

DILEMME ENTREPRENEURS

Rapport d'évaluation d'impact

Avril 2022



DILEMME ENTREPRENEURS	5
Un jeu innovant pour découvrir les notions clés de l'entrepreneuriat.....	5
La mission sociale de Dilemme Entrepreneurs.....	5
LES ENJEUX DE L'EVALUATION	5
LA QUESTION EVALUATIVE	5
L'EVALUATEUR : IMPROVE.....	5
LA METHODOLOGIE	7
LE PERIMETRE DE L'EVALUATION.....	7
LE CADRAGE DE LA MISSION	7
Immersion.....	7
Construction de la Théorie du changement	7
Consolidation de la Carte des Impacts	8
Création des outils.....	8
Rédaction d'un guide en vue de la collecte	8
Collecte	8
L'ECHANTILLON	8
LES LIMITES DE L'ETUDE	9
CARACTERISATION SOCIODEMOGRAPHIQUE.....	11
Situation socio-professionnelle des participants.....	11
Âge.....	11
Sexe	11
Département.....	12
Niveau de français.....	12
PROFIL ENTREPRENEURIAL	13
Intérêt pour l'entrepreneuriat.....	13
Type et niveau d'intérêt entrepreneurial.....	13
Identification d'un profil d'entrepreneur.....	14
Etat d'avancement des projets entrepreneuriaux.....	15
Ouverture d'un compte bancaire dédié à l'activité.....	15
Confiance générale dans la capacité à être entrepreneur.e.s.....	15
EVOLUTION DES CONNAISSANCES SUR L'ACTIVITE ENTREPRENEURIALE.....	19
Les participants connaissent-ils mieux la différence entre chiffre d'affaires et bénéfice ?.....	19
Les participants connaissent-ils mieux l'importance de calculer le montant du matelas de trésorerie ?	19
Les participants comprennent-ils mieux l'intérêt de rejoindre une structure ou un réseau d'accompagnement ?	20
Les participants connaissent-ils mieux l'importance de la séparation entre caisse professionnelle et caisse personnelle ?.....	20
Les participants savent-ils mieux à qui s'adresser en cas de grandes difficultés financières pouvant causer une cessation d'activité ?	20
Les participants ont-ils acquis de nouvelles connaissances en stratégie commerciale ?.....	21
Les participants ont-ils acquis de nouvelles connaissances en marketing ?.....	21
Conclusion	21
LA CONNAISSANCE DE SOI ET DE LA VIE D'UN.E ENTREPRENEUR.E.....	23
Les participants comprennent-ils mieux les difficultés rencontrées par un.e entrepreneur.e pour équilibrer sa vie personnelle et sa vie professionnelle ?	23
Les participants ont-ils une vision plus claire de ce qu'un.e entrepreneur.e doit anticiper ?	23
Les participants ont-ils gagné en confiance dans leur capacité à lancer une activité ?.....	24
Les participants ont-ils une meilleure vision des qualités et compétences nécessaires pour être entrepreneur ?	25
Conclusion	25
LA MAITRISE DE SON PROJET ET DE SON DEVELOPPEMENT	26
Les participants ont-ils mieux identifié les points forts et points faibles de leur projet ?.....	26
Les participants ont-ils mieux identifié les prochaines étapes à franchir ?	26
Conclusion	27
LEURS AVIS SUR DILEMME ENTREPRENEURS.....	28

DANS QUELLE MESURE LE JEU DILEMME ENTREPRENEURS ATTEINT-IL SON AMBITION DE SENSIBILISATION AUX BONNES PRATIQUES DE LA VIE ENTREPRENEURIALE ? 32
Recommandations stratégiques – non partageables dans le présent rapport
Recommandations méthodologiques – non partageables dans le présent rapport **Erreur ! Signet non défini.**

Contexte

Dilemme entrepreneurs

Un jeu innovant pour découvrir les notions clés de l'entrepreneuriat

Le jeu Dilemme Entrepreneurs a pour finalité de **faire découvrir et acquérir les notions clés de l'entrepreneuriat** de manière **ludique**. Ce programme pédagogique innovant est basé sur **une vision accessible de l'entrepreneuriat**. En équipe et avec un formateur, Dilemme Entrepreneurs propose d'aborder **les bases de la vie entrepreneuriale** (étapes, compétences, notions de base, vie personnelle...). Les valeurs du programme sont le partage, l'échange et le développement des connaissances.

Les principaux objectifs du jeu sont les suivants :

1. **Initier/renforcer les connaissances liées aux enjeux de l'entrepreneuriat** (gestion budgétaire, vie de l'entreprise, prévention des risques, etc.)
2. **Transformer les pratiques des acteurs de l'entrepreneuriat** en fédérant un réseau d'entrepreneurs, en améliorant la pérennité des activités et en favorisant l'exploitation de l'écosystème entrepreneurial.
3. **Impulser un changement sociétal** : lutter contre l'exclusion financière, renforcer l'autonomie des citoyens, favoriser l'égalité des chances.

La mission sociale de Dilemme Entrepreneurs

Définie en co-construction avec l'équipe Improve, la mission sociale dit la finalité des activités mises en place et **l'ADN de la structure évaluée**. Les impacts étudiés doivent être au service de cette mission sociale.

La mission sociale de Dilemme Entrepreneurs est la suivante: **sensibiliser aux bonnes pratiques de la vie entrepreneuriale**.

Les enjeux de l'évaluation

L'enjeu de cette évaluation est double. Elle devra permettre à la fois de mieux piloter le programme, en **identifiant les points forts et les freins** de Dilemme Entrepreneurs. L'association s'inscrit ainsi dans une **dynamique d'amélioration continue**, afin d'optimiser et de mieux développer le jeu auprès des bénéficiaires.

L'étude sera aussi l'occasion de valoriser l'impact du jeu **en interne**, dans le but de **recruter et de motiver de nouveaux bénévoles et animateurs**, et **en externe**, afin de faire la preuve de concept du jeu **auprès des partenaires opérationnels/financiers**.

La question évaluative

La question évaluative guide le choix des indicateurs ainsi que les analyses menées. Elle est pensée en miroir de la mission sociale que se donne Dilemme Entrepreneurs : sensibiliser aux bonnes pratiques de la vie entrepreneuriale.

La question évaluative est donc la suivante : **dans quelle mesure le jeu Dilemme Entrepreneurs atteint-il son ambition de sensibilisation aux bonnes pratiques de la vie entrepreneuriale ?**

L'évaluateur : Improve

Improve est une entreprise sociale créée en 2009 et qui s'est donnée pour **mission d'éclairer et d'aiguiller les acteurs en mouvement vers le bien commun**.

Quels que soient le stade de développement ou le dimensionnement d'un projet à vocation sociale, Improve accompagne les organisations dans l'atteinte de leur mission sociale en apportant son **expertise de l'évaluation de l'impact**. Les méthodologies mobilisées sont les méthodologies d'évaluation quantitative, qualitative et l'analyse des coûts évités (ou dite analyse coûts-bénéfices). À travers le conseil mais aussi la formation et le coaching, notre expertise démarre dès la conception de votre stratégie d'impact jusqu'à l'évaluation de l'impact de vos activités.

Parmi plus de **150 structures accompagnées** depuis sa création, Improve compte des fonds d'investissement, des fondations d'entreprises, des entreprises, des associations portant des projets d'innovation sociétale.

Méthodologie

La méthodologie

L'évaluation est menée **a posteriori auprès des participants au jeu Dilemme Entrepreneurs, à savoir juste après la session de jeu, ainsi que 3 mois après leur participation.**

La passation de deux questionnaires avait pour objectif de suivre à moyen-terme l'évolution des bénéficiaires du jeu pour évaluer le passage à l'action sur les différents points abordés lors du jeu.

Le périmètre de l'évaluation

L'évaluation s'adresse à l'ensemble du **public participant au jeu Dilemme Entrepreneurs** à savoir :

- Les entrepreneurs, ou futurs entrepreneurs (ainsi que des personnes intéressées par l'entrepreneuriat sans pour autant avoir de projet particulier)
- Les animateurs ou futurs animateurs du jeu

Le cadrage de la mission

Immersion

L'immersion a pour finalité la compréhension fine des évaluateurs du déroulé concret du programme. Deux chargées de mission ont assisté pour cela à deux sessions de jeu : l'une à destination de bénéficiaires directs, en Seine-Saint-Denis, la deuxième à destination des futurs ambassadeurs de Dilemme Entrepreneurs, dans les locaux de l'association.

Construction de la Théorie du changement

La Théorie du Changement (voir encadré ci-dessous) a été consolidée en co-création dans le cadre d'un atelier mené par Improve avec deux membres de l'équipe Dilemme Entrepreneurs. Suite à l'atelier, la Théorie du Changement de Dilemme Entrepreneurs a été formalisée et transmise à l'équipe.

La théorie du changement

Notre expertise s'appuie en premier lieu sur la « **théorie du changement** » (TOC).

La TOC est un outil stratégique qui décrit graphiquement le processus de changement social attendu selon le point de vue d'une partie prenante spécifique jusqu'à l'objectif que l'on cherche à atteindre à travers les activités qui ont été mises en place.

Finalisée, la carte offre une **photographie claire de l'ensemble des impacts recensés** et potentiellement mesurables induits par Dilemme Entrepreneurs.

Cette cartographie retrace le chemin de notre raisonnement figé à un temps précis, par conséquent celle-ci peut être ajustée selon le périmètre de l'étude et selon l'évolution du programme. Des hypothèses d'impacts ont été construites à partir des phases de cadrage et d'immersion selon les objectifs poursuivis par le dispositif.

Ces hypothèses permettent d'aboutir au développement d'indicateurs de mesure de l'impact du jeu sur les joueurs.

