



HAL
open science

THE PROCESS OF TRANSFORMING ENTREPRENEURIAL INTENTIONS INTO ACTIONS: THE ROLE OF VOLITION AND OPTIMISM

Jean-Anatole Nguedong

► **To cite this version:**

Jean-Anatole Nguedong. THE PROCESS OF TRANSFORMING ENTREPRENEURIAL INTENTIONS INTO ACTIONS: THE ROLE OF VOLITION AND OPTIMISM. Psychology. Université de Yaoundé 1 (Cameroun), 2020. English. NNT : . tel-02972488

HAL Id: tel-02972488

<https://theses.hal.science/tel-02972488>

Submitted on 21 Oct 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

UNIVERSITE DE YAOUNDE 1

THESE

Pour obtenir le grade de

DOCTEUR DE L'UNIVERSITE DE YAOUNDE 1

Spécialité : Psychologie sociale du travail et des organisations

Présenté par

NGUEDONG Jean-Anatole

Thèse dirigée par MVESSOMBA Edouard Adrien

**PROCESSUS DE TRANSFORMATION DES INTENTIONS
ENTREPRENEURIALES EN ACTIONS : LE ROLE DE LA
VOLITION ET DE L'OPTIMISME**

Thèse soutenue publiquement le **10 juillet 2020**,

Devant le jury composé de :

M. TSALA TSALA J-P, Professeur, Université de Yaoundé 1, Président du Jury
MVESSOMBA E A , Maitre de Conférences, Université de Yaoundé 1, Directeur de thèse
NYOCK ILOUGA S, Chargé de Cours, Université de Yaoundé 1, Examineur
NGUIMFACK L, Maitre de Conférences, Université de Yaoundé 1, Examineur
EBALE MONEZE C, Professeur, Université de Yaoundé 1, Examineur

Mention : Très honorable

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS.....	IV
LISTE DES FIGURES ET DES TABLEAUX.....	V
LISTE DES ANNEXES	VII
RESUME	VIII
ABSTRACT.....	IX
INTRODUCTION GENERALE	1
PREMIERE PARTIE : ELEMENTS THEORIQUES POUR COMPRENDRE LE PROCESSUS DE TRANSFORMATION DES INTENTIONS ENTREPRENEURIALES EN ACTIONS.....	6
CHAPITRE PREMIER : QUELQUES CONSIDERATIONS GENERALES SUR L'ENTREPRENEURIAT	9
CHAPITRE DEUXIEME: INTENTION ENTREPRENEURIALE.....	49
CHAPITRE TROISIEME : PASSAGE DE L'INTENTION ENTREPRENEURIALE A L'ACTION.....	82
CHAPITRE QUATRIEME : PROBLEMATIQUE ET OBJECTIFS GENERAUX.....	119
DEUXIEME PARTIE : DES ETUDES EMPIRIQUES POUR EVALUER LE ROLE DE LA VOLITION ET DE L'OPTIMISME LORS DE LA TRANSFORMATION DES INTENTIONS ENTREPRENEURIALES EN ACTIONS.....	129
CHAPITRE SIXIEME : CAPACITES VOLITIONNELLES DE DEFINITION DE L'OBJECTIF ET INTENTION CARRIERE PROFESSIONNELLE (ETUDE 2).....	147
CHAPITRE SEPTIEME: EFFET DES CAPACITES VOLITIONNELLES DE PLANIFICATION DE L'ACTION ET DE L'OPTIMISME SUR L'IDENTIFICATION ET LA REALISATION D'ACTIVITES ENTREPRENEURIALES (ETUDE3)	181
CHAPITRE HUITIEME : MOBILISATION HIERARCHIQUE DES CAPACITES VOLITIONNELLES LORS DE LA TRANSFORMATION DES INTENTIONS ENTREPRENEURIALES EN ACTIONS (ETUDE4).....	210
DISCUSSION GENERALE.....	241
CONCLUSION GENERALE.....	241
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	241
ANNEXES.....	ERREUR ! SIGNET NON DEFINI.
TABLES DES MATIERES.....	241

A feu le Professeur Evola Robert

REMERCIEMENTS

Je désire exprimer ma profonde gratitude à Monsieur le Professeur Mvessomba Edouard Adrien, qui m'a initié et accompagné dans cette aventure sinueuse. Il a éclairé depuis le cycle master mes balbutiements d'apprenti-chercheur, et m'a fait confiance quand le destin semblait me tourner le dos. Ses remarques, ses observations et son attention m'ont été largement utiles.

Toute ma reconnaissance à l'endroit de tous les enseignants du Département de psychologie, notamment le Docteur Nyock Ilouga Samuel, son attention et sa disponibilité sans cesse renouvelées m'ont été d'un apport inestimable. Ses recommandations ont permis l'amélioration de la qualité de la rédaction et la cohérence de ce document.

Toute ma reconnaissance à l'endroit des personnes qui ont relu cette thèse. Référence est faite ici à Alima Nganti Tatiana, Atoumbéké Mayaba Inès Sandra, Ngansi Kouekam Falone Isabelle et Soppi Onana Brenda.

A la fin de ce travail qui m'a rendu peu disponible, je ne peux oublier ceux qui m'ont entouré et soutenu dans mes moments de retranchement : ma mère, mes frères, mes sœurs, mes neveux et mes amis. Ils ont toujours été là pour m'aider à donner du sens aux relations familiales et amicales. Je leur loue mon amour incommensurable.

LISTE DES FIGURES ET DES TABLEAUX

Figure 1 Modèle du comportement planifié adapté de Ajzen, (1991)	66
Figure 2 Modèle de l'événement entrepreneurial de Shapero et Sokol (1982)	70
Figure 3 Modèle des phases de l'action de Heckhausen et Gollwitzer (1987) adapté à l'entrepreneuriat	101
Figure 4 Structure des données après codage	139
Figure 5 Variation du niveau d'autodétermination en fonction du secteur futur d'acteur d'activité	160
Figure 6 Variation du niveau d'automotivation en fonction du secteur futur d'acteur d'activité	161
Figure 7 Variation du niveau de résistance à l'incertitude de l'avenir en fonction du secteur futur d'activité	163
Figure 8 Médiation de l'effet de l'autodétermination par l'opinion bienfaiteur.....	166
Figure 9 Médiation de l'effet de l'automotivation par l'opinion opportuniste.....	167
Figure 10 Médiation de l'effet de la résistance à l'incertitude de l'avenir par l'opinion capacité ..	167
Figure 11 Modèle de formation des intentions entrepreneuriales.....	169
Figure 12 Médiation de l'effet de l'orientation vers l'action par l'optimisme	196
Figure 13 Variabilité de la réalisation d'activités entrepreneuriales en fonction de l'âge.....	198
Figure 14 Variabilité de l'identification d'activités entrepreneuriales en fonction de l'âge	199
Figure 15 Variabilité du niveau de concentration sur l'action en fonction de l'âge.....	200
Figure 16 Variabilité du niveau de l'orientation vers l'action en fonction de l'âge	201
Figure 17 Variabilité du niveau de l'optimisme en fonction de l'âge	202
Figure 18 Effet des traditions culturelles sur l'identification d'activité entrepreneuriales.....	203
Figure 19 Effet des traditions culturelles sur la réalisation d'activités entrepreneuriales	204
Figure 20 Effet des traditions culturelles sur le contrôle l'action	205
Figure 21 Effet des traditions culturelles sur l'optimisme.....	206
Figure 22 Variabilité de l'autodétermination en fonction du statut.....	221
Figure 23 Variabilité de l'automotivation en fonction du statut.....	222
Figure 24 Variabilité de la résistance à l'incertitude de l'avenir en fonction du statut	223
Figure 25 Variabilité du niveau de contrôle de l'action en fonction du statut.....	225
Figure 26 Variabilité du niveau de concentration sur l'action en fonction du statut.....	226
Figure 27 Variabilité du niveau de l'orientation vers l'action en fonction du statut.....	227
Figure 28 Variabilité du niveau de l'initiative personnelle en fonction du statut.....	229
Figure 29 Variabilité du niveau de la proactivité en fonction du statut.....	230
Figure 30 Variabilité du niveau de l'optimisme en fonction du statut	232
Figure 31 : Modèle hiérarchique de la volition.....	240

TABLEAUX

Tableau 1 Synthèse des parcours de vie	137
Tableau 2 Résumé des corrélations entre intention entrepreneuriale, opinions sur l'entrepreneur et capacité volitionnelles de définition des l'objectif	165
Tableau 3 Résultats relatifs à l'effet de l'âge sur les opinions sur l'entrepreneur	171
Tableau 4 Résultats relatifs à l'effet du genre sur l'autodétermination, l'automotivation, la résistance à l'incertitude de l'avenir et l'intention entrepreneuriale	173
Tableau 5 Résultats relatifs à l'effet des traditions culturelles sur l'intention entrepreneuriale, la résistance à l'incertitude de l'avenir et les opinions sur l'entrepreneur.....	174
Tableau 6 Résumé des corrélations entre opinions sur l'entrepreneur, identification d'activités, réalisation d'activités, contrôle de l'action, concentration sur l'action et optimisme.....	193
Tableau 7 Effet de l'âge sur les capacités volitionnelles	234
Tableau 8 Effet des traditions culturelles sur les capacités volitionnelles.....	236



LISTE DES ANNEXES

Annexe 1 : Guide d'entretien étudiant	292
Annexe 2 : Guide d'entretien porteur de projet	293
Annexe 3 : Guide d'entretien entrepreneur actif.....	294
Annexe 4 : Questionnaire étudiants	295
Annexe 5: Questionnaire porteurs de projet	302
Annexe 6 : Questionnaire entrepreneurs actifs	306
Annexe 7 : Retranscription discours étudiants	310
Annexe 8 : Retranscription discours porteur de projet	312
Annexe 9: Retranscription discours entrepreneur actif	314
Annexe 10 : Table des matières	315

RESUME

Cette thèse examine à partir de l'approche transversale, le processus de transformation des intentions entrepreneuriales en actions. Trois récits de vie ont été analysés, afin d'opérationnaliser le processus de transformation des intentions entrepreneuriales en actions (phase 1 : formulation de l'intention ; phase 2 : planification des stratégies d'implémentation de l'intention ; phase 3 : développement de l'action) et de saisir ses déterminants (étude 1). L'analyse de contenu a révélé que l'autodétermination, l'automotivation et la résistance à l'incertitude de l'avenir se développent chez l'étudiant qui aspire à devenir entrepreneur. La concentration sur l'action, le contrôle de l'action et l'orientation vers l'action émergent chez l'individu qui planifie les stratégies nécessaires à l'implémentation de l'intention. L'initiative personnelle, la proactivité et l'optimisme se développent chez la personne ayant créé une entreprise dont les produits ou services occupent une part du marché économique camerounais.

304 étudiants ont rempli un questionnaire comportant l'échelle des capacités volitionnelles de définition des objectifs (l'autodétermination, l'automotivation et la résistance à l'incertitude de l'avenir), l'échelle des opinions sur l'entrepreneur et celle de l'intention entrepreneuriale (étude 2). Le traitement statistique des données par analyse de régression, analyse de variance et modélisation par équations structurelles, a permis de confirmer les hypothèses. La volition en particulier l'autodétermination, l'automotivation et la résistance à l'incertitude de l'avenir est plus présente chez les étudiants qui souhaitent devenir entrepreneurs que chez ceux qui aspirent à un travail salarial et que chez ceux qui comptent poursuivre leurs études. Il y a médiation partielle de l'effet de ces capacités volitionnelles par les opinions sur l'entrepreneur (bienfaiteur, opportuniste et capacité).

Des mesures de capacités volitionnelles de l'implémentation de l'objectif (contrôle de l'action, concentration sur l'action et orientation vers l'action), d'opinions sur l'entrepreneuriat et de stratégies d'identification et de réalisation d'activités entrepreneuriales ont été administrées en passation individuelle à 319 entrepreneurs en cours de création (étude 3). Les résultats ont montré que le contrôle de l'action a un effet sur l'identification des activités entrepreneuriales. La concentration sur l'action et l'orientation vers l'action ont un effet sur la réalisation des activités entrepreneuriales. L'effet de l'orientation vers l'action est médiatisé par l'optimisme.

Dans l'étude 4, 103 étudiants souhaitant devenir entrepreneurs, 319 entrepreneurs en cours de création et 467 entrepreneurs actifs ont rempli des mesures de la volition et de l'optimisme, afin d'étudier la hiérarchisation des capacités volitionnelles lors de la transformation des intentions entrepreneuriales en action. On note d'abord que le niveau moyen d'autodétermination, d'automotivation et de résistance à l'incertitude de l'avenir des étudiants domine celui des entrepreneurs en cours de création et celui des entrepreneurs actifs. Ensuite, le niveau moyen de la concentration, du contrôle et de l'orientation vers l'action des entrepreneurs en cours de création domine celui des étudiants et des entrepreneurs actifs. Enfin, le niveau moyen de l'initiative personnelle, de la proactivité et de l'optimisme des entrepreneurs actifs domine celui des deux autres groupes mis en jeu. La discussion a soulevé quelques limites de cette thèse et esquissé des perspectives pour les recherches futures.

Mots clés : transformation, intention, action, volition, optimisme

ABSTRACT

This thesis examines from a transversal approach, the transformation process of entrepreneurial intentions into actions. Three life stories were analysed in order to operationalize the process of transforming entrepreneurial intentions into actions (phase 1: formulation of intention, phase 2: planning of strategies for the implementation of intention, phase 3: development of action); and to grasp its determinants (study 1). The content analysis revealed that self-determination, self-motivation and resistance to uncertainty in the future are maturing in students who aspire to become entrepreneurs. Concentration on action, control of action, and action orientation develop in the individual who plans the strategies needed to implement the intent. Personal initiative, proactivity and optimism develop in the person who has created a company whose products or services occupy a share of the market economy.

304 students completed a questionnaire which included a volitional goal-setting capacity scale (self-determination, self-motivation and resistance to future uncertainty); the Contractor Opinion Scale; and the Entrepreneurial Opinion Scale - Entrepreneurial intent (study 2). The statistical processing of the data by regression analysis, analysis of variance and structural equation modelling confirmed the hypotheses. Volition in particular, self-determination, self-motivation and resistance to uncertainty of the future are more prevalent among students who wish to become entrepreneurs than among those who aspire to wage labour, and those who intend to pursue their jobs and studies. There is partial mediation of the effect of these volitional abilities by the opinions on the entrepreneur (benefactor, opportunist and capacity).

Measurements of the volitional capacities of the implementation of intention (control of the action, concentration on the action and orientation towards the action), opinions on the entrepreneurship and strategies of identification and realization of Entrepreneurial activities were administered individually to 319 entrepreneurs in the making - (Study 3). The results showed that the control of the action influences the identification of entrepreneurial activities. Focus on action and action orientation influence the achievement of entrepreneurial activities. The effect of action orientation is mediated by optimism.

In Study 4, 103 students desirous to become entrepreneurs, 319 entrepreneurs in the making, and 467 active entrepreneurs filled volition measures and optimism, with the purpose of studying the prioritization of capacities - volitional when transforming entrepreneurial intentions into action. First, the average level of self-determination, self-motivation and resistance to the uncertainty of the future of students dominates that of entrepreneurs in the making, and that of active entrepreneurs. Secondly, the average level of concentration, control and action orientation of entrepreneurs in the making dominates that of students and active entrepreneurs. Thirdly and lastly, the average level of personal initiative, proactivity and optimism of active entrepreneurs dominates that of the other two groups involved. The discussion raised some of the limitations of this thesis and outlined future perspectives.

Key words: transformation, intention, action, volition, optimism

INTRODUCTION GENERALE

Les nombreux échecs rencontrés dans la mise en œuvre du projet professionnel entrepreneurial par la plupart des jeunes, rappellent que la promotion de la création d'entreprises est une préoccupation pour le Gouvernement camerounais, les incubateurs et les cabinets d'expertise en la matière. En 2003, 1450 projets de création de petites entreprises sont financés et suivis par le Programme Intégré d'Appui aux Acteurs du Secteur Informel (PIAASI). Au bout du troisième mois après le financement, 1182 arrivent à maturité, et sont réellement transformés en entreprises, alors que 268 ne le sont pas. Le directeur du PIAASI a instruit une enquête pour déterminer les causes de cette procrastination entrepreneuriale. Les résultats ont révélé que les porteurs de ces projets ont voyagé pour une destination inconnue (Dispositif de Production des Statistiques Courantes sur l'Emploi : DPSCE, 2012). Entre 2005 et 2011, ce programme a financé 9911 projets et après évaluation, 1479 projets n'ont jamais été transformés en entreprises. En 2008, 27624 projets de création de très petites entreprises sont financés et suivis par le Programme d'Appui au Développement Rural (PADER) et l'on a noté un peu plus de 18% de cas de procrastination entrepreneuriale. En 2011, le Programme d'Appui à la Jeunesse Rurale et Urbaine (PAJER-U) elle aussi financé et suivi au total 12750 projets de création des Très Petites Entreprises (TPE) pour un taux d'abandon égal à 31,10% (DPSCE, 2014). En 2016, le Centre d'Analyse et de Recherche sur les Politiques Sociales du Cameroun (Camericap) souligne que 72,24% des entreprises créées depuis 2010 sont inexistantes. Dans la même veine, 72 petites et moyennes entreprises ont retiré leur adhésion au Groupement Inter patronal du Cameroun (GICAM) entre 2014 et 2016. Des investigations ont été menées et les résultats ont révélé que ces entreprises ont fermé (Bulletin du GICAM, Juin 2017).

Des exemples de retrait d'adhésions ou d'échecs dans la mise en œuvre du projet professionnel entrepreneurial, comme ceux que nous venons de citer sont nombreux au Cameroun. Après le financement, certains porteurs réussissent à transformer leurs projets en entreprises dont les produits ou services occupent une part du marché économique camerounais, alors que d'autres échouent. Pour réduire ces échecs, le Gouvernement camerounais a pris un certain nombre de mesures, qui tournent autour du projet professionnel, du contexte économique et des débouchés commerciaux. Plus précisément, au cours des dix dernières années, le Ministère de la recherche scientifique et de l'innovation (Mineresi) a primé lors des journées scientifiques, le meilleur projet

entrepreneurial. Depuis 2016, le Ministère de l'Enseignement supérieur, le Ministère des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Economie Sociale et de l'Artisanat ainsi que l'Agence de la Francophonie, organisent conjointement le Salon d'Orientation Académique et Professionnelle (SOAP) et priment eux aussi les meilleurs projets de création d'entreprises. Aussi, en plus du Crédit Agricole, l'Etat a créé une Banque des Petites et des Moyennes entreprises pour faciliter l'octroi des financements aux jeunes qui s'engagent dans la carrière entrepreneuriale. Il a également créé des Centres de Formalité de Création d'Entreprises (CFCE) et des Centres d'Incubation entrepreneuriale dans les chefs-lieux de région au Cameroun. Jusqu'ici, ces mesures ne permettent pas encore de réduire considérablement le taux d'échecs rencontré dans la mise en œuvre des projets professionnels. Il semble au contraire que les cas d'abandon augmentent, nonobstant l'implémentation et le renforcement des stratégies de promotion de l'emploi autonome.

Ce paradoxe nous pousse à nous demander ce qui détermine le projet professionnel entrepreneurial, déterminants dont la connaissance préalable peut être un gage de succès en matière de création d'entreprises. Notamment, il y a de fortes chances qu'une mesure de promotion de l'entrepreneuriat centrée sur les facteurs personnels, permette de comprendre si l'individu est motivé à créer ou pas et de ce fait ne financer que les projets portés par les personnes qui souhaitent effectivement devenir entrepreneurs. Relativement aux motivations à créer l'entreprise, de nombreux facteurs explicatifs sont généralement évoqués. En psychologie sociale, plusieurs travaux tentent de démêler les processus psychologiques et les facteurs explicatifs du processus de transformation des intentions entrepreneuriales en actions.

A titre illustratif, on cite d'abord les études portant sur les caractéristiques généralement attribuées à l'entrepreneur : la prise de risque, l'ambition, la confiance en soi, la détermination, la tolérance de l'ambiguïté, le lieu de contrôle (Brockhaus, 1980, 1982 ; Caird, 1993 ; Gartner, 1989 ; Lynn, 1969). Ensuite, les travaux qui traitent de la motivation au succès, de la motivation à l'autonomie et de la motivation à la réalisation de soi (McClelland, 1961, 1965) et de la motivation pro sociale (Battistelli, 2001). Enfin, les études qui abordent les opinions sur l'entrepreneur et l'entrepreneuriat, les attitudes, l'intérêt vocationnel (Aparicio & Battistelli, 2008 ; Battistelli, 2001 ; Odoardi, 2003), le soutien familial, l'âge, l'expérience professionnelle, les modèles d'entrepreneurs (Battistelli, 2001 ; Battistelli & Nyock, 2008) et la volition (Hikkerova, Nyock Ilouga, & Sahut, 2016 ; Mouloungui, 2012 ; Nyock, Nyock, & Sahut, 2013). Tous ces travaux ont la particularité d'avoir été réalisés dans les pays à revenus élevés. Dans les pays à revenu

intermédiaire, notamment au Cameroun, les quelques travaux réalisés sur le comportement entrepreneurial se sont concentrés sur l'évaluation comparée de l'intention entrepreneuriale des étudiants des villes de Yaoundé et Douala (Njengoué Ngamaleu, 2012, 2014), l'entrepreneuriat informel (Nyock & Mouloungui, 2018), l'esprit d'entreprise au Cameroun (Warnier, 1993), le dynamisme bamiléké (Dongmo, 1981), les métiers de la rue et l'emploi (Fodouop, 1988).

Les travaux sus-évoqués suggèrent que l'on peut comprendre le comportement entrepreneurial, en se fondant sur divers processus psychologiques à l'œuvre chez le porteur de projet. En allant dans la même lancée, nous nous proposons de rendre compte de la dynamique personnelle impliquée dans la transformation des intentions entrepreneuriales en actions chez les Camerounais. A cet effet, nous nous inspirons de la théorie de la volition (Gollwitzer, 1996, 2010; Hikkerova et al., 2016) et des modèles comportementaux fondés sur l'intention (Ajzen, 1991, 2002, 2014 ; Shapero & Sokol, 1982 ; Tounès, 2003). Nous comptons mettre en évidence les capacités volitionnelles susceptibles d'orienter l'explication de la construction du projet entrepreneurial, son implémentation et le développement de l'action entrepreneuriale. Les travaux ont montré que les capacités volitionnelles permettent de protéger l'intention entrepreneuriale des distracteurs potentiels (Gollwitzer, 2017 ; Mouloungui, 2012 ; Hikkerova et al., 2016), toutefois, ils n'ont pas précisé comment s'opère cette protection. L'idée dans cette thèse est d'étudier le rôle de la volition celui de l'optimisme. Ce dernier est susceptible d'induire des distorsions lors du traitement de l'information par le porteur de projet entrepreneurial. Ces distorsions peuvent s'illustrer par le fait que les informations négatives (l'entrepreneuriat est une profession difficile, incertaine, parsemée d'embûches) susceptibles de stimuler la procrastination entrepreneuriale soient sous-évaluées, alors que les informations positives (l'entrepreneur a de nombreuses capacités, c'est un bienfaiteur, c'est un universaliste) capables d'induire la progression vers l'action soient surévaluées. Nos développements se font en deux parties comportant chacune quatre chapitres.

Dans la première partie qui est théorique, nous comptons examiner la transformation de l'intention entrepreneuriale en action. Pour cela, nous commençons par faire une revue de la littérature sur l'entrepreneuriat (Chapitre premier). Dans ce chapitre, on fait la synthèse des différentes définitions de l'entrepreneuriat, de ses écoles de pensée et de ses facteurs explicatifs. On insiste sur le fait que la finalité d'une ambition entrepreneuriale n'est pas seulement la recherche d'une activité, mais aussi le développement d'un certain nombre de valeurs

personnelles. Ensuite, on aborde l'intention entrepreneuriale (Chapitre deuxième). Ici, l'on fait la synthèse des mobiles qui concourent à la construction du projet professionnel entrepreneurial. Le primat est accordé aux capacités volitionnelles de définition de l'objectif, qui selon Gollwitzer (1996), Mouloungui (2012), Hikkerova et al. (2016), occupent une place primordiale dans le choix d'un objectif difficile à atteindre. Après la construction du projet professionnel entrepreneurial, on étudie sa transformation en action couramment désignée dans la littérature sous le vocable de passage de l'intention à l'action (Chapitre troisième). Dans ce chapitre, l'accent est mis sur le rôle de la volition et de l'optimisme. Pour terminer, nous construisons la problématique générale de cette thèse (Chapitre quatrième) qui s'appuie sur l'idée selon laquelle la création d'entreprise de par ses caractéristiques (profession difficile, complexe, fatigante, parsemée d'embûches, etc.) dépend beaucoup plus des dispositions personnelles que de l'environnement économique et social. Ce dernier a certes un effet, mais qui n'est visible qu'après l'implémentation de l'intention. Il semble qu'un porteur de projet prédisposé à créer est capable de mettre en place des stratégies cognitives pour contrecarrer les limites sociales et les difficultés environnementales relatives à l'entrepreneuriat. On y insiste sur le fait que jusqu'ici, les travaux ont montré que la volition assure la protection de l'intention (Gollwitzer, 2017 ; Hikkerova et al., 2016 ; Mouloungui, 2012) des distracteurs potentiels (intentions rivales, facteurs environnementaux pouvant peser sur le projet, etc.). Toutefois, ils n'ont pas précisé comment s'opère cette protection. Nous pensons que cette dernière peut être activée par le biais de l'optimisme sus-évoqué.

Dans une seconde partie qui est empirique, nous comptons réaliser quatre études qui permettent de vérifier la pertinence de l'idée que nous exposons dans la partie théorique. A cet effet, nous nous proposons d'abord d'identifier les déterminants impliqués dans la construction de l'intention entrepreneuriale et son implémentation (Chapitre cinquième). Ensuite, comme notre objectif est de vérifier le rôle de la volition et de l'optimisme sur la transformation des intentions entrepreneuriales en actions, nous vérifions si les capacités volitionnelles qui coucourent à la formulation de l'intention entrepreneuriale sont plus présentes chez les étudiants qui souhaitent devenir entrepreneur que chez ceux qui comptent devenir salariés (Chapitre sixième). Dans la même veine, nous envisageons d'analyser l'effet des capacités volitionnelles qui contribuent à la planification de l'action sur l'identification et la réalisation d'activités entrepreneuriales, et de voir si cet effet au cas où il existe, est médiatisé par l'optimisme (Chapitre septième). Enfin, nous nous

proposons de vérifier s'il y a une mobilisation successive des capacités volitionnelles par les individus, lors de la transformation des intentions entrepreneuriales en actions (Chapitre huitième).

Notre thèse se termine par une discussion et une conclusion générale. Dans la discussion générale, nous comptons nous appuyer sur les différents résultats obtenus pour mettre en exergue la contribution que notre travail apporte aux connaissances actuelles relatives à la transformation de l'intention entrepreneuriale en action. Dans la conclusion générale, nous comptons souligner les apports pratiques de notre thèse pour l'amélioration de la qualité de l'accompagnement à la création d'entreprises au Cameroun.

**PREMIERE PARTIE : ELEMENTS THEORIQUES POUR
COMPRENDRE LE PROCESSUS DE TRANSFORMATION DES
INTENTIONS ENTREPRENEURIALES EN ACTIONS**

La présente partie de notre thèse se concentre sur la problématique de la transformation des intentions entrepreneuriales en actions, en insistant sur les approches théoriques qui apportent une contribution permettant de cerner ce processus. Elle tourne autour de quatre chapitres. Le Chapitre premier traite des considérations générales sur l'entrepreneuriat. Dans ce chapitre, on analyse l'entrepreneuriat à partir de ses différentes définitions, des écoles de pensée, des paradigmes et des facteurs explicatifs de l'entrepreneuriat. Parmi les facteurs explicatifs figurent l'économie et les facteurs psychosociaux. Les facteurs économiques soutiennent l'idée que les actions entrepreneuriales visent avant tout la production des richesses et les facteurs psychosociaux montrent que la création d'entreprise va au-delà de la plus-value pour rechercher la satisfaction d'un certain nombre de besoins liés au développement personnel (facteurs psychologiques) et à celui de la communauté (facteurs socioculturels).

