmoins, l'intéressé, même après avoir rompu sa relation contractuelle avec le donneur d'ordre, ne pourra pas toujours se prévaloir d'un tel statut sans risquer d'être lui-même poursuivi pour travail dissimulé. En effet, si le donneur d'ordre est passible de sanctions pénales pour travail dissimulé (14), l'auto-entrepreneur encourt les mêmes risques. En dehors d'un cadre organisé, mais si le lien de subordination existe, l'auto-entrepreneur s'expose au recouvrement du montant des contributions sociales desquelles il aurait été redevable s'il n'avait pas bénéficié du régime microsocial. Le risque de poursuite est avéré si l'auto-entrepreneur, par le biais de ladite dissimulation d'activité, procède à l'achat régulier de

biens dans le seul but de les revendre et d'en tirer des revenus, même faibles.

En définitive, l'activité auto-entrepreneuriale est sujette à des limitations en matière de croissance et ne peut fonctionner qu'à faible régime, ce qui réduit d'autant la capacité réelle d'innovation. De plus, l'auto-entrepreneur, qui est déjà contraint en matière d'indépendance, peut se trouver en situation de subordination sans bénéficier de la protection légale inhérente à celle-ci, et encourir, de surcroît, le risque d'être lui-même poursuivi pour dissimulation d'activité.

Il ressort de ces démonstrations que l'auto-entrepreneuriat présente bel et bien des paradoxes, eu égard au plaidoyer pour la liberté d'entreprendre véhiculé par la loi de modernisation de l'économie (BARTHÉLÉMY, 2009 ; CASAUX-LABRUNÉE, 2009). L'indépendance et la nouveauté des nouvelles entreprises sont des dimensions essentielles du phénomène de la création d'entreprise, comme l'ont montré des chercheurs influents du domaine (BRUYAT, 1993 ; DAVIDSSON, 2008). Or, il semble bien que l'auto-entrepreneuriat, aussi bien dans l'esprit de la loi que dans ses effets, n'encourage ni l'une ni l'autre de ces dimensions.

LA PROBLÉMATIQUE DE LA SURVIE DES EMPLOIS ET DES ACTIVITÉS ISSUS DE L'AUTO-ENTREPRENEURIAT DE NÉCESSITÉ

De nombreuses études montrent que la création, la survie et la performance des entreprises sont étroitement liées aux motivations des individus qui les génèrent, les dirigent et les développent. Dans la mosaïque des situations qui relèvent de l'auto-entrepreneuriat, nous ne nous attarderons pas ici aux activités exercées à titre complémentaire par des salariés, des fonctionnaires, des retraités ou des étudiants. Dans la plupart de ces cas, les motivations des individus ne sont pas reliées à des enjeux vitaux, ou simplement essentiels. Il ne s'agit pas, dans ces cas-là, de contribuer à la création d'emplois, au développement économique, à l'innovation ou de s'engager dans une création d'entreprise pour se réinsérer, vivre ou survivre. Pour nous, la problématique de pérennisation des emplois et des activités issus de l'auto-entrepreneuriat se pose avant tout pour les personnes qui se lancent dans l'exercice à titre principal de ce type d'activité.

Pour revenir à la question des motivations, la littérature distingue deux types d'entrepreneuriat : l'entre-

(11) Cass. Soc., 13 novembre 1996, Bull. civ. 1996, V, n°386 ; Cass. Soc., 12 juillet 2005, JCP-S-2005, 1333, note C. Puigelier ; Cass. Civ. 2, 13 novembre 2008, Bull. Civ. 2008-II-n°241.

(12) Article L.8221-6 du Code du travail.

(13) Cass. Sociale, 25 mai 2004.