Consolidation de la Carte des Impacts

La Carte des Impacts est issue de la Théorie du Changement. Cet outil de travail correspond à l'opérationnalisation de toute ou d'une partie de la Théorie du Changement et sert de base à la construction du questionnaire pour la partie quantitative. Elle comprend des indicateurs de caractérisation (qui sont les bénéficiaires?), de performance (de quoi ont-ils bénéficié?) et d'impacts.

Les indicateurs d'impact présents dans ce référentiel sont le résultat d'un travail de sélection et de priorisation d'hypothèses d'impacts via la théorie du changement, réalisé par l'équipe de l'association.

La carte des impacts a été soumise à l'appréciation puis validation de l'équipe Dilemme Entrepreneurs.

La carte des impacts

La Carte des Impacts est issue de la Théorie du Changement et comprend de manière plus détaillée les indicateurs réellement mesurés au cours de l'étude. Elle ne peut être créée qu'une fois la Théorie du Changement finalisée. Cet outil de travail correspond donc à l'opérationnalisation de toute ou d'une partie de la Théorie du Changement et sert de base pour construire le questionnaire.

Création des outils

Créé via le logiciel SurveyMonkey, les deux questionnaires ont aussi été configurés pour être administrés par voie papier.

Le premier questionnaire (T1) comporte 27 questions, dont 16 questions d'impact et 2 de performance.

Le second questionnaire (T2) comprend 15 questions dont 4 questions relatives au passage à l'action et à l'apport du jeu 3 mois après.

Rédaction d'un guide en vue de la collecte

Un guide détaillé présentant l'évaluation, ses enjeux, le détail du déroulé de la collecte ainsi que les bonnes pratiques indispensables à l'administration du questionnaire T1 a été rédigé par Improve et transmis à chaque ambassadeur.

Collecte

Le questionnaire T1 a été administré par voie papier suite aux sessions de jeu par les animateurs. Les réponses (anonymes) ont été ensuite renseignées sur l'ordinateur par l'équipe Dilemme Entrepreneurs.

Le questionnaire T2 a été envoyé par mail, par l'équipe de Dilemme Entrepreneurs, 3 mois après chaque session de jeu.

L'échantillon

L'échantillon est de 356 répondants au questionnaire T1 après nettoyage de la base de données.

L'évaluation est effectuée auprès des participants aux sessions de jeu connues par l'équipe Dilemme Entrepreneurs (certaines sessions sont animées par des animateurs sans que l'information ne remonte à l'équipe Dilemme). La taille de population (i.e., la totalité des joueurs) n'a donc pas pu être estimée par Dilemme Entrepreneurs. Cependant, si l'on se base sur l'objectif d'un nombre de joueurs de 1600 sur cette période, l'échantillon est représentatif, avec une marge d'erreur de 4,6% (considérant une taille de population qui aurait atteint le maximum de l'objectif donné). La marge d'erreur indique la fiabilité des résultats ; si la marge d'erreur est de 5 % par exemple et que les résultats indiquent que 40 % de répondants sont satisfaits, alors on peut être sûr que si la population entière avait répondu, entre 35 % et 45 % des répondants auraient été satisfaits.

La marge d'erreur maximale idéale est de 5 % en sciences sociales.

Le nombre de réponses obtenues au questionnaire T2 est trop faible (18 réponses) pour être analysé. L'objectif était en effet de pouvoir évaluer le passage à l'action (ouverture d'un compte bancaire dédié à l'activité, suivi d'un accompagnement...etc) des participants au jeu dans le temps (+3 mois). L'idéal aurait donc été d'obtenir les réponses au T2 de tous les répondants au T1, ou à minima un nombre suffisant pour réaliser des statistiques sur l'évolution d'une partie de l'échantillon (60 personnes au minimum).

Les analyses ne seront donc pas en mesure de valoriser le passage à l'action des joueurs à plus trois mois.

Le taux de participants en QPV (cœur de cible du projet) est estimé par Crésus sur la base des fiches de présence que les animateurs voudront bien remonter. Il n'est pas estimé au sein de l'enquête par questionnaire, les participants ignorant généralement eux-mêmes cette information.

Le fait que le jeu puisse facilement s'adresser à des habitants de QPV est très important. En effet, ces derniers sont plus nombreux que la population générale (35% contre 24%) à considérer qu'avoir sa propre entreprise/travailler à son compte constitue le choix de carrière le plus intéressant qu'il soit, loin devant le fait de travailler dans la fonction publique, dans une entreprise qu'elle soit grande moyenne ou petite, ou dans une association¹. Or, les habitants QPV sont largement sous-représentés dans le domaine de l'entrepreneuriat : seulement 20% sont dans une « dynamique entrepreneuriale » (donc chef ou ex-chef d'entreprise, porteur d'un projet entrepreneurial dont les démarches ont déjà démarré ou ayant simplement l'intention de créer une entreprise) contre 30% de la population générale.

Les limites de l'étude

Toute étude d'impact comprend inévitablement des limites méthodologiques. Il convient de les prendre en compte dans l'ensemble des conclusions effectuées.

Du fait de **l'absence de groupe témoin** et de comparaison ex-ante/ex-post, les résultats observés ne pourront pas être rigoureusement attribués à Dilemme Entrepreneurs.

Cependant, plusieurs techniques ont été déployées pour **réduire ce problème**. Des **questions dites « d'attribution »** permettent notamment de constater les tendances des bénéficiaires à attribuer ou non le changement vécu au jeu.

Ces limites sont réelles et doivent être prises en considération. Elles restent cependant assez communes et n'empêchent pas de tirer des conclusions robustes.



¹ Indice Entrepreneurial Français 2021 (Enquête réalisée par l'IFOP pour BPI France Création).

Résultats de l'étude

**Qui sont les participants à
Dilemme Entrepreneurs ?**

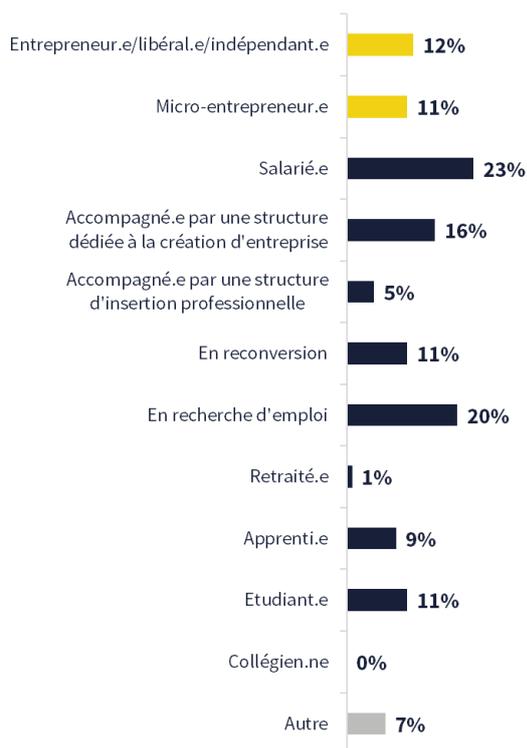
Caractérisation sociodémographique

Situation socio-professionnelle des participants

Les profils des participants au jeu Dilemme sont hétérogènes. Si **39% sont directement concernés par le sujet de l'entrepreneuriat** (entrepreneur.e, libéral.e, indépendant.e, micro-entrepreneur.e, accompagné.e par une structure d'aide à la création d'entreprise), **23% sont salariés** et **20% en formation** (étudiant.e.s ou apprenti.e.s) (Figure 1).

Le jeu brasse donc **une diversité de situations socio-professionnelles**, au-delà des personnes directement concernées par la thématique de l'entrepreneuriat.

Figure 1. Répartition des répondants selon leur statut socio-professionnel - plusieurs réponses possibles (N=355)



Cependant, 19% des répondants se reconnaissent dans plusieurs catégories, soit 68 personnes, dont 21 en recherche d'emploi et 20 en reconversion.

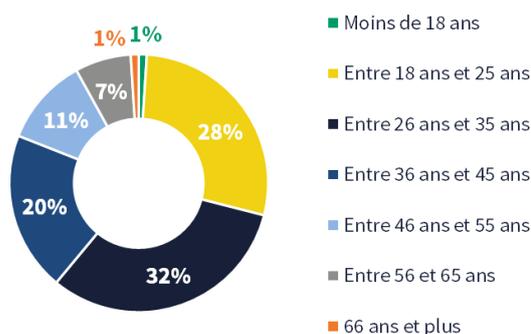
² Inscrit dans une dynamique entrepreneuriale = chef d'entreprise, ex-chef d'entreprise, porteur de projet (démarches de création engagées), ou intentionniste (démarches de création non engagées) ;

L'une de ces catégories inclue systématiquement l'entrepreneuriat.

Âge

De manière cohérente avec les situations socio-professionnelles identifiées, les âges des bénéficiaires sont variés. Une large majorité (61%) a néanmoins moins de 35 ans. Le jeu Dilemme touche donc une part importante de jeunes (Figure 2), ce qui est cohérent avec les résultats observés à un niveau national chez les français inscrits dans une dynamique entrepreneuriale². En effet, les personnes inscrites dans une dynamique entrepreneuriale sont plus jeunes que la population française générale, surtout chez les habitants en QPV.