Le Chapitre deuxième se concentre sur la formation des intentions entrepreneuriales, identifie ses facteurs explicatifs et les théories qui aident à comprendre cette phase du processus entrepreneurial. On y aborde tour à tour la genèse de l'intention de carrière professionnelle et celle des préférences entrepreneuriales. De plus, on identifie les facteurs cognitifs et environnementaux susceptibles de stimuler l'intention entrepreneuriale et les théories explicatives de la formation des intentions entrepreneuriales. Parmi les théories retenues figurent en bonne place la théorie du comportement planifié, le modèle de l'événement entrepreneurial de Shapero et Sokol (1982) et le modèle de la volition.

Les deux premiers chapitres de cette partie vont nous conforter dans l'idée que la formation des intentions entrepreneuriales est un processus motivationnel et volitif. Cette idée va nous amener à préciser dans le Chapitre troisième, le rôle de la motivation sur la transformation des intentions entrepreneuriales en actions, celui de la volition ainsi que celui de l'optimisme. Ce chapitre est fondé sur l'idée qu'il a été récemment démontré qu'un individu motivé à s'engager dans l'action d'entreprendre, doit avoir un objectif clairement défini (Nyock Ilouga, Nyock, & Sahut, 2013). Après la définition de l'objectif, des capacités volitionnelles qui assurent la protection de l'intention se mettent en place (Gollwitzer, 2017; Hikkerova et al. 2016). On y insiste sur le fait que la transformation de l'intention entrepreneuriale en action peut être expliquée par des dispositions psychologiques, en l'occurrence l'optimisme. L'optimisme peut induire des distorsions lors du processus de traitement de l'information par l'entrepreneur. Si cela est vrai, ces distorsions peuvent s'illustrer par le fait que les informations négatives soient sous-évaluées et les

informations positives surévaluées. La sous-évaluation des informations négatives inhibe l'orientation vers l'état qui est responsable de la procrastination entrepreneuriale, et permet à l'entrepreneur de rassembler les informations relatives à son objectif entrepreneurial, afin de progresser vers l'action (Hikkerova et al. 2016 ; Marquardt, 2011 ; Marquardt, Tröger, Wieber, & Gollwitzer, 2016). C'est dans cette logique qu'est bâtie la problématique générale (Chapitre quatrième).

CHAPITRE PREMIER : QUELQUES CONSIDERATIONS GENERALES SUR L'ENTREPRENEURIAT

L'observation selon laquelle l'entrepreneuriat renvoie à des réalités hétérogènes est partagée par de nombreux chercheurs en psychologie de l'entrepreneuriat (Farhat Dalhoum, 2016 ; Fayolle, 2005 ; Fayolle & Filion, 2006 ; Mouloungui, 2012 ; Tounès, 2003). Nonobstant l'hétérogénéité des réalités auxquelles renvoie l'entrepreneuriat, nous définissons dans un premier temps cette notion et l'expliquons en référence aux postulats de base des différentes écoles de pensée et aux paradigmes en vigueur. Dans un second temps, nous répertorions et faisons une synthèse de ses facteurs explicatifs. Relativement à la définition de l'entrepreneuriat, trois principales lignes de recherche vont orienter notre réflexion. Une première ligne de recherche va mettre l'accent sur le concept d'opportunité qui correspond à une ressource que l'entrepreneur peut identifier, acheter et exploiter dans le but de produire des biens et services qui anticipent les besoins des clients (Casson, 1991 ; Shane & Venkataraman, 2000). Une deuxième ligne de recherche assimile l'entrepreneuriat à un processus de création de nouvelles organisations (Aldrich, 1999 ; Gartner, 1989, 1993 ; Hernandez, 2001 ; Sharma & Chrisman, 1999 ; Thornoton, 1999) et une troisième ligne de recherche le définit en faisant référence à la dialogique individu/idée entrepreneuriale (Brayât, 1993 ; Fayolle, 2004a).

En référence à certains travaux (Benata, 2016 ; Cunningham & Lischeron, 1991), nous avons aussi identifié six écoles de pensée (l'école des grands hommes, l'école comportementale ou behavioriste, l'école classique, l'école du management, l'école du leadership et l'école de l'intrapreneurship) dont les postulats de base peuvent être résumés à travers quatre principaux paradigmes : le paradigme économiste, le paradigme de l'opportunité d'affaires, le paradigme de l'innovation et celui de la création de valeurs. S'il est vrai que le point de vue économiste et ces paradigmes fournissent des informations utiles pour la compréhension de l'entrepreneuriat, il reste que ces informations le réduit à un processus qui vise exclusivement la maximisation des gains. Pourtant, à en croire les travaux issus des sciences sociales, les actions entrepreneuriales visent non seulement la production des richesses, mais aussi la satisfaction d'un certain nombre de besoins qui peuvent être liés à l'individu (facteurs psychologiques) ou à la communauté (facteurs

socioculturels). Relativement à cette idée, la synthèse des autres facteurs de l'entrepreneuriat va se concentrer sur les facteurs socioculturels et psychologiques.

1-1- Définition et objet de l'entrepreneuriat

Les recherches portant sur l'entrepreneuriat se heurtent à une difficulté. Celle qui consiste à définir ce concept qui, jusqu'ici, ne bénéficie pas d'une explication qui fait l'unanimité dans la littérature. Cette difficulté résulte du fait que l'entrepreneuriat renvoie à des situations tellement hétérogènes qu'il est vain de se limiter à une seule définition (Farhat Dalhoum, 2016 ; Fayolle, 2004b ; Fayolle & Fillion, 2006 ; Mouloungui, 2012 ; Tounés, 2003). Toutefois, il est possible d'identifier les grandes approches conceptuelles (Fayolle & Verstraete, 2005) visant à cerner l'entrepreneuriat dans sa globalité. Dans cette logique, nous avons retenu trois principales conceptions, qui nous semblent complémentaires et susceptibles de fournir une explication opératoire de l'entrepreneuriat. Ces conceptions sont développées à travers trois lignes de recherche.

Une première ligne de recherche initiée par Shane et Venkataraman (2000) définit l'entrepreneuriat comme : « un processus par lequel des opportunités à créer des produits et services futurs sont découvertes, évaluées et exploitées » (p.18). Dans la même logique, Casson (1982) insiste sur la notion d'opportunité qui se réfère à un ensemble des situations où des produits qui anticipent les attentes des populations (nouveaux produits, services, matières premières et méthodes d'organisation) sont introduits par l'entrepreneur et commercialisés à un prix nettement supérieur à leur coût de production. L'entrepreneur est dans ce cas un opportuniste (Battistelli & Nyock, 2008 ; Nyock Ilouga, Nyock, & Sahut, 2013), c'est-à-dire une personne capable non seulement d'identifier une opportunité (ressource), mais aussi de la racheter et de la transformer en des produits ou services surévalués par les consommateurs ou bénéficiaires (Shane & Venkataraman, 2000). Cette notion d'opportunité dépasse une simple ressource, elle peut être une nouvelle information profitable. Pour accéder à cette information, l'individu doit détenir des connaissances antérieures complémentaires à l'information. De plus, il doit posséder certaines propriétés cognitives (connaissances relatives à l'opportunité) pour évaluer ces informations. La détection de cette information déclenche alors une conjecture ou une vision entrepreneuriale correspondant à un projet d'exploitation de l'opportunité. Contrairement à cette première ligne de recherche qui accorde le primat au concept d'opportunité dans la définition de l'entrepreneuriat, une autre met l'accent plutôt sur l'émergence organisationnelle.

Une deuxième ligne de recherche souligne que l'entrepreneuriat est le processus qui conduit à la mise en place d'une nouvelle organisation. Cette ligne de recherche a été introduite par Gartner (1988, 1993) puis développée et reprise par d'autres auteurs (Aldrich, 1999 ; Thornoton, 1999 ; Sharma & Chrisman, 1999 ; Hernandez, 2001). Elle assimile l'entrepreneuriat à un processus de création d'une organisation ou encore d'identification des activités par lesquelles le créateur (de l'opportunité) mobilise et combine des ressources (informationnelles, matérielles, humaines) pour transformer l'opportunité en une entreprise structurée voire une entité susceptible de se maintenir en vie dans le temps et l'espace (Farhat Dalhoum, 2016 ; Hernandez, 2001 ; Lerch, Thi Thanh Thai, Puhakka, & Burger-Helmchem, 2015). Sur ce point, il est nécessaire de souligner que la création d'une organisation n'est pas synonyme de la création d'une entité, car comme le souligne Verstraete (1997), l'émergence organisationnelle renvoie à la fois à l'acte d'organiser et aux formes d'organisation (projet, équipe, structure) issues de l'action. L'entrepreneur semble être dans ce sens une personne capable de mettre en place des stratégies, d'élaborer une vision entrepreneuriale innovante susceptible de conduire au changement à travers des actions entrepreneuriales (Filon, 1997). Ainsi, cette deuxième ligne de recherche assimile l'entrepreneuriat à l'émergence organisationnelle et précise le rôle que joue son initiateur (l'entrepreneur). Elle est suivie par une troisième approche qui elle, s'intéresse plutôt à la dynamique individu/idée entrepreneuriale (projet entrepreneurial).

Une troisième ligne de recherche accorde le primat à la dynamique individu/idée entrepreneuriale, que Brayât (1993) définit comme une dynamique de changement où l'individu est à la fois acteur et objet de la création de valeur. Il est acteur parce qu'il détermine les modalités de la création d'entreprise et objet de la création de valeur, parce qu'il est porteur d'un projet qui le détermine, auquel il s'identifie et qui donne sens à son existence. La valeur créée renvoie aux apports techniques, financiers et personnels que génère l'organisation créée et qui procurent satisfaction à l'entrepreneur et aux parties prenantes ou aux intéressées (clients et financiers). Brayât (1993) ajoute que pour l'entrepreneur, il s'agit non seulement des biens financiers et matériels mais aussi de l'autonomie, du pouvoir ou de l'estime de soi entre autres. Pour les clients, il s'agit de la satisfaction procurée par la consommation du produit et/ou service proposé. Pour les financiers, il s'agit de la probabilité pour que la structure créée apporte des gains monétaires. En s'inspirant de cette approche, Fayolle (2004) définit l'entrepreneuriat comme une situation reliant de façon concomitante, un individu engagé dans un projet à une organisation

émergente ou une entreprise existante. Ainsi, cette troisième ligne de recherche accorde la primauté à la dialogique individu/idée et précise que l'entrepreneur est l'acteur et l'objet du processus de création d'entreprise. Elle semble proche de notre objet d'étude, car nous souhaitons étudier les mécanismes psychosociaux qui expliquent comment une idée initialement portée par l'individu, évolue en un projet entrepreneurial et se transforme en une entreprise capable de résister à l'usure du temps.

Les développements qui précèdent essaient de définir l'entrepreneuriat à partir de trois principales lignes de recherche. Ces différentes lignes de recherche semblent complémentaires, car aucune d'entre elles ne peut expliquer toute seule le processus entrepreneurial de manière parcimonieuse. L'approche par la création d'une opportunité d'affaire accorde le primat à l'identification des produits qui anticipent les besoins des clients. Il ne s'agit là que de la première phase de la création d'entreprise que la plupart des travaux désignent sous le vocable émergence de l'idée entrepreneuriale (Farhat Dalhoum, 2016 ; Hernandez, 2001 ; Lerch et al. 2015 ; Verstraete, 1997). En revanche, l'approche par la création d'une organisation introduit l'action d'ordonner ou de structurer l'activité, que suppose tout acte de création d'entreprise, sous des multiples formes organisées : le modèle d'affaire, le plan d'affaire, le prototype de produit et l'entité créée (Verstraete, 2000). On peut dire que cette approche se focalise davantage sur le montage du projet et de lancement des activités. Une limite de cette approche se compense lorsque Filon (1997) souligne que l'entrepreneur est capable de formuler une idée entrepreneuriale innovante, susceptible d'induire le changement via l'organisation créée par un individu qui, comme l'on l'a mentionné, est engagé dans une dynamique de changement au niveau personnel. Cette dynamique de changement est observée entre l'individu et l'idée entrepreneuriale, considérés ici comme le support de la création de valeur. Cette création de valeur n'est effective qu'au cours de la dernière phase du processus : celle au cours de laquelle l'on assiste à la mise en place d'une organisation entrepreneuriale relativement stable, évaluée par des indicateurs d'activités, de performance et de résultats (Verstraete, 2005).

L'entrepreneuriat ainsi défini à travers les trois principales lignes de recherche qui précèdent, est expliqué différemment par les écoles de pensée. En nous référant aux travaux de Cunningham et Lischeron (1991), nous avons identifié six écoles de pensée (l'école des grands hommes, l'école comportementale ou behavioriste, l'école classique, l'école du management, l'école du leadership

et l'école de l'intrapreneurship) qui, s'imbriquent les unes sur les autres. C'est ce qui justifie le recours à l'approche intégrative dans la présentation de ces différentes écoles de pensée.

1-2- Approche intégrative des différentes écoles de pensée sur l'entrepreneur

Précédemment, on a observé qu'il n'existe pas une définition consensuelle de l'entrepreneuriat, c'est à peu près la même chose pour le concept d'entrepreneur. Plusieurs écoles de pensée ont conceptualisé le mot entrepreneur. Cunningham et Lischeron (1991) en ont répertorié six : l'école des grands hommes, l'école comportementale ou behavioriste, l'école classique, l'école du management, l'école du leadership et l'école de l'intrapreneurship. Nous avons passé en revue ces écoles parce que chacune d'elle semble apporter un élément de connaissance supplémentaire, voire nécessaire à la description et à l'explication de l'entrepreneur.

1-2-1- Ecole des « grands hommes »

Pendant de nombreuses années, l'entrepreneur a été considéré comme un individu ayant des capacités exceptionnelles (la volonté de bâtir un empire, la propension à la prise de risque, la proactivité) qui l'amènent à créer l'entreprise même dans l'adversité. S'appuyant de cette idée, des chercheurs (Benata, 2016 ; Cunningham & Lischeron, 1991) ont travaillé pour montrer que le comportement entrepreneurial a une base biologique ou innée, qui se développe indépendamment des limites sociales (absence du soutien familial, conjoncture, lourdeurs administratives) et environnementales (absence d'opportunité entrepreneuriale, absence du soutien financier). Cette base biologique du comportement entrepreneurial constitue la « personnalité entrepreneuriale » que l'on peut définir de manière simple comme l'ensemble des traits propres aux entrepreneurs et qui les prédisposent à la création d'entreprise. On peut retenir que l'école des grands hommes soutient l'idée que le développement des compétences entrepreneuriales est conditionné exclusivement par le potentiel biologique. Cette idée est battue en brèche par les chercheurs qui se concentrent sur le comportementalisme.

1-2-2- Ecole comportementaliste ou behavioriste

Les travaux issus de l'école comportementaliste s'inspirent du behaviorisme de Watson (1913) qui postule que le comportement peut être provoqué à partir d'un ensemble de stimuli. Les stimuli se rapportent à la disponibilité du capital, des ressources humaines et matérielles. Aujourd'hui, il est également admis qu'ils peuvent être des besoins (la volonté de bâtir un empire, le goût du risque, le désir d'ascension sociale verticale) et valeurs individuelles (l'initiative, l'autonomie) qui sont des conditions préliminaires et nécessaires au choix de l'entrepreneuriat comme secteur futur d'activité (Mouloungui, 2012). Verstraete et Saporta (2006), qui peuvent être considérés comme les pionniers de cette école de pensée, s'intéressent au mot entrepreneur qu'ils considèrent comme un être capable de ressentir certains besoins qui l'incitent à créer l'entreprise. Ainsi, l'entrepreneuriat peut être expliqué à partir d'une approche axiomatique qui prévoit d'un côté les stimuli (les caractéristiques individuelles telles que la créativité, l'initiative personnelle, la proactivité, la volition, l'optimisme, la motivation, l'esprit innovateur, etc.) et de l'autre côté la réponse qui est ici le comportement entrepreneurial (construction de l'intention entrepreneuriale ; identification et réalisation d'activités). Après cette brève synthèse des travaux relatifs à l'école comportementaliste, on va dire un mot sur l'école classique qui a eu le mérite d'étudier de manière approfondie les caractéristiques individuelles sus-évoquées.

1-2-3- Ecole classique

Jusqu'ici, il apparaît qu'un individu peut devenir entrepreneur soit parce qu'il dispose d'un potentiel inné (la volonté de bâtir un empire, la propension à la prise de risque, la proactivité) tel qu'on l'a vu chez Cunningham et Lischeron (1991) à l'école des grands hommes, soit parce qu'il se trouve dans un environnement favorable à la création d'entreprise tel qu'évoqué par les tenants de l'école behavioriste ou comportementaliste. L'école classique considère les stimuli comme des caractéristiques individuelles et environnementales, qui permettent aux entrepreneurs d'identifier les opportunités entrepreneuriales et de les transformer en services ou produits surévalués par les clients, afin de créer des richesses (Fayolle, 1999 ; Tounés, 2003). A en croire Fayolle (1999), l'entrepreneur est un individu capable de combiner les dispositions personnelles et les ressources environnementales disponibles pour identifier une opportunité et la transformer en une entreprise susceptible de se maintenir dans le temps et l'espace. La notion d'identification d'opportunité

entrepreneuriale a été reprise par l'école du management qui montre qu'au-delà de la création, l'entrepreneur doit être capable de se servir des techniques du management pour diriger l'entreprise.

1-2-4- Ecole du management

L'école du management assimile les entrepreneurs à des organisateurs du processus de création de richesses économiques (Cachot, Servais, & Copin, 2005). Ils sont des organisateurs de l'action entrepreneuriale, parce qu'ils ont la capacité de définir les modalités de création (définition de la politique et des missions de l'entreprise, recrutement du personnel clé, etc.), d'identifier des opportunités entrepreneuriales et de recourir aux techniques de gestion et de management pour les exploiter (Fayolle 1999). Contrairement à l'école des grands hommes, l'école du management postule que même les individus qui ne sont pas nés avec des caractéristiques particulières peuvent devenir entrepreneur. Ce devenir étant la résultante soit d'une formation à l'entrepreneuriat, soit de l'influence du modèle d'entrepreneur (un parent, un voisin, un oncle, un cousin, une tante, etc.) ou de l'expérience professionnelle (Benata, 2016 ; Emin, 2004 ; Farhat Dalhoum, 2016 ; Tounés, 2003). Ainsi, l'entrepreneuriat est une série d'activités apprises ; cet apprentissage est centré sur les principales fonctions de l'entreprise dont l'une est l'exercice du leadership.

1-2-5- Ecole du leadership

L'école du leadership a eu le mérite d'assimiler l'entrepreneur à un leader, capable d'adapter son style aux besoins de ceux qu'il dirige. Il stimule dans ce cas la motivation et oriente la conduite du personnel dont il a la charge. Il sait animer son équipe de travail, anticiper et combler les besoins des salariés et orienter leurs efforts vers la réalisation des objectifs. C'est pour cette raison que Filon (1997, 2004) l'assimile à une personne capable de mettre en place des stratégies, d'élaborer une vision entrepreneuriale innovante et une base susceptible de conduire le changement via des actions entrepreneuriales. Tout ce qui précède laisse entrevoir que la notion d'entrepreneuriat dépasse une simple création d'entreprise et concerne aussi la gestion de l'entité créée de façon à lui garantir une pérennité. Ainsi, l'entrepreneur est un être capable non seulement de créer des emplois et des richesses via l'entrepreneuriat, mais aussi de mettre et maintenir les salariés au travail. Pour cela, il doit les motiver à adhérer non seulement aux valeurs et missions de l'entreprise, mais aussi à travailler de manière efficiente pour l'accomplissement de ses missions.

1-2-6- Ecole de l'intrapreneurship

Précédemment, on a vu que pour garantir la pérennité de l'entreprise créée, l'entrepreneur peut motiver les salariés de sorte qu'ils adhèrent aux valeurs de l'entreprise, s'identifient aux objectifs de l'entreprise et travaillent de manière efficiente pour l'atteinte de ses objectifs. L'entrepreneur peut aussi recourir à l'intrapreneurship, qui est le développement d'unités indépendantes dans le but de créer de nouveaux marchés et de nouveaux produits au sein d'une entreprise (Fayolle, 1999). De manière simple, l'intrapreneurship est l'entrepreneuriat au sein des entreprises existantes. Il œuvre dans deux principales directions. Dans un premier temps, l'intrapreneurship permet aux entreprises d'innover, de se développer et de diversifier leurs activités dans d'autres domaines. Dans un second temps, il permet à l'entrepreneur de développer son potentiel entrepreneurial (compétences entrepreneuriales) en faisant preuve de créativité, d'ingéniosité et d'imagination (Dhisrich & Antoncic, 2001). Comme l'on le voit, les compétences entrepreneuriales peuvent être utilisées dans le but de revitaliser et de rehausser le rendement des organisations existantes. C'est ce que Fayolle (1999) appelle l'intrapreneurship qui a pour principale fonction le développement de l'entreprise et celui du potentiel entrepreneurial de l'entrepreneur.

A la fin de cette articulation qui portait sur les écoles de pensée en entrepreneuriat, on peut retenir qu'il n'existe ni une définition unique de l'entrepreneur, ni une caractéristique principale de celui-ci. Chaque école de pensée fournit une information principale pour la compréhension de l'entrepreneur. A travers le postulat de base de chacune de ces écoles, on trouve des réponses aux questions suivantes : qui est l'entrepreneur ? Quelles compétences possède-t-il ? Outre les réponses à ces questions, on peut identifier quatre articulations qui constituent des perspectives à partir desquelles la dynamique entrepreneuriale peut être observée (Cunningham & Lischeron, 1991). Chacune de ces articulations laisse entrevoir l'intérêt accordé par chaque école.

Une première articulation aborde le concept d'individu et constitue le socle de la réflexion des tenants de l'école des « grands hommes » et ceux de l'école des caractéristiques psychologiques (l'école du management). Notre thèse se situe à l'intersection de ces deux écoles parce qu'elle met l'accent sur la dynamique personnelle permettant à l'individu de transformer une intention entrepreneuriale en action. Une deuxième articulation aborde l'opportunité qui se réfère à la capacité de l'entrepreneur à identifier les activités entrepreneuriales (l'école classique). Une troisième articulation traite de l'action et de la gestion et intéresse les tenants de l'école

behavioriste et ceux de l'école du leadership et une quatrième articulation traite du contexte d'action entrepreneuriale et est étudiée essentiellement par les tenants de l'école de l'intrapreneurship. Nonobstant la pertinence des informations fournies par les tenants de chacune de ces écoles, les travaux ont tendance depuis une vingtaine d'années à regrouper les postulats de base de ces écoles au sein de quatre paradigmes : paradigme économiste, paradigme de l'opportunité d'affaire, paradigme de l'innovation, et celui de la création de valeur (Benata, 2016 ; Emin, 2004 ; Filion, 1997, 1999 ; Tounés, 2003). Ces paradigmes s'inscrivent eux aussi dans une approche intégrative.

1-3- Imbrication des paradigmes de l'entrepreneuriat

Des auteurs ont travaillé pour formuler les principaux paradigmes de l'entrepreneuriat. Parmi ces paradigmes figurent le paradigme économiste, le paradigme de l'opportunité d'affaire, le paradigme de l'innovation. Dans la présente section, un effort est fait pour développer ces principaux paradigmes en ressortant les liens qu'ils entretiennent mutuellement. C'est ce qui justifie le choix du concept imbrication.

1-3-1- Paradigme économiste

La plupart des travaux qui traitent de la notion de l'entrepreneuriat soutient l'idée selon laquelle la création d'entreprise a été théorisée par les spécialistes des sciences économiques (Bourdon, 1998 ; Schumpeter, 1957 ; Simon, 1957 ; Venkataraman, 1997). Les économistes notamment Schumpeter (1957) ont appréhendé l'individu comme un être rationnel dont les décisions et les actions conduisent à l'innovation et au gain financier. Cette notion de rationalité suppose la prédiction, le calcul et le contrôle de tout ce qui entoure le résultat attendu et les actions spécifiques accomplies. L'action, selon ce point de vue, est donc le résultat de la différence entre les avantages escomptés et les coûts qu'elle entraîne pour l'individu. Par la suite, Simon (1957) a proposé de remplacer la maximisation de la différence entre avantages et inconvénients par celle de la satisfaction. Selon cet auteur, l'acteur omniscient doit être substitué par un acteur ne disposant que d'une information imparfaite et donc doté d'une rationalité limitée. En effet, on ne peut tout expliquer par la rationalité d'autant plus que selon les termes de Bourdon (1998), si la rationalité explique le comportement par la dynamique personnelle, elle serait inefficace dès lors que le comportement s'expliquerait par les facteurs environnementaux et sociaux.

Le paradigme économiste tente de répondre à la question « quoi ? » en rapport avec la préoccupation initiale au sujet de la croissance économique. Schumpeter (1957) fait de l'entrepreneur une figure centrale du développement économique. Il le définit comme un agent du changement, qui prend des risques pour innover, notamment en réalisant de nouvelles combinaisons productives. Il démontre l'existence d'un lien entre l'entrepreneuriat et l'innovation. Selon la pensée schumpetérienne, l'entreprise est comme une dynamique d'exécution de nouvelles combinaisons dont la réalisation s'exprime dans ce qu'il appelle des exploitations (Germain & Jacquemin, 2017). Ces nouvelles combinaisons correspondent aux cinq types d'innovation habituellement évoqués : nouveaux objets de consommation, nouveaux marchés, nouvelles méthodes de production et de transport, nouveaux types d'organisation industrielle (Verstraete & Fayolle, 2005).

Ainsi, le point de vue économiste sur l'entrepreneuriat porte essentiellement sur l'apport financier de l'entrepreneuriat et par ricochet, sur le rôle de l'entrepreneur dans le développement des systèmes économiques (Fayolle, 2002). Tous les travaux qui se sont développés par la suite se greffent sur ce point de vue. Certains traitent du paradigme de l'opportunité d'affaire et d'autres se rapportent au paradigme de l'innovation et celui de la création de valeur.

1-3-2- Paradigme de l'opportunité d'affaires

Le paradigme de l'opportunité d'affaires a été théorisé par Shane et Venkataraman (2000) dans le contexte anglo-saxon. Dans leur réflexion, ces auteurs accordent la primauté à l'approche processuelle et considèrent que l'entrepreneuriat est le processus par lequel des opportunités à créer des produits et des services futurs sont découvertes, évaluées et exploitées par des individus (Shane & Venkataraman, 2000; Venkataraman, 1997). De cette définition émergent trois étapes importantes de la création d'entreprise : la découverte, l'exploitation et l'évaluation de l'opportunité. L'entrepreneuriat, tel qu'il est opérationnalisé par Venkataraman (1997) et Shane et Venkataraman (2000), semble abstrait car ces auteurs ne précisent ni comment les individus procèdent pour identifier les opportunités, ni les moyens qu'ils utilisent pour les évaluer, ni même comment ils les exploitent. Toutefois, ils apportent une précision importante sur la notion d'opportunité en ces termes : « bien que la reconnaissance des opportunités entrepreneuriales soit un processus subjectif, les possibilités sont elles-mêmes des phénomènes objectifs, qui ne sont pas connus pour toutes les parties en tout temps » (p.223). De plus, Shane et Venkataraman (2000) soulignent que les opportunités existent dans la nature, mais ne se laissent pas saisir facilement.

Elles sont accessibles à condition que l'individu procède à une recherche d'informations. En d'autres termes, la découverte de l'opportunité d'affaire se fait grâce à la mise en place des processus cognitifs (traitement et interprétation des informations disponibles).