(14) Article L.8222-2 du Code du travail.

preneuriat de nécessité (15) et l'entrepreneuriat d'opportunité (16), qui concentrent l'essentiel des préoccupations économiques et sociales, dans la plupart des pays (FAYOLLE, 2010). Ces deux types d'entrepreneuriat sont liés à des aspirations, à des motivations et à des facteurs qui orientent le comportement humain (ACS, 2006 ; HESSELS *et al.*, 2008 ; REYNOLDS *et al.*, 2001). L'entrepreneuriat d'opportunité relève de facteurs « *pull* », tels que l'autonomie, l'indépendance, la liberté, l'argent, le défi, le statut social ou encore la reconnaissance (CARTER *et al.*, 2003 ; KOLVEREID, 1996 ; WILSON *et al.*, 2004). L'entrepreneuriat de nécessité est lié, quant à lui, à des facteurs « *push* », comme le chômage, le licenciement ou la menace de perdre son emploi (THURIK *et al.*, 2008). Dans le premier type d'entrepreneuriat, la décision de créer n'est pas un choix forcé, alors que, dans le second, elle apparaît beaucoup plus reliée à la nécessité de retrouver (souvent, rapidement) un emploi pour subvenir à des besoins vitaux (MCMULLEN *et al.*, 2008).

Le régime de l'auto-entrepreneur « pousse » incontestablement à la création d'entreprise en insistant sur le côté facile des choses, tout en omettant d'en évoquer les risques et les difficultés. Pour le créateur d'entreprise, le problème essentiel est moins de créer plus rapidement et plus facilement son entreprise sur le plan légal, mais bien de réaliser des ventes, de dégager des marges et de pérenniser la nouvelle organisation. Ce dispositif d'auto-entrepreneuriat, ainsi que d'autres (comme l'entreprise à 1 euro), focalisent l'ensemble des ressources et des systèmes d'incitation et d'accompagnement sur la phase *ante*-création, alors qu'il conviendrait de rechercher un meilleur équilibre en faveur des activités de soutien *post*-création. La survie d'une nouvelle entreprise ne dépend pas d'une réduction des barrières administratives *ante*-création, mais bien des capacités d'un individu ordinaire à assimiler rapidement des enseignements liés au processus de création d'une entreprise. Dans la plupart des cas, ces facultés d'apprentissage dépendent de la motivation du créateur d'entreprise, ainsi que des conditions initiales avec lesquelles il doit composer.

Si la création d'entreprise par nécessité peut être vue par certains comme un processus de « dés-exclusion » ou de « ré-inclusion » des chômeurs (BRASSEUR, 2010, p. 177), comme une réponse au destin (GLÉE, 2010) ou encore comme un support de résilience (BERNARD, 2008), il n'en demeure pas moins que tous les demandeurs d'emploi, tous les « exclus » de notre société n'ont pas toujours l'envie d'entreprendre, ni les ressources (au sens large de ce terme) leur permettant de réussir dans cette voie. Créer une nouvelle activité

s'avère très facile aujourd'hui, pour des demandeurs d'emploi (17), mais la pérenniser est une affaire beaucoup plus compliquée, comme le montrent des études quantitatives récentes qui lient la survie et le développement des entreprises aux motivations des entrepreneurs (ASHTA et RAIMBAULT, 2009 ; CALIENDO et KRITIKOS, 2009 ; CALIENDO et KRITIKOS, 2010 ; MCMULLEN *et al.*, 2008). Selon ces travaux, la survie des auto-entreprises et la pérennisation des emplois créés sont d'autant plus problématiques lorsque les motivations relèvent exclusivement de facteurs « *push* ».

Les résultats d'une étude qualitative (FAYOLLE et NAKARA, 2010) montrent que lorsqu'ils créent leur entreprise, les entrepreneurs par nécessité sont très fragilisés et agissent dans un environnement ambivalent, à la fois incitatif et contraignant. Les projets et les organisations sur lesquels ils concentrent leurs efforts sont peu structurés, fragiles, et demeurent exposés au moindre aléa. Enfin, le processus de création se caractérise par une très forte pression liée aux contraintes pesant sur les individus et sur leur environnement, les périodes de crise économique ayant tendance à accentuer encore plus cette pression. Au sein de l'échantillon de créateurs par nécessité qui a été étudié, nous retrouvons bien sûr la catégorie des « *push* », qui apparaissent, de loin, les plus fragilisés. Ces derniers sont des créateurs « contraints », qui subissent (plus qu'ils ne contrôlent) des situations qu'ils n'ont pas désirées. Ce sont les plus âgés de l'échantillon ; ils n'ont pas ou ont peu de ressources et ne disposent pas de soutien familial, ni même amical, et n'ont aucune solution de repli.