Figure 2. Répartition des répondants selon leur âge (N=338)



Sexe

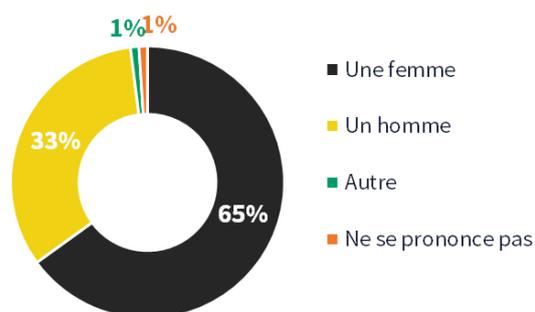
La majorité des joueurs Dilemme Entrepreneurs sont des femmes, représentées à 65% parmi les répondants (Figure 3). Du point de vue de la répartition femmes/hommes chez les français inscrits dans une dynamique entrepreneuriale, ce résultat peut être surprenant. En effet, on observe toujours une majorité masculine parmi ces personnes qui sont dans une dynamique entrepreneuriale (54% d'hommes contre 46% de femmes alors que les femmes représentent 52% de la population française générale), surtout au sein des habitants de QPV (67% d'hommes, contre 53% d'hommes au sein de la population QPV générale)³. Mais Dilemme Entrepreneurs étant très ancré dans le secteur de l'Economie Sociale et

Indice Entrepreneurial Français 2021 (Enquête réalisée par l'IFOP pour BPI France Création).

³ Indice Entrepreneurial Français 2021 (Enquête réalisée par l'IFOP pour BPI France Création).

Solidaire, ce chiffre n'est pas forcément étonnant, étant donné qu'une femme sur sept travaille dans l'ESS, soit deux fois plus que les hommes⁴. D'ailleurs, les femmes porteuses de projet ou ayant l'intention de créer ou reprendre une entreprise sont plus nombreuses que les hommes à souhaiter que leur entreprise s'inscrive dans une démarche sociale (ESS, inclusion, parité Homme-Femme...)⁵.

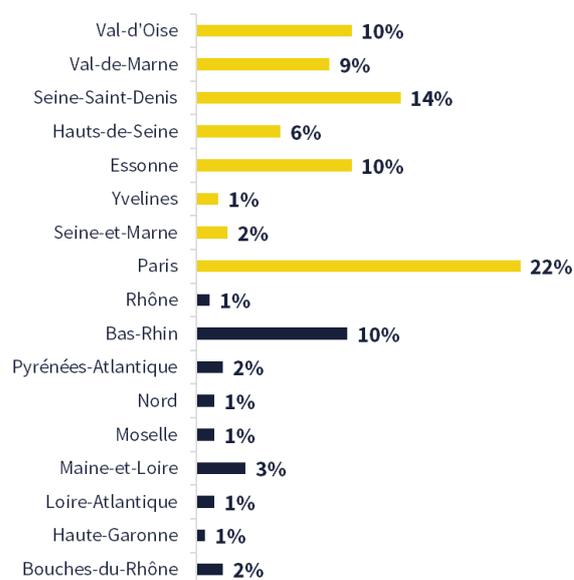
Figure 3. Répartition des répondants selon le sexe (N=338)



Département

74% des bénéficiaires du jeu proviennent des divers départements d'Île-de-France, et 22% de Paris même (Figure 4).

Figure 4. Répartition des répondants selon leur département d'habitation (N=334)



Niveau de français

Pour 3 joueurs sur 4, la langue maternelle est le français. Rare sont les bénéficiaires ayant un niveau débutant ou intermédiaire de la langue (Figure 5). Bien que le taux de QPV ne soit pas contrôlable, cette observation reste cohérente avec le fait que 25% des résidents QPV en IDF sont de nationalité étrangère⁶. Cette variable a été mesurée afin d'écartier un biais de langue possible sur certains indicateurs⁷. Ce n'est cependant le cas pour aucun.

⁴ CNCRESS. «État des lieux de l'égalité femmes-hommes dans l'économie sociale et solidaire», mars 2019

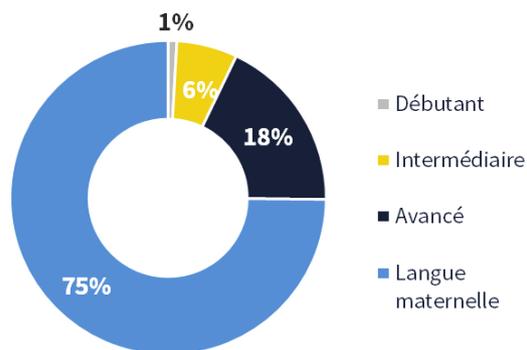
⁵ 56% des femmes porteuses de projet et 77% des femmes intentionnistes (contre respectivement 44% et 43% des hommes) souhaitent que leur entreprise s'inscrive dans une démarche sociale. Indice

Entrepreneurial Français 2021 (Enquête réalisée par l'IFOP pour BPI France Création).

⁶ Insee Analyses Ile-de-France, n°57, 2017

⁷ Le niveau de langue a été croisé avec tous les indicateurs d'impact ; aucune différence significative n'est ressortie sur aucun des indicateurs.

Figure 5. Répartition des répondants selon leur niveau de français (N=338)



Profil entrepreneurial

Intérêt pour l'entrepreneuriat

La majorité des bénéficiaires, 63%, sont entrepreneurs ou souhaitent le devenir. 17% accompagnent les entrepreneurs ou le souhaitent. Un joueur sur cinq ne souhaite ni devenir entrepreneur, ni accompagner ou former les entrepreneurs (Figure 6). Certains joueurs ne sont pas « volontaires » (faisant partie d'une classe par exemple) pour participer à Dilemme Entrepreneurs; cela peut expliquer le taux de répondants ne souhaitant pas devenir entrepreneur.e.s.

Figure 6. Répartition des répondants selon leur intérêt pour l'entrepreneuriat (N=355)



Type et niveau d'intérêt entrepreneurial

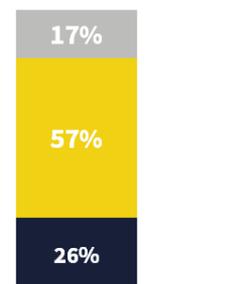
A partir de la répartition des répondants selon leur intérêt pour l'entrepreneuriat, deux variables ont été créées : le type d'intérêt entrepreneurial, et le niveau d'intérêt entrepreneurial. Cette manipulation permet de distinguer de manière plus fine dans les analyses le statut

entrepreneurial ou non du répondant, et son avancée ou non dans un projet entrepreneurial.

Type d'intérêt entrepreneurial (Figure 7) :

- Les « non-impliqués » soit 16% des répondants : a) Je ne souhaite pas devenir entrepreneur ou b) Je souhaite devenir entrepreneur mais je n'ai pas de projet ;
- « Les entrepreneurs » soit 57% des répondants : c) Je souhaite devenir entrepreneur et j'ai un projet OU d) Je suis entrepreneur ;
- « Les futurs animateurs » soit 17% des répondants : e) Je souhaite accompagner ou former des entrepreneurs OU f) J'accompagne ou je forme des entrepreneurs.

Figure 7. Répartition des répondants selon le type d'intérêt entrepreneurial (N=355)

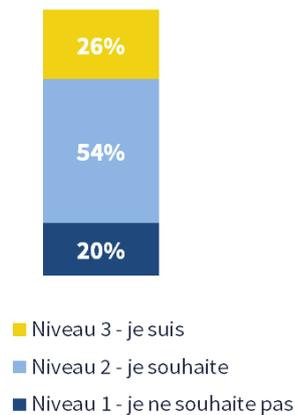


- Les futurs animateurs
- Les entrepreneurs
- Les non-impliqués

Niveau d'intérêt entrepreneurial (Figure 8) :

- « Niveau 1 – je ne souhaite pas » soit 20% des répondants : a) Je ne souhaite pas devenir entrepreneur ;
- « Niveau 2 – je souhaite » soit 54% des répondants : b) Je souhaite devenir entrepreneur mais je n'ai pas de projet OU c) Je souhaite devenir entrepreneur et j'ai un projet e) Je souhaite accompagner ou former des entrepreneurs ;
- « Niveau 3 – je suis » soit 26% des répondants : d) Je suis entrepreneur OU f) J'accompagne ou je forme des entrepreneurs.

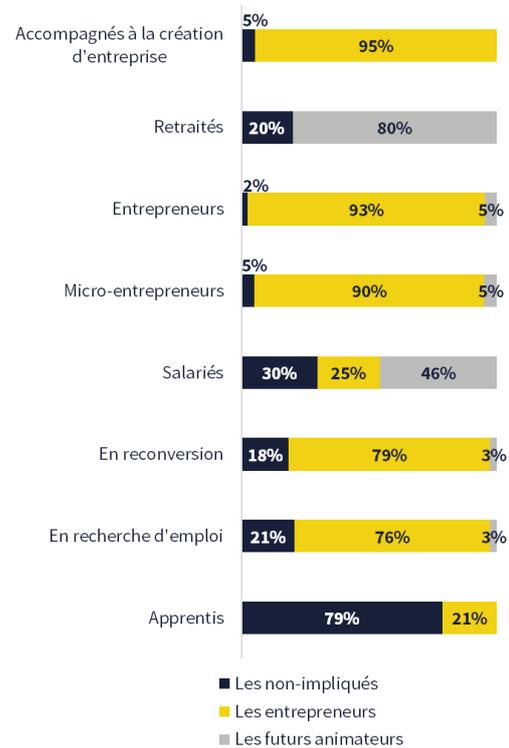
Figure 8. Répartition des répondants selon leur niveau d'intérêt entrepreneurial (N=355)



Identification d'un profil d'entrepreneur

Sur les 10 statuts socio-professionnels, 7 sont significativement liés au type d'intérêt entrepreneurial⁸. Par exemple, les moins impliqués vis-à-vis de ce sujet sont les apprentis. Les futurs animateurs sont majoritairement des retraités et des salariés. Les entrepreneurs sont surtout, de manière cohérente, les personnes ayant déjà ce statut, les personnes accompagnées à la création d'entreprises, et les micro-entrepreneurs. On retrouve aussi beaucoup dans ce profil les bénéficiaires en recherche d'emploi ou en reconversion (Figure 9).