Dans le contexte francophone, les travaux examinés apportent plus de précisions sur la notion d'opportunité. Laviolette et Loué (2006) s'inspirant de la perspective anglo-saxonne dont on vient de parler, soulignent que l'opportunité est à la base une nouvelle information profitable à laquelle un individu accède pourvu que deux conditions soient réunies. Premièrement, il doit détenir des connaissances antérieures complémentaires à cette nouvelle information, qui permettent de la révéler. Secondairement, il doit posséder certaines propriétés cognitives pour l'évaluer. La détention de cette information déclenche une conjecture ou une vision entrepreneuriale qui est ici le projet d'exploitation de l'opportunité. On s'inscrit là dans une logique constructiviste où l'opportunité se construit au fur et à mesure que l'individu stimule son environnement. La création d'entreprise impose donc à l'individu un travail cognitif, car partant de l'opportunité, ce dernier doit pouvoir accéder mentalement aux ressources disponibles dans l'environnement par le canal de l'évaluation et aboutir à un résultat, qui est ici l'exploitation ou la concrétisation de l'idée entrepreneuriale.

Les développements qui précèdent laissent entrevoir que deux éléments donnent sens au paradigme de l'opportunité d'affaires : l'individu, qui détient des capacités cognitives pour détecter et exploiter une opportunité et, l'environnement qui renferme cette opportunité. Cependant, tous les individus ne sont pas capables de découvrir les opportunités et tous les environnements ne comportent pas des opportunités entrepreneuriales.

1-3-3- Le paradigme de l'innovation

De nombreux auteurs ont travaillé à montrer que l'innovation est l'une des principales fonctions de la création d'entreprise (Capdevila, 2015 ; Druker, 1985 ; Julien & Marchesnay, 1996 ; Lerch et al., 2015). Plus précisément, Julien et Marchesnay (1996) ont souligné que « l'innovation est le fondement de l'entrepreneuriat » (p.35). Ils précisent que cette innovation est de nature technologique ou organisationnelle. Elle peut être radicale, systématique, sporadique ou globale. Les tenants du paradigme de l'innovation ont travaillé sur les entreprises technologiques. Dans ce cadre, le concept d'innovation dépasse la seule mise sur le marché des produits ou des services innovants. Sa réalisation nécessite d'entreprendre et l'entrepreneuriat constitue une étape d'un processus plus large de création de valeur.

1-3-4- Le paradigme de la création de valeur

Rondstadt (1984) peut être considéré comme le principal théoricien du paradigme de la création de valeur, qui repose essentiellement sur les enjeux économiques et sociaux apportés par l'entrepreneuriat. En effet, ce dernier est souvent assimilé à un créateur de richesse et d'emploi pour la communauté. Dans cette perspective, le programme de recherche international *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2014) établit les liens entre les activités entrepreneuriales et la croissance économique dans de nombreux pays. On peut ainsi dire que l'entrepreneuriat est créateur de valeur ; raison pour laquelle Rondstadt (1984) affirme que l'entrepreneuriat est un processus dynamique de création des richesses.

Ce qui précède laisse entrevoir que le paradigme économiste met l'accent sur la présentation du métier de l'entrepreneur et son rôle dans le développement économique. Plus précisément, il considère l'entrepreneur comme un preneur de risque, capable d'investir des ressources, de les coordonner pour produire des biens et services (Lerch et al. 2015 ; Say, 1972). Il crée et développe des activités économiques pour son propre compte (Fayolle, 2002). Trois autres paradigmes ont été théorisés à partir du paradigme économiste : paradigme de l'opportunité d'affaires, paradigme de l'innovation et celui de la création de valeurs. Le paradigme de l'opportunité d'affaires laisse émerger deux éléments : l'individu, qui détient des capacités cognitives pour détecter et exploiter une opportunité, et l'environnement qui renferme cette opportunité. Le paradigme de l'innovation tient du fait que l'idée entrepreneuriale doit être assez originale, pour pouvoir apporter à l'entrepreneur et à la société la plus-value escomptée. Le paradigme de la création de valeurs met en exergue les enjeux économiques et sociaux apportés par l'entrepreneuriat. S'il est vrai que ces paradigmes fournissent des informations d'utilité sociale pour la compréhension de l'entrepreneuriat, il reste que ces informations se limitent au seul secteur de l'économie. Pourtant, l'ambition entrepreneuriale vise non seulement la production des richesses, mais aussi la satisfaction d'un certain nombre de besoins liés à l'individu (facteurs psychologiques) et à la communauté (facteurs socioculturels).

1-4- Mobiles du processus entrepreneurial

La littérature donne des précisions sur certaines variables motivationnelles et situationnelles qui peuvent influencer l'entrepreneuriat. Ces variables sont inhérentes à l'individu et se rapportent précisément à sa personnalité, à ses intérêts, à son projet professionnel, à sa société et à sa culture.

Avant de faire la synthèse des travaux qui mettent l'accent sur ces facteurs, on résume rapidement quelques aspects économiques qui n'ont pas été abordés dans le point de vue économiste de l'entrepreneuriat évoqué plus haut. Ce retour se justifie par le fait que les premiers penseurs en entrepreneuriat étaient exclusivement des économistes. Ils n'ont pas tenté d'expliquer la création d'entreprise par des facteurs externes. Ensuite, nous exposons les mobiles psychologiques pour marquer le tournant pris dès le début de l'année 1960 dans la pensée entrepreneuriale qui met en relief les caractéristiques psychologiques de l'entrepreneur. Enfin les mobiles socioculturels, pour indiquer l'importance des facteurs sociaux et de la culture dans la construction du processus entrepreneurial.

1-4-1- Mobiles économiques de l'entrepreneuriat

La séparation de l'activité économique du reste des phénomènes sociaux constitue l'acte de naissance des sciences économiques (Germain & Jacquemin, 2017 ; Marshall, 1971). Bien que les économistes abordent dans la théorie des marchés les influences réciproques entre les individus, leur analyse part, selon Berger (1993), de cet être « sans culture et sans psychologie » (p.16). Traditionnellement, les économistes considèrent l'activité entrepreneuriale comme le produit des situations économiques particulières. Entreprendre consiste dans ce cas à profiter des occasions pour faire des bénéfices que d'autres ont négligés (Marshall, 1971). Pour les marginalistes, la recherche du profit maximum est la motivation principale conduisant un individu à la création d'une entreprise (Kirzner, 1976).

Comme on le voit, au sens des économistes, la recherche du gain matériel a toujours guidé l'Homme dans son activité. Mais si la détection des perspectives de rémunération et de profit est souvent présentée comme une composante essentielle, elle n'est pas toujours la motivation unique et suffisante dans le processus entrepreneurial. Ce propos se justifie par le fait qu'il existe deux logiques de création d'entreprise : la logique entrepreneuriale volontaire et la logique d'insertion sociale forcée ou subie. La logique volontariste repose sur ce que Battistelli (2008) appelle la quête de l'autonomie. Fillion (1997) quant à lui utilise les expressions telles que : l'entrepreneuriat des *volontaires* et l'entrepreneuriat des *involontaires* (p.153), pour désigner les deux logiques entrepreneuriales sus-évoquées. Dans le premier cas, il est question de saisir une opportunité et la transformer en un produit ou un service qui anticipe les besoins des populations. Dans le second cas par contre, le choix de l'entrepreneuriat est une nécessité à la résolution d'un problème de

l'emploi que l'individu a renoncé de chercher par ailleurs. C'est le cas par exemple des personnes chez qui se prolonge la période de chômage ou ceux chez qui survient le désarroi de ne pas trouver un emploi et qui finissent par créer une entreprise. En clair, dans cette seconde logique, la poursuite de l'ambition entrepreneuriale vise la quête d'une activité professionnelle.

Les développements qui précèdent laissent entrevoir comme l'affirmait déjà Marshall (1971) que « l'économie politique moderne fait preuve à l'origine d'une étroitesse d'esprit en considérant la richesse comme une fin, plutôt que comme un moyen de la vie humaine » (pp.108-112). L'économie politique, par le biais des grands penseurs ajoute Marshall, avait déjà pris conscience que les mobiles de l'action humaine ne se limitent pas à une équation de maximisation des gains. A sa suite, Kirzner (1976) signale que le processus de marché suppose l'existence d'éléments qui ne se laissent pas appréhender dans un cadre économique rationnel. De plus en plus, tous les auteurs intervenant dans le champ de l'entrepreneuriat s'accordent sur le fait que le mobile économique n'est pas le seul déterminant du processus entrepreneurial. Il est donc difficile de réduire l'entrepreneuriat à un algorithme de maximisation de gains. La libre entreprise n'est pas seulement attirante parce qu'elle apporte une possibilité des gains supérieur (Muzyka, 1998). En guise d'illustration, une enquête sur les entreprises suédoises, réalisée par l'Organisation de Coopération et de Développement Economique (OCDE, 1998) a montré que seulement 16% des entrepreneurs pensaient que le but essentiel de leur réalisation était d'augmenter leurs revenus. Plus encore, il ressort que seulement un quart des créateurs de l'Union Européenne recherchent le profit (OCDE, 1999). Ces exemples laissent transparaître que d'autres facteurs qu'on expose dans les sections qui vont suivre contribuent à l'explication du comportement entrepreneurial.

1-4-2- Mobiles socioculturels de l'entrepreneuriat

Les facteurs environnementaux et situationnels agissent de manière contingente pour stimuler ou inhiber le processus entrepreneurial dans ses différentes phases. « C'est le lien inextricable entre activité entrepreneuriale et la culture qui nous oblige à les associer sur le plan théorique » (Berger, 1993, p. 9). Cette démarche trouve son origine suite à l'incapacité des

économistes à pouvoir comprendre et expliquer l'entrepreneuriat. Les mobiles socioculturels se répartissent selon qu'ils proviennent de la religion, des traditions culturelles, la famille, du réseau de connaissance et du cadre politico-économique ou du système éducatif.

Les conditions socioculturelles constituent le point d'ancrage où sont formalisées les capacités de chaque individu. Si le capital financier est indispensable à toute activité entrepreneuriale, la culture et la religion fournissent le capital spirituel. La religion est sans doute l'influence culturelle la plus ancienne. Weber (1959) privilégie la relation entre la religion protestante et l'essor du capitalisme, souligne l'influence des valeurs éthiques sur l'environnement et la personnalité. L'éthique religieuse agit sur la culture et la société, c'est-à-dire sur la conception du rôle de l'homme, et celui des autres dans la vie économique. D'après Weber (1959), le développement de l'esprit d'entreprise trouve son origine dans la culture et l'éthique, dans l'existence des systèmes de valeurs liés à l'initiative, à l'individualisme et à la volonté de se dépasser (dépassement de soi). L'ascétisme, soutient-il a constitué le levier de l'esprit du capitalisme. Gupta (1993) ajoute qu'il est difficile de se défaire de la thèse de Weber, car la religion et les traditions culturelles semblent avoir joué, partout en Inde, un rôle non négligeable dans l'émergence de la culture entrepreneuriale.

En ce qui concerne les traditions culturelles, des éléments du répertoire culturel des bantous des grassfields sont envisagés comme prédicteur du comportement entrepreneurial. Parmi ses éléments, on retrouve l'esprit d'austérité, d'accumulation et d'investissement, l'étho de la notabilité, la pratique de la solidarité au mérite, l'endiguement de la parentèle, la dissimulation de l'avoir et le phénomène de tontine (Warnier & Malaquais, 2002). Dans la même lancée, Kamdem (2002) avance que chez les entrepreneurs bamilékes, l'ethos des affaires s'enracine dans la synergie entre l'héritage économique et social, le matérialisme et le symbolisme (Sahlins, 1976). On retrouve une explication similaire chez Godelier (1984) et Nyock (2007), qui ont travaillé pour montrer que la propension à la création d'entreprise observée chez les bamilékes peut être expliquée par la synergie entre la rationalité productive marchande et d'autres formes de rationalité sociale qui sont ici : la parenté, l'ascétisme traditionnel, la différenciation, la hiérarchisation sociale, la mobilité sociale et spatiale.

La famille a été de tout temps le principal agent de socialisation (Vallerand, 1994). Elle porte en elle les valeurs économiques et sociales, capables d'influencer et d'inciter ses membres à la création d'entreprise. La plupart des études qui se penchent sur le milieu d'origine des

entrepreneurs montrent que la famille n'est pas étrangère dans le déclenchement du comportement entrepreneurial. Leibenstein (1968), note que les entrepreneurs proviennent souvent de familles qui sont dans les affaires ou dans le commerce. Celles-ci interfèrent dans le processus de création d'entreprise. La présence d'un parent ou d'un ami entrepreneur peut représenter un modèle pour ceux qui sont engagés ou veulent s'engager dans le processus entrepreneurial (nous y reviendrons dans le chapitre deuxième qui traite de la genèse de l'intention entrepreneuriale).

Le réseau primaire des connaissances de l'individu qui peut aller au-delà de la famille, prépare souvent le terrain à une carrière d'entrepreneur. Il inclut globalement la famille, les amis, les connaissances scolaires et professionnelles. Bien qu'il fournisse des informations plus générales, le caractère personnel et informel de ce réseau fait qu'il soit le premier et le plus souvent consulté (Raijman, 2001). Il constitue une source notable qui peut aider à franchir de nombreuses barrières à la création d'entreprise. Par moment, les membres de ce réseau peuvent même s'impliquer directement dans le projet de création d'entreprise.

Le processus entrepreneurial exige l'existence d'une économie de marché. Celle-ci implique la liberté économique. Comme l'affirme Kirzner (1976), «Avec un capital, si minime soit-il, chacun doit pouvoir s'installer librement à son compte» (p. 76). Dans l'histoire du développement d'un grand nombre de pays, à divers degrés, l'Etat, par l'éventail des mécanismes fiscaux et institutionnels, a joué un rôle important dans le développement de l'entrepreneuriat. En guise d'exemple, Tounés (2003) souligne que le parlement algérien a voté plusieurs lois en faveur de la privatisation et de l'initiative privée. Au Cameroun, le Gouvernement a créé à partir de 2002 des structures d'incitation à l'auto emploi (Programme intégré d'Appui aux Acteurs du Secteur Informel : PIAASI, Programme d'Appui à la Jeunesse Rurale et Urbaine : PAJER-U), la Banque des Petites et Moyennes Entreprises, le Centre de Formalité en Création d'Entreprise et les Centre d'Incubation dans la plupart des chefs-lieux de Régions. Tous ces efforts illustrent la volonté du Gouvernement camerounais à inciter les citoyens et notamment les jeunes à la création d'entreprise.

La création d'entreprise représente un changement important par rapport aux anciens schémas de comportement dans un contexte d'économie planifiée et centralisée, où l'initiative privée était illégale et où l'Etat veillait (en théorie) aux besoins de chacun. Ainsi en Russie, on observe une culture de méfiance, voire de ressentiment à l'égard de la richesse et de toute activité entrepreneuriale (Tounés, 2003). La conviction selon laquelle l'initiative privée et le bénéfice sont

des sources d'inégalité sociale est toujours présente dans les esprits. La force des idées doit être telle qu'elle puisse donner aux individus et aux groupes, la possibilité de dépasser les obstacles et les pratiques étouffant très souvent le processus entrepreneurial. Cette démarcation est souvent attribuée à tort ou à raison aux dispositions psychologiques individuelles.

1-4-3- Mobiles psychologiques de l'entrepreneuriat

L'interdisciplinarité justifie le fait que les chercheurs mettent en avant d'autres éléments pour comprendre le processus entrepreneurial. Les mobiles psychologiques font référence aux dispositions mentales, aux croyances de contrôle ou aux bouleversements survenus dans la vie quotidienne. Schumpeter (1935) faisait déjà remarquer que ces aspects psychologiques permettent de décrire l'entrepreneur. Il le présente comme un « joueur qui va à l'encontre des pratiques et des idées reçues » (p. 135). Cet auteur recense plusieurs dispositions psychologiques qui peuvent expliquer l'acte entrepreneurial. Premièrement, il y a le rêve et la volonté de bâtir un royaume, un empire qui procure un sentiment de puissance et de propriété. Deuxièmement, la volonté d'ascension sociale verticale ; rien ne peut mieux stimuler l'énergie et l'initiative d'un homme, si ce n'est l'espoir de pouvoir progresser dans la vie. La troisième disposition psychologique identifiée par Schumpeter (1935) est la volonté de donner forme à une entité économique et de la diriger.

Les travaux de Shapero (1975) soulignent que pour qu'un homme s'oriente vers le chemin de la création d'entreprise, il faut qu'intervienne dans sa vie, une forte pulsion psychologique ou un bouleversement dans son environnement. Il observe que les créateurs ou les repreneurs d'entreprise ont subi un choc dans leur vie privée ou professionnelle, qui a éveillé en eux le désir d'entreprendre. Ainsi, dans la formation d'une personnalité d'entrepreneur, coïncident souvent une certaine marginalisation, des difficultés à être accepté, une insécurité sociale, une négligence, une éviction de la vie socio-économique, une crise, une rupture ou une insatisfaction au travail. Les facteurs expliquant le comportement de l'entrepreneur touchent aux opinions, aux attitudes, aux motivations, aux représentations (Brayat, 1988).

1-4-3-1- Les opinions

Etymologiquement, le terme opinion vient du latin « opinio, de opinari » qui a donné le mot opiner (Le Robert, 2002). Ce qui représente une manière de penser, de juger. C'est également une idée ou ensemble d'idées que l'on a dans un domaine déterminé. Dans le contexte anglo-saxon, le

terme est univoque (belief) alors que dans le contexte francophone, le concept d'opinion revêt au moins deux connotations : une première se réfère à l'attitude et une seconde se réfère à la croyance (Katz, 1960). Ces concepts, qui n'ont pas toujours des contenus identiques dans le vocabulaire psychologique, paraissent cependant avoir en commun l'idée de position par rapport à quelque chose. Dans la plupart des travaux, le concept d'opinion est rattaché à celui d'attitude. Battistelli (2001), par exemple indique que les opinions ou croyances sont des informations, des connaissances, des convictions relatives à un objet d'attitude. Gasse (2008) fait le lien entre opinion, intention et action. Selon cet auteur, les opinions sont influencées par les perceptions. Ce sont des prises de positions conscientes ou non par rapport à des situations hypothétiques ou réelles. Si elles ne déclenchent pas en soi les intentions ou les actions, elles influenceront leur orientation et leur déroulement. Les développements qui précèdent permettent de comprendre que les concepts d'opinion et attitude sont intimement liés. D'ailleurs pour comprendre ce qu'est l'opinion, il apparaît indispensable de définir et de comprendre ce qu'est l'attitude. Notre choix va privilégier l'attitude qui permet de préciser que l'opinion est la manière de penser, de juger et qui détermine le comportement.

La question du comportement se pose à chaque individu et sa compréhension nécessite également la compréhension de son système cognitif et des représentations qui lui sont sous-jacentes. Dans cette perspective, l'opinion n'est plus seulement considérée comme manière de penser ; elle représente une variable attitudinale permettant d'influencer le fonctionnement de l'individu (Katz, 1960). En effet, selon Katz (1960), l'attitude peut se manifester de façon verbale, c'est-à-dire sous forme d'opinion, ou de façon non verbale, sous forme comportementale. Pour Thurstone (1928), l'opinion symbolise une attitude. C'est la position à laquelle un sujet accorde son adhésion totale. Ces définitions nous confortent dans l'idée que l'opinion est une composante de l'attitude par conséquent, les concepts d'attitude et d'opinion ne peuvent être dissociés dans la mesure où l'attitude n'est opérationnalisée qu'à travers les croyances et/ou les opinions. Cependant, Fishbein (1967) indique qu'en mesurant les opinions, on n'arrive pas nécessairement à mesurer les attitudes qui sont à la base de ces opinions. Pour ce dernier, il ne devrait pas y avoir d'amalgame entre les deux notions.

Les attitudes d'un individu ont des antécédents et peuvent engendrer des manifestations comportementales. Ces antécédents constituent la composante cognitive d'une attitude, c'est-à-dire les croyances, les opinions, les connaissances et les informations que possède un individu par

rapport à l'objet d'attitude (je sais que l'entrepreneuriat est une profession satisfaisante). Les opinions sont les idées qu'on entretient sur une personne, un objet ou une situation ainsi que les conclusions auxquelles elles mènent; elles correspondent à la représentation que l'individu se fait de cette personne, cet objet ou de cette situation. Elles peuvent être fondées ou non et reposent sur des valeurs. Ainsi, l'opinion détermine l'attitude envers une personne, un objet ou une situation tandis que la composante affective d'une attitude correspond au sentiment particulier qu'éprouve l'individu à l'égard de quelqu'un ou de quelque chose. Dans le même sens, Ajzen (1991 ; 2001), définit l'attitude comme l'évaluation d'un objet c'est-à-dire le degré d'attraction ou de répulsion qu'un individu a envers un objet ou un comportement. Selon la théorie de l'attente-valeur, cette évaluation se produit spontanément et inévitablement lorsque nous formons des opinions ou croyances sur un objet. Les opinions seraient, selon cette conception, les déterminants de l'attitude. Bargh et Chartrand (1999) n'adhèrent pas à cette proposition. Selon eux, l'activation automatique de l'attitude se produit même en l'absence d'un but explicite. Toutefois, chaque opinion est associée à l'objet avec un attribut, et l'attitude globale d'une personne envers l'objet est déterminée par les valeurs subjectives des attributs de l'objet en interaction avec la force de leur association (Ajzen, 2001). C'est la dimension affective de l'attitude (je n'aime pas le métier d'entrepreneur). Cet attrait est corrélé au comportement (je travaillerai dans la fonction publique) qu'on peut appeler composante comportementale d'une attitude.

Dès les premières recherches sur le concept d'attitude, les chercheurs ont admis que le comportement est guidé par les attitudes (Ajzen & Fishbein, 1969, 1975, 1977). Il s'agit donc d'une composante personnelle qui prépare l'individu à l'action. Selon, ces auteurs, l'attitude est une évaluation affective (favorable-défavorable) qui amènerait l'individu à agir d'une façon donnée à travers tel ou tel comportement. Cependant, la relation entre attitude et comportement n'est pas automatique. Trafimow et Finlay (1996), Sheeran, Norman, & Orbell (1999) ont montré que le contrôle par l'attitude versus normatif de l'intention est fonction, non seulement, du type de comportement (privé versus public) mais aussi du type de personne (contrôle attitudinal vs normatif indépendamment du type de comportement). Une intention contrôlée par l'attitude prédit mieux le comportement qu'une intention *normativement* contrôlée.

Les attitudes qu'ont les individus par rapport à la création d'entreprise agissent sur leur intention à opter pour une carrière entrepreneuriale. Boissin, Chollet et Emin (2005) mentionnent que l'intention de créer une entreprise est fortement influencée par trois éléments : l'attrait perçu

de la création d'entreprise ; le degré d'incitation à entreprendre perçu dans l'environnement social et la confiance qu'a l'individu en sa capacité à mener à bien le processus entrepreneurial. Ce modèle a été testé sur 809 étudiants grenoblois, à l'aide de régressions multiples. Les résultats ont confirmé l'utilité de la théorie du comportement planifié pour expliquer l'intention de créer une entreprise en contexte universitaire, puisque 40% de la variance de l'intention a été restituée. Les auteurs soulignent que l'attrait perçu a le poids factoriel le plus important dans l'explication de l'intention de créer une entreprise. Pour Boissin, Chollet et Emin (2005), ce résultat souligne qu'au-delà des «contenus techniques, visant à délivrer à l'étudiant des compétences en matière d'entrepreneuriat, la formation doit aussi et surtout promouvoir la création d'entreprise comme choix de carrière désirable et attractif» (p.21).

Les développements qui précèdent laissent entrevoir que parmi les facteurs permettant de prédire le comportement entrepreneurial, figurent en bonne place les attitudes et les opinions sur le travail autonome et les intérêts professionnels qui jouent un rôle non négligeable. Pour Botteman (2000), les intérêts professionnels se réfèrent à des activités préférées dans lesquelles la personne se projette en fonction de ses représentations (de soi et du métier). Cette définition de Botteman souligne la primauté de la notion de préférence qui laisse transparaître le concept d'attitude et suppose un choix, une décision. Choisir c'est fixer des critères de choix, émettre des opinions et adopter une attitude par rapport à l'objet du choix. Ces composantes de la personnalité fournissent à des niveaux différents des informations complémentaires sur la relation qu'entretiennent un individu et un objet, en l'occurrence, le métier qui est ici l'entrepreneuriat. L'attitude débouche sur une intention comportementale, qui peut ou non se concrétiser selon les circonstances. Généralement, les travaux admettent que plus l'attitude est positive, plus forte est l'intention et plus probable est la survenue du comportement (Ajzen, 1996).

1-4-3-2- Attitudes et comportement

Les théories du comportement planifié et de l'action raisonnée sont des exemples de modèles théoriques centrés sur les variables attitudinales comme déterminants de l'intention et du comportement. Selon la théorie du comportement planifié, les gens agissent conformément à leurs intentions et aux perceptions de contrôle sur le comportement ; tandis que les intentions sont influencées par l'attitude envers le comportement, la norme subjective et la perception de contrôle du comportement (Ajzen, 1991, 2001, 2014 ; Ajzen & Fishbein, 2005). Les fondements cognitifs

de ces facteurs sont compatibles avec les propositions de la théorie de l'attente-valeur. L'application de ces théories aux comportements inclut l'utilisation de préservatif (De Witt, Stroebe, Vroome, Standfort, & Van Griensven, 2000), le choix de carrière (Vincent, Peplau, & Hill, 1998), la recherche d'emploi (Mantho, 2014 ; Van Hooft, Born, Taris, Van der Flier, & Blonk, 2005), les habitudes de nutrition (Verhiac, Bonnet, & Ranuci, 2006 ; Verplanken & Faes, 1999) et l'intention entrepreneuriale (Emin, 2005 ; Farhat Dalhoum, 2016 ; Krueger & Brazeal, 1994 ; Nyock et al., 2013 ; Tounès, 2003).

Dans le domaine de l'entrepreneuriat certains travaux (Kolvereid, 1996 ; Krueger, Reilly, & Carsrud 2000; Battistelli, 2001, 2003 ; Battistelli & Nyock, 2008), ont fait émerger l'importance des opinions et des attitudes envers le travail autonome versus travail dépendant dans la construction du projet professionnel entrepreneurial auprès d'étudiants. Battistelli (2001, 2006) a pu montrer que les étudiants jugent le travail autonome comme difficile, incertain, complexe, relativement satisfaisant, intéressant, prestigieux, varié et désirable. Le travail dépendant est plutôt jugé prévisible, rigide, sans prestige, passif mais aussi très satisfaisant. Elle établit que les jeunes qui croient que l'entrepreneur est une personne compétente et engagée travaillant avec persévérance sont aussi ceux qui expriment une préférence pour l'entrepreneuriat. Ceux qui considèrent l'activité entrepreneuriale comme un travail dur et risqué préfèrent l'emploi dépendant. D'autres travaux ont mis en évidence le rôle des opinions sur la formation de l'intention entrepreneuriale. L'enquête d'Odoardi (2003), sur les opinions et les attitudes envers le travail entrepreneurial auprès d'étudiants et leurs parents, met en évidence l'influence de l'environnement culturel/éducatif sur le choix professionnel et les opinions et les attitudes des jeunes envers l'emploi autonome. Les résultats révèlent des différences entre les opinions des jeunes et celles de leurs parents. Pour les jeunes l'entrepreneur est celui qui a une activité dans laquelle il y a moins de risques et de sacrifices par rapport à ce que pensent leurs parents. Les parents expriment une opinion de l'entrepreneur plus opportuniste par rapport à leurs enfants. Les résultats montrent aussi une réciprocité des souhaits des parents et des enfants quant au désir de devenir ou de voir leur enfant devenir entrepreneur. Elle note également une différence d'attitudes envers le travail autonome entre les enfants et leurs géniteurs. La préférence professionnelle et l'intention entrepreneuriale sont ainsi fonction des opinions et des attitudes d'un individu envers l'entrepreneuriat (Battistelli & Nyock, 2008).

Les travaux de Shane et Venkataran (2003) tentent d'établir un lien entre le comportement entrepreneurial, l'autodétermination et l'attitude. Ces auteurs affirment que le comportement entrepreneurial est un comportement autodéterminé c'est-à-dire un comportement provoqué par la personne elle-même par opposition à un comportement causé par autrui ou par quelque chose d'autre. Les personnes autodéterminées sont celles qui provoquent des résultats ou qui agissent sur le cours des choses qui arrivent dans leur vie. Elles agissent de façon volontaire (selon leur propre volonté, préférences, choix et intérêts) plutôt que d'être contraintes ou forcées d'agir d'une manière déterminée par autrui ou par les circonstances. Les personnes autodéterminées agissent de manière intentionnelle et résolue, afin d'atteindre leurs objectifs de vie (Deci & Ryan, 1991, 2001). Les caractéristiques les plus significatives du comportement autodéterminé sont l'autonomie et l'autorégulation. Plus précisément, l'intention fondée sur les attitudes dérive des croyances (opinions) personnelles, alors que l'intention fondée sur la norme subjective dérive de la probabilité d'obtenir des récompenses ou punitions des personnes importantes pour l'individu (Shéran, 2002).