CONCLUSION

Le mérite de l'auto-entrepreneuriat est sans doute d'avoir allégé les lourdeurs administratives qui enracinaient dans la tête des candidats à la création d'entreprises l'idée que le fait de se mettre à son compte était quelque chose à la fois de compliqué et d'onéreux, en raison notamment de la pression des charges fiscales et sociales. La réforme a parfois été accueillie avec enthousiasme. Ainsi, Patrick Fauconnier, dans un article récent du *Nouvel Observateur*, citant Maria Nowak, écrit : « *Ce statut libère l'initiative. On peut ouvrir sa boîte directement sur Internet et on ne paiera pas de charges tant que l'on n'aura pas facturé. Rarement ministre fut aussi applaudi qu'Hervé Novelli : créer de la croissance et*

(15) L'entrepreneuriat de nécessité concerne des individus poussés à créer leur propre emploi (ou leur propre activité) pour sortir du chômage et retrouver des revenus.

(16) L'entrepreneuriat d'opportunité correspond à des projets dotés d'un potentiel de développement et initiés par des individus très motivés pour les concrétiser.

(17) Notamment avec l'abaissement des barrières (perçues) administratives, sociales et fiscales, rendu possible par des dispositifs, tels que l'entreprise à un euro ou le statut d'auto-entrepreneur.

du bonheur, ce n'est pas évident, pour un homme politique » (FAUCONNIER, 2010, p. 48).

À l'opposé de ce point de vue, il ressort de notre travail que notre société, au travers des politiques de lutte contre le chômage et de son dispositif phare d'auto-entrepreneuriat destiné à réinsérer certains demandeurs d'emploi en les incitant à créer leur entreprise, génère une forme d'entrepreneuriat contraint – la création par nécessité – qui conduit à des situations de détresse pour ces individus, des situations qui risquent fort de contribuer à exclure encore davantage les plus fragilisés d'entre eux.

Ce type de création est aux antipodes de ce qu'est un authentique comportement entrepreneurial. Quel rapport présente-t-il avec l'identification, l'évaluation, l'exploitation d'opportunités de création de nouveaux produits ou de nouveaux services (SHANE et VENKATARAMAN, 2000) ? Quel lien a-t-il avec l'innovation schumpétérienne ? De quelles proximités fait-il preuve avec la création de valeur, au sens de Bruyat (1993), et avec le processus de création d'une nouvelle organisation (GARTNER, 1995) ? Comme nous l'avons montré, les auto-entrepreneurs ont une liberté de manœuvre limitée et sont très souvent freinés dans leurs prises d'initiatives. Par ailleurs, les conditions dans lesquelles ils créent leur entreprise les placent d'emblée dans un contexte défavorable qui ne pourra qu'obérer fortement la survie de leur auto-entreprise. Cependant, ces conséquences de l'auto-entrepreneuriat ne se retrouvent pas dans le discours public, et elles ne sont pas non plus évoquées par des structures d'accompagnement soumises à la loi des grands nombres. Même si, pour certains consultants spécialisés, le statut d'auto-entrepreneur n'apparaît pas comme une bonne mesure pour relancer la création d'entreprises et développer l'esprit d'entreprendre des créateurs par nécessité (FAYOLLE et NAKARA, 2010), il semblerait bien que ce type d'entrepreneurs ne suscite l'intérêt des décideurs économiques et politiques qu'en raison de la situation qui était la leur préalablement à l'acte de création, à savoir la situation de demandeurs d'emploi, bien souvent de longue durée.