Figure 9. Répartition des types d'intérêts entrepreneuriaux selon le statut professionnel (statuts corrélés) - (N=355)



Le niveau d'intérêt entrepreneurial est corrélé à 8 statuts socio-professionnels⁹.

De manière cohérente avec le type d'intérêt entrepreneurial, 67% des apprentis ne souhaitent pas devenir entrepreneurs.

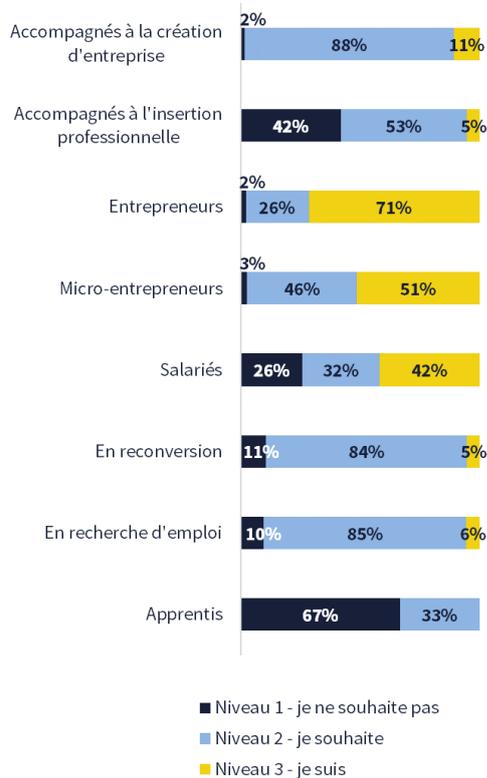
Il est intéressant de noter qu'une partie des entrepreneurs et micro-entrepreneurs sont «niveau 2- Je souhaite», leur projet entrepreneurial étant donc encore au stade du souhait.

Les personnes en recherche d'emploi et en reconversion souhaitent en très grande majorité devenir entrepreneurs ou accompagner des entrepreneurs (Figure 10).

⁸ Khi-2, p < 0,05

⁹ Khi-2, p < 0,05

Figure 10. Répartition des niveaux d'intérêts entrepreneuriaux selon le statut professionnel (statuts corrélés) - (N=355)



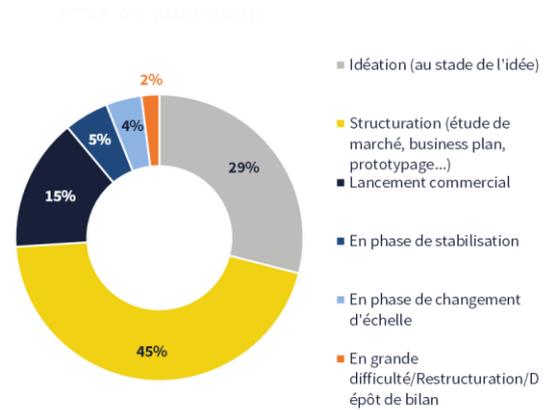
L'âge et le sexe des joueurs n'influencent pas de manière significative le type et le niveau d'intérêt entrepreneurial.

Etat d'avancement des projets entrepreneuriaux

Parmi les répondants, les entrepreneurs ont été interrogés sur l'état d'avancement de leur projet : 74% d'entre eux soit près des trois-quarts sont au stade de l'idée ou de la structuration de leur projet (Figure 11). La grande majorité des entrepreneurs en sont donc au stade de l'idée ou de l'étude de marché et du prototypage de leur solution. Au niveau national, chez les habitants QPV, le taux de porteurs de projets et d'intentionnistes ayant augmenté ces dernières années, ce résultat est très important puisqu'il indique que Dilemme Entrepreneurs adresse un besoin croissant¹⁰.

¹⁰ Les taux de porteurs de projet et d'intentionnistes chez les habitants QPV ont respectivement augmenté de 2 et 3 points entre 2018 et 2021 (pour atteindre respectivement 3% et 12% de porteurs de projets et

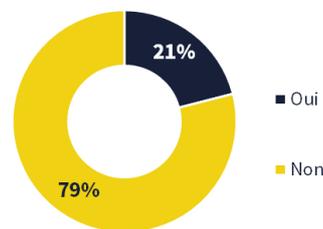
Figure 11. Répartition des entrepreneurs participants en fonction de l'avancé de leur projet entrepreneurial (N=225)



Ouverture d'un compte bancaire dédié à l'activité

79% des entrepreneurs répondants n'ont pas ouvert de compte dédié à leur activité entrepreneuriale au moment du jeu (Figure 17).

Figure 17. Répartition des réponses à la question "Avez-vous déjà ouvert un compte bancaire dédié à votre activité entrepreneuriale?" (N=225)

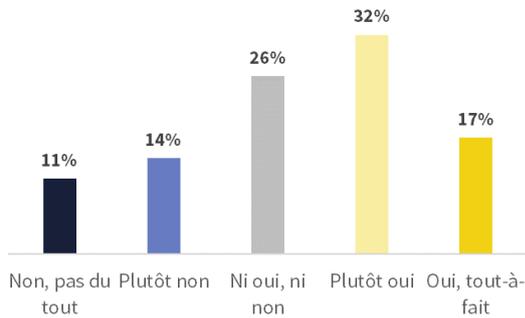


Confiance générale dans la capacité à être entrepreneur.e.s

Près de la moitié des joueurs (49%) a toujours eu confiance dans sa capacité à être entrepreneur.e.s (Figure 12).

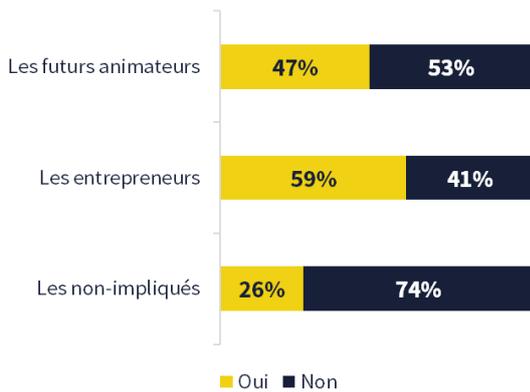
d'intentionnistes); au sein de la population générale, seule la proportion de porteurs de projets a augmenté en 2021 (11%) tandis que le taux d'intentionnistes a reculé ; Indice Entrepreneurial Français 2021 (Enquête réalisée par l'IFOP pour BPI France Création).

Figure 12. Répartition des réponses à la question "Globalement, vous avez toujours eu confiance en votre capacité à être entrepreneur.e ?" (N=354)



Les plus confiants sont les personnes de la catégorie « entrepreneurs » du type d'intérêt entrepreneurial (59% déclarent être confiants dans leurs capacités - Figure 13).

Figure 13. Répartition des types d'intérêts entrepreneuriaux en fonction de la confiance des répondants à être entrepreneurs (N=354)



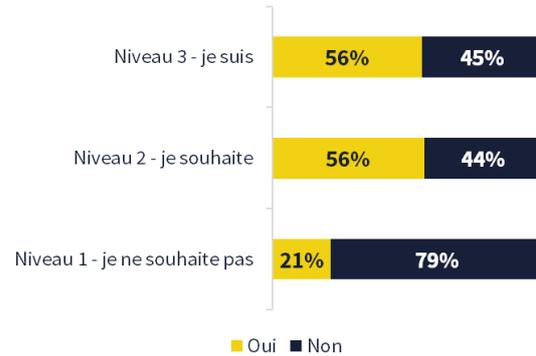
Les moins confiants, et ce de loin, sont les participants ne souhaitant pas se lancer dans un projet entrepreneurial (Figure 14).

Le désintérêt pour l'entrepreneuriat peut provenir en partie d'un manque de confiance personnel chez les participants. Le manque de confiance peut également s'expliquer par le manque de questionnement sur le sujet chez des personnes qui ne se sont jamais intéressées à l'entrepreneuriat. Il sera intéressant d'identifier si leur niveau de confiance a par la suite augmenté.

¹¹ Khi-2, p = 0,016

¹² Indice Entrepreneurial Français 2021 (Enquête réalisée par l'IFOP pour BPI France Création).

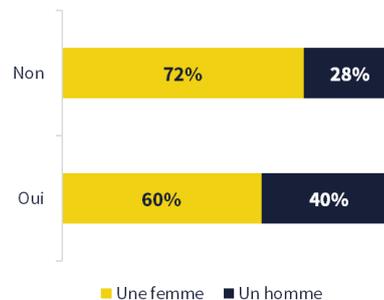
Figure 14. Répartition des niveaux d'intérêts entrepreneuriaux en fonction de la confiance des répondants à être entrepreneurs (N=354)



Le sexe influence¹¹ par ailleurs significativement sur la confiance en ses capacités entrepreneuriales, puisque 72% des hommes déclarent avoir toujours été confiants, contre 60% des femmes (Figure 15).

Cependant, si les femmes porteuses de projet ont plus peur du risque d'échec que les hommes (18% contre 10%), une fois chef d'entreprise, ce sont les hommes qui déclarent plus avoir eu des difficultés liées au risque d'échec que les femmes (13% contre 8%)¹².