1-4-3-3- Initiative personnelle

Une des formes de comportement proactif est l'initiative personnelle qui se définit comme un syndrome comportemental chez un individu qui a une approche active du travail et persévère pour surmonter les obstacles et les contretemps (Frese, 2007 ; Fay & Frese, 2001). Nous pensons que l'initiative personnelle est une dimension importante, à la base de la motivation à entreprendre d'autant plus que, selon Hisrich (1990), elle est liée indirectement à de nouveaux concepts en relation avec l'efficacité organisationnelle tel que l'entrepreneuriat/intrapreneuriat, le comportement de citoyenneté organisationnelle (Organ, 1988), la motivation intrinsèque, la performance au travail et l'autorégulation (Fay & Frese, 2001).

L'initiative personnelle est un comportement caractérisé par l'autonomie, la proactivité et la persistance face à l'adversité. Elle s'inscrit de ce fait dans l'approche théorique de l'action (Frese & Sabini, 1985). L'autonomie (*self-starting*) implique que le comportement soit régi par des objectifs autodéterminés. La proactivité signifie que l'individu doit avoir une vision de son objectif, à long terme, et savoir anticiper le cours des choses. La persistance est souvent nécessaire étant donné que l'initiative personnelle implique qu'un processus, une procédure ou une tâche soit ajoutée ou modifiée et ses changements incluent des contretemps et des difficultés. L'autonomie de la fixation des objectifs est liée à la persistance face aux difficultés ; la capacité à surmonter les

difficultés contribue à l'autonomie qui à son tour implique un degré de proactivité élevé. Et enfin, un niveau de proactivité élevé est lié à l'autonomie (Frese, Fay, Hilburger, Long, & Tag, 1997).

Selon la théorie de l'action, l'initiative est opposée à l'hésitation. Dans cette direction, Kuhl (1992) suggère que les personnes diffèrent dans leur capacité à enclencher des actions ou à transformer leurs intentions en action. Il distingue, ainsi, deux catégories d'individus : les personnes « orientées vers l'action (*action-orientation*) » et les personnes « orientées vers l'état « *state-orientation* ». La première catégorie désigne les individus qui agissent de façon dynamique sur les événements. Ces individus ont une grande capacité de prise d'initiative. Tandis que la seconde se réfère aux individus qui sont fortement hésitants au sens où ils reflètent l'inertie de l'action, c'est-à-dire qu'ils ont des difficultés à enclencher des activités. Si les personnes « orientées vers l'action » agissent de façon active sur les choses, cela signifie qu'elles font également preuve d'initiative personnelle. Comme le déclare Battistelli (2001), pour que l'initiative se développe, il est nécessaire que les personnes se fixent des objectifs à long terme et soient orientées vers l'action. Tenant compte de ces propositions, il apparaît primordial de l'intégrer dans le modèle explicatif du comportement entrepreneurial, car l'initiative personnelle est une caractéristique de la volition (Mouloungui, 2012). En effet, les travaux de Gollwitzer (1996, 2016) et Kuhl (1985a), soulignent que le contrôle de l'action comprend la persistance face à l'adversité, qui est un indicateur de l'initiative personnelle.

Partant de la conception de Frese Kring, Soose, et Zempel (1996), les travaux de Frese, Garst et Fay (2007) présentent dans une étude utilisant le modèle d'équation structurale, les relations entre les caractéristiques de l'emploi et l'initiative personnelle. Leur étude a d'abord mis en évidence l'effet des caractéristiques de l'emploi sur l'initiative personnelle via l'orientation de contrôle. Ensuite, elle a précisé l'impact de l'orientation de contrôle et de l'initiative personnelle sur les changements des caractéristiques de l'emploi. Enfin, elle a essayé temps bien que mal de présenter le rôle médiateur de l'initiative personnelle et celui de l'effet réciproque des changements de caractéristiques de l'emploi. L'initiative personnelle est essentielle à l'entrepreneuriat car, elle implique l'utilisation de stratégies pour surmonter les obstacles et les barrières entravant la persistance dans la réalisation de l'action (Frese et al., 1996 ; Kuhl & Fuhrmann, 1998). Comme nous le développerons plus loin, les barrières et obstacles peuvent être des freins au développement de l'intention entrepreneuriale. Et si une personne a un réel désir de devenir entrepreneur, elle doit faire preuve d'initiative pour y parvenir. L'initiative personnelle en entrepreneuriat a fourni des

résultats satisfaisants en rapport avec la prédiction et la formation de l'intention et du comportement entrepreneurial. Par exemple Battistelli (2001) montre qu'elle est un prédicteur important de l'entrepreneuriat à condition que les entrepreneurs fassent usage des croyances de contrôle pour contre carrer les obstacles liés à la réalisation du comportement entrepreneurial.

1-4-3-4- Croyances de contrôle

Dans cette section, on s'intéresse toujours aux travaux qui traitent des raisons qui amènent les individus à s'engager dans des activités pour exécuter un comportement donné. Bien que, dans la littérature, ces raisons soient regroupées autour d'une notion unique qui est ici la motivation, il nous semble indispensable de considérer deux types d'approches : premièrement les travaux mettant l'accent sur les perceptions de l'individu quant à ses capacités d'exécuter le comportement et secondairement, ceux qui mettent au centre de leurs analyses la construction du but et la perspective future. Comme notre travail vise à montrer l'importance de l'optimisme et de la volition dans l'explication du comportement entrepreneurial, ce second point sera développé au chapitre troisième et nous tenterons tout au long de notre réflexion, d'agrèger l'optimisme au construit volitionnel pour comprendre le comportement entrepreneurial.

➤ Sentiment de compétence entrepreneuriale

Dans le champ entrepreneurial, la littérature accorde le primat à la théorie sociale cognitive de Bandura (1991b) qui repose sur le concept anglo-saxon *self-efficacy*, qui signifie sentiment d'efficacité personnelle. Encore appelé sentiment d'auto-efficacité, le *self-efficacy* désigne d'une manière générale, les croyances d'un individu à propos de ses capacités à adopter avec succès un comportement. Dans le cas spécifique de la création d'entreprise, il s'agit des croyances d'une personne à propos de ses aptitudes à exécuter une tâche plus ou moins complexe, allant de la formation de l'intention d'entreprendre jusqu'à l'implémentation de cette intention. Par la suite, les résultats (succès vs échec, satisfaction vs insatisfaction, réalisation vs procrastination, etc.) de l'action de l'individu sur l'environnement modifient ou altèrent les attentes qui se sont développées simultanément avec le sentiment d'efficacité personnelle. On voit dès lors, ce que Bandura (2003) appelle d'une part le déterminisme réciproque entre l'individu et l'environnement et d'autre part, le processus d'autorégulation des comportements qui guide les mécanismes cognitifs sous-jacent du comportement entrepreneurial que prédit le sentiment d'efficacité personnelle. Le déterminisme réciproque entre l'individu et l'environnement laisse entrevoir l'importance des rétroactions de l'environnement dans la modulation de la perception du contrôle de l'individu et par conséquent des croyances d'efficacité ultérieure.

Si les travaux de Bandura (1986, 1989, 1991a, 1991b, 2003) parlent abondamment d'auto-efficacité personnelle, des auteurs utilisent davantage le terme croyance d'efficacité comme traduction du terme *self-efficacy* (Multon, Brown, & Lent, 1991 ; Markman & Baron, 2003). Nous préférons utiliser le terme de sentiment de compétences parce qu'il correspond mieux à l'orientation que nous donnons à notre étude. Selon Bandura, la croyance d'efficacité se construit en fonction de quatre sources d'informations : l'accomplissement personnel, l'expérience vicariante, la persuasion verbale et l'état physiologique. L'accomplissement personnel exprime le fait que se réaliser dans sa vie de travail et affective influence la croyance en son efficacité personnelle. De même, l'observation chez les autres de la façon dont ils sont récompensés ou punis pour un comportement donné, développe chez une personne des attentes relatives aux résultats de ses propres actions. Les suggestions et exhortations verbales augmentent temporairement les croyances d'efficacité. L'individu doit, par la suite, fournir des efforts pour continuer à se stimuler soi-même (c'est la capacité volitionnelle d'automotivation). Enfin, les indices physiologiques,

telles que l'anxiété situationnelle et la fréquence cardiaque fournissent des informations sur les croyances d'efficacité pour un comportement donné. En fonction de celles-ci, l'individu évalue son degré d'efficacité dans la tâche, situation ou le comportement (c'est la capacité volitionnelle de résistance à l'incertitude).

Dans le champ de l'orientation, les croyances d'efficacité jouent un rôle dans la fixation des buts, le choix d'une activité ou d'une profession, la volonté de déployer des efforts et la persistance dans l'activité choisie (Markman & Baron, 2003 ; Hackett, 1996). Le niveau d'auto efficacité détermine le niveau de motivation et la force de réaliser les activités en vue d'atteindre un objectif. Elles représentent un construit motivationnel car, elles participent à l'engagement initial dans une activité, à la définition des buts, à l'effort fourni pour atteindre ces buts, et à la persistance devant les difficultés rencontrées pour réaliser un but (Zhao, Seibert, & Hills, 2005). Ceci ne veut pas dire qu'elle est le seul prédicteur du comportement, même si pour Bandura elle est un bon prédicteur du comportement (Bandura, 2003). Il faut plutôt envisager une influence combinée de plusieurs variables.

De nombreux auteurs (Bandura, 1997 ; Lent, Brown, & Hackett, 1994) ont montré le rôle du sentiment d'efficacité personnelle dans l'adoption d'un comportement malgré les difficultés et les obstacles rencontrés. Puisque de nombreux travaux sont arrivés à la conclusion selon laquelle l'entrepreneuriat est une profession à risque, difficile, parsemé d'embûches et d'incertitude (Battistelli & Nyock, 2008 ; Lerch et al., 2015 ; Mueller, Melwani, & Goncalo, 2012 ; Nyock et al., 2013), nous pensons que le sentiment d'efficacité personnelle appelé dans ce travail sentiment de compétence pour des raisons qu'on a déjà évoquées, peut permettre d'expliquer pourquoi certains arrivent à opter pour l'entrepreneuriat et d'autres pas. Dès lors, le choix de carrière entrepreneuriale dépend de la perception que l'individu a de ses capacités à mener, non seulement, à terme son projet mais aussi à créer une entreprise avec succès. En d'autres termes, les croyances d'efficacité ne concernent pas les compétences qu'on a en rapport avec une situation donnée, mais les jugements sur ce qu'on peut faire avec les compétences que l'on possède. Il faut toutefois garder présent à l'esprit la distinction qu'a opérée Bandura (1986) entre l'auto-efficacité préparatoire (ou perçue) et l'auto-efficacité de performance (ou effective) car dans notre travail nous utiliserons les deux catégories puisque l'auto-efficacité préparatoire sera observée aux étudiants et l'auto efficacité de performance mesurée chez les entrepreneurs en cours de création et les entrepreneurs actifs.

Dans le domaine de l'orientation scolaire, l'impact de la croyance d'efficacité varie selon que l'individu est en cours d'acquisition de savoirs ou bien dans une phase d'usage des savoirs acquis pour résoudre une situation problématique. Ceux qui se jugent dotés d'un haut degré de capacités spécifiques au cours d'une phase d'acquisition, sont peu poussés à déployer des efforts dans les situations où ces capacités sont indispensables. Toutes choses étant égales par ailleurs, un étudiant qui n'a aucun doute sur la difficulté de créer une entreprise et sur les difficultés qui l'attendent aura tendance à faire une impasse sur certaines démarches plutôt que de se concentrer sur l'ensemble des étapes le préparant à l'entrepreneuriat comme carrière professionnelle. Douter de son auto-efficacité pousse à acquérir les savoirs nécessaires (un accompagnement spécialisé, une formation, un stage, etc.) pour avancer vers la création d'entreprise. En revanche, lorsqu'il s'agit d'utiliser des compétences acquises, une auto-efficacité élevée permet de mobiliser les efforts nécessaires à l'accomplissement d'activités difficiles donc la création d'entreprise. Si l'on est dans le doute, il sera difficile de les utiliser. Vu sous cet angle, ce construit constitue un des concepts importants de la théorie du comportement planifié : le contrôle comportemental perçu.

Krueger et al. (2000) font le rapprochement entre l'auto-efficacité de Bandura (1977) et le concept de contrôle comportemental d'Ajzen (1991). Ce dernier reflète la mesure dans laquelle l'exécution du comportement est facile ou difficile, mais aussi si, elle est sous le contrôle ou non de l'individu. Ce dernier aspect du contrôle comportemental, c'est-à-dire être sous le contrôle de l'individu, fait dire à Ajzen (2002) que les deux concepts sont différents. Il avance que le contrôle comportemental perçu représente une structure hiérarchique et doit être mesuré sous deux angles distincts : les croyances relatives à la contrôlabilité du comportement et les croyances relatives à l'auto-efficacité. Même si ces deux concepts sont liés à la notion de compétence, la première est en lien avec la compétence de maîtrise des facteurs environnementaux afin de produire les effets désirés, tandis que la seconde renvoie à la compétence pour réaliser une tâche ou une action dans un contexte donné. Mouloungui (2012) a conféré à ces deux facteurs le statut de prédicteur dans son étude sur la construction du choix de carrière.

De la littérature sur l'entrepreneuriat émergent deux contributions importantes: la première concerne le développement d'une mesure spécifique de croyance d'efficacité entrepreneuriale (De Noble, Jung & Ehrlich, 1999 ; Mueller & Goic, 2003 ; McGeen, Peterson, Mueller, & Sequeira, 2009). La seconde évoque le rôle de cette dernière sur la formation de l'intention entrepreneuriale (Boyd & Vozikis, 1994 ; Chen, Greene, & Crick, 1998 ; Vitali, 2003 ; Zhao et al., 2005). Plus un

individu a une auto-efficacité entrepreneuriale élevée, plus il est capable de faire face aux difficultés inhérentes à ce choix professionnel et la probabilité de concrétisation de son intention est grande. S'inscrivant dans cette seconde perspective, Boyd et Vozikis (1994) proposent un modèle dans lequel un grand nombre de facteurs expliquent la force de la relation entre intention et comportement. L'originalité du modèle repose sur l'introduction des croyances d'efficacité comme variable modératrice de la relation entre l'intention entrepreneuriale et la probabilité que cette intention se transforme en action. Ces auteurs ont fourni les preuves que la perception par un individu de ses capacités entrepreneuriales influence son intention et ses actions entrepreneuriales (stratégie d'identification et de réalisation d'activités).

Toutefois, une attente positive d'efficacité liée à la mise en œuvre d'un comportement ne conduit pas nécessairement à l'adoption du comportement considéré, d'autres phénomènes entrent alors en jeu, par exemple l'habileté réelle. Tout comme la croyance d'efficacité influe sur la formation de l'intention, un niveau de croyance d'efficacité élevé devrait également être considéré comme condition préalable à l'intention d'exécution. Les gens disposant d'un niveau élevé de croyance en leur efficacité acceptent facilement les défis, exécutent des stratégies cognitives complexes, persistent face aux difficultés, restent sereins devant les situations incertaines et stressantes (Bandura, 1997). Ces individus formeraient aisément des plans, des stratégies afin d'atteindre l'objectif fixé. Dans cette optique, Wieber, Odenhal et Gollwitzer (2010) ont conduit une étude afin de comprendre l'impact de croyance d'efficacité sur l'intention d'exécution. Ils ont révélé que l'effet était important lorsque la tâche à réaliser était difficile. Autrement dit, les croyances d'efficacité augmentent la motivation et l'engagement des individus vers des activités indispensables à la concrétisation de leur intention but. Plus la personne a la conviction qu'elle peut maîtriser le comportement, plus elle persiste et maintient son engagement dans l'activité.

Cependant, Chen et al. (1998), font valoir que l'impact de l'auto-efficacité sur le succès entrepreneurial varie en fonction du stade ou phase du processus entrepreneurial. Plus précisément, le niveau d'auto-efficacité diffère que l'on soit en phase de réflexion sur la faisabilité de l'idée ou en phase de développement de l'entreprise. Cette conception rejoint notre vision de croyance d'efficacité entrepreneuriale, mais aussi celle des chercheurs qui avant nous ont souligné l'existence de deux types de capacités ou croyances d'efficacité voire de compétences : les capacités perçues et les capacités effectives (Mouloungui, 2012). Ainsi, en adoptant ce point de vue, nous envisageons d'évaluer l'impact des croyances d'efficacité perçue des étudiants et des

porteurs de projet sur le niveau de maturité du projet entrepreneurial. En revanche, avec les entrepreneurs, nous nous intéresserons aux capacités réelles (efficacité) de gestion de l'entreprise.

1-4-3-5- Locus de contrôle

Le locus de contrôle se réfère à une disposition psychologique de reflète lors d'un événement ce que l'individu considère comme relevant de sa responsabilité et de celle des autres ou des circonstances extérieures. Les auteurs (Heider 1944; Heider 1958; Jones and Davis 1965; Rotter and Mulry 1965; Rotter 1966) s'accordent sur l'idée que le locus de contrôle est une variable de la personnalité. Ils avancent que le score de l'internalité ou de l'externalité des individus est assez stable dans le temps. La dichotomie interne/externe est connue depuis plus de 60 ans et utilisée dans deux domaines : celui de l'explication des sanctions reçues, ou des freins ressentis, on parle alors de LOC de Rotter, et celui de la justification des comportements adoptés, on parle alors d'attribution causale interne ou externe ; dans ce dernier cas on se réfère à Heider (1958). En matière de LOC, une sanction s'explique soit de manière interne, soit de manière externe, une cause extérieure est alors évoquée. Rotter décrit les sujets à locus de contrôle externe comme des êtres qui perçoivent les événements de la vie comme résultant de la chance ou de la malchance, alors que ceux à locus de contrôle interne reconnaissent que leurs comportements déterminent lesdits événements (Rotter and Mulry 1965). De nombreuses études mettent en évidence une corrélation entre locus de contrôle externe et l'implication dans un accident. D'autres, moins fréquentes, ne confirment pas ce lien. Lefcourt (1981) a résumé en trois volumes la plupart des études effectuées sur le sujet, et il pointe les liens les plus fréquemment observés.

Le locus de contrôle est couramment utilisé pour expliquer de nombreux comportement en psychologie en générale et en psychologie sociale en particulier. Entre autres comportement expliqués à partir du locus de contrôle, on a la prise de risque et la création d'entreprise. Relativement à la prise de risque, Baron (1968) et Higbee (1969) s'accordent sur l'existence d'un lien entre prise de risque et locus de contrôle externe. Ils précisent que les sujets dont le locus de contrôle interne est faible sont plus enclins à prendre des risques que ceux dont le score est élevé. Lajunen (1995) abonde dans la même en précisant que l'internalité est liée aux mécanismes d'attention et l'externalité à l'agressivité sur la route. Mulry (2007) rejoint ces auteurs sur la vraisemblable existence de ce lien et ajoute qu'en l'absence de plan expérimental, il n'est pas possible de prétendre à une relation de cause à effet, surtout que la mise en opposition de l'attention

et de l'agressivité est peu satisfaisante : il est possible d'être agressif mais attentif ou encore distrait et agressif. L'internalité est plutôt liée à la pondération, plus facilement opposable alors à l'agressivité qui relève toutes deux d'un mode de gestion affectif. L'interprétation du rapport entre internalité/externalité et accident (établi après l'événement) pose le problème de la cause profonde initiale. L'accident peut réveiller la culpabilité et faire toucher du doigt les limites de la toute-puissance, au profit de l'internalité, par la responsabilité perçue, écartant ainsi une part d'externalité. En revanche, il est clair que l'attribution des événements à des causes extérieures permet au sujet de conserver un équilibre apparent, mais apparent seulement, dans un souci conscient ou non, de préserver sa santé mentale. Les spécificités de l'accident et du sujet sont en relation avec le locus de contrôle et sa mesure.

Le locus de contrôle a également été envisagé comme un facteur explicatif de la création d'entreprise. Il a été décrit à plusieurs reprises dans la littérature comme une caractéristique de personnalité susceptible d'avoir un effet sur le comportement entrepreneurial (Borland, 1975 ; Shapero, 1975 ; Kets de Vries, 1977 ; Pandey & Tewary, 1979 ; Miller et al., 1982 ; Miller, 1983 ; Miller & Toulouse, 1986). Plus particulièrement, il semble être un élément important pour expliquer une plus grande utilisation des pratiques de gestion puisque, selon certains auteurs, ce concept influence la recherche et l'utilisation d'information par l'entrepreneur (Seeman & Evans, 1962; Davis & Phares, 1967; Seeman, 1967; Phares, 1968 ; Gordon & Miller, 1978 ; Hendrix, 1985).

Assimilé au contrôle du destin, le lieu de contrôle a été développé par Rotter (1966) dans le cadre de sa théorie de l'apprentissage social par le renforcement. Le contrôle du destin décrit un concept de soi où l'individu attribue sa performance à sa propre responsabilité plutôt qu'à celle des autres et où il croit qu'il peut modifier son environnement plutôt que de se croire soumis à la chance et au destin, ce qui est le cas du concept de soi opposé : l'externalité (Cachon, 1992). Cette perception de leur capacité ou de leur incapacité d'influencer les événements entourant leur vie se manifeste par des comportements entrepreneuriaux différents. Ainsi, l'individu qui présente un concept de soi orienté vers l'internalité, donc qui se croit en mesure d'influencer les événements qui se produisent, aura tendance à utiliser tout ce qui est à sa disposition pour influencer ces événements. De l'autre côté, l'individu qui tend vers l'externalité, aura tendance à demeurer passif

devant une situation donnée, puisqu'il relie les résultats d'une action à la chance ou à d'autres facteurs hors de son contrôle.

1-4-3-6- Motivation

La compréhension des mobiles de l'action humaine a fait l'objet de nombreuses théories. Ces mobiles ou raisons se regroupent sous le substantif « motivation » dont le sens premier est, à partir du XV^{ème} siècle, « raison d'agir » notamment au plan psychologique. Elle se réfère tantôt à une force énergétique qui pousse à l'action, tantôt, dans un sens sélectif, à ce qui oriente l'action vers telle ou telle activité. Dans tous les cas, la motivation vise à définir ce que serait le moteur des actions et comportements des individus. Au-delà des définitions plus ou moins consensuelles que l'on rencontre dans la littérature, les approches, aussi différentes les unes des autres, mettent clairement en évidence la difficulté d'observer directement la motivation d'une personne. Elle ne peut faire l'objet d'évaluation directe. Cependant toutes s'accordent sur l'idée que le comportement est motivé par le désir d'atteindre un but précis (Bandura, 1986; Frese & Sabini, 1985), la volonté de produire une réponse soit cognitive, affective ou comportementale (Bargh, Gollwitzer & Oettingen, 2010), l'intention de faire quelque chose (Ajzen & Fishbein, 1969).

Après l'avènement du béhaviorisme, il est possible de distinguer une structure bidimensionnelle de la notion : « overmotivation et undermotivation » (Atkinson, 1964), « choice motivation et control motivation » (Kuhl, 1985), « motivation intrinsèque et motivation extrinsèque » « motivation autonome et motivation contrôlée » (Déci & Ryan, 1985). Au fil du temps, l'idée que le comportement n'est pas purement réactionnel aux stimuli de l'environnement s'est imposée laissant place à la distinction entre comportements générés par les facteurs environnementaux et comportements déterminés par une interaction entre les besoins, croyances, attentes et exigences extérieures. C'est sur ce point que se centre l'orientation de la présente recherche. Nous pensons que la création d'entreprise est un comportement qui est auto-motivé, plus précisément que c'est un comportement qui est généré par la volonté individuelle, celle relevant de la personnalité, beaucoup plus que par des contraintes économiques et sociales. C'est la raison pour laquelle nous nous focalisons sur les modèles cognitifs de la motivation dans le but d'apporter des éclairages au comportement entrepreneurial. Le modèle de Vroom (1964) est particulièrement représentatif des théories qui combinent la notion d'attente avec celle de résultats. Vroom met en relation les efforts individuels, la performance à laquelle ils aboutissent, la

récompense attachée à cette performance, et le lien entre cette récompense et les attentes individuelles.

Les pionniers, dans le domaine de la motivation entrepreneuriale, font ressortir une grande diversité de motivations chez les entrepreneurs. La plus fréquemment identifiée est la motivation pour la réussite (McClelland, 1961 ; Fillion, 1997 ; Shane, Locke & Collins, 2003). Parmi les travaux qui ont investi le champ de la motivation entrepreneuriale, les propositions de Shane & al. (2003) méritent d'être analysées. Les auteurs avancent que les actions humaines sont déterminées par deux groupes de facteurs : facteurs motivationnels et les facteurs cognitifs. Sur cette base ils proposent un modèle intégrant les aspects facteurs motivationnels (le besoin de réalisation), les aspects de la motivation (la fixation des objectifs et la vision) et les caractéristiques personnelles (la prise de risque, le locus de contrôle, la tolérance à l'ambiguïté, et la croyance d'efficacité), les facteurs cognitifs, le contexte et les phases du processus entrepreneurial pour expliquer comment la motivation influence l'engagement entrepreneurial. La décision d'entreprendre est, pour ces auteurs, considérée comme un processus évolutif dans lequel l'individu sélectionne une opportunité, prend la décision de l'exploiter, évalue sa faisabilité, recherche les ressources qui lui sont nécessaires, conçoit les mécanismes d'exploitation et exploite l'opportunité. L'élément central du modèle est, donc, la motivation. Ils font valoir que le processus entrepreneurial étant dynamique et évolutif, chaque étape est influencée par des facteurs motivationnels bien distincts. Le modèle de Shane et al. (2003) n'a pas fait l'objet de recherches empiriques : cela est probablement dû à la difficulté d'opérationnalisation de la mesure de certaines variables ou à la complexité du modèle.

Un autre modèle de motivation semble intégrer notre vision de la motivation entrepreneuriale. Comme Shapero et Sokol (1982) le soulignent, les circonstances de formation de l'évènement entrepreneurial peuvent être des éléments négatifs ou positifs. Cette vision de la l'évènement entrepreneurial est présentée par Hughes (2003) à travers le modèle de motivation « push-pull ». Les raisons pour lesquelles un individu crée une entreprise sont répertoriées sous la forme des motivations pression (contrainte)-attraction (choix). Ainsi, les évènements négatifs qui ont poussé l'individu à créer son entreprise comme l'insatisfaction au travail, le chômage ou un licenciement constituent les motivations push. A l'inverse, si l'individu est attiré par la création d'entreprise pour des raisons positives, alors celles-ci constituent les motivations pull. Cependant,

comme Hughes (2003) le souligne, une variable considérée comme push (pull) chez un individu peut être envisagée comme pull (push) chez un autre en fonction des circonstances propres dans lesquelles se trouve un individu avant la création de son entreprise. De ce fait une prudence s'impose quant à l'explication de l'intention entrepreneuriale par ce modèle.