Les politiques publiques en matière de création d'entreprise reposent, en France, sur des croyances et sur des illusions qu'il est difficile de faire évoluer tant la méconnaissance de l'entrepreneuriat et de ses déterminants nous semble importante chez les élites dirigeantes (ALBERT, 2009) (18). Développer l'entrepreneuriat, c'est pour elles, avant tout, abaisser les barrières réglementaires et assister les entrepreneurs au moyen de systèmes et de dispositifs d'accompagnement (au sens large de ce terme). Que l'on en juge aux mesures récentes prises en matière de création d'entreprises à un euro, d'auto-entrepreneuriat et de création

d'entreprises innovantes. Que l'on en juge, également, aux discours qui annoncent, grâce au statut d'auto-entrepreneur, un résultat de plus de 580 000 entreprises créées en 2010 (FAUCONNIER, 2010, p. 48). Et l'on entend des ministres affirmer non sans conviction que cette augmentation du nombre des créations d'entreprises – au plus fort de la crise financière, de surcroît – est le signe du renouveau de l'esprit d'entreprendre chez les Français !

Ce que l'on ne dit pas, c'est que cette croissance, dans une période de crise, dissimule une réalité aux multiples visages : d'un côté, l'entrepreneuriat d'opportunité diminue, car les entrepreneurs développeurs attendent un contexte plus favorable pour agir et, de l'autre, l'entrepreneuriat par nécessité augmente dans des proportions considérables, concomitamment à la montée d'un type de chômage lié aux restructurations et aux plans sociaux. En définitive, l'auto-entrepreneuriat va bénéficier à celles et à ceux qui ont déjà une activité. Pour les autres, c'est-à-dire pour les demandeurs d'emploi, notamment ceux qui se trouvent dans des situations difficiles, leur faire croire qu'en abaissant la hauteur de la première haie, ils vont pouvoir devenir des champions de courses d'obstacles, cela relève d'une certaine forme d'inconscience, ou de manipulation politique.

Alors, que faire ? Plutôt qu'abaisser les barrières réglementaires, il conviendrait de susciter l'envie d'entreprendre, d'accroître le sens des initiatives et des responsabilités, les aptitudes à accepter l'incertitude et le risque, et, enfin, les capacités individuelles à percevoir des opportunités de créer et de développer des entreprises. Pour cela, il faut redonner toute leur place et toute leur importance aux entrepreneurs d'hier et d'aujourd'hui, aux innovants comme aux ordinaires. Il faut également utiliser les médias pour diffuser et faire connaître les valeurs, les motivations, les compétences particulières des entrepreneurs, ainsi que ce qu'ils apportent à la société. Il faut, enfin, valoriser ce qu'ils sont et ce qu'ils font ; les entrepreneurs sont loin de correspondre aux images véhiculées par les médias, qui les décrivent tantôt comme des héros (le plus souvent étrangers), tantôt comme des bandits, en les identifiant, dans la plupart des cas, à des dirigeants de grandes entreprises.

Il conviendrait également de reposer les questions relatives à l'exclusion et à la solidarité, de façon à pouvoir repenser les politiques visant à une meilleure intégration économique et sociale des individus et des jeunes organisations fragiles. Ne pourrait-on pas, par exemple, encourager une plus forte solidarité entre les milieux de l'accompagnement de la création d'entreprises et les créateurs d'entreprises par nécessité ? Et ne serait-il pas possible, dans le même ordre d'idée, d'inciter davantage les entreprises installées et les administrations à choisir pour fournisseurs des organisations jeunes (et fragiles) et à traiter avec celles-ci sans chercher à les exploiter de manière outrancière ? ■

(18) Scott Shane, développant le même type d'argument, ajoute que le fait d'inciter de plus en plus de personnes à s'engager dans la création d'entreprise n'est pas une bonne politique (2003).