Figure 15. Confiance en la capacité d'être entrepreneur selon le sexe (N=337)



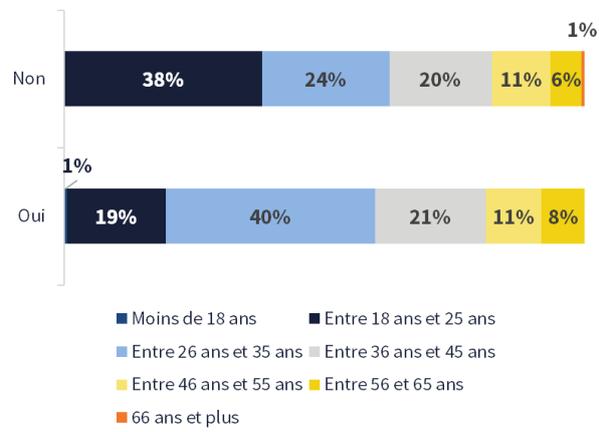
L'âge influence¹³ aussi cet indicateur: les 18-25 ans sont majoritairement moins confiants et les 26-35 ans majoritairement plus confiants dans leurs capacités entrepreneuriales (Figure 16). De façon cohérente, dans une autre étude menée par Initiative France¹⁴ ce sont les entrepreneurs les plus jeunes (moins de 30 ans) qui expriment le plus un fort besoin d'accompagnement dans les

¹³ Khi-2, p=0,003

¹⁴ La nouvelle envie d'entreprendre. Enquête menée en 2020 et 2021 auprès de 1565 entrepreneurs financés et accompagnés par Initiative France.

premiers temps suivants le lancement de leur activité.

Figure 16. Confiance en la capacité d'être entrepreneur selon l'âge (N=337)



Résultats de l'étude

**Quels sont les impacts de
Dilemme Entrepreneurs ?**

Evolution des connaissances sur l'activité entrepreneuriale

Les difficultés économiques (modèle économique, difficulté de trésorerie) représentent la raison première pour laquelle les ex-chefs d'entreprise ont décidé de céder leur entreprise ou de cesser leur activité: 21% d'entre eux invoquent cette raison. Il peut également être noté qu'en 2021, la pandémie de Covid-19 a également conduit à la cessation d'activité de 39% des ex-chefs d'entreprise¹⁵. Aussi, le fait que le jeu Dilemme Entrepreneurs soit délibérément très axé sur des aspects économiques pour essayer de sensibiliser, alerter et apprendre aux joueurs certaines notions essentielles est-il très important. Un ensemble de questions posées dans le cadre de l'enquête adresse donc le sujet de l'évolution des connaissances sur l'activité entrepreneuriale, notamment des connaissances importantes à avoir sur des aspects économiques.

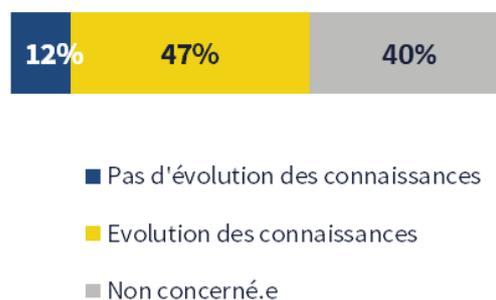
Pour faciliter la lecture des résultats concernant l'évolution des connaissances, les modalités de réponses en six items (de « Non, pas du tout » à « Oui, tout à fait », incluant aussi une mention « Je ne suis pas concerné.e, je connaissais déjà ») ont été recodées en trois nouvelles modalités :

- Pas d'évolution des connaissances (« Non, pas du tout » ; « Plutôt non » ; « Ni oui, ni non »)
- Evolution des connaissances (« Plutôt oui » ; « Oui, tout à fait »)
- Non concerné.e (« Je ne suis pas concerné.e, je connaissais déjà »)

Les participants connaissent-ils mieux la différence entre chiffre d'affaires et bénéfice ?

Presque la moitié, 47% des joueurs connaissent mieux la différence entre chiffre d'affaires et bénéfice suite au jeu. Ce chiffre est très positif puisque seulement 12% des bénéficiaires n'ont pas évolué, 2 sur 5 des joueurs, soit 40%, ayant déjà des connaissances suffisantes à ce niveau (non-concerné.e) (Figure 18).

Figure 18. Répartition des répondants ayant évolué et n'ayant pas évolué en terme de connaissances sur la différence entre le chiffre d'affaire et le bénéfice (N=355)

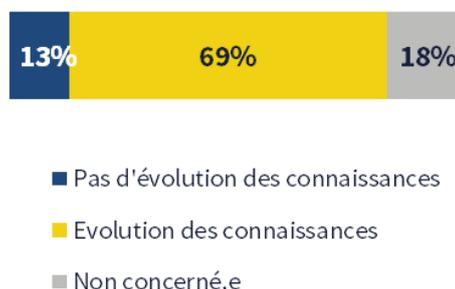


Cet impact ne varie pas de manière significative en fonction du type ou du niveau d'intérêt entrepreneurial.

Les participants connaissent-ils mieux l'importance de calculer le montant du matelas de trésorerie ?

69% des bénéficiaires du jeu Dilemme Entrepreneurs ont amélioré leurs connaissances sur l'importance du matelas de trésorerie. Moins de 20% avaient des connaissances sur le sujet avant le jeu (Figure 19). Cet impact ne varie pas significativement en fonction du type ou du niveau d'intérêt entrepreneurial.

Figure 19. Répartition des répondants ayant et n'ayant pas évolué en terme de connaissances sur l'importance du matelas de trésorerie (N=355)



¹⁵ Indice Entrepreneurial Français 2021 (Enquête réalisée par l'IFOP pour BPI France Création).

Les participants comprennent-ils mieux l'intérêt de rejoindre une structure ou un réseau d'accompagnement ?

Presque 7 joueurs sur 10 comprennent mieux suite au jeu l'intérêt de rejoindre une structure ou un réseau d'accompagnement. Il s'agit d'un impact à nouveau très positif, puisque 19% en avait déjà conscience avant Dilemme Entrepreneurs (Figure 20). Ce résultat est important notamment pour les femmes, qui lorsqu'elles sont cheffes d'entreprises, témoignent plus souvent que les hommes avoir manqué d'appui ou d'accompagnement par des professionnels de montage de projet¹⁶.

Figure 20. Répartition des répondants ayant et n'ayant pas évolué en terme de connaissances sur l'intérêt de rejoindre une structure ou un réseau d'accompagnement (N=355)



- Pas d'évolution des connaissances
- Evolution des connaissances
- Non concerné.e

Cet impact ne varie pas significativement en fonction du type ou du niveau d'intérêt entrepreneurial.

Les participants connaissent-ils mieux l'importance de la séparation entre caisse professionnelle et caisse personnelle ?

Trois quart des bénéficiaires connaissent mieux l'importance de séparer la caisse professionnelle et personnelle. Seulement 2% n'évoluent pas sur ce sujet (Figure 21).

Cet impact ne varie pas significativement en fonction du type ou du niveau d'intérêt entrepreneurial.

Figure 21. Répartition des répondants ayant et n'ayant pas évolué en terme de connaissances sur l'importance

¹⁶

Indice Entrepreneurial Français 2021 (Enquête réalisée par l'IFOP pour BPI France Création).

de la séparation entre caisse personnelle et professionnelle (N=355)

2%



- Pas d'évolution des connaissances
- Evolution des connaissances
- Non concerné.e

Cet impact ne varie pas significativement en fonction du type ou du niveau d'intérêt entrepreneurial.

Les participants savent-ils mieux à qui s'adresser en cas de grandes difficultés financières pouvant causer une cessation d'activité ?

61% des joueurs savent mieux à qui s'adresser en cas de grandes difficultés financières suite au jeu. Presque un tiers, 29%, n'a pas évolué.

Figure 22. Répartition des répondants ayant et n'ayant pas évolué en terme de connaissances sur les structures/personnes auxquelles s'adresser en cas de grandes difficultés financières pouvant causer une cessation d'activité (N=355)



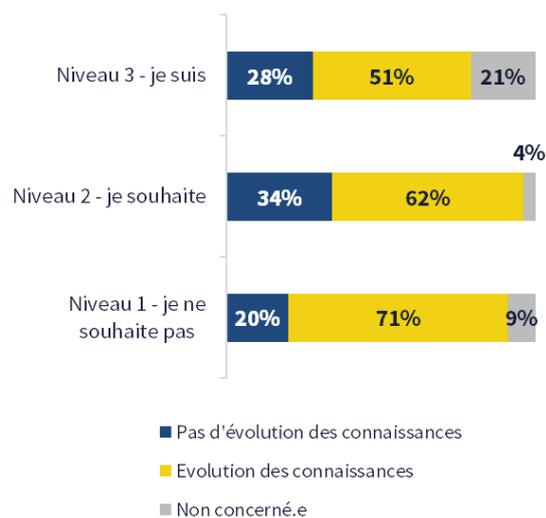
- Pas d'évolution des connaissances
- Evolution des connaissances
- Non concerné.e

L'impact à ce niveau est significativement¹⁷ plus important chez les bénéficiaires ne souhaitant pas devenir entrepreneurs (Figure 23). Les joueurs

¹⁷ ANOVA, p<0,05

étant déjà entrepreneurs sont quant à eux significativement plus nombreux à avoir déjà des connaissances à ce sujet avant le jeu. De par leur statut, les entrepreneurs ont probablement une meilleure maîtrise de ces enjeux que les personnes ne souhaitant pas être entrepreneurs, ce qui pourrait expliquer que le potentiel d'évolution grâce à Dilemme Entrepreneurs soit plus faible. Cette évolution marquée chez les personnes n'ayant pas de projet entrepreneurial démontre cependant qu'il y a une véritable transmission de connaissances durant le jeu.

Figure 23. Répartition des répondants ayant et n'ayant pas évolué en terme de connaissances sur les structures/personnes auxquelles s'adresser en cas de grandes difficultés financières, selon le niveau d'intérêt entrepreneurial (N=355)



Les participants ont-ils acquis de nouvelles connaissances en stratégie commerciale ?