Les recherches qui se sont intéressées à la catégorisation push-pull ont, pour certaines, tenté d'expliquer les différences de nombre d'entrepreneur dans un pays (Noorderhaven, Thurik, Wennekers et Stel (2004) et pour d'autres étudier les différences individuelles (Buttner et Moore, 1997). Les résultats de l'étude de Noorderhaven et al., (2004) révèlent que le nombre d'entrepreneurs, dans quinze pays européens, évalué à partir de facteurs d'insatisfaction liés à la vie et au fonctionnement démocratique de chaque pays, est influencé par les motivations push à savoir l'insatisfaction liée à la vie. Par contre l'étude de Hughes (2003) indique qu'en général la création d'entreprise est sous l'effet des motivations pull. L'auteur a tout de même relevé une exception sur la province de l'Alberta où la motivation push expliquait la présence d'entrepreneurs. Quant à l'étude de Buttner et Moore (1997), le rapport des femmes à la création d'entreprise est expliqué par les motivations push alors que les hommes sont plus dans le type pull. Le modèle de la motivation push-pull est très proche de la Théorie de l'Autodétermination. Selon Deci et Ryan (1985 ; 1991), l'autodétermination est une caractéristique du fonctionnement humain qui implique la capacité de faire, librement, des choix (tout comme dans la motivation pull). En d'autres termes, le construit central de l'auto-détermination est la notion d'autonomie qui est définie comme : la capacité d'exercer des choix ou d'être à l'origine (le déterminant) de ses actions (aspects autonome et volitionnel versus contrôlé et coercitif). Vu ainsi, la théorie de l'auto-détermination (TAD) semble la mieux appropriée pour ce travail qui met l'accent sur le caractère volitif de la formation et de la concrétisation de l'intention entrepreneuriale.

Lorsqu'un individu est autodéterminé, il agit selon ses choix plutôt qu'en fonction d'obligations ou de pressions externes. Les choix sont effectués en prenant en considération les besoins de l'organisme et les exigences de l'environnement. Ainsi, la personne apprend à réguler son comportement en négociant la satisfaction de ses besoins internes avec les exigences de son milieu social (Deci & Ryan, 2000), d'où l'émergence de formes de motivation : autonome et contrôlé. La motivation autonome se décline en deux catégories : la motivation intrinsèque et la motivation extrinsèque internalisée. A l'origine, la TAD a distingué deux types de motivation,

motivation intrinsèque et extrinsèque. Quand une personne adopte un comportement parce qu'il est intéressant et agréable, à cause d'un désir de rechercher la nouveauté et les défis, ou parce que la personne veut explorer, apprendre, tester, et être maître de ses compétences, la personne est dite intrinsèquement motivée. La motivation intrinsèque est un processus caractérisé par des choix personnel, le plaisir, la satisfaction et la persistance de l'activité dans le temps. Par définition, les activités de motivation intrinsèque sont autonomes parce qu'elles sont initiées par l'individu (Ryan & Deci, 2000). Traditionnellement, la motivation extrinsèque a été considérée comme unidimensionnelle et comme le contraire de la motivation intrinsèque, à savoir une motivation conduisant à un comportement non-autonome. Elle est caractérisée par la défiance, l'inquiétude, l'insatisfaction, et la faible persistance face à l'adversité (Deci, 1992 ; Ryan & Deci, 2000). La TAD décrit la façon dont les comportements extrinsèquement motivés deviennent autonomes (ou autodéterminés) à travers un processus dénommé «régulation». Avec la régulation, le comportement qui est motivé par les facteurs externes est internalisé puis progressivement transformé et intégré à d'autres aspects de soi de sorte que la régulation émane finalement de l'individu. Plus le comportement est intériorisé et assimilé, plus la personne va vivre l'autonomie dans l'accomplissement de ses comportements (Ryan & Deci, 2000). Ces processus comprennent la régulation externe, introjectée, identifiée et intégrée. La régulation externe : forme de motivation extrinsèque la moins autodéterminée ; l'individu n'agit que pour obtenir des récompenses ou éviter des sanctions. Une personne qui s'engage dans l'activité entrepreneuriale suite aux pressions ou exigences des autres est extérieurement régulée. La régulation introjectée : la personne agit pour éviter un sentiment de culpabilité, de honte, ou pour renforcer son ego afin d'avoir des sentiments de valeur personnelle. Le comportement introjecté est régulé par l'individu mais moins vécu dans le cadre de l'autonomie, il s'agit d'un comportement moins autonome. La régulation par identification ou identifiée : la personne a conscience d'un objectif ou d'un comportement à tenir et l'accepte comme quelque chose d'important pour elle. Le comportement identifié est plus autonome et est revêtu d'un sentiment d'autonomie (volitif) plus important que les régulations externe et introjectée. Cependant le comportement n'est pas toujours en harmonie totale avec les valeurs et les actions personnelles donc la pression externe peut encore être envisagée. La régulation intégrée : est la forme la plus autonome et volitive de la motivation extrinsèque. Elle intervient lorsque les identifications ont été évaluées et sont apparues congruentes avec les valeurs, les objectifs et les besoins personnels.

Des études antérieures ont démontré l'utilité de différentes formes de régulation du comportement pour expliquer le comportement en milieu professionnel (Gagné & Deci, 2005), sanitaire (Ryan & Deci, 2000), éducatif (Williams & Deci, 1996) et sportif (Vallerand & Fortier, 1998). Cette vision de deux catégories de motivation (autonome et non autonome) correspond à l'orientation que nous donnons à ce travail. Car, Gollwitzer (1990) a suggéré que la formation des intentions d'exécution est associée à la force volitive des buts. Notons que l'expression force volitive se réfère à la force du désir de la personne de réaliser son objectif. Selon l'auteur, plus grande est cette force, plus il est probable que la personne forme spontanément une intention d'exécution. Plus précisément, notre étude examinera la motivation des étudiants et des entrepreneurs sous l'angle de la TAD. Peu d'études en entrepreneuriat ont été menées sur cet aspect de la motivation pour expliquer l'intention entrepreneuriale et la création d'entreprise selon deux catégories distinctes : d'un côté les personnes qui associent l'entrepreneuriat à des notions de choix professionnel autonome et, de l'autre, celles qui perçoivent l'entrepreneuriat comme choix professionnel non autonome.

Il y a lieu d'observer que toutes ces conceptions théoriques, quoiqu'implicites, renferment, dans leur conceptualisation de la motivation, l'idée de but. Les théories du comportement agentique humain perçoivent les personnes comme des auteurs de leurs actions, actions qui sont autodirigées et orientées vers un objectif. Selon la théorie de la fixation des objectifs (Locke, 1996), l'homme serait essentiellement mobilisé et donc, mobilisable, par des objectifs difficiles à atteindre, mais réalistes, et auxquels il adhère. La motivation est à la base des variances observées dans la performance des individus en dépit des connaissances et capacités identiques (Latham & Locke, 1991). Comparées aux modèles d'intention, qui tentent de comprendre, expliquer et prédire un comportement spécifique, les théories de but posent la question du comment et du pourquoi d'un choix comportemental. Le comportement est étudié dans un cadre plus large que dans les modèles d'intention et il y participe en tant que moyen pour la réalisation du but fixé. Le choix du comportement dépend des buts poursuivis par l'individu et il ne peut être analysé qu'en prenant en compte ce à quoi sert le comportement. L'intention de réaliser un comportement représente la phase finale d'un processus de sélection du moyen au service de réalisation de but (Gollwitzer, 1996). Ainsi, le fonctionnement de l'intention peut être mieux appréhendé en étudiant la relation de l'intention avec le but et pas seulement de celle avec le comportement (Broonen, 2006).

1-4-3-4-7 Représentations

Abric (1976, p. 11) donne aux représentations sociales la définition suivante c'est « un ensemble organisé et hiérarchisé des jugements, des attitudes et des informations qu'un groupe social donné élabore à propos d'un objet ». En d'autres termes, les représentations sociales se définissent par un contenu (d'informations, d'opinions, d'attitudes) se rapportant à un objet et est émise par un sujet (individu, groupe) en fonction des positions occupées (dans la société). Selon Abric (1999, p. 10) « l'individu comme le groupe ne réagit pas à la réalité mais à la réalité telle qu'il se la représente ». C'est pourquoi, leur étude peut s'avérer intéressante dans la mesure où elle permet de saisir la réalité subjective d'un groupe. Il en est de même pour l'individu. Comme le souligne Filion (2008), l'étude des représentations entrepreneuriales est importante pour la compréhension du comportement entrepreneurial.

L'idée d'une relation entre représentation et comportement (action) est également présente chez Roquette (1997). En effet, l'auteur postule que la représentation sociale est une façon de voir localement et momentanément partagée au sein d'une culture qui permet de s'assurer l'appropriation cognitive d'un aspect du monde et de guider l'action à son propos. Cette définition apporte une valeur ajoutée à notre vision de la représentation de la création d'entreprise en tant que choix de carrière professionnelle. Elle met en évidence la relation entre la perception du monde et l'action future en lien avec cette perception. Autrement dit, en fonction de la représentation de l'individu à propos de la création d'entreprise, celle-ci peut avoir une incidence sur son positionnement professionnel (préférence, intention) mais également sur l'accomplissement de celui-ci. C'est du moins ce que nous postulons.

La cognition entrepreneuriale est très complexe, on peut croire qu'elle se termine par la formulation d'une intention but, le reste des activités ayant plus trait à la gestion. En réalité c'est rarement le cas. Après la découverte de l'opportunité, l'acteur doit faire des ajustements afin d'imaginer une vision qui lui permette de concevoir les décisions, les compétences, les actions à mettre en œuvre pour atteindre son objectif (Filion, 1991). Rappelons-nous que c'est la capacité à identifier et à développer les opportunités qui différencie les entrepreneurs du reste de la population, leur permettant ainsi d'innover et d'apporter une valeur ajoutée à leurs actions. Le phénomène entrepreneurial débute dès l'instant où l'individu découvre une opportunité qu'il réalisera à court ou long terme, le temps n'étant pas une contrainte. Le processus est clairement

subjectif, les représentations pouvant jouer un rôle majeur dans la préparation des entrepreneurs pour ce rôle. Une compréhension de ces représentations et de leurs liens avec la conception et l'implémentation du projet entrepreneurial est un élément essentiel du processus entrepreneurial.

Tout projet de création d'entreprise se construit autour des représentations que se fait un individu donné dans un contexte déterminé, de situations précises (Bruyat, 1993 ; Creplet & Mehmanpazir, 2008). Ainsi, Bruyat affirme que seules les représentations sont accessibles dans une perspective d'accompagnement. En d'autres termes il est nécessaire que l'individu les dévoile par le moyen de la communication pour qu'elles soient accessibles. Allard-Poesi (1995 ; 1996) suggère qu'elles sont la somme des croyances, valeurs et opinions d'un sujet concernant un objet particulier et leur lien d'interdépendance. Mais cette somme des croyances, valeurs et opinions d'un créateur d'entreprise constitue ce que Bruyat nomme sous le vocable de configuration stratégique instantanée perçue. Ces représentations n'ont d'intérêt que l'utilisation qu'en fait l'individu pour construire son projet. Le concept de configuration stratégique instantanée perçue développé par Bruyat, pose un cadre général des représentations articulées autour des aspirations, compétences et ressources perçues, et des possibilités de l'environnement (Bruyat 1993). A l'instar de Bruyat, nous pensons que tout projet de création d'entreprise se construit autour des représentations que se fait un individu donné dans un contexte déterminé. Elles l'aident à former des plans d'actions et à anticiper les actions futures en vue de la réalisation de son objectif. Les représentations ou « simulations mentales » (Faude-Koivisto, Wuerz & Gollwitzer, 2009) sont au service du but puisqu'elles constituent, avec l'intention d'exécution, deux techniques d'autorégulation pour atteindre l'objectif. En effet, comme l'indique Filion (2008) la représentation constitue la « boîte noire » du créateur d'entreprise. Une fois l'intention entrepreneuriale née ou générée, la représentation guide l'action. Elle en est le fil conducteur dans la mesure où l'action est en premier lieu réduite à une sorte de « carte mentale » représentant les différentes actions pouvant porter au résultat attendu (Battistelli & Atzori, 2006). La représentation est donc ici plus vue comme une méthode plutôt que comme une perception.

Selon Creplet et Mehmanpazir (2008) la représentation est une construction circonstancielle faite dans un contexte particulier et à des fins spécifiques. La construction de la représentation est finalisée par la tâche et la nature des décisions à prendre. Dans ce sens, elle est composée de deux types de plans : les plans déclaratifs (liens avec la connaissance et l'action) et les plans procéduraux

correspondant à un objectif lointain (Hoc, 1990). Hoc (1990) suppose que l'entrepreneur est celui qui détient la compétence d'articuler ces deux formes de plans dans le temps. En d'autres termes, l'entrepreneur doit développer une pensée projective en vue de l'action. L'entrepreneuriat est un domaine où les représentations sont tout à fait appropriées en tant que domaine de recherche dès l'identification des opportunités, acte hautement subjectif, qui ne peuvent pas vraiment être comprises sans une certaine connaissance du modèle mental qui constitue le prisme à travers lequel une personne perçoit et interprète la réalité. Par conséquent, les représentations sont importantes pour comprendre la structure de la pensée et l'activité entrepreneuriale. L'expression de l'esprit d'entreprise exige une action, sous la forme d'un système d'activité. Les acteurs de l'entrepreneuriat savent qu'ils doivent d'abord penser aux paramètres qui leur permettront d'anticiper l'avenir puis, agir. Mais lorsque ceux-ci sont indéfinissables, l'avenir n'est plus envisagé avec sérénité.

Ce chapitre premier s'est proposé de donner quelques considérations générales sur l'entrepreneuriat. Plus précisément, il était question dans un premier temps de définir l'entrepreneuriat et de l'expliquer en référence aux postulats de base des différentes écoles de pensée et aux paradigmes en vigueur. Dans un second temps, il était question de répertorier et de faire une synthèse des facteurs explicatifs de l'entrepreneuriat. Relativement à la définition de l'entrepreneuriat, trois principales lignes de recherche ont été identifiées. Une première ligne de recherche considère l'entrepreneuriat comme le processus au cours duquel, est identifiée une opportunité qui est par la suite exploitée dans le but de produire des biens et services qui anticipent les besoins des clients. On peut dire que cette définition met l'accent sur la phase d'identification de l'idée entrepreneuriale. Une deuxième ligne de recherche le considère comme le processus de création de nouvelles organisations. Les tenants de cette ligne de recherche accordent le primat à l'action d'ordonner ou de structurer l'activité en référence au modèle d'affaire, le plan d'affaire, le prototype de produit et l'entité créée (Verstraete, 2000). On peut dire que cette approche se focalise davantage sur la phase de montage du projet et de lancement des activités. Une limite de cette approche se compense lorsque Filon (1997) souligne que l'entrepreneur est capable de formuler une idée entrepreneuriale innovante, susceptible d'induire le changement via l'organisation créée par un individu, qui est engagé dans une dynamique de changement au niveau personnel. Cette dynamique de changement s'exerce entre l'individu et l'idée entrepreneuriale, considérée dans une troisième ligne de recherche comme le support de la création de valeur. Cette création de valeur n'est effective qu'au cours de la dernière phase du processus : celle au cours de

laquelle on assiste à la mise en place effective d'une organisation relativement stable, évaluée par des indicateurs d'activités, des indicateurs de performance et de résultats (Verstraete, 2005). Ces différentes lignes de recherche nous semblent complémentaires, car aucune d'entre elles ne peut à seule définir le processus entrepreneurial, qui au vu de ces différentes lignes de recherche peut être résumé à travers trois phases : identification d'une idée entrepreneuriale, structuration et implémentation de l'idée et évaluation de l'activité.

L'entrepreneuriat ainsi défini à travers trois principales lignes de recherche, est expliqué différemment par les écoles de pensée. En référence à la littérature, nous avons identifié six écoles de pensée (l'école des grands hommes, l'école comportementale ou behavioriste, l'école classique, du management, l'école du leadership et l'école de l'intrapreneurship) qui a priori s'imbriquent les unes sur les autres. Outre les écoles de pensée, un certain nombre de paradigmes permettent d'expliquer l'entrepreneuriat. D'abord le paradigme économiste qui met l'accent sur la présentation du métier de l'entrepreneur et son rôle dans le développement économique. Puis celui de l'opportunité d'affaires qui laisse émerger deux éléments : l'individu et l'environnement. L'individu détient les capacités cognitives nécessaires à la détection et à l'exploration des opportunités alors que l'environnement renferme les opportunités. Enfin, le paradigme de l'innovation et de la création des valeurs. Le paradigme de l'innovation tient du fait que l'idée entrepreneuriale doit être assez originale pour pouvoir apporter à l'entrepreneur et à la société la plus-value escomptée (enjeux économiques associés à l'entrepreneuriat). Le paradigme de la création de valeurs met en exergue les enjeux économiques et sociaux apportés par l'entrepreneuriat. S'il est vrai que le point de vue des économistes et ses paradigmes fournissent des informations d'utilité sociale pour la compréhension de l'entrepreneuriat, il reste que ces informations se limitent au secteur de l'économie. Pourtant, les actions entrepreneuriales visent non seulement la production des richesses, mais aussi la satisfaction d'un certain nombre de besoins liés à l'individu (facteurs psychologiques) ou à la communauté (facteurs socioculturels). C'est ce qui a justifié la synthèse des autres facteurs de l'entrepreneuriat, il s'agit précisément des facteurs psychologiques et des facteurs socioculturels.

L'importance des facteurs socioculturels a été observée pour la première fois dans les travaux de Berger (1993) qui affirme que c'est la liaison inconditionnelle entre l'activité entrepreneuriale et la culture qui oblige les chercheurs à les associer au plan théorique. Ces facteurs sont d'ordre religieux, ethnique, familial, politico-économique et éducatif. Trois raisons justifient

l'intérêt accordé par les chercheurs aux facteurs psychologiques dans l'étude de l'entrepreneuriat. Premièrement, le rêve et la volonté de bâtir un royaume, un empire qui procure un sentiment de puissance et de propriété. Deuxièmement, la volonté d'ascension sociale verticale, car rien ne peut mieux stimuler l'énergie et l'initiative d'un homme, si ce n'est l'espoir de pouvoir progresser dans la vie. Troisièmement la volonté de donner forme à une entité économique et de la diriger (Schumpeter, 1935). Ces raisons ont permis d'identifier les facteurs psychologiques tels que les croyances, les attitudes, les opinions sur l'entrepreneur et le travail autonome (entrepreneuriat), l'initiative personnelle, le sentiment de compétence qui peuvent influencer la formation de l'intention entrepreneuriale.

CHAPITRE DEUXIEME: INTENTION ENTREPRENEURIALE

Aujourd'hui, il est admis en psychologie en général et en psychologie sociale en particulier qu'en dehors de actes routiniers de la vie, tout comportement peut être prédit par une intention. Cela suppose que le comportement entrepreneurial est précédé par une intention qu'on peut définir de manière simple comme un prédicteur décisif du comportement (Ajzen, 1991). Dans ce Chapitre deuxième de notre réflexion, nous nous intéressons à la construction de cette intention. Pour cela, on passe en revue la plupart des facteurs cognitifs et environnementaux susceptibles d'expliquer la formation de l'intention entrepreneuriale. Parmi ces facteurs figurent en bonne place la famille, le modèle de rôle (Nauta & Kokala, 2001 ; Basow & Howe, 1980), le contexte (Dyer, 1994 ; Wilson, Kickul, & Marlino, 2007 ; Souitaris, Zerbinati, & Al-Ham, 2007), l'expérience professionnelle (Coster, 2009), l'environnement social (Shapero & Sokol, 1982), les attitudes envers le travail entrepreneurial, les normes subjectives, les opinions sur l'entrepreneur et l'entrepreneuriat, l'ambition, la confiance en soi, la détermination, la motivation au succès, la motivation pro sociale (Battistelli & Odoardi, 2001 ; Battistelli & Nyock, 2008 ; Moulougui, 2012 ; Nyock et al., 2013) et la volition (Gollwitzer, 1996, 1997, 2016 ; Hikkerova et al., 2016 ; Moulougui, 2012 ; Nyock et al., 2013).

Ce chapitre est bâti autour de quatre principales articulations. Une première articulation traite de la genèse des intentions de carrière professionnelle et des principales conceptions de la construction du projet professionnel (conception développementaliste, conception structurale et conception contextuelle). Une deuxième articulation aborde la genèse des préférences entrepreneuriales et les principaux facteurs impliqués (la famille, le modèle de rôle, le contexte de formation, l'expérience professionnelle et l'environnement social). Une troisième articulation se concentre sur la structuration du projet professionnel et une quatrième articulation s'intéresse aux théories explicatives de la construction du projet professionnel (théorie du comportement planifié, modèle de l'évènement entrepreneurial et celui de la volition entrepreneuriale).

2-1- Genèse des intentions de carrière professionnelle

En psychologie de l'orientation professionnelle, les chercheurs recourent habituellement à trois principales conceptions pour comprendre la formation des intentions de carrière professionnelle : une conception développementale, une conception structurale et une conception contextuelle (Forner, 1996 ; Dumora, 2004). La conception développementale défend l'idée selon laquelle la formation des intentions d'avenir (Banks et al., 1992) est considérée comme un processus développemental qui fait partie intégrante du développement de l'identité de l'individu. Si son ampleur est le cours de la vie, l'adolescence en demeure un moment essentiel, en raison des transformations biologiques et surtout psychologiques qui s'opèrent au cours de cette période de la vie, ainsi que les exigences sociales y afférentes qui, amènent l'adolescent à progresser vers le choix professionnel réaliste (Fongang, Folefack, Nguedia, & Napi Wouapi, 2015). La conception structurale soutient l'idée selon laquelle la formation des intentions d'avenir active les représentations des professions et les représentations de soi. Enfin, la conception contextuelle souligne que les intentions d'avenir se forment et évoluent avec les rapports du sujet aux différents contextes de sa vie. À l'adolescence, les contextes majeurs sont le contexte familial, le contexte scolaire et le groupe de pairs. Le consensus théorique sur ces trois contextes se désagrège lorsqu'il s'agit : de préciser les liens entre les intentions d'avenir et la spécificité du développement du jeune adulte, de définir le processus d'activation et de comparer l'influence de ces différents contextes de vie sur le projet professionnel (Mouloungui, 2012).

Ce qui précède permet de comprendre que l'explication de la formation d'une intention d'avenir ne peut se réduire à une seule conception. Les différentes conceptions développées doivent être envisagées dans une perspective unitaire afin de fournir une explication parcimonieuse de la construction des intentions de carrière professionnelle. En effet, établir un choix de carrière professionnelle part le plus souvent d'un questionnement, qui se présente comme un moyen pour traiter la difficulté de l'adéquation entre les aspirations personnelles et les opportunités offertes par l'environnement ou le contexte. Pour cela, l'individu identifie et liste ses préférences afin de réduire les unes et dynamiser les autres. Le projet prend ainsi le statut de processus par lequel l'individu ajuste ses aspirations aux opportunités offertes mais en même temps, redéfinit son « *Soi* » et ses capacités en fonctions des contraintes du marché du travail (Mouloungui, 2012). Comme le précise Lemoine (1997a), l'idée de projet est corrélée au rêve, au futur espéré, à la possibilité de construire soi-même un avenir et suggère la liberté ou l'autonomie des choix. Elle

exclue la contrainte et l'oppression et requiert la volonté du sujet. A ce titre, Lemoine (1997a) ajoute qu'il offre à l'individu le sentiment de contrôle et de maîtrise de la situation à travers la possession d'un objectif, d'un plan et d'une stratégie pour atteindre le résultat escompté. L'existence de ces trois éléments (sentiment de maîtrise, possession d'un objectif et d'une stratégie) peut justifier leur préférence pour l'entrepreneuriat.

2-1-1- Principales conceptions de la formation des intentions de carrière professionnelle

En psychologie de l'orientation professionnelle, les chercheurs recourent habituellement à trois principales conceptions pour comprendre la formation des intentions de carrière professionnelle : une conception développementale, une conception structurale et une conception contextuelle (Forner, 1996 ; Dumora, 2004). La conception développementale défend l'idée selon laquelle la formation des intentions d'avenir (Banks et al., 1992) est considérée comme un processus développemental qui fait partie intégrante du développement de l'identité de l'individu. Si son ampleur est le cours de la vie, l'adolescence en demeure un moment essentiel, en raison des transformations biologiques et surtout psychologiques qui s'opèrent au cours de cette période de la vie ainsi que les exigences sociales y afférentes qui, amènent l'adolescent à progresser vers le choix professionnel réaliste (Fongang et al., 2015). La conception structurale soutient l'idée selon laquelle la formation des intentions d'avenir active les représentations des professions et les représentations de soi. Enfin, la conception contextuelle souligne que les intentions d'avenir se forment et évoluent avec les rapports du sujet aux différents contextes de sa vie. À l'adolescence, les contextes majeurs sont le contexte familial, le contexte scolaire et le groupe de pairs. Le consensus théorique sur ces trois contextes se désagrège lorsqu'il s'agit : de préciser les liens entre les intentions d'avenir et la spécificité du développement du jeune adulte, de définir le processus d'activation et de comparer l'influence de ces différents contextes de vie sur le projet professionnel (Mouloungui, 2012).

Ce qui précède permet de comprendre que l'explication de la formation d'une intention d'avenir ne peut se réduire à une seule conception. Les différentes conceptions développées doivent être envisagées dans une perspective unitaire afin de fournir une explication parcimonieuse de la construction des intentions de carrière professionnelle. En effet, établir un choix de carrière professionnelle part le plus souvent d'un questionnement qui se présente comme un moyen pour traiter la difficulté de l'adéquation entre les aspirations personnelles et les opportunités offertes

par l'environnement ou le contexte. Pour cela, l'individu identifie et liste ses préférences afin de réduire les unes et dynamiser les autres. Le projet prend ainsi le statut de processus par lequel l'individu ajuste ses aspirations aux opportunités offertes mais en même temps, redéfinit son « *Soi* » et ses capacités en fonctions des contraintes du marché du travail (Mouloungui, 2012). Comme le précise Lemoine (1997a), l'idée de projet est corrélée au rêve, au futur espéré, à la possibilité de construire soi-même un avenir et suggère la liberté ou l'autonomie des choix. Elle exclue la contrainte et l'oppression et requiert la volonté du sujet. A ce titre, Lemoine (1997a) ajoute qu'il offre à l'individu le sentiment de contrôle et de maîtrise de la situation à travers la possession d'un objectif, d'un plan et d'une stratégie pour atteindre le résultat escompté. L'existence de ces trois éléments (sentiment de maîtrise, possession d'un objectif et d'une stratégie) peut justifier leur préférence pour l'entrepreneuriat.

2-2- Genèse des préférences entrepreneuriales

Les développements qui précèdent donnent quelques précisions sur la formation de l'intention de carrière professionnelle. Toutefois, il reste que rien de précis n'y est dit au sujet de la genèse des préférences entrepreneuriales. Dans la présente section, un effort est fait pour apporter des informations à ce sujet. Relativement à nos connaissances sur le processus entrepreneurial, il y a lieu de noter que la formation de l'intention entrepreneuriale n'est ni l'affaire des jeunes ni celle des adultes. Au cours de son existence, tout Homme est confronté à un moment donné, à des situations ou à des tâches qui ont trait au choix d'une formation, d'un secteur d'activité, d'un métier ou d'une adaptation professionnelle (Coster, 2009). Ces situations exigent de l'individu une certaine «maturité» dans la préparation aux prises de décisions en la matière. La maturité dont il est question concerne la phase d'élaboration du choix, plus précisément du choix professionnel au sens traditionnel.

Certains travaux qui expliquent le choix de carrière entrepreneuriale, identifient deux facteurs qui influencent les préférences entrepreneuriales (Scott & Twomey, 1988). Il s'agit des facteurs de prédisposition et des facteurs déclencheurs. Les premiers englobent l'expérience personnelle, l'influence des parents, la connaissance de soi, la réalité des organisations et les modèles de rôle. Les seconds regroupent la recherche d'emploi, l'expérience ou la situation de chômage. D'autres travaux soutiennent l'idée selon laquelle l'attrait pour la carrière entrepreneuriale est corrélé à un environnement (Battistelli, 2001 ; Coster, 2009 ; Emin, 2003 ; Super 1980). Ces différents travaux amènent à comprendre qu'il existe une combinaison d'attentes

qui oriente précocement vers la carrière entrepreneuriale. Cette idée transparait en filigrane dans les travaux de Coster (2009), qui a souligné que cette orientation précoce vers la carrière entrepreneuriale est irréversible. Ainsi, le projet entrepreneurial tire ses origines dans l'exposition de l'individu à une combinaison d'attentes ou à des situations entrepreneuriales dont les plus fréquentes sont l'environnement familial, éducation entrepreneuriale, l'expérience professionnelle, le contexte économique (Brown & Hackett, 1996).