BIBLIOGRAPHIE

- ACS (Z.J.), "How is entrepreneurship good for economic growth?", *Innovations*, vol. 1, n°1, pp. 97-107, 2006.
- ALBERT (P.), « Le high-tech, grande illusion du décideur », *L'Expansion Entrepreneuriat*, n°1, pp. 14-19, janvier 2009.
- ANTONMATTEI (P.-H.) & SCIBERRAS (J.-C.), « Le travailleur économiquement dépendant, quelle protection ? », *Revue Droit Social*, n°2, pp. 221-232, 2009.
- ASHTA (A.) & RAIMBAULT (S.), "Business perceptions of the new French regime on auto-entrepreneurship: a risk-taking step back from socialism", Working Paper n°09/058, *Centre Emile Bernheim*, 2009.
- BARTHÉLÉMY (J.), « Essai sur la para-subordination », *Semaine sociale*, Lamy, pp. 6-17, 8 septembre 2003.
- BARTHÉLÉMY (J.), « Statut de l'auto-entrepreneur, présomption d'absence de contrat de travail et développement de la création d'entreprise », *JCP-éd. Entreprises*, 2009 - p. 1 455.
- BERNARD (M.J.), « L'entrepreneuriat comme un processus de résilience. Les bases d'un dialogue entre deux concepts », *Revue Internationale de Psychosociologie*, vol. 14, n°32, pp. 121-140, 2008.
- BRASSEUR (M.), *Entrepreneuriat et insertion*, Bruxelles, Bruylant, 2010.
- BRUDER (A.), *Les Avantages du statut d'auto-entrepreneur en matière de création d'entreprise*, n°24, 1204, JCP 2009.
- BRUYAT (C.), *Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation*, Thèse pour le doctorat ès-Sciences de Gestion, Université Pierre Mendès France de Grenoble, 431 pages, 1993.
- BRUYAT (C.), « Contributions épistémologiques au domaine de l'entrepreneuriat », *Revue Française de Gestion*, n°101, pp. 87-99, 1994.
- CALIENDO (M.) & KRITIKOS (A.S.), "Start-ups by the unemployed: characteristics, survival and direct employment effects", vol. 35, n°1, pp. 71-92, 2010.
- CALIENDO (M.) & KRITIKOS (A.S.), "I want to, but I also need to: Start-ups resulting from opportunity and necessity", *IZA DP* n°4 661, 2009.
- CARTER (N.M.), GARTNER (W.B.), SHAVER (K.G.) & GATEWOOD (E.J.), "The career reasons of nascent entrepreneurs", *Journal of Business Venturing*, vol. 18, n°1, pp. 13-39, 2003.
- CASAUX-LABRUNÉE (C.), « L'Auto-entrepreneur : une révolution dans le monde de l'entrepreneuriat », *Semaine sociale*, Lamy, novembre, n°1 420, pp. 5-9, 2009.
- CHAUCHARD (J.-P.), « Les avatars du travail indépendant », *Revue Droit Social*, pp. 1065-1075, 2009.
- DAÏD (G.) & NGUYEN (P.), *Demandeurs d'emploi. Comment devenir auto-entrepreneurs*, Paris, Éditions Eyrolles (Éditions d'Organisation), 208 pages, 2010.
- DAVIDSSON (P.), *The Entrepreneurship Research Challenge*, Cheltenham (UK), Edward Elgar Publishing, 2008.
- FAUCONNIER (P.), « Auto-entrepreneur : casse-cou ! », *Le Nouvel Observateur*, p. 48, 25 novembre 2010.
- FAYOLLE (A.), « Les chefs d'entreprise sont-ils tous des entrepreneurs ? », *L'Expansion Management Review*, n°115, pp. 50-54, décembre, 2004.
- FAYOLLE (A.), « Nécessité et opportunité : les acteurs étranges de l'entrepreneuriat », *Revue Pour*, n°204, pp. 33-38, 2010.
- FAYOLLE (A.) & NAKARA (W.), *Création par nécessité et précarité : la face cachée de l'entrepreneuriat*, 2nds États Généraux du Management, FNEGE, Maison de la Chimie, Paris, 22 octobre 2010.
- FREEDLAND (F.), « Sur l'application du droit du travail et de l'emploi au-delà du contrat de travail », *Revue internationale de travail*, vol. 146, n°1, pp. 3-20, 2007.
- GALLOIS-COCHET (D.), « Micro-entreprise, micro-entrepreneur et auto-entrepreneur après la LME », *JCP-éd. Entreprises*, n°16, p. 1 407, 2009.
- GARTNER (W.B.), "Aspects of organizational emergence", *Entrepreneurship Perspectives on Theory Building*, BULL (I.), THOMAS (H.) & WILLARD (G.), Oxford, Pergamon, pp. 67-86, 1995.
- GLÉE (C.), « La création d'entreprise comme réponse au destin », *Entrepreneuriat et insertion*, Brasseur (M.), Bruylant, Bruxelles, pp. 179-196, 2010.
- HAGÈGE (C.) & MASSON (C.), *La Création d'entreprise en 2009 dopée par les auto-entrepreneurs*, Division Répertoire statistiques et Infrastructures, INSEE, 2009.
- HEAS (F.), *L'Auto-entrepreneur au regard du droit du travail*, JCP 2009-n° 50, p. 1555, 2009.
- HESSELS (J.), VAN GELDEREN (M.) & THURIK (R.), "Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers", *Small Business Economics*, vol. 31, n°3, pp. 323-339, 2008.
- HUREL (F.) & NOVELLI (H.), *Rapport du ministère de l'Économie, des Finances et de l'Emploi*, 10 janvier 2008.
- KOLVEREID (L.), "Organizational employment versus self-employment: reasons for career choice intentions", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 20, n°3, pp. 23-31, 1996.
- LEVRATTO (N.) & SERVERIN (E.), « Être entrepreneur de soi-même après la loi du 4 août 2008 : les impasses d'un modèle productif individuel », *Revue Internationale de Droit Économique (RIDE)*, n°3, pp. 325-352, 2009.
- MCMULLEN (J.S.), BAGBY (D.R.) & PALICH (L.E.), "Economic freedom and the motivation to engage in entrepreneurial action", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 32, n°5, 2008, pp. 875-895.
- MOREL (A.), L'HUISSIER (P.), VASSEUR (I.) & DEPIERRE (B.), *Rapport de l'Assemblée Nationale relatif à l'évaluation du régime de l'auto-entrepreneur*, décembre 2010.
- NURIT-PONTIER (L.), « Dispense d'immatriculation de