61% des répondants ont acquis de nouvelles connaissances en stratégie commerciale. Presqu'un tiers, 27% n'ont pas évolué sur ce sujet précis suite au jeu (Figure 24).

Figure 24. Répartition des répondants ayant et n'ayant pas évolué en terme de connaissances sur la stratégie commerciale (N=351)



Cet impact ne varie pas significativement en fonction du type ou du niveau d'intérêt entrepreneurial.

Les participants ont-ils acquis de nouvelles connaissances en marketing ?

Près de la moitié **des bénéficiaires ont acquis de nouvelles connaissances en marketing.** Une grosse proportion, comparativement aux autres sujets (38%), n'a pas évolué à ce niveau (Figure 25).

Figure 25. Répartition des répondants ayant et n'ayant pas évolué en terme de connaissances en marketing (N=351)



Cet impact ne varie pas significativement en fonction du type ou du niveau d'intérêt entrepreneurial.

Conclusion

L'impact du jeu Dilemme Entrepreneurs est très positif en terme d'évolution des connaissances sur l'activité entrepreneuriale des joueurs : 38% des joueurs ont évolué sur les sept notions essentielles abordées, et seulement 1% n'a acquis aucune de ces notions (Figure 26). **La quasi-totalité soit 98% a acquis au moins 2 notions.**

Les impacts les plus forts sont l'acquisition de connaissances sur l'importance de différencier caisse professionnelle et personnelle, de posséder un matelas de trésorerie et de se faire accompagner par une structure d'accompagnement.

Les impacts les plus faibles sont relatifs à la différence entre chiffre d'affaires et bénéfice et à l'acquisition de connaissances marketing.

Figure 26. Répartition des répondants selon le nombre de notions essentielles sur lesquelles ils ont développé des connaissances grâce à Dilemme Entrepreneurs (N=185)



La connaissance de soi et de la vie d'un.e entrepreneur.e

Un enjeu important du jeu Dilemme Entrepreneurs est d'avoir un impact sur la clairvoyance des joueurs sur leurs capacités à devenir entrepreneur. Autrement dit, l'objectif est la prise de conscience chez les joueurs de leurs capacités, réelles ou manquantes, à devenir entrepreneur. Cet objectif est très important quand on sait que plus d'un tiers des entrepreneurs estiment que le quotidien de leur vie d'entrepreneur est plus complexe que ce qu'ils avaient imaginé au départ¹⁸. Cet objectif est encore plus important si on prend en compte que les attentes, les craintes, la compréhension de la vie d'un entrepreneur varie facilement en fonction de certaines typologies de personnes, particulièrement représentées chez les joueurs de Dilemme Entrepreneurs. Ainsi, la proportion d'entrepreneurs qui comprend que la vie d'entrepreneur est plus complexe qu'attendu au départ est encore plus importante chez les jeunes de moins de 30 ans (45%). Les femmes quant à elles ont des craintes parfois différentes de celles des hommes. Comme vu dans la section précédente, elles vont par exemple avoir moins confiance dans leurs capacités à devenir entrepreneur que les hommes. Des effets plutôt opposés sont observés auprès des habitants de QPV : ils ont globalement moins de craintes que la population générale (20% déclarent n'avoir aucune crainte particulière liée à l'entrepreneuriat contre 11% chez la population générale), et ont plus particulièrement moins de craintes liées au risque d'échec (14% contre 26%), à la complexité des démarches administratives (15% contre 25%), à la prise de responsabilité et le stress engendré par l'entrepreneuriat (8% contre 23%) et à la remise en cause de l'équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle ou familiale (3% contre 11%)¹⁹.

Les participants comprennent-ils mieux les difficultés rencontrées par un.e entrepreneur.e pour équilibrer sa vie personnelle et sa vie professionnelle ?

Plus des trois-quarts des répondants (77%) estiment mieux comprendre **les difficultés pour**

équilibrer vie personnelle et professionnelle dans l'entrepreneuriat (Figure 27).

Cet impact ne varie pas significativement en fonction du type ou du niveau d'intérêt entrepreneurial.

Figure 27. Répartition des répondants comprenant mieux ou non les difficultés rencontrées par un.e entrepreneur.e pour équilibrer vie personnelle et professionnelle (N=355)



Les participants ont-ils une vision plus claire de ce qu'un.e entrepreneur.e doit anticiper ?

85% des joueurs ont une vision plus claire de ce qu'un.e entrepreneur.e doit anticiper suite au jeu. C'est donc un impact très positif du programme Dilemme Entrepreneur (Figure 28).

Figure 28. Répartition des répondants ayant une vision plus claire, ou non, de ce qu'un.e entrepreneur.e doit anticiper (N=351)

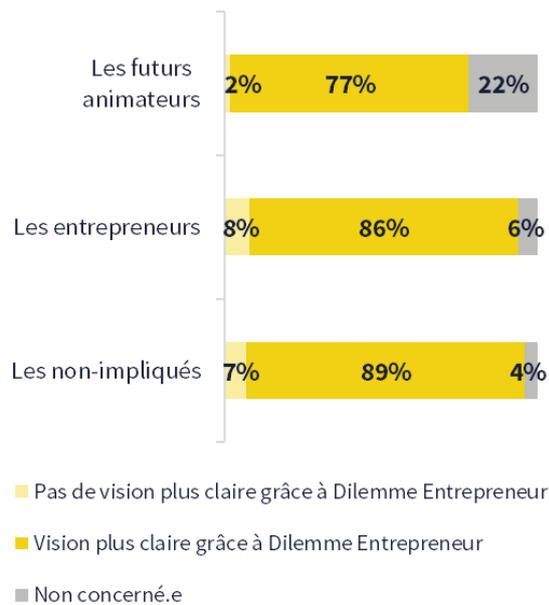


¹⁸ La nouvelle envie d'entreprendre. Enquête menée en 2020 et 2021 auprès de 1565 entrepreneurs financés et accompagnés par Initiative France.

¹⁹ Indice Entrepreneurial Français 2021 (Enquête réalisée par l'IFOP pour BPI France Création).

L'impact à ce niveau varie significativement²⁰ selon le type d'intérêt entrepreneurial. Les « futurs animateurs » apparaissent moins nombreux que les autres à avoir une vision plus claire de ce qu'un entrepreneur doit anticiper, que les entrepreneurs (86%) et les « non impliqués » (89%) – (Figure 29). Cependant, ils sont également plus nombreux à estimer ne pas être concernés par le sujet, car ils avaient déjà cette vision claire. Si l'on exclut les personnes qui se déclarent « non concernées », l'effet inverse est observé : les futurs animateurs ont un score plus élevé que les autres²¹.

Figure 29. Répartition des répondants ayant une vision plus claire, ou non, de ce qu'un.e entrepreneur.e doit anticiper, en fonction du type d'intérêt entrepreneurial (N=351)



Les participants ont-ils gagné en confiance dans leur capacité à lancer une activité ?

Il a été demandé aux personnes intéressées par l'entrepreneuriat (entrepreneur/porteur de projet/envie d'entreprendre sans toutefois avoir de projet) si le jeu avait stimulé la confiance qu'ils possédaient en leur capacité à lancer une activité. **Parmi eux, 67% ont gagné confiance** dans leur capacité à lancer une activité grâce au jeu (Figure 30).

²⁰ ANOVA, $p < 0,05$

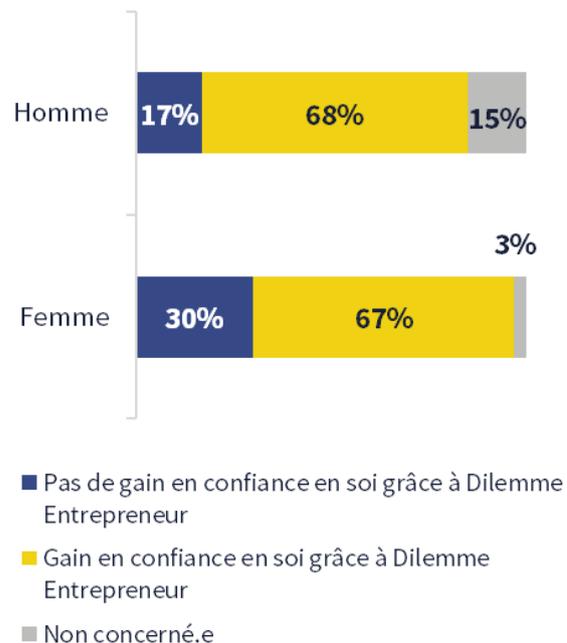
²¹ ANOVA, $p < .01$ pour la comparaison avec les « entrepreneurs » ; $p < .09$ pour la comparaison avec les « non intéressés ».

Figure 30. Répartition des répondants ayant ou non gagné confiance en leur capacité à lancer une activité (N=221)



Cet impact est significativement²² **moins important pour les femmes** : un tiers d'entre elles n'ont pas gagné confiance dans leur capacité à lancer une activité grâce au jeu, contre 17% des hommes (Figure 31).

Figure 31. Répartition des répondants ayant ou non gagné confiance en leur capacité à lancer une activité, selon le sexe (N=209)



²² ANOVA, $p < .001$

Cette confiance en la capacité à lancer une activité est corrélée²³ positivement à la confiance en soi en générale (« Globalement, vous avez toujours eu confiance en votre capacité à être entrepreneur.e ? ») : plus les répondants déclarent avoir toujours eu confiance en leur capacité à être entrepreneur.e, plus ils estiment avoir gagné confiance dans leurs capacités grâce au jeu. Ainsi, il semble que le jeu soutient et renforce les bénéficiaires dans leurs attitudes préexistantes.