2-2-1- Famille et construction de l'intention entrepreneuriale

La famille est le lieu où se construisent les premières interactions entre l'individu et les autres (parents, frères et sœurs). Au cours de la construction de ces premières interactions, les parents et la fratrie jouent un rôle non négligeable. L'influence de la famille en général et celle des parents en particulier a été mise en évidence dans de nombreux travaux (Bordin, 1990 ; Holland, 1959; Lent, Brown, & Hackett, 1996) et peut être résumée à partir de deux principales lignes de recherche. Une première ligne de recherche a travaillé pour montrer que la motivation entrepreneuriale et l'intention entrepreneuriale sont corrélées au contexte familial. Les enfants qui évoluent dans un environnement entrepreneurial ou ont des parents entrepreneurs, deviennent eux aussi des entrepreneurs. Les travaux de Battistelli et Odoardi (2001) s'inscrivent dans cette perspective et soulignent que la plupart des entrepreneurs appartiennent à des familles de classe moyenne et sont souvent fils d'entrepreneurs, ou de techniciens. Les travaux de Battistelli (2001), Fraccaroli et Vitali (2001), qui précisent le rôle de la famille dans le choix de carrière entrepreneuriale par les jeunes, s'y inscrivent eux aussi. Ces auteurs ont montré que les préférences pour le métier d'entrepreneur et le choix de carrière entrepreneuriale sont déterminées par le soutien parental. L'impact de ce soutien familial est positif et significatif, lorsque ce dernier s'accompagne d'actions plus concrètes telles que le soutien financier.

Les travaux de Lemoine et Nettersheim (2008) mettent eux en évidence l'effet du contexte familial sur la construction de l'intention entrepreneuriale. Ils ont vérifié l'influence du milieu familial sur les perceptions et les valeurs relatives à l'entrepreneuriat en comparant les étudiants ayant au moins un parent travaillant de façon autonome à ceux dont les parents ne sont pas entrepreneurs. Les résultats ont montré que la motivation entrepreneuriale est plus élevée chez les étudiants qui ont au moins un parent entrepreneur que chez ceux dont aucun des deux parents n'exerce la profession libérale. De même, la moyenne d'intention entrepreneuriale des étudiants qui ont au moins un parent entrepreneur était supérieure à celle de ceux dont aucun des deux parents

n'exerce la profession libérale. Les moyennes des représentations des groupes d'étudiants étaient elles aussi significativement différentes. En effet, ces auteurs ont observé que les étudiants ayant au moins un parent entrepreneur se représentent davantage l'entrepreneur comme une personne engagée et compétente, contrairement à ceux dont aucun des deux parents n'exerce la profession libérale qui eux, le représentent plutôt comme quelqu'un qui prend des risques et fait des sacrifices.

Une seconde ligne de recherche a abordé un autre aspect du rôle de la famille dans la socialisation entrepreneuriale. Les chercheurs dont les travaux s'y inscrivent ont travaillé pour montrer que si l'individu sait qu'un comportement sera récompensé, cela augmente la probabilité de l'adoption de ce comportement. Au contraire, si le résultat attendu est négatif, l'intention qui prédit ce comportement est susceptible de diminuer (Bandura, 1971). Battistelli (2000) a vérifié cette proposition dans une étude sur la perception du soutien familial par les jeunes et leur engagement dans la carrière entrepreneuriale. Les résultats sont allés dans le sens de ses prédictions, et ont montré que quand le soutien familial est perçu comme étant possible, le jeune a une intention entrepreneuriale forte. En revanche, lorsque le soutien familial est perçu plutôt comme étant impossible, le jeune ne formule aucune intention entrepreneuriale. Cette observation est partagée par Verstraete et Saporta (2006), qui ont travaillé pour montrer que le milieu familial peut soit renforcer la crainte de la création d'entreprise par le jeune entrepreneur, soit rassurer ce dernier et l'aider à devenir entrepreneur. Cette fonction transparait aussi dans les travaux qui traitent du modèle de rôle.

2-2-2- Modèle de rôle et construction de l'intention entrepreneuriale

De nos jours, il est admis que le modèle de rôle contribue à la socialisation entrepreneuriale. Au sens de Nauta et Kokaly (2001), le modèle de rôle est une personne qui de par les caractéristiques particulières qu'il dispose, exerce une influence diffuse sur une autre personne de sorte qu'il opte pour la carrière entrepreneuriale. C'est aussi quelqu'un qui par sa vie ou son activité, stimulent les autres à prendre la décision de devenir entrepreneurs (Basow & Howe, 1980). Bucher et Stelling (1977) ont montré que les modèles de rôle peuvent être classés en cinq catégories: modèle partiel, charismatique, stage, optionnel et négatif.

Le modèle de rôle partiel est la typologie la plus répandue. Il s'agit d'un individu qui présente des compétences ou des caractéristiques particulières. Par exemple, au sein d'une famille, l'ainé(e) est un jeune prodige dans le domaine de l'entrepreneuriat, pour son cadet, ce frère ou cette sœur est un modèle partiel, si et seulement si ce cadet opte pour l'entrepreneuriat, avec l'idée de devenir

aussi performant que son modèle. *Le modèle charismatique* inspire les autres à lui ressembler parce qu'il est perçu comme quelqu'un d'admirable (caractère, style de vie, etc.) ; on peut citer à cet effet Bill Gates. *Le modèle stage* assiste les autres dans ce qu'ils souhaitent faire ou devenir, à un moment de leur socialisation. *Le modèle optionnel* fournit une alternative ou modèle de comportement et d'opinion. A en croire Basow et Howe (1980), Sally Ride peut servir de modèle de rôle optionnel pour les femmes qui ont été élevées dans la tradition du respect de valeurs en leur montrant qu'il est possible de réussir dans un domaine « réservé » aux hommes. *Le modèle négatif* est la variation de tous les autres types excepté le modèle charismatique ; car chaque type de modèle de rôle peut avoir un effet négatif.

L'exposition d'un individu à un modèle de rôle stimule la construction de l'intention comportementale. Plus précisément, le modèle de rôle peut stimuler une identification en termes de « soi idéal », c'est à dire évoquer des rêves, des aspirations, des buts d'épanouissement personnel similaires à ceux des récepteurs ; ou susciter plutôt une identification en termes de « soi obligatoire », c'est-à-dire rappeler les devoirs, les responsabilités familiales (Mouloungui, 2012). Chez Bandura (1997), cette identification se réfère à un processus cognitif fondamental de l'apprentissage vicariant. Son impact est renforcé par la similarité perçue entre soi et le modèle de rôle sur le plan des caractéristiques personnelles et des compétences (Schunk, 1991), des valeurs et des aspirations (Kazsin, 1976). Cet impact est positif, si le modèle de rôle fait appel à des croyances et à des représentations liées au soi de l'individu observateur (Markus & Kitayama, 1991).

Les travaux de Scott et Twomey (1988) ont confirmé l'influence des modèles de rôle sus-évoqués sur l'intention entrepreneuriale et le sentiment d'efficacité personnelle. Ils ont notamment montré qu'une exposition répétée à des modèles de rôle contribue inéluctablement à la genèse d'une intention comportementale. Dans le même sens, Scherrer, Adams, Carley et Wiebe (1989) ont établi que l'impact d'un modèle de rôle sur l'intention de s'engager dans la carrière entrepreneuriale est médiatisé par les croyances d'auto-efficacité. Par contre, Drennan, Kennedy, et Renfrow (2005) ont observé que l'exposition au modèle de rôle n'est pas toujours positive. Ils ont conclu que seules les personnes qui ont une opinion positive de leur expérience dans l'entreprise familiale rencontrent du succès dans la structuration d'une intention entrepreneuriale. Ces auteurs ont observé que d'autres expériences ayant contraints les enfants à faire face à

l'adversité ont également un effet positif sur l'autonomie et l'attitude à l'égard du choix de l'entrepreneuriat comme secteur futur d'activité.

Les travaux de Bandura (1997) et ceux de Wood (1989) confirment eux aussi l'influence des modèles de rôle sur le comportement de l'observateur (personne exposée au modèle). L'apprentissage vicariant, appelé aussi apprentissage par observation ou modelage, permet aux observateurs d'élaborer leurs propres comportements à partir de ceux du modèle. C'est de cette manière que le modelage renforce le sentiment d'efficacité personnelle de l'observateur à travers l'apprentissage vicariant. En plus de la fonction instrumentale d'apprentissage social des comportements adaptés selon la situation, les modèles de rôle exercent aussi un impact motivationnel avec des effets de renforcement ou de diminution des intentions comportementales selon les conséquences associées aux comportements (Mouloungui, 2012). Radu et Loué (2007) ont mesuré les effets de la réception d'un message mettant en scène un jeune entrepreneur à succès, selon le niveau d'implication des sujets. Dans une première condition expérimentale (première version du message), le modèle de rôle expliquait sa réussite comme étant le résultat de la poursuite d'un idéal, celui de l'épanouissement personnel. Dans une seconde condition expérimentale (seconde version du message), le modèle présentait son succès comme étant la suite logique de l'assomption d'un engagement, celui de la reprise de l'entreprise familiale (modèle de rôle mettant en scène un soi idéal versus obligatoire). Les résultats révèlent l'impact positif du modèle de rôle idéal sur l'ensemble des variables prises en compte (l'attitude envers le message, l'auto-efficacité et l'intention comportementale aussi bien auprès des sujets fortement que faiblement impliqués). Par contre, l'impact du modèle de rôle faisant appel aux notions de devoir et de responsabilité s'est plutôt avéré négatif, particulièrement auprès des sujets faiblement impliqués qui ont réagi de manière défensive, lorsqu'ils ont été confrontés au modèle qui renvoyait à une représentation de soi jugée «trop responsabilisante», donc probablement complexe et difficile à assumer par les jeunes surtout dans un contexte hostile à l'entrepreneuriat.

2-2-3- Contexte de formation et construction de l'intention entrepreneuriale

S'il est vrai que « la jeunesse est le fer de lance de la nation », on peut aussi admettre que les jeunes d'aujourd'hui seront l'entrepreneur de demain. C'est certainement ce qui justifie les efforts qui sont consentis depuis plus d'une décennie dans le contexte africain en général et camerounais en particulier, pour inciter les jeunes à l'auto-emploi. Il est admis que l'entrepreneuriat est un

secteur d'activité qui offre à l'entrepreneur une certaine autonomie et permet la création des richesses, des emplois et l'innovation. Cette observation est partagée par les gouvernants des universités publiques et privées qui offrent depuis l'arrimage de ces dernières au système Licence Master Doctorat (LMD), des programmes de formation en entrepreneuriat. Toutefois, il y a lieu de noter que ces programmes sont encore peu nombreux et peu développés.

De plus, peu d'études se sont intéressées jusqu'ici à la relation entre l'éducation et l'entrepreneuriat (Souitaris, Zerbinati, & Al-Laham, 2007). Pourtant, la plupart des recherches s'accordent sur le fait que l'éducation entrepreneuriale peut accroître le sentiment de compétence (auto-efficacité) entrepreneuriale d'un individu (Bandura, 1986; Hollenbeck & Hall 2004 ; Wilson et al., 2007). S'inscrivant dans cette ligne de recherche, Noel (1998) a observé que l'éducation à l'entrepreneuriat est fortement liée à l'intention entrepreneuriale chez les majors. Cela transparait dans leur ferme volonté à créer leur propre entreprise. Allant dans la même lancée, les travaux de Dyer (1994) et ceux de Wilson et al (2007) font remarquer que l'éducation à l'entrepreneuriat peut accroître l'intérêt des étudiants pour le choix de l'entrepreneuriat comme secteur futur d'activité. Souitaris et al (2007) soulignent que les programmes de formation en entrepreneuriat augmentent significativement la norme subjective, l'intention entrepreneuriale et incite les étudiants à choisir la carrière entrepreneuriale. Ce choix est aussi et très souvent la résultante d'une expérience professionnelle chez les personnes qui commencent leur vie professionnelle par une carrière salariale.

2-2-4- Expériences professionnelles et construction de l'intention entrepreneuriale

Les expériences professionnelles représentent un important générateur d'idées et d'envies d'entreprendre, tout comme les hobbies techniques ou artisanaux qui peuvent aussi représenter des sources d'inspirations d'idée entrepreneuriale. Les expériences favorisent l'acquisition des compétences fonctionnelles et opérationnelles de nature à renforcer les capacités d'analyse de l'environnement, de détection et de qualification d'éventuelles opportunités (Coster, 2009). Par ailleurs, elles mettent l'individu en adéquation avec un ou plusieurs métiers ou modifient les trajectoires professionnelles en raison des frustrations diverses subies au cours des activités salariales (Mouloungui, 2012). Un grand nombre d'étudiants ayant eu une expérience professionnelle (stage et contrat à durée déterminée) déclarent avoir une idée de création d'entreprise par rapport à ceux qui n'ont jamais travaillé (Battistelli, 2001), qui toutefois, peuvent développer cette idée une fois inséré dans un environnement stimulant.

2-2-5- Environnement social et construction de l'intention entrepreneuriale

La plus part des travaux considèrent que l'intention entrepreneuriale se construit au fur et à mesure que l'individu trouve la création d'entreprise désirable et faisable (Mouloungui, 2012 ; Shapero & Sokol, 1982). Shapero et Sokol (1982) s'accordent sur le fait que la perception de la désirabilité et de la faisabilité sont corrélées à l'environnement culturel et social. Ici, la culture est considérée comme un construit social spécifique à chaque groupe d'individus (Fisher & Brown 1988). On peut s'interroger sur la taille de ce groupe ou encore sur les limites de son extension dans l'espace (région, nation ou continent). Il reste que la culture est l'héritage social d'une communauté humaine (Shapero & Sokol, 1982). Cet héritage est représenté par l'accumulation des modes d'adaptation à la nature, qui assurent sa subsistance, celle des normes et institutions régulatrices des relations sociales, des connaissances, des valeurs et des croyances à partir desquelles les membres expliquent leur expérience et se motivent pour l'action (Mouloungui, 2012). C'est par la socialisation que l'individu s'intègre dans son milieu, qu'il apprend les comportements jugés désirables et qu'il intériorise les normes, les modèles et les valeurs reconnues dans ce milieu. La socialisation met en jeu des mécanismes d'influence sociale, mais elle comporte aussi des mécanismes spécifiques : l'apprentissage des valeurs, des normes et des rôles sociaux, l'identification à des modèles de conduite ou à des figures d'autorité et l'intégration sociale (Fisher & Brown 1988). Depuis Lewin (1951), les psychologues ont mis en évidence l'importance de l'environnement. Le concept de contexte figure de façon primordiale dans la détermination du comportement et de la cognition dans la psychologie moderne (Lewin, 1951; Bandura, 1986). Cela est d'autant plus vrai que l'individu appartient à un environnement social qui le façonne et dans lequel il trouve les ressources nécessaires, les opportunités de développement de comportements aussi divers que complexes.

L'individu interagit avec les différents aspects de l'environnement (organique, social et physique) auxquels il appartient. Ces aspects de l'environnement lui offrent un appui et peuvent servir de tremplin pour son engagement dans une carrière d'entrepreneur. L'accent est mis sur l'apprentissage comme processus d'acquisition et de modification de connaissances ou de conduites grâce au partage à travers l'interaction de l'individu avec son milieu. C'est en partageant les idées, les habitudes, les connaissances et les croyances que les individus s'organisent et fonctionnent en tant que société. La protection et le développement de ces individus s'inscrivent dans la durée et dans le système de valeurs implicite que toute culture a besoin de transmettre. Ce

système de valeurs se réfère à un ensemble de comportements appris par les individus et transmis à la génération suivante. C'est donc à partir de ces comportements appris (par observation ou selon la méthode du « Learning by doing ») que les individus orientent leurs actions, actions mises en place au sein d'un environnement favorable à la réalisation de ces dernières. De ce fait, les actions entrepreneuriales peuvent être observées dans un environnement où les conditions sont favorables à leur exécution.

Il est difficile de fixer avec exactitude la période de la manifestation des premiers intérêts des pouvoirs publics pour l'entrepreneuriat. Les quelques travaux existants situent cette période d'encouragement à la création d'entreprise dans le milieu des années 70, suite à la montée du taux de chômage (Shapiro & Sokol, 1982). En effet, ce n'est que dans ces années que les politiques ont présenté l'entrepreneuriat comme une voie possible vers l'emploi salarié. D'après Duquenne (2005) l'état français a pris conscience de cet enjeu en mettant en place différents dispositifs destinés aux étudiants. Ces dispositifs ont des objectifs variés. Nous pouvons citer, à titre d'exemples : la mise en place d'aides pour les jeunes entrepreneurs afin qu'ils disposent de fonds au démarrage leur activité; le développement et la diversité d'actions pédagogiques (formations spécifiques, journées d'informations, conférences, concours, etc.); la création des Maisons de l'Entrepreneuriat appelées au Cameroun Centre d'Incubation, dont les missions principales sont la sensibilisation, la formation et l'accompagnement des étudiants dans la création d'entreprise; le statut d'auto-entrepreneur allégeant les formalités administratives et la mise en place du statut des Junior Entreprises universitaires en France (Mouloungui, 2012).

En dépit de tous ces efforts, force est de constater qu'il existe un écart important entre le taux d'étudiants ayant l'intention de créer leur entreprise (32%) et le taux d'étudiants ayant effectivement créé leur entreprise (le taux d'immatriculation s'élevant à 3,61%) (APCE, 2007). Même si le Cameroun n'est pas encore un pays à culture entrepreneuriale dominante, l'acte d'entreprendre est en train de devenir une alternative professionnelle socialement reconnue. A partir de ces observations nous pouvons avancer, que contrairement à la position des défenseurs de traits de personnalité, certains naissent peut être entrepreneur, mais d'autres peuvent apprendre à le devenir grâce aux situations rencontrées et aux différentes interactions sociales. Cette idée transparait en filigrane dans les travaux de Chell (1985) qui affirme que ce sont les transactions avec les contextes spécifiques et les groupes de référence qui structurent le projet entrepreneurial de l'individu.

Dans la section qui précède, un effort a été fait pour apporter des précisions par rapport à l'approche développementaliste de la construction du projet professionnel, et à la genèse de préférence entrepreneuriales. On peut retenir que l'intention entrepreneuriale est la résultante d'un processus développemental qui intègre l'influence de la famille, du modèle de rôle, du contexte de formation, de l'expérience professionnelle, de l'environnement sociale. Dans la suite de notre réflexion sur la construction de l'intention de carrière professionnelle en général et celle de l'intention entrepreneuriale en particulier, un effort est fait pour apporter quelques précisions par rapport au processus de structuration du projet entrepreneurial.

2-3- La structuration du projet entrepreneurial

La notion de projet et tout particulièrement celle de projet professionnel est par nature une notion de psychologie sociale, puisqu'elle engage l'interaction entre un individu et son environnement (De Quijano, 1997). Au sens courant, le terme projet est synonyme d'intention déclarée, de volonté d'accéder à un travail ou de poursuivre une carrière (Boutinet, 1999). Pour Riverin et Simard (1997), il s'agit d'une intention d'être ou de faire. Le projet est aussi une représentation mentale exprimée et consciente d'une situation future que l'on envisage de rendre réelle et qui intègre l'état actuel de ce que l'individu sait sur lui-même et de ce qu'il sait sur le monde extérieur (Lemoine, 1997a ; Philibert & Wiel, 1998). Parallèlement le projet est une construction élaborée au sein de laquelle apparaissent des objectifs et des plans d'action précis (De Quijano, 1997). Avoir un projet permet de ce fait de se fixer des objectifs, mais aussi de se donner les moyens pour y parvenir en gérant au mieux son parcours de formation, en lui donnant une cohérence et en l'étoffant d'expériences utiles à la préparation d'une insertion ou réinsertion professionnelle. La volonté d'agir dans ce sens résulte de l'existence d'un objectif à poursuivre.

Prenant appui sur les travaux de Locke et Latham (1990), les buts ou objectifs permettent de définir des stratégies pour les atteindre. Il n'est pas surprenant que dans le projet, en tant que futur envisagé, l'individu identifie des actions spécifiques. Le fait d'identifier des moyens efficaces permettant d'atteindre l'objectif augmente la motivation (François, 2005) et la réussite (Locke & Latham, 1990). L'initiative personnelle et la proactivité sont définies par le fait de se mettre en action dans la concrétisation d'un objectif et de surmonter les obstacles liés à l'avancement de celui-ci. Ainsi le plan d'action à mettre en œuvre permet la concrétisation du projet en passant de l'idée à l'action. Il implique la mise en œuvre d'une volonté d'investissement et une dynamique

de décision dans la définition des buts et dans les actions facilitant l'élaboration ou l'exécution d'un projet.

Le projet est donc de l'ordre de la pensée et du virtuel, alors que le choix et la décision appartiennent davantage à l'action et au réel (Blesson, 2001). Cependant, la possibilité de formuler un projet suppose qu'un certain nombre de compétences cognitivo-affectives soient réunies, rassemblant les conditions d'une maturation psychologique suffisante (Huteau, 1985). Le terme de maturité psychologique évoqué ici, intègre la maturité vocationnelle que Forner (2010) désigne sous le vocable maturité de carrière. Elle se réfère aux changements (responsabilité, autonomie, confiance en soi, autocontrôle), caractéristiques d'une certaine évolution (Speltini, 1998). Dans le domaine du travail, elle renvoie à la capacité et à la volonté d'un individu d'accomplir son travail (Doutre & Dubois, 2002). La maturité vocationnelle est envisagée comme le soubassement du choix professionnel (Levy-Leboyer, 1984). En matière de choix vocationnel ou de définition du projet, les notions de choix professionnel et maturité psychologique ne peuvent être dissociées, elles constituent une globalité. On ne peut parler de choix professionnel qu'à condition que la personne ait atteint sa maturité psychologique.

Le projet professionnel, selon Guichard et Huteau (2001), se construit autour de trois phases: une phase exploratoire au cours de laquelle l'individu est dans une recherche active d'informations, une phase de hiérarchisation au cours de laquelle l'individu cristallise ses expériences et classe ses choix, et une phase dite de spécification au cours de laquelle l'individu, choisit une profession et consacre beaucoup d'énergie au projet qui l'intéresse. Ces phases peuvent être transposables dans le domaine professionnel. On parle de projet professionnel quand l'individu anticipe à moyen terme une insertion socioprofessionnelle (Boutinet, 1999). Cet auteur considère le projet professionnel ou plutôt sa construction comme un processus de choix « réalistes ou matures » qui prend en compte les facteurs environnementaux et les dispositions personnelles. Markman et Baron (2003) soulignent qu'un individu est attiré vers un métier pour lequel il suppose posséder les compétences nécessaires.

Le choix d'une profession n'est pas toujours une décision rationnelle (Postic, Le Calve, Joly & Beninel, 1990), ce qui semble également vrai pour l'entrepreneuriat. En effet, lorsqu'on considère le domaine entrepreneurial, objet de notre préoccupation, il apparaît que la création d'entreprise intègre de plus en plus la catégorie des professions dont le choix se fait par nécessité ou par contrainte (Fayolle & Nakara, 2010), particulièrement pour les personnes en situation de

chômage et/ou inscrites dans les structures qui publient les offres d'emploi (Fond National de l'Emploi, Job infos.com, Minajob.com, etc.). Il semble important d'insister sur l'examen des conditions d'élaboration du projet professionnel entrepreneurial, afin d'en saisir les caractéristiques psychosociales de sa construction.

2-3-1 Nécessité d'une cohérence entre le projet et les caractéristiques de l'individu

Certaines réflexions théoriques ont établi que le choix d'une activité professionnelle constitue un processus de socialisation dans lequel interviennent plusieurs facteurs ou agents d'influence tels que famille, amis et institutions sociales (Dumora, 2004). D'autres ont mis l'accent sur la dominance des facteurs comme l'attitude, les intérêts (Holland 1973 ; Botteman, 2000 ; Guichard & Huteau, 2001) et l'intention (Ajzen & Fishbein, 1980). Bruyat (2001) dans son modèle de Configuration Stratégique Instantanée Perçue (CSIP), avance que la décision de s'engager dans un projet de création d'entreprise est le fruit d'une cohérence entre les aspirations de l'individu, ses buts et ses projets de vie ; mais également de son interaction avec l'environnement et particulièrement avec les possibilités qu'il offre. La CSIP comprend des buts, des objectifs et des projets, qu'un entrepreneur potentiel élabore en croisant ses aspirations personnelles, ses compétences et ses ressources perçues avec les possibilités de l'environnement qu'il pense avoir détectées ; on parle alors de zone de cohérence.

La zone de cohérence est le point de rencontre entre les aspirations, les possibilités de l'environnement, les ressources et les compétences de l'individu. C'est dans cette zone que se forment les buts, les objectifs et le projet en adéquation avec les aspirations, les compétences et l'environnement. En d'autres termes, l'individu en situation de création d'entreprise formule un projet qui, pour aboutir et réussir, doit se situer dans la zone de cohérence de la CSIP. Bruyat (1993) précise que la CSIP est la « matrice des décisions/actions d'un créateur d'entreprise » (p.18). C'est-à-dire que ce dernier pour s'engager dans un projet doit être en adéquation avec lui-même et avec son environnement. Autrement dit le cadre général de la CSIP est la représentation des aspirations, des compétences, des ressources et des possibilités de l'environnement. Nous pensons alors, à l'instar de Bruyat, que tout projet de création d'entreprise se construit sur les représentations (de soi et de l'environnement) que l'individu se fait, à un moment donné, dans un contexte ou une situation précise. Ainsi, à l'aide de ces représentations, le processus de création et, par conséquent, le projet de création d'entreprise se construisent.

La construction du projet professionnel est une démarche personnelle permettant à un individu de mettre en adéquation son profil, ses aspirations, sa connaissance des milieux socioprofessionnels et celle du marché de l'emploi. Cette mise en adéquation peut résulter d'un travail personnel (réflexion sur soi) ou d'une réflexion sur soi avec l'aide d'une personne « experte ». C'est alors qu'entre en jeu le bilan de compétence qui consiste pour le sujet à analyser son expérience, ses atouts, ses motivations et ses aptitudes afin de définir un projet (Gaudron, Bernaud, & Lemoine 2001).

Le bilan de compétences est un dispositif qui permet aux bénéficiaires de repérer leurs compétences, atouts, handicap, forces et faiblesses (Levy-Leboyer 1993). Il ne peut être réalisé que dans une démarche volontaire du bénéficiaire et avec son engagement à la mener à son terme car il est en effet au centre du processus et est aussi le principal acteur de la démarche. C'est donc l'individu lui-même qui conduit sa réflexion sur sa vie pour construire sa carrière professionnelle. Le terme de carrière est entendu ici non pas comme une progression de compétences et de grades professionnels, mais plutôt comme une séquence de la trajectoire professionnelle future. Comme le souligne Lemoine (2002) dans sa définition du bilan de compétences, il s'agit d'une motivation personnelle à prendre en charge *son redémarrage* ou son évolution professionnelle et de négocier ainsi sa place voire sa nouvelle place dans l'environnement économique.

Bien évidemment le choix de carrière entrepreneuriale s'inscrit dans une démarche de réflexion sur soi, le contexte et la profession et aussi de projection de soi et de ses produits ou services dans l'environnement économique. Dans notre cas il ne s'agit plus de négocier sa place mais plutôt de s'imposer en tant qu'acteur économique. Cette action de projection, que certains qualifient de *vision* (Filion, 1991 ; Cossette, 2003), aboutit à l'élaboration d'un projet, partie visible de la vision, elle-même étant une activité cognitive. Ainsi, le bilan de compétences, qui fait le point sur les acquis passés et la situation présente, s'oriente logiquement vers la construction d'un avenir. Il vise le développement non seulement de l'individu, mais aussi et surtout d'un projet de vie (Lemoine, 1997a). Dans le cadre du projet entrepreneurial, le bilan de compétences représente l'activité par laquelle une personne évalue ses compétences personnelles et professionnelles, ses attitudes et ses motivations à l'égard de l'entrepreneuriat (Fraccaroli & Vitali, 2001). Ce travail trouve toute son importance et n'a de sens qu'à condition que le futur entrepreneur trouve une cohérence entre son projet et sa personnalité de façon à répondre à ses aspirations et à valoriser

ses talents. Le processus de structuration de projet participe à la réussite de ce dernier et l'inscrit dans la conformité avec l'image de soi.