l'auto-entrepreneur : une simplification non dénuée de risques », *Recueil Dalloz*, pp. 585-589, 2009.

PESKINE (E.), « Entre subordination et indépendance : en quête d'une troisième voie », *Revue Droit du Travail*, pp. 371-377, 2008.

POMADE (A.), « L'auto-entrepreneuriat, une solution à la création d'entreprise. Mise en perspective avec la SASU, l'EUURL et l'EURL », *Revue des Sociétés*, Dalloz, pp. 495-507, novembre 2010.

REYNOLDS (P.D.), CAMP (S.M.), BYGRAVE (W.D.), AUTIO (E.) & HAY (M.), *Global Entrepreneurship Monitor: 2001 Executive Report*, MO: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership, Kansas City, 2001.

SHANE (S.), "Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy", *Small Business Economics*, vol. 33, pp. 141-149, 2009.

SHANE (S.), *A General Theory of Entrepreneurship*, Cheltenham (UK), Edward Elgar Publishing, 2003.

SHANE (S.) & VENKATARAMAN (S.), "The promise of entrepreneurship as a field of research", *Academy of Management Review*, vol. 25, n°1, pp. 217-226, 2000.

SUPIOT (A.), « Les nouveaux visages de la subordination », *Revue Droit Social*, pp. 131-145, 2000.

THURIK (A.R.), CARREE (M.A.), VAN STEL (A.J.) & AUDRETSCH (D.B.), "Does self-employment reduce unemployment?", *Journal of Business Venturing*, vol. 23, n°6, pp. 673-686, 2008.

WILSON (F.), MARLINO (D.) & KICKUL (J.), "Our entrepreneurial future: Examining the diverse attitudes and motivations of teens across gender and ethnic identity", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol. 9, n°3, pp. 177-197, 2004.