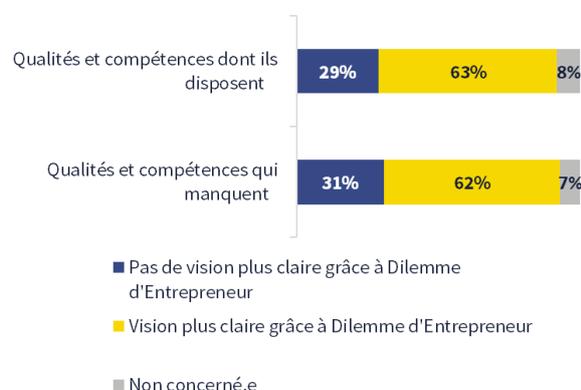
Les participants ont-ils une meilleure vision des qualités et compétences nécessaires pour être entrepreneur ?

Les répondants ont été interrogés sur l'évolution de leur perception suite au jeu des qualités et compétences dont ils manquent et dont ils disposent pour être entrepreneur.

63% des bénéficiaires ont une meilleure vision des qualités et compétences dont ils disposent et 62% des qualités et compétences dont ils manquent suite au jeu (Figure 32).

Ces impacts sont corrélés²⁴ positivement avec la confiance en soi en générale quant à l'entrepreneuriat : plus les répondants estiment avoir toujours eu confiance dans leur capacité à entreprendre une activité, plus ils déclarent avoir une meilleure vision de leurs qualités et compétences suite au jeu (et vice versa ; le test de corrélation ne permet pas ici d'établir une relation de cause à effet).

Figure 32. Répartition des répondants ayant ou n'ayant pas une meilleure vision des qualités et compétences nécessaires pour être entrepreneur.e.s (N=221)



Conclusion

Le jeu permet à la grande majorité des bénéficiaires de mieux appréhender les tenants et aboutissants de la vie d'un.e entrepreneur.e, autant concernant l'équilibre entre la vie professionnelle et personnelle, et les éléments nécessaires à anticiper dans la vie entrepreneuriale. L'impact du programme est donc fort à ce niveau.

En termes de connaissance de soi et des qualités et compétences nécessaires pour lancer une activité, l'impact apparaît comparativement plus faible. Il est à noter cependant que la confiance en soi et la reconnaissance de ses qualités et compétences sont des éléments difficiles à faire évoluer. Le fait que les lignes puissent bouger sur ces niveaux au travers un temps aussi ponctuel que le jeu Dilemme Entrepreneurs reste donc malgré tout extrêmement valorisant.



²³ Corrélation de Pearson, $p < .001$.

²⁴ Corrélation de Pearson, $p < .001$.

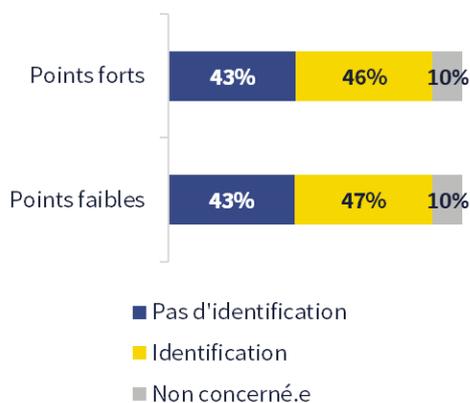
La maîtrise de son projet et de son développement

Les participants ont-ils mieux identifié les points forts et points faibles de leur projet ?

Les répondants au profil « Entrepreneur » (les entrepreneurs ou personnes souhaitant devenir entrepreneur et ayant déjà un projet) ont été invités à estimer **si le jeu Dilemme Entrepreneur les a aidés à mieux identifier les points forts et les points faibles** de leur projet. **Un peu moins d'un joueur sur deux répond positivement** à chacune de ces questions (Figure 32).

En outre, les deux questions sont significativement et positivement reliées : plus les joueurs estiment avoir mieux identifié leurs points forts et plus ils estiment avoir mieux identifié leurs points faibles également²⁵. La corrélation étant particulièrement élevée ($r = .76$), et les deux questions très proches, cela va dans le sens de l'hypothèse selon laquelle ces deux items mesurent simplement le même concept de maîtrise de son projet.

Figure 32. Identification des points faibles et des points forts du projet grâce à Dilemme Entrepreneur (N = 198)



Les participants ont-ils mieux identifié les prochaines étapes à franchir ?

Les entrepreneurs, porteurs de projets et participants qui souhaitent devenir entrepreneur mais n'ont pas de projet, devaient estimer si le jeu les avait aidés à mieux identifier les prochaines

étapes à franchir de leur projet. Une majorité d'entre eux (57%) ont répondu positivement (Figure 33).

Les corrélations entre cette variable et l'identification des points forts et des points faibles sont également positives et significatives²⁶. De nouveau, on observe que les liens entre ces variables sont élevés ($r_s = .73$).

Figure 33. Identification des prochaines étapes à franchir grâce à Dilemme Entrepreneur (N = 217)



Bien que les trois items (identification des points faible, identification des points forts et identification des prochaines étapes à franchir) soient très reliés, seule l'identification des points fort apparaît corrélée avec le stade d'avancement du projet entrepreneurial²⁷. En effet, plus les participants sont avancés dans leur projet entrepreneurial, plus ils estiment que le jeu les a aidés à mieux identifier leurs points forts (Figure 34)²⁸.

²⁵ Corrélation de Pearson, $p < .001$.

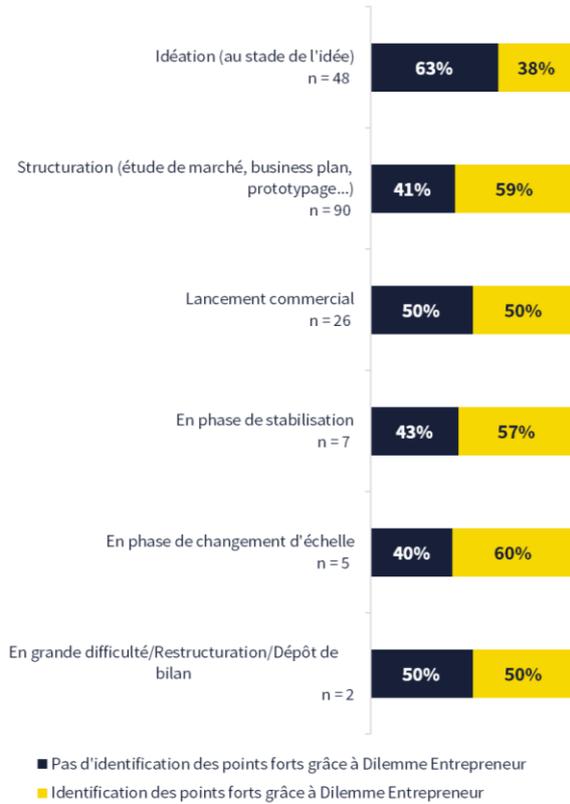
²⁶ Corrélations de Pearson, $p < .001$.

²⁷ Corrélation de Spearman, $p < .05$.

²⁸ Les personnes en grande difficulté/restructuration /dépôt de bilan ne sont pas incluses dans l'analyse. Des

analyses supplémentaires n'indiquent pas de variation particulière lorsque ces personnes sont prises en compte dans le croisement ; Test de Kruskal-Wallis, ns.

Figure 34. Croisement entre stade d'avancement du projet entrepreneurial et identification des points forts du projet grâce à Dilemme Entrepreneur (N = 178)



Conclusion

L'impact du jeu quant à la maîtrise de son projet et de son développement est plus mitigé, en comparaison des autres indicateurs évalués. Moins de la moitié des répondants intéressés de près ou de loin à lancer une activité ont pu identifier les points forts et points faibles de leur activité. L'interprétation peut se faire au regard de l'état d'avancement des projets, dont la grande majorité sont au stade de l'idéation ou de la structuration. Des stades où il peut être difficile de prendre du recul pour réellement analyser son projet.

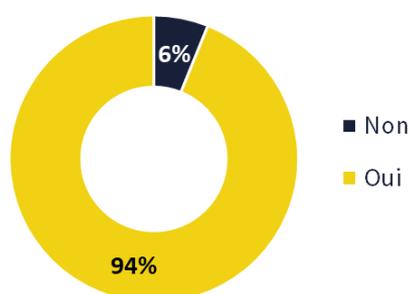
Concernant l'identification par les participants des prochaines étapes à franchir pour chacune de leurs activités respectives, l'impact semble aussi plus léger, alors que cet indicateur pourrait concerner tout type d'activité entrepreneuriale, quel que soit son avancement. A ce niveau l'impact du programme est donc moins fort.

Leurs avis sur Dilemme Entrepreneurs

Contrairement à ce qui pourrait être attendu, en France, seulement 16% des personnes inscrites dans une dynamique entrepreneuriale ont déjà participé à des actions de sensibilisation, de formation ou de promotion à l'entrepreneuriat²⁹. Il est donc très important de s'assurer non seulement de la satisfaction mais plus largement de connaître au mieux l'opinion des joueurs qui ont bénéficié de Dilemme Entrepreneurs.

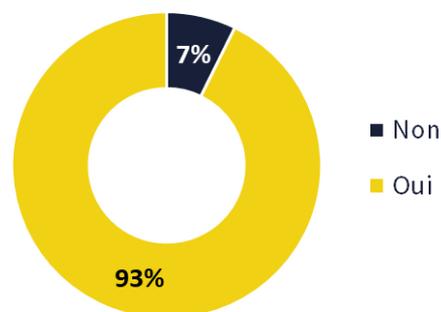
Une clé de succès de Dilemme Entrepreneurs est le caractère ludique de la méthode. Les joueurs ont donc été invités à estimer dans quelle mesure ils s'étaient amusés durant le jeu. L'analyse des réponses montre qu'**une très grande majorité de répondants (94%) a indiqué s'être amusée durant le jeu** (Figure 35). Sur 344 réponses à cette question, seules 6 personnes ont répondu négativement et 15 ne se sont pas positionnées.