En clair, la formulation d'un projet amène la délibération sur un éventail d'objectifs que nous pouvons qualifier d'*intention préalable* (Lemoine, 1997a). L'individu délibère sur ceux à poursuivre en fonction du degré de désirabilité et de faisabilité perçu pour chacun d'eux. Cela peut conduire à une hiérarchisation des buts à poursuivre, selon les émotions, les conditions, les contraintes et les obstacles. Il nous semble, en accord avec la proposition de Forner (2010), que lorsque le degré d' « ouverture du projet de carrière » (ou indécision) est important, l'étudiant renonce à ses ambitions pour se conformer à la société. Par contre, lorsque le niveau d'ouverture est moindre le choix professionnel se voit aisément construit. Si l'individu dispose déjà de cette intention préalable, l'évaluation va porter sur l'état mental interne vis-à-vis de ce but et sur les moyens à mettre en œuvre pour parvenir à cette construction.

La cohérence entre le projet et les caractéristiques personnelles et la relation (dynamique ou statique) que l'individu entretient avec l'environnement ne peuvent à elles seules prédire la construction du projet entrepreneurial. A ces facteurs, il faut ajouter l'orientation. Kuhl (1994b) distingue deux catégories d'individus : les personnes orientées état et les personnes orientées vers l'action. La première typologie reflète l'inertie de l'action que nous qualifions de relation statique entre l'individu et l'environnement. L'orientation vers l'une ou l'autre des catégories détermine le choix d'activité et prédit leur accomplissement. La seconde typologie se réfère aux individus qui agissent de façon dynamique sur les choses. Kuhl (1994a) a montré que les individus qui ont une relation d'échange dynamique avec l'environnement choisissent les activités créatrices nécessitant plus de défis à relever. C'est le cas par exemple de l'entrepreneuriat. Cette catégorie d'individus décide de créer pour dépasser les limites sociales (opportunités professionnelles limitées dans l'environnement ou ne correspondant pas à leurs ambitions), choisissent de faire les choses autrement que celle existantes et mobilisent plus de capacités volitionnelles que les autres qui acceptent de s'insérer dans la réalité telle qu'elle existe. Freud (1900) explique ce rapport dynamique à travers le complexe de castration, que Lacan (1934) appelle le monde symbolique, dans lequel l'individu imagine un avenir, analyse dans le même temps les opportunités, transcende les limites de l'environnement, arrive à la réalisation mentale de son ambition et crée son entreprise.

En somme, on a mis en évidence l'influence de l'environnement et des éléments de la personnalité dans la genèse des préférences entrepreneuriales aboutissant ainsi sur la formulation d'un projet professionnel entrepreneurial. La relation entre l'individu et son environnement dans le cadre du choix professionnel entrepreneurial est d'abord psychologique puis concrète. Dans les théories classiques sur le choix professionnel comme le Modèle de Configuration Instantanément Perçue, cette opération fait référence à la notion de maturité vocationnelle ou professionnelle. Le concept de maturité professionnelle renvoie au moment où l'individu effectue certaines tâches et à la façon dont il s'en acquitte comparativement à un groupe d'individus. Dans ce travail, la maturité professionnelle d'un individu est considérée dans un premier temps comme sa capacité à se percevoir, dans un deuxième comme sa capacité à percevoir sa situation dans son environnement et dans un troisième comme sa capacité à adopter un comportement actif dans son processus d'orientation ou de réorientation. Un tel individu est capable de concrétiser ses besoins, d'élaborer un plan d'action, de s'engager et de prendre en charge personnellement la réalisation de ses buts professionnels. Ainsi, il exerce un contrôle sur son environnement et constate qu'il a du pouvoir sur les événements qui l'entourent (Ajzen, 1991 ; Kuhl, 1985a). Il est un sujet actif et se prend en charge. Cette capacité d'agir est importante, car il peut arriver qu'un individu détermine ses besoins et ses buts professionnels, sans jamais passer à l'action ou à la réalisation de ses buts, un tel individu n'a pas atteint la maturité professionnelle (Mouloungui, 2012). Si une grande majorité d'individus peuvent avoir des idées entrepreneuriales, issues de multiples sources, peu d'entre eux s'impliquent dans un projet entrepreneurial. Encore faut-il que le projet réponde à certains critères, telle la faisabilité qui est le soubassement de l'un des modèles qui prédisent la construction des intentions entrepreneuriales. Dans la suite de ce chapitre deuxième, nous donnons des précisions sur quelques modèles explicatifs de la formation des intentions entrepreneuriales.

2-4- Modèles explicatifs de la formation des intentions entrepreneuriales

En fait, s'il est vrai que le comportement d'une personne résulte d'un besoin qui demande à être satisfait et suppose une intention qui oriente vers un but producteur de satisfaction, alors le comportement entrepreneurial est le résultat d'une intention. Ceci étant, nous avons retenu dans la littérature, trois modèles théoriques largement utilisés dans le champ entrepreneurial. Il s'agit de la théorie du comportement planifié de Ajzen (1991), du modèle de l'événement entrepreneurial de Shapero repris et complété par Krueger (1993) et du modèle de la volition.

2-4-1- Théorie du comportement planifié

La théorie du comportement planifiée de Ajzen nous a été suggérée par certains travaux qui porte l'intention entrepreneuriale (Autio & alii, 1997 ; Davidsson, 1995 ; Kolvereid, 1996 ; Krueger & Carsrud, 1993 ; Krueger & alii, 2000 ; Tkachev & Kolvereid, 1999). Elle est par essence prédictive, parce qu'elle tente d'expliquer l'apparition d'un comportement dans des contextes spécifiques. La théorie du comportement planifiée est le prolongement de la théorie de l'action raisonnée proposée par Fishbein et Ajzen (1975, 1980). Cette dernière retrace la nature des processus sous-jacents aux comportements intentionnels et l'action raisonnée. Par la suite, Ajzen (1985, 1991, 2002, 2014) a approfondi ce modèle en proposant la théorie de l'action planifiée. Le but visé par ces deux modèles est de prédire et de comprendre pourquoi est-ce que l'individu se comporte comme on observe. Dans la figure 1, ci-dessous, sont présentés les trois niveaux d'analyse de la théorie du comportement planifié.

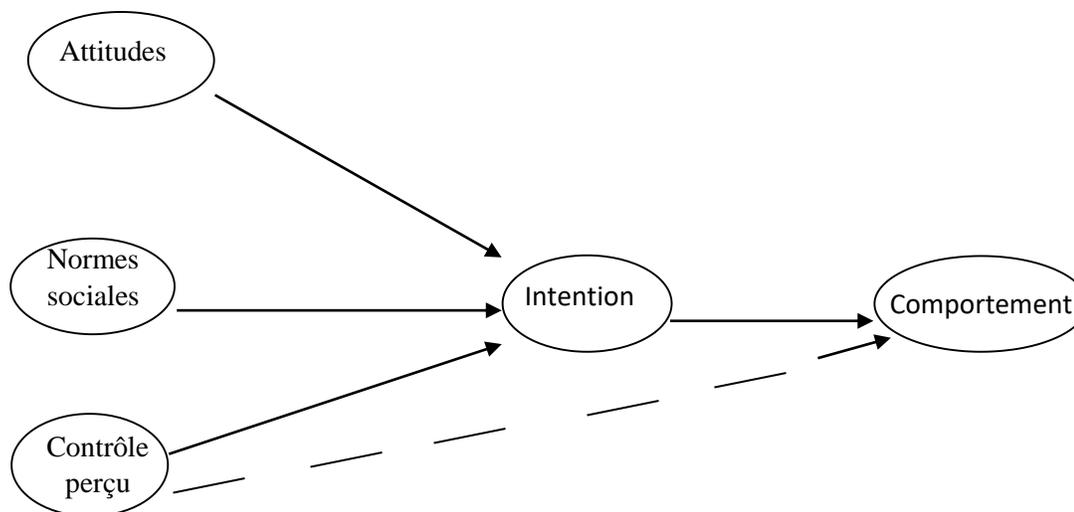


Figure 1

Modèle du comportement planifié adapté de Ajzen, (1991)

2-4-1-1- Postulat de base de la théorie du comportement planifié (TCP)

La TCP postule que l'intention d'un individu de se comporter d'une façon particulière, est un déterminant immédiat de son action. Autrement dit, l'intention est le prédicteur essentiel et décisif de l'action. C'est là le fondement du modèle d'intention. Cependant, en raison des problèmes de contrôlabilité de l'action, la théorie propose que le comportement soit non seulement

prédit par l'intention, mais aussi par l'aptitude à contrôler le processus menant à la réalisation effective du comportement (contrôle perçu).

Comme on le voit, la théorie du comportement planifié de Ajzen, est une extension de la théorie de l'action raisonnée dans laquelle une variable supplémentaire a été ajoutée : le contrôle comportemental perçu. Ainsi, Ajzen (1991) postule que l'intention prédit le comportement et est elle-même prédite par trois variables, conceptuellement distinctes mais liées entre elles : l'attitude, les normes sociales et le contrôle comportemental perçu.

2-4-1-2- Attitudes et intention entrepreneuriale

Selon Ajzen (1991), les attitudes associées au comportement impliquent l'évaluation, favorable ou défavorable, que fait l'individu du comportement qu'il veut manifester. Elles dépendent des résultats probables que l'individu attend du comportement en question. Les attitudes associées au comportement, renvoient au concept de désirabilité proposé par Shapero et Sokol (1982).

Nous considérons qu'avoir l'intention de créer l'entreprise peut s'expliquer par des attitudes, qui se mesureraient par le niveau de structuration du projet. Ces attitudes peuvent se concrétiser, entre autres, par la recherche d'informations auprès des personnes ressources (enseignants, experts en entrepreneuriat), des centres d'incubation en création d'entreprise ou d'organismes spécialisés. Dans ce cas, l'attitude représente le degré d'évaluation qu'un étudiant a de l'entrepreneuriat. Outre les attitudes, l'intention est sous-tendue par la norme sociale perçue et le contrôle que l'on pense pouvoir prédire en plus de l'intention, la progression vers l'action.

2-4-1-3- Les normes sociales perçues et intention entrepreneuriale

Selon Ajzen (1991), les normes sociales perçues correspondent à la perception par l'individu de ce que les gens significatifs pour lui pensent du comportement qu'il compte adopter. On peut donc dire qu'elles résultent des perceptions de la pression sociale, qui se rapportent à ce que les parents, la famille et les amis pensent du projet professionnel de l'individu qui est ici l'étudiant. Toutefois, il nous semble que les normes sociales dépassent la simple influence de l'environnement immédiat de l'individu, pour se référer à l'influence des facteurs culturels et à celle de la motivation.

De nos jours, les normes sociales perçues s'inscrivent dans un cercle plus large que l'influence de la famille, des pairs et des parents. Elles sont aussi l'effet de sensibilités, qui

résultent de l'influence des facteurs culturels (l'existence de modèles d'entrepreneur dans l'entourage de l'étudiant et la politique d'insertion sociale du Gouvernement) et celle des motivations (le besoin d'accomplissement et la recherche de l'autonomie). Depuis une décennie, le Gouvernement camerounais a développé le Projet d'Insertion Socio-économique des Jeunes par la création des Micro-entreprises de Fabrication du Matériel Sportif (PIFMAS). Cette initiative peut amener les jeunes à croire que l'Etat apprécie et encourage l'auto emploi. Dans ce cas, le Gouvernement à travers le PIFMAS, va augmenter les sensibilités des jeunes diplômés vis-à-vis de la carrière entrepreneuriale. Ainsi, les normes sociales perçues s'inscrivent aujourd'hui dans un cercle plus large que celui de l'influence de l'environnement immédiat de l'individu. Elles sont aussi tour à tour, l'effet des sensibilités qui naissent de l'influence de l'existence d'un modèle d'entrepreneur, de celle des politiques d'insertion sociale mise en œuvre par les pouvoirs publics et celle des motivations telles que le besoin d'accomplissement et la quête de l'autonomie.

2-4-1-4- Contrôle comportemental perçu et intention entrepreneuriale

La théorie du comportement planifié fait l'hypothèse que l'intention ne peut se développer que si elle est sous le contrôle de la volonté de l'individu. C'est pourquoi, comme nous l'avons annoncé précédemment, Ajzen (1991) greffe à la théorie de l'action raisonnée de Ajzen et Fishbein (1980) une troisième variable prédictive qui est ici le contrôle comportemental perçu. Ce dernier prédit non seulement l'intention, mais aussi le comportement. La perception du contrôle comportemental implique la prise en compte du degré de connaissance et de contrôle qu'a un individu de ses propres aptitudes, ainsi que de ses ressources et des opportunités qui s'offrent à lui, en vue de la concrétisation du comportement souhaité. Ajzen (1991) accorde au contrôle comportemental un rôle primordial en ce sens qu'il apporte plus de précision dans la prédiction du comportement. Cette importance réside davantage dans le fait que le contrôle comportemental perçu prédit directement le comportement futur tel que présenté sur la figure 1. Il démontre que les comportements ne dépendent d'aucune variable que l'individu ne puisse maîtriser ou contrôler. Toutefois, il admet que les intentions peuvent les prédire avec une plus de précision.

Les perceptions du contrôle comportemental ne peuvent être réalistes, si l'individu dispose de peu d'informations sur le comportement à adopter, si les ressources nécessaires ou disponibles changent, ou si un élément nouveau et peu connu intervient dans le contexte. Les objectifs de l'acteur sont fonction des ressources et contraintes qu'il perçoit dans la situation. Selon Crozier et Friedberg (1977), une ressource potentielle ne devient mobilisable que si elle est perçue. Alors,

les perceptions du contrôle comportemental s'apparentent au concept de faisabilité de Shapero et Sokol (1982). Elles jouent un rôle médiateur important entre les expériences passées et le comportement futur (Ajzen, 1991).

2-4-1-5- La place des croyances dans la théorie du comportement planifié

Au cours des vingt dernières années, des études ont montré que les attitudes, les normes sociales et le contrôle comportemental dont on vient de parler sont expliqués en termes de croyances (Ajzen & Madden, 1986 ; Emin, 2004 ; Tounès, 2003). Dans ce cas, Emin distingue les croyances comportementales (attitudes), les croyances normatives (normes sociales) et croyances de contrôles (contrôle comportemental). Il nous semble que les croyances de contrôle vont au-delà du contrôle comportemental pour couvrir un champ plus large intégrant le sentiment de compétence et l'optimisme et les capacités volitionnelles. Ces croyances représentent l'information que dispose l'individu sur le monde et sont transparaissent clairement dans le modèle de l'événement entrepreneurial.

2-4-2- Modèle de l'événement entrepreneurial

Le modèle de Shapero (1975) et celui de Shapero et Sokol (1982) visent à expliquer l'événement entrepreneurial, c'est-à-dire à étudier les éléments explicatifs du choix de l'entrepreneuriat comme carrière professionnelle plutôt que la carrière salariale. Pour ces auteurs, l'événement entrepreneurial résulte de la combinaison de quatre variables : une situation précipitant l'acte entrepreneurial (déplacement négatif, positif ou situations intermédiaires), les perceptions de la désirabilité de l'acte (système de valeurs individuelles), les perceptions de la faisabilité de l'acte (accès aux ressources financières, humaines et techniques issues de l'environnement culturel, politique, économique et social) et une disposition psychologique (propension à l'action). S'il est vrai que la combinaison de ces quatre facteurs détermine l'acte entrepreneurial, il reste que cette conception ne fait pas l'unanimité. Krueger (1993) a par exemple travaillé à préciser la place de l'intention dans la prédiction de l'événement entrepreneurial.

2-4-2-1- Intégration du concept d'intention dans le modèle de l'événement entrepreneurial

La littérature laisse entrevoir que le modèle que propose Shapero, ne fait pas explicitement référence à l'intention de créer une entreprise. C'est Krueger (1993), l'un de ses adeptes, qui a offert une modélisation de la formation de l'événement entrepreneurial, qui intègre le concept

d'intention (voir figure 2). Dans ce modèle, les créateurs d'entreprise doivent d'abord percevoir l'action de créer une entreprise comme étant crédible et être incités à se lancer véritablement dans cette action. Autrement dit, ils doivent avoir des intentions entrepreneuriales et la propension à l'action. La crédibilité repose sur la perception de désirabilité et de faisabilité et sur la propension à l'action, qui a un effet modérateur. Si l'on fait exception de la propension à l'action, deux variables expliquent à elles seules l'intention entrepreneuriale. Il s'agit de la désirabilité de l'action (elle traduit l'attrait de la personne pour le comportement entrepreneurial) et la faisabilité de l'acte (elle mesure la facilité ou la difficulté à devenir créateur d'entreprise) comme le montre la figure 2.

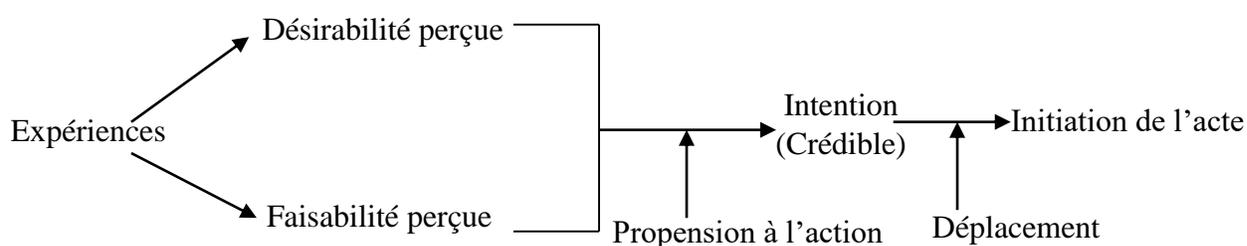


Figure 2

Modèle de l'événement entrepreneurial de Shapero et Sokol (1982)

2-4-2-2- Désirabilité et faisabilité de l'acte entrepreneurial

Shapero et Sokol (1982), dans leur modèle de l'événement entrepreneurial, proposent deux variables explicatives de la crédibilité de l'intention entrepreneuriale. Il s'agit de la désirabilité et la faisabilité. Dans la théorie du comportement planifié (TCP), Ajzen (1991) ainsi que les auteurs qui ont développé des modèles à partir de la conceptualisation initiale de la TCP, suggèrent en plus de la variable de contrôle perçu qui correspond à la faisabilité dont parle Shapero, deux variables qu'on peut intégrer à la désirabilité de l'acte entrepreneurial. Il s'agit de l'attitude personnelle envers le comportement et la norme sociale perçue. Cependant, si la TCP est proche du modèle de l'événement entrepreneurial, il y a lieu de noter quelques différences qui interviennent lors de leur explication comme nous allons le montrer dans la section qui suit.

2-4-2-3- Désirabilité de l'acte entrepreneurial

La désirabilité caractérise le degré d'attrait qu'un individu perçoit pour un comportement donné en général et dans le cas particulier de cette étude, pour la création d'entreprise. Cette variable a deux composantes : l'attitude personnelle et la norme sociale perçue.

- **Attitude personnelle**

L'attitude est l'un des principaux concepts de la théorie du comportement planifié. Il existe de nos jours de nombreuses définitions de ce concept ; bien qu'elles varient, la plupart des auteurs contemporains s'accordent sur la nature évaluative ou affective de l'attitude, celle-ci renvoyant au jugement de l'individu vis-à-vis de l'objet de l'attitude. Dans cette perspective, Ajzen et Fishbein (1980) et Ebalé (2009) considèrent l'attitude comme un concept unidimensionnel faisant référence à la disposition d'un individu à réagir de façon plus ou moins favorablement ou défavorablement à un objet, une personne, une intuition ou un événement voire tout autre aspect discriminable du monde auquel l'individu appartient. Dans la vision de Ajzen et Fishbein (1980), les croyances déterminent l'attitude envers une action (entendue au sens affectif) qui, à son tour influence l'intention d'agir (dimension conative) qui prédit alors le comportement.

Bagozzi (1992), soutient l'idée selon laquelle l'attitude envers une action ne conduit pas forcément à l'intention d'agir, en ce qu'elle ne reflète qu'insuffisamment la motivation de l'individu pour l'action. Ce faisant, les évaluations de l'attitude expriment, certes, son penchant pour un certain comportement, mais pas nécessairement un réel engagement envers l'action fondé sur la motivation. Cet engagement résiderait dans la force du désir d'agir. De ce fait, il considère les désirs comme des causes plus directes des intentions au même titre que les attitudes, même si ces dernières stimulent ou freinent les désirs. D'ailleurs, on parle toujours du désir de faire quelque chose ou d'avoir quelque chose et cela renvoie à un comportement. Le désir serait donc un antécédent direct de l'intention et aurait un effet médiateur total de la relation attitude-intention. Ce concept se rapproche de celui de désirabilité perçue de Shapero qui traduit le degré avec lequel l'engagement dans l'acte de création d'entreprise est un comportement désirable et désiré pour un individu. Un rapprochement peut être aussi fait entre la désirabilité et les normes sociales perçues.

- **Normes sociales perçues**

Les réflexions des chercheurs et les résultats des études ne sont pas clairs quant à la place occupée par la norme sociale dans les modèles d'intention. Dans la théorie du comportement planifié de Ajzen (1991), les normes sociales perçues agissent directement sur l'intention. Dans le cadre de la modélisation de l'événement entrepreneurial de Shapero et Sokol (1982), telle que

proposée par Krueger (1993), au contraire, cette variable ne constitue qu'une dimension de la désirabilité de l'acte entrepreneurial, qui regroupe cependant les deux premières variables de Ajzen : attitude et normes sociales. L'intérêt de la distinction, dans le cadre du modèle de Ajzen, entre l'attitude et les normes sociales a parfois été remis en question (Miniard & Cohen, 1983). Ces auteurs proposent la construction d'un agrégat sommant toutes les croyances relatives au comportement donné en vue d'obtenir une mesure de la disposition comportementale dans son ensemble. Cette idée se rapproche de la désirabilité dont parlent Shapero et Sokol (1982). Cependant, Kruglanski et Klar (1985) soulignent que le désir d'agir est déterminé partiellement par les normes perçues dans la mesure où elles font référence à une des conséquences importantes du comportement. Il n'y aurait donc besoin de distinguer le désir d'agir et les normes sociales.

2-4-2-4- Faisabilité de l'acte entrepreneurial

La littérature laisse entrevoir que le concept de désirabilité proposé par Shapero et Sokol (1982) se rapproche de celui de contrôle comportemental perçu (Ajzen, 1991) et de celui d'efficacité personnelle théorisé par Bandura (1977). Le premier fait référence à la perception qu'au un individu quant à ses capacités à créer une entreprise. Le deuxième mesure la facilité où la difficulté que le créateur potentiel d'entreprise perçoit pour la réalisation de l'acte entrepreneurial. Il se définit aussi comme la perception de « ... la présence ou de l'absence des ressources et des opportunités requises » (Ajzen & Madden, 1986, p. 456) pour faire aboutir un comportement. Le troisième représente la « confiance d'un individu en sa capacité à mener à bien les actions requises pour arriver à un certain résultat ... la façon dont il juge qu'il réussira à faire face aux situations futures » (Bandura, 1977 p. 144).

C'est encore la croyance en sa capacité personnelle à réaliser une tâche comme l'affirme Gist (1987). Cette notion est issue de la théorie de l'apprentissage social. L'efficacité personnelle est acquise graduellement au fil de l'expérience et résulte du développement cognitif, sociale, linguistique et/ou physique (Bandura, 1982 ; Gist, 1987). L'efficacité personnelle et le contrôle comportemental perçu ont été comparés au lieu de contrôle interne (Gist, 1987 ; Ajzen, 1991, 2001). Cependant, une importante distinction peut être faite entre ces concepts Gist (1987). Alors que le lieu de contrôle fait référence à une prédisposition générale, l'efficacité personnelle et le contrôle comportemental perçu font référence quant à eux, à la perception de l'individu concernant la facilité ou difficulté à réaliser une tâche spécifique. De plus, alors que le lieu de contrôle interne

reste stable dans toutes les situations, l'efficacité personnelle et le contrôle comportemental sont susceptibles de variations selon les situations et les actions et le type de personnes. Comme le souligne Emin (2004), une personne croit qu'en général, ses résultats sont le fruit de son comportement (lieu de contrôle interne) et que par conséquent, ses chances de devenir pilote de ligne sont très faibles (faible contrôle et efficacité personnelle perçus). De façon globale, l'efficacité perçue est assimilée à la faisabilité perçue du modèle de Shapero et Sokol (1982) qui correspond au degré avec lequel on se sent personnellement capable de créer une entreprise (Krueger et al., 2000), pourtant, le lieu de contrôle interne se rapprocherait de la variable psychologique : la propension à l'action, introduite par Shapero et Sokol (2000).

En référence aux arguments de Ajzen (1991), selon lesquels le contrôle comportemental perçu et l'efficacité personnelle seraient équivalents, de nombreux autres auteurs ont utilisé une mesure d'efficacité personnelle au lieu de celle du contrôle comportemental perçu dans le test de la théorie du comportement planifié. Ainsi, Krueger et al. (2000), dans leur modélisation de la théorie du comportement planifié, retiennent une mesure de faisabilité perçue dérivée des perceptions d'efficacité personnelle.

Toutefois, il a été par la suite supposé et argumenté par Ajzen (2002), que le contrôle perçu et l'efficacité personnelle perçue sont des concepts à peu près différents. Dans cette perspective, bon nombre d'auteurs (Terry & Hogg 1994 ; Terry & O'Leary, 1999 ; Spark, Guthrie & Shepherd, 1997 ; Conner & Armitage, 1998 ; Ajzen, 1991) dans la synthèse des travaux de Whiter, reviennent sur la nature du contrôle perçu pour la réalisation du comportement. De manière précise, ces variables diffèrent en ce sens que l'efficacité personnelle ferait référence au recours à des ressources internes alors que le contrôle comportemental perçu concernerait plutôt le recours à des ressources d'origine externe. Cette conceptualisation, très stricte, exclut de la mesure des deux concepts, les perceptions de facilité ou difficulté de l'acte entrepreneurial, la difficulté pouvant résulter à la fois des causes internes ou externes comme le montre les travaux sur la volition entrepreneuriale.

2-4-3- Volition entrepreneuriale

La volition est une notion ancienne apparue dès la fin du 17^e siècle avec le philosophe Locke (Broonen, 2010). Traditionnellement, la motivation et la volition sont comprises comme acte de la volonté. L'étude de chaque composante opérative de cette faculté psychologique a connu des

essors différents : la motivation a eu une audience auprès des béhavioristes tandis que la volition, trop abstraite, a eu un écho favorable auprès des philosophes. L'histoire nous enseigne qu'après les années 1970, la théorisation sur la volition est tombée dans l'oubli. C'est seulement dans les années 1980 qu'émergèrent de nouvelles recherches sur les questions concernant la réalisation volontaire des objectifs fixés. Kuhl et Beckmann (1985b) notent que la psychologie cognitive considère que la motivation et la volition de même que des mécanismes cognitifs tels que l'attention, la perception, la mémoire, etc., sont nécessaires à l'explication du comportement dirigé vers un but. Dans le champ de la psychologie, c'est le psychologue américain William James qui est à l'origine de l'analyse psychologique de la volonté, dans sa composante volitionnelle, en se fondant sur l'hypothèse selon laquelle le comportement peut être régulé par les résolutions d'une personne, même si dans certaines situations et à certains moments, elles peuvent être difficiles à formuler. A ces obstacles peuvent s'ajouter les difficultés personnelles qui peuvent rendre difficile l'exécution des activités à réaliser.

Le domaine de la volition a été investi par un certain nombre de chercheurs en psychologie de l'éducation. Dans ce domaine, la volition est équivalente à l'expression contrôle de l'action Kuhl (1984) ou contrôle volitionnel (Garcia, McCann, Turner, & Roska, 1998). Toutefois, d'autres auteurs récusent ce terme pour conserver le terme générique de contrôle, processus particulier de l'autorégulation. Cette controverse correspond, en réalité, à des spécifications différentes des processus et rôles des différentes structures impliquées dans la volition (Broonen, 2007). Corno (1989), Corno et Kanfer (1993), Gollwitzer (1990) et Zimmerman (2000) soutiennent que les processus volitionnels s'activent après la phase préactionnelle englobant les processus motivationnels de fixation de buts. C'est à la phase suivante : phase actionnelle, qu'appartient le contrôle volitionnel de la motivation, des émotions, du comportement et du contexte. Pintrich (1999) ne partage pas cette idée. Selon lui, il n'est pas possible de subdiviser les deux processus impliqués dans l'action au cours des deux premières phases du modèle des phases de l'action. De ce point de vue, Pintrich (2000), préfère l'expression régulation de la motivation et des affects au terme volition.