Figure 35. Proportion de participants qui se sont amusés durant le jeu (N = 344)



Un autre indicateur de performance, le taux de recommandation du jeu, montre des résultats concordants: **93% des participants au jeu recommanderaient le jeu à un ami** (Figure 36).

Figure 36. Proportion de participants qui recommandent le jeu (N=344)



Enfin, les répondants étaient invités via une question ouverte à exprimer avec leurs propres mots ce que le jeu leur avait apporté selon eux. Il peut déjà être noté que **le taux de retour à cette question est très élevé**, avec 92% des personnes qui ont répondu à la question sachant que les questions ouvertes ont généralement des taux de réponses inférieurs aux questions fermées. Ce taux est donc très positif. L'analyse de contenu de ces réponses rend compte de 10 thèmes abordés par les répondants.

Sur ces 10 thèmes, **3 se répartissent à eux seuls et assez équitablement près de 75% des réponses**:

1. De nombreuses réponses mettent en valeur l'acquisition de compétences et de **connaissances concrètes sur des aspects techniques, surtout en gestion financière**. Les retours abordent l'importance de distinguer la caisse professionnelle de la caisse personnelle, l'acquisition d'un nouveau langage financier, une meilleure compréhension de la mécanique de la trésorerie:

Ce jeu m'a ouvert les yeux sur les charges la trésorerie et à quel point il est important de séparer l'argent de l'entreprise et celle de notre vie privée.

Le jeu m'a apporté d'abord une connaissance sur certains termes que je ne connaissais pas et cela m'a appris à mieux gérer mon budget.

De la clarté sur la gestion et la compréhension des implications réelles de la comptabilité.

²⁹ Indice Entrepreneurial Français 2021 (Enquête réalisée par l'IFOP pour BPI France Création).

Le sens de calcul, l'importance de la cotisation, et surtout l'importance de séparation entre vie personnelle et professionnelle.

2. Un quart des répondants abordent de façon plus générale **l'éclairage, les conseils apportés et l'acquisition de connaissances sur l'entrepreneuriat** :

J'ai une vision clarifiée et pragmatique sur les enjeux majeurs de mon projet.

Une vision plus claire de ce qu'il me manquait pour mon projet entrepreneurial.

Beaucoup de nouvelles connaissances en matière d'entrepreneuriat.

Des réponses à mes questions.

3. De façon cohérente avec le résultat très positif observé à la question fermée précédente mesurant si les personnes se sont amusées durant le jeu, un quart des répondants valorisent le **caractère ludique de la méthode et son efficacité**, l'importance d'avoir acquis des connaissances complexes en s'amusant. Parmi les répondants, certains accentuent l'intérêt du contexte collectif propice **aux échanges et aux débats**, dans une ambiance conviviale.

Apprendre en s'amusant et en échangeant.

Créer du débat, à plusieurs on peut s'entraider avec les connaissances de chacun > entrer dans un réseau / se faire accompagner. Du fun ! C'était très sympa, pas du tout rébarbatif alors qu'on parle de charges, de cotisations, de calculs, de prévision... bravo !

De rencontrer d'autres porteurs de projets, d'apprendre des choses sérieuses tout en m'amusant, d'échanger et confronter mes opinions avec écoute et bienveillance.

Ça a rendu ludique quelque chose de plutôt difficile à expliquer.

Dilemme m'a permis d'avoir une vision d'ensemble de mon projet entrepreneurial et d'en apprendre davantage, de façon ludique, sur les défis qu'un.e entrepreneur.e peut croiser sur son chemin. Je pense sincèrement que de nombreux établissements scolaires gagneraient à intégrer des sessions Dilemme à leur formation. Une très belle initiative !

4. Un nombre assez élevé de répondants témoignent d'une meilleure compréhension, voire d'une certaine prise de conscience de la vie d'un.e entrepreneur.e.

La découverte et une meilleure compréhension des challenges quotidiens que rencontre un entrepreneur.

Une meilleure appréhension de la situation des entrepreneurs que j'accompagne, les choix qui se posent à eux.

Le jeu apporte une vision claire sur les problématiques pratiques que peuvent rencontrer les entrepreneurs.

Une meilleure compréhension des enjeux de la vie d'une entreprise et de ce que ça implique pour l'entrepreneur.

5. Plusieurs réponses font état de l'effet rassurant et motivant du jeu. L'éclairage qu'apporte Dilemme Entrepreneurs permettrait de **rassurer les joueurs sur leurs projets sans écarter certains points de vigilance**. Pour certains, cela a pour effet indirect de remobiliser autour du projet en boostant la confiance du porteur.

Le jeu apporte une idée claire sur la vie entrepreneuriale et permet de se sentir plus confiant pour affronter dans le cadre de la vie réelle.

Cela m'a conforté dans mon choix, et identifier des points de vigilance.

Un moment intéressant d'échange. D'un côté, je me suis rendue compte que j'ai des compétences et des connaissances. De l'autre, que j'ai beaucoup de choses à améliorer.

Prise de conscience, rassuré et donne l'envie de se relancer dans certains projets oubliés.

6. Quelques répondants abordent spécifiquement une meilleure compréhension et **une meilleure projection dans les étapes de création** d'un projet entrepreneurial.

Ce jeu m'a permis de mieux appréhender les étapes avant de se lancer dans l'entrepreneuriat.

De la clarté sur la manière de voir les événements qui peuvent arriver.

Apprendre à savoir anticiper de façon général.

Cela m'a permis de mieux connaître le déroulement de mon propre projet.

7. Quelques réponses sont ciblées sur **l'utilité pédagogique du jeu pour les accompagnateurs** ou futurs accompagnateurs de porteurs de projet.

J'aimerais beaucoup utiliser des supports ludiques de ce type dans mon accompagnement de conseil et formation en création d'entreprise, et le jeu dilemme est une très belle découverte !

Le jeu m'a donné des tips pour parler de l'entrepreneuriat à tout type de public...

Dilemme a rafraîchi certaines connaissances globales et m'a rassuré sur la façon d'accompagner les entrepreneurs sur des questions de comptabilité.

Mieux connaître les besoins de personnes ayant besoin d'être accompagnées.

8. De façon assez classique, quelques répondants profitent de la question pour exprimer simplement leur **satisfaction ou insatisfaction**.

Merci pour tout.

Top.

Très intéressant.

Il est trop général, aucune information concrète.

Pas grand-chose.

9. Quelques-uns ont fait remonter **certaines difficultés ou sujets d'amélioration** possibles, notamment sur le temps consacré au jeu parfois jugé insuffisant.

C'était intéressant et amusant mais le format à distance et en temps réduit fait que je ne retire rien de spécial sauf quelques définitions et conseils.

Façon ludique d'aborder la réalité. Mais pas assez de temps (2h...).

J'ai mal compris tous les détails à cause de la langue.

Trop de participants = très difficile à animer. Trop de temps passé à faire des petits calculs. Pas de réflexion stratégie/communication/développement commercial. 3 heures = pas suffisant.

De demander aux participants de ne pas filmer les autres personnes sans leur accord. Merci.

10. De façon plus anecdotique, certains ont pu profiter de l'opportunité qu'offrait le jeu de rencontrer d'autres entrepreneurs pour **entretenir leur réseau**.

Perspective de partenariat utile pour les clients de [Nom de la structure].

Plein de nouvelles connaissances et du réseau.

Conclusions

Dans quelle mesure le jeu Dilemme Entrepreneurs atteint-il son ambition de sensibilisation aux bonnes pratiques de la vie entrepreneuriale ?

98% des joueurs ont acquis au moins 2 notions essentielles sur l'entrepreneuriat et plus des trois-quart ont une meilleure appréhension des réalités de la vie d'un.e entrepreneur.e. **Dilemme entrepreneurs atteint donc pleinement son objectif de sensibilisation aux bonnes pratiques de la vie entrepreneuriale.**

En terme d'acquisition des connaissances, les impacts les plus importants concernent les éléments les plus concrets: l'importance de séparer sa caisse personnelle de sa caisse professionnelle, l'importance de calculer le montant du matelas de trésorerie, et celle de rejoindre un réseau ou une structure d'accompagnement. L'évolution des connaissances dans des domaines qui peuvent sembler plus abstraits, car peut être plus lointains étant donné l'état d'avancement de la majorité des projets, sont comparativement légèrement plus faibles (acquisition de connaissances sur les structures ou personnes à contacter en cas de difficultés de paiement, évolution des connaissances en stratégie commerciale et marketing).

De là, **le jeu est facteur de réassurance**, 67% des participants ayant gagné confiance en leur capacité à lancer une activité suite au jeu. Cette réassurance est surtout valable pour les hommes, ainsi que pour les personnes ayant déjà préalablement confiance dans leurs capacités entrepreneuriales avant le jeu.

En termes de connaissance de soi (des qualités et compétences possédées ou non pour lancer une activité entrepreneuriale) **et de son projet** (points forts et points faibles du projet, prochaines étapes à franchir dans le déploiement du projet) **les impacts sont comparativement plus mitigés.** Cela s'explique sans peine par le caractère collectif et très ponctuel du jeu: il est difficile d'entrer dans les spécificités de chacun des projets et des personnalités en un temps aussi court. Etant donné ce contexte, les résultats restent donc valorisants puisque plus de la moitié se connaissent mieux sur le plan entrepreneurial au sortir de la session et presque la moitié ont une

meilleure appréhension des plus et des moins de leur projet.

Enfin, le caractère ludique et pédagogique du jeu est quasi-unanimement plébiscité: **le choix de ce vecteur est donc un pari réussi pour Dilemme Entrepreneurs.**