Pour clarifier les positions théoriques actuelles sur la volition, il convient d'identifier les différentes conceptions qui se sont développées au fil du temps. L'analyse historique du terme volition révèle un développement dans le temps des contenus qu'il renferme. Dès ses premières utilisations en psychologie, au début du XIX^{ème} siècle, deux perspectives émergent conduisant à

deux lignes de recherche qui vont avoir des incidences sur le développement des postulats théoriques au sujet de ce concept. Le premier considère la volition comme sous-jacente à un processus fondamental (Broonen, 2007) ou comme une tendance à l'action (Ebbinghaus, 1902). Le second voit dans la volition un processus médiateur de la décision, en d'autres termes elle équivaut aux processus motivationnels qui sont à l'origine des différences relatives aux tendances de l'action (Atkinson, 1964) mais sont aussi rattachés aux processus de maintien des décisions et de leur actualisation (Hebb, 1949). La première perspective s'intéresse au contenu des buts et à leur relation avec la performance ; la seconde met l'accent sur la régulation des comportements liés au but à poursuivre (Broonen, 2007). Dans cette dernière conception Gollwitzer (2000), affirme que la volition ne doit pas être interprétée comme la mobilisation intensive des efforts mais plutôt comme la volonté associée à l'utilisation efficace des stratégies cognitives conduisant au succès des objectifs difficiles à atteindre. Cette dichotomisation des positions a persisté pendant longtemps.

En clair, les deux conceptions sus-évoquées sous-tendent respectivement deux hypothèses. S'agissant de la première perspective, l'hypothèse est que l'individu est acteur de ce qu'il expérimente. C'est-à-dire que les individus font des choix en fonction de leurs besoins, intérêts, buts, au travers d'interactions complexes avec des facteurs environnementaux. L'activité (comportement) qui leur paraît satisfaire le mieux leurs motivations internes est réalisée. La seconde explore les processus par lesquels l'individu déploie des efforts pour tendre vers les fins qu'il désire atteindre. Cette hypothèse pose en revanche un problème : celui des comportements de nature procédurale. En effet, suivant la ligne directive de cette proposition, le sujet tend avec force vers les fins qu'il désire jusqu'à ce qu'il approche un état identique à ce qu'il désire. Or, ce type de comportement nécessite une « régulation protectrice » (Broonen, 2007) face aux obstacles qui peuvent empêcher sa réalisation. Ainsi, les processus tels que la planification des actions, les efforts à déployer, l'établissement des priorités dans les actions à programmer, l'évaluation du niveau de réalisation du but et la gestion des ressources sont considérés dans cette seconde hypothèse. Dans cette hypothèse, la volition est donc le processus du passage de l'intention à l'acte. Cette orientation de la volition correspond à peu près à l'idée qui est démontrée dans cette thèse.

Michotte et Prüm (1910) se sont intéressés à la difficulté que les individus rencontrent dans la résolution de conflits intrapersonnels en matière de prise de décision. Selon les résultats de

leurs études, la prise de décision ne se fait pas sur la base du rapport attente-valeur, mais sur celle d'une appréciation de la facilité à atteindre les objectifs. Ach a expliqué à travers sa théorie de l'intention, l'incapacité à protéger une intention de tendances motivationnelles rivales (Broonen, 2007). Ach (1917) expliquait que le fait de lier mentalement une situation à un comportement intentionnel concret produit une détermination qui, à son tour, presse la personne d'exécuter l'action intentionnelle lorsqu'elle rencontre ladite situation. Aujourd'hui, un bon nombre des concepts qu'il a développés ont été repris par un grand nombre de chercheurs et connaissent un succès considérable tel le modèle des intentions d'exécution.

En 1926, Lewin s'est opposé à Ach dans la théorie des buts qui s'en tient au cadre strict de la motivation. Il distingue : une phase qui renvoie au choix d'un but en fonction de sa désirabilité et de sa faisabilité par rapport à d'autres possibilités selon le modèle attente-valeur ; une seconde phase qui correspond aux comportements à déployer pour atteindre le but désiré. Comme dans la théorie des besoins, l'intention est composée d'un système de tensions qui maintient à un haut degré d'activation les représentations qu'elle véhicule jusqu'à ce que le but soit atteint. On note que dans cette théorie, l'intention ne comporte pas de processus autorégulateur volitionnel.

L'étude de la volition a été formalisée par Kuhl et Heckhausen (1985) dans la théorie de l'action dont le postulat intègre les processus d'autorégulation. Les recherches y afférentes ont été menées par voie d'observation, parce que les expériences d'échec ne conduisent pas toujours au repli sur soi, mais à un renforcement de l'objectif poursuivi. Cette observation partagée par de nombreux auteurs s'oppose aux théories de la motivation. Celles-ci n'expliquent pas entièrement la relation entre la formulation d'une intention-but et sa réalisation lorsque l'individu connaît un affaiblissement de sa motivation. En effet, les recherches sur le construit de volition (Heckhausen, 1991 ; Heckhausen & Kuhl, 1985 ; Kuhl, 1985b) soutiennent que la motivation ne suffit pas à expliquer le déclenchement d'une action ou d'un comportement. Les processus motivationnels expliquent dans une certaine mesure la prise de décision. Ils présentent des limites quant à la façon dont l'individu protège son intention contre les *distracteurs* et n'expliquent pas le mécanisme d'enchaînement de conduites permettant sa réalisation (Kuhl, 2000a). Selon cette théorie, une personne peut croire en son auto-efficacité ou peut être très motivée et, cependant, n'être pas capable de mettre en exécution ses intentions si ses capacités autorégulatrices sont insuffisantes (Kuhl, 2000a).

Les travaux sur les buts et les intentions de Gollwitzer et ses collaborateurs (Gollwitzer, 1990, 1999; Gollwitzer & Brandstätter, 1997) révèlent bien le dépassement des oppositions entre aspects motivationnels et volitionnels et proposent dans un modèle de phases de l'action un foisonnement des deux conceptions théoriques. C'est particulièrement dans le domaine de l'éducation que le concept a connu un grand essor. Il n'est donc pas étonnant que Corno (1993) et ensuite Snow et al. (1996) aient souligné combien la volition allait au-delà du simple concept d'autorégulation pour englober, non seulement les processus de contrôle de l'action qui en sont l'essence, mais encore divers construits comme les styles volitionnels, variables dispositionnelles différentielles qui affectent la façon dont l'acteur mène à bien les buts qu'il poursuit.

Corno (1989), distingue très clairement, à la suite de Kuhl (1984), les processus volitionnels, qui sont postdécisionnels, des processus motivationnels, qui sont prédécisionnels: « Franchir le Rubicon qui sépare la motivation de la volition crée des conditions de travail différentes et des exigences de traitement de l'information différentes » (Corno, 1993, p. 16). Il s'agit de maintenir la concentration, de diriger l'effort vers la réalisation de l'activité pour contrecarrer d'éventuelles distractions issues de l'environnement ou de l'individu lui-même. A la suite de Corno, Pintrich (2000) a, pour sa part, proposé une classification des processus volitionnels (quoiqu'il n'adopte pas le terme "volitionnel") en situation d'apprentissage : anticipation, planification et activation (1), surveillance (2), contrôle (3), réaction et processus réflexifs (4). Cette taxonomie a quatre niveaux, quoiqu'à l'origine spécifique à l'apprentissage, ainsi que les processus volitionnels, semblent s'appliquer parfaitement à d'autres activités et comportements dont la réalisation peut être entravée par des obstacles. Actuellement la recherche se tourne vers des domaines où les individus présentent des troubles psychiques et physiques (Broonen, Marty, Legout, Cedraschi, & Henrotin, 2011) entravant leur capacité à agir. Nous introduisons ce terme de « volition » dans notre tentative d'explication du comportement entrepreneurial qui, comme en matière d'apprentissage, peut voir son exécution entravée par des difficultés environnementales ou internes à l'individu.

Aujourd'hui, il est admis que la volition désigne les événements mentaux ou activités spécifiques par le moyen desquels un individu exerce consciemment et activement son agentivité pour diriger volontairement ses pensée et son action (Zhu, 2004). Il existe trois conceptions de la volition : acte mental de prise de décision, acte mental d'initiation de l'action volontaire et activité mentale de contrôle exécutif de l'action. La volition comme acte mental de la prise de décision est

un acte mental par lequel un agent met fin au processus de délibération et résout son incertitude en s'engageant dans le cours de l'action fixée. La volition comme acte mentale de l'initiation de l'action : cette conception oppose l'action intentionnelle à l'action non intentionnelle. L'action intentionnelle découle d'une participation de l'individu en ce sens qu'il prend l'initiative de l'exécuter contrairement à l'action non intentionnelle. Son exécution est un pur processus cognitif puisqu'elle nécessite des processus tels que la représentation ou la mémoire. La volition comme activité mentale du contrôle exécutif : le contrôle exécutif est le processus par lequel un agent réalise dans un but précis et consciemment une intention (Zhu, 2004). Il permet le passage de l'intention à l'action sous trois conditions : premièrement l'individu doit avoir la capacité de garder en mémoire, ce de façon active, ses buts ou son intention ainsi que l'information relative à l'activité. Deuxièmement, cet individu doit être capable de surveiller le cours de l'action, détecter les erreurs par rapport au but fixé et l'information contextuelle qui se modifie à mesure que la situation liée à l'action change. Ceci, en raison des difficultés de concordance entre l'intention et l'exécution adéquate de l'action correspondante. Troisièmement, l'exécution de l'action exige attention et effort.

2-4-4 Motivation et volition

A priori, il semble qu'il n'existe pas de frontières entre la motivation et la volition. Mais lorsqu'on réfléchit à propos de l'essence du mot volition, on s'aperçoit qu'il est issu de la philosophie contrairement à la motivation qui est un concept propre à la psychologie. Toutefois, il n'en demeure pas moins vrai que dès les débuts de l'histoire de la psychologie, les chercheurs tels que Wundt s'intéressaient déjà à la volonté comme fonction psychologique déterminante dans la compréhension du comportement humain. D'autres en l'occurrence Ach (1905), s'est intéressé à la mesure de l'action volontaire, a conceptualisé la motivation et la volition comme des aspects distincts de la volonté. Il n'est donc pas étonnant que le retour de la volonté (volition) dans la recherche psychologique moderne ait fourni un grand nombre d'informations sur l'accomplissement de l'action dépassant ainsi les limites de la motivation comme explication du comportement humain (Kuhl, 1983). A partir des travaux sur la motivation et la volition (Kuhl, 1985 ; Gollwitzer 1990; Corno & Kanfer, 1993; Rheinberg, Vollmeyer, & Rollett, 2000 ; Byman & Kansanen, 2006) des distinctions apparaissent entre les deux concepts. On relève toutefois que certains auteurs, notamment Pintrich (2000), soulignent qu'il n'y a pas de différence entre

motivation et volition. Or, dans le domaine de l'éducation ou de la santé (Parks-Stamm, Gollwitzer, & Oettingen, 2010 ; Corno, 2004 ; Broonen, 2007 ; Broonen, 2010), les auteurs dévoilent la faiblesse de la motivation dans les cas de passage à l'acte. Il semble qu'une autre fonction psychologique interviendrait en qualité de renforçateur de la motivation : la volition.

Dans sa revue de littérature sur la motivation, Keller (2008) présente brièvement la distinction entre motivation et volition. La notion de motivation évoque les désirs ou les buts d'une personne et les convictions que ces buts peuvent être accomplis. La volition quant à elle fait allusion aux conduites et aux attitudes qui aident une personne à être ou à devenir persévérante dans les activités conduisant à la réalisation d'un but. Bien que la motivation et la volition soient conceptuellement différentes, les deux construits ne sont pas exclusives.

De nos jours, la distinction entre motivation et volition reste encore très peu marquée puisque la littérature sur la motivation inclut la volition et inversement. Cependant lorsqu'on examine les travaux empiriques sur la motivation on note que ceux-ci se concentrent uniquement sur la motivation et inversement lorsqu'on examine les recherches empiriques sur la volition. Gollwitzer (1990) a caractérisé la transition de la motivation à un état volitionnel par la métaphore du « Rubicon ». Selon sa façon de penser, en plus de la motivation, agir efficacement présuppose la volition. Kuhl (1985a), avec sa théorie du contrôle de l'action inclut aussi la motivation. La théorie spécifie un ensemble de stratégies qui peuvent aider une personne à surmonter les distractions. Par processus volitionnel, Corno (2004) désigne des actions de contrôle ou activités autorégulées, telles que la planification des moyens pour accomplir l'objectif et leur priorisation (hiérarchisation des objectifs) ainsi que la manière la plus efficace pour contrecarrer les obstacles. Néanmoins, Pintrich et Shunk (2002) conceptualise une relation réciproque entre motivation et volition bien qu'ils n'utilisent pas le terme de volition. En examinant de près le modèle Rubicon de Gollwitzer on se rend compte que la distinction entre volition et motivation peut s'exprimer en termes de degré : d'abord la motivation qui aide les individus à choisir et à fixer un objectif à poursuivre puis la volition qui porte l'individu à progresser vers la réalisation de son objectif. Et entre la motivation et la volition se situe l'intention. Pour Corno (2004) la volition contrôle les intentions et l'impulse de sorte que l'action prévue se réalise quel que soit les difficultés et les obstacles. Les processus volitionnels protègent l'intention des actions en concurrence avec d'autres distractions potentielles.

En résumé, notre point de vue est identique de celui de Corno (2004) et Kuhl (1985b). Autrement dit, la motivation peut amener les individus à initier des actions, alors que la

volition aide à protéger l'intention des distracteurs potentiel. Dans le présent travail, nous nous référons à la volition chaque fois qu'on évoque les capacités volitionnelles. Il semble que lorsque l'étudiant ou l'entrepreneur en création est dans un état d'esprit volitionnel, il commence par se concentrer sur la façon de procéder pour atteindre l'objectif souhaité. Dans la ligne des travaux de Corno et Kanfer (1993), Kuhl (1985b) et Gollwitzer (1990), nous conceptualisons la motivation et la volition comme des concepts bien distincts qui, cependant, interagissent. Après avoir donné des précisions sur la construction du projet professionnel, on aborde dans le Chapitre troisième l'action.

Dans ce chapitre deuxième de notre travail, on s'est proposé de faire la synthèse des facteurs explicatifs de la formation de l'intention entrepreneuriale. Pour atteindre cet objectif, on a dans un premier temps parlé de la genèse des intentions de carrière professionnelle et des principales conceptions de la construction du projet professionnel (conception développementaliste, conception structurale et conception contextuelle). Dans un deuxième temps, on a identifié les facteurs qui sont à l'origine de la genèse des préférences entrepreneuriales et les principaux facteurs impliqués. Dans un troisième temps, on a essayé tant bien que mal d'expliquer la structuration du projet professionnel et dans un quatrième temps on a établi un lien entre ses facteurs et la formation de l'intention entrepreneuriale à partir de certaines théories explicatives. Entre autre théories choisies, on a la théorie du comportement planifié, le modèle de l'évènement entrepreneurial et celui de la volition entrepreneuriale.

Relativement à la genèse des préférences entrepreneuriales, on a noté que la formation de l'intention entrepreneuriale s'inscrit dans le développement de l'individu. Cela s'observe très tôt chez le jeune enfant, qui se familiarise dès les premiers jeux de fiction de rôles avec certains métiers. Au stade phallique, l'un des critères de la résolution du complexe d'Œdipe est l'identification aux rôles parentaux. A cette identification s'ajoutent les sollicitations de l'environnement familial relatives aux métiers que les enfants voudraient exercer plus tard. Les médias, eux aussi, multiplient les vedettes et les personnages professionnels auxquels il est possible de s'identifier.

On a aussi passé en revue la plupart des facteurs cognitifs et environnementaux susceptibles d'expliquer la formation de l'intention entrepreneuriale. Parmi ces facteurs les facteurs environnementaux englobent la famille, le modèle de rôle (Nauta & Kokala, 2001 ; Basow & Howe, 1980), le contexte (Dyer, 1994 ; Wilson et al., 2007 ; Souitaris, Zerbinati, & Al-Ham, 2007),

l'expérience professionnelle (Coster, 2009), l'environnement social (Shapero & Sokol, 1982 ; Duquenne, 2005). Les facteurs cognitifs regroupent les attitudes envers le travail entrepreneurial, les normes subjectives, la confiance en soi ou sentiment d'efficacité personnelle et le lieu de contrôle (Battistelli & Odoardi, 2001 ; Battistelli & Nyock, 2008). La famille est le lieu où se construisent les premières interactions de l'enfant avec les autres (parents, frères, grand parents, etc.). Lorsque l'enfant est issu d'une famille au sein de laquelle l'un des parents est entrepreneur, il est probable qu'il devienne lui aussi entrepreneurs (Battistelli & Odoardi, 2001 ; Bordin, 1990 ; Fraccaroli & Vitali, 2001 ; Holland, 1959 ; Lent, Brown, & Hackett, 1996). De plus, quand l'individu perçoit les possibilités de soutien familial, la probabilité pour qu'il devienne entrepreneur est très forte (Battistelli, 2001 ; Battistelli & Nyock, 2008).

En ce qui concerne la structuration du projet entrepreneurial, on peut retenir que le projet professionnel se construit en trois phases : une phase exploratoire au cours de laquelle l'individu est dans la recherche active d'informations, une phase de hiérarchisation au cours de laquelle l'individu cristallise ses expériences et classifie ses choix, et une troisième phase dite de spécification au cours de laquelle l'individu choisit un métier et y consacre beaucoup d'énergie. Dans ce chapitre, on a aussi montré qu'un certain nombre de théories permettent d'expliquer la formation de l'intention entrepreneuriale. Parmi ses théories, on retrouve la TCP (Ajzen, 1991) qui soutient l'idée que l'intention est le prédicteur décisif du comportement entrepreneurial. Cette intention est elle-même prédite par trois variables qui sont ici : les attitudes, les normes subjectives et le contrôle comportemental. Dans la théorie de l'événement entrepreneurial, Shapero et Sokol (1982) recourent aux termes faisabilité et désirabilité respectivement à la place du contrôle comportemental et des attitudes. Cette théorie montre que l'intention entrepreneuriale se structure au fur et à mesure qu'augmente la désirabilité et la faisabilité du projet entrepreneurial. Une fois des précisions relativement à la formation de l'intention entrepreneuriale, on étudie son implémentation dans les développements ultérieurs.

CHAPITRE TROISIEME : PASSAGE DE L'INTENTION ENTREPRENEURIALE A L'ACTION

Dans le chapitre précédent, nous avons décrit le comportement entrepreneurial ou l'acte de création d'une entreprise à partir de l'intention entrepreneuriale qui est son prédicteur décisif. L'intention est considérée comme le prédicteur décisif du comportement entrepreneurial parce qu'elle détermine la mise en œuvre du processus de création et initie l'émergence de l'action. Cependant, de nombreux travaux partagent l'idée selon laquelle le lien entre intention et action n'est pas une certitude (Boissin, Branchet, Emin, & Herbert, 2009 ; Danjou, 2004 ; Fayolle & Linan, 2014 ; GEM, 2014). Danjou (2004) précise que « la question du lien entre l'intention et l'action d'entreprendre reste largement ouverte de sorte que les modèles proposés aujourd'hui s'avèrent incomplets et ne permettent pas d'expliquer et encore moins de prédire les actions entrepreneuriales » (p.227). Cet écart entre l'intention et l'action est jusqu'ici expliqué par les facteurs motivationnels et volitionnels.

L'explication motivationnelle du passage de l'intention à l'action permet de comprendre que l'engagement d'un individu dans le comportement entrepreneurial dépend d'un certain nombre de facteurs (l'autonomie, les attitudes à l'égard de l'entrepreneuriat, les normes subjectives, le contrôle comportemental, l'intention, la proactivité, etc.). L'explication volitionnelle quant à elle montre que l'implémentation de l'action entrepreneuriale fait intervenir les capacités volitionnelles dont la fonction générale est la protection de l'intention entrepreneuriale contre les distracteurs potentiels (Kuhl, 1984, Mouloungui, 2012). Jusqu'ici, très peu de travaux ont précisé comment s'opère cette protection de l'intention entrepreneuriale contre les distracteurs potentiels. Nous pensons que l'optimisme peut amener l'entrepreneur à surévaluer les informations positives par rapport à l'entrepreneuriat et à sous-évaluer les informations négatives (difficultés, limites sociales, manque d'opportunités), afin de progresser vers l'action. La sous-évaluation des informations négatives stimule l'orientation vers l'action et inhibe l'orientation vers l'état qui empêche l'entrepreneur de progresser vers l'implémentation de son projet. Ces pistes de réflexion nous confortent dans l'idée que l'optimisme est peut être envisagé comme un processus

psychologique qui entraîne des distorsions dans le traitement de l'information relative au comportement entrepreneurial.

De ce qui précède, on peut retenir que le comportement entrepreneurial est motivationnel, intentionnel, volitif et fait intervenir un traitement d'information à priori asymétrique (sous-évaluation des informations négatives et la surévaluation des informations positives). Ces différents aspects du comportement entrepreneurial sont résumés dans la suite de notre réflexion à travers le rôle de la motivation (3-1), de la volition (3-2) et celui de l'optimisme (3-3) dans la transformation de l'intention entrepreneuriale en action. Y est aussi étudié, la procrastination entrepreneuriale (3-4) qui constitue un échec du passage de l'intention à l'action.

3-1- Le rôle de la motivation dans la transformation de l'intention en action

La motivation a fait l'objet de nombreux travaux en psychologie sociale du travail et des organisations. La plupart de ces travaux l'ont définie comme l'ensemble des facteurs internes et externes qui déclenchent, orientent et maintiennent un comportement dans le temps et l'espace. Les facteurs internes sont ceux qui se rapportent à la personnalité de l'individu. On peut citer en l'occurrence l'autonomie, la proactivité, l'initiative, l'attitude, l'intention, etc. Les facteurs externes sont ceux qui se réfèrent à l'environnement dans lequel évolue l'individu. Parmi ces derniers figurent en bonne place les opinions sur l'entrepreneur et l'entrepreneuriat, les opportunités du contexte, les modèles d'entrepreneur, le soutien familial, etc. Comme la plupart de ces facteurs ont déjà été abordés dans les chapitres précédents, nous allons insister dans cette section sur l'intention que la plupart des auteurs en psychologie de l'entrepreneuriat considèrent non seulement comme le principal facteur motivationnel du comportement entrepreneurial, mais aussi comme un prédicteur décisif et essentiel du processus entrepreneurial (Battistelli, 2001, Battistelli & Nyock, 2008 ; Emin, 2005 ; Farhat Dalhoum, 2016 ; Tounés, 2003).

L'idée qui précède est formalisée dans la Théorie de l'Action Raisonnée (Ajzen & Fishbein, 1985) qui a montré que le comportement est prédit par l'intention qui est elle-même prédite par les attitudes et les normes subjectives (variables environnementales). Elle transparaît aussi dans les travaux de Ajzen (1991) qui a eu le mérite d'introduire dans la TAR, une troisième variable : le contrôle comportemental. Dans ce nouveau modèle (Théorie du Comportement Planifié : TCP), le contrôle comportemental prédit non seulement l'intention, mais aussi le comportement. La TAR et la TCP sont des modèles psychologiques qui ont envisagé l'intention comme le principal facteur

qui pousserait un individu à s'engager dans un comportement. Fishbein et Stasson (1990) réitèrent cela, lorsqu'ils précisent que «les intentions sont par nature motivationnelles» (p.8). Ajzen (1996) partage ce point de vue lorsqu'il envisage l'intention comme la décision de s'engager dans un comportement et d'élaborer de manière consciente des plans permettant d'accomplir une action future. A en croire Davis (1979), trois éléments peuvent justifier le fait que l'intention soit placée au cœur des motivations qui pousseraient un individu à adopter le comportement entrepreneurial. D'abord, l'existence de l'agent (l'entrepreneur), qui formule l'intention et est la seule personne capable d'expliquer les raisons de sa construction et de son implémentation. Ensuite, la vision, l'ambition et la volonté impulsées par l'intention et qui permettent à cet agent d'exécuter les activités en rapport avec son intention (Mouloungui, 2012). En fin, le fait que l'intention stimule l'orientation vers l'action et de ce fait, soit considérée tantôt comme le fait de tendre vers quelque chose, tantôt comme une opération de l'esprit qui se donne un but.

3-1-1- Quelques précisions sur la notion d'intention

Le terme intention désigne une opération de l'esprit qui se propose un but, des objectifs ou des choses voulues (Blay, 2003 ; Lalande, 1993). Bruyat (1993) et Bird (1992) définissent l'intention comme une volonté individuelle ou un état d'esprit qui est tourné vers la création d'entreprise. Elle ne doit pas être confondue avec le comportement qui désigne l'acte entrepreneurial, c'est-à-dire le travail de création en lui-même. Bird (1992) définit l'intention comme un état de pensée « qui dirige l'attention vers un objectif spécifique, la nouvelle organisation, et une façon de l'atteindre» (p.17). Tounés (2003) la considère comme une volonté individuelle qui s'inscrit dans un processus cognitif, et qui exige une perception à la fois de la faisabilité et de la désirabilité du comportement entrepreneurial. Pour Crant (1996), c'est le jugement d'une personne sur les probabilités de passer un jour à l'acte.

Ainsi, il y a lieu de constater qu'il existe plusieurs définitions possibles de l'intention dans le champ de l'entrepreneuriat. Les différences constatées dans ces définitions résultent des nuances puisque les approches sont convergentes. Les différents auteurs s'accordent lorsqu'ils situent l'intention dans l'esprit de celui qui la développe pour la relier à un aboutissement qui serait le passage à l'acte. On retrouve là, l'étymologie même du mot, qui vient du latin « *tensio* » (dont la racine est le verbe « *tendere* ») qui signifie « tendre », et de « *in* » qui signifie « vers ». Littéralement, l'intention est le fait de « tendre vers quelque chose ». Nous considérons à la suite de Tounés

(2003), que l'intention est une volonté individuelle qui s'inscrit dans un processus cognitif, oriente l'individu vers une action (comportement entrepreneurial) et qui exige une perception à la fois de la faisabilité et de la désirabilité du comportement entrepreneurial par cet individu. Cette idée transparaît dans de nombreux travaux (Ajzen, 1991 ; Atkinson, 1964 ; Bandura 1997 ; Farhat Dalhoum, 2016 ; Gollwitzer, 2016 ; Locke & Latham, 1990 ; Vroom, 1964) qui suggèrent que les personnes préfèrent choisir des objectifs désirables et faisables. Elle est explicitement énoncée dans les travaux de Shapero et Sokol (1982), qui ont travaillé pour montrer que la désirabilité et la faisabilité sont les principaux déterminants de l'intention.

La compréhension des comportements intentionnels est corrélée à celle de but. Par nature, l'intention est une notion philosophique désignant une opération de l'esprit qui se propose un but, des objets ou des choses voulues (Blay, 2003 ; Lalande, 1933). Le but désigne la finalité, c'est l'état final désiré et producteur de satisfaction. Dans le cas de cette thèse, cet état final est le comportement entrepreneurial. L'intention entrepreneuriale est une pro-attitude qui contrôle le comportement du porteur et l'oriente vers son but qui est comme on l'a déjà évoqué le comportement entrepreneurial (Bratman, 1987). Lorsqu'on assimile l'intention à une pro attitude, cela laisse transparaître que l'intention est un état mental motivant la progression vers l'action (Bird, 1992 ; Blay, 2003 ; Lalande, 1993 ; Livret, 2005). Cette idée transparaît aussi dans les travaux de Pacherie (2003), qui donne en outre la typologie des intentions concourant au développement du comportement entrepreneurial (identification et réalisation d'activité).

Pacherie (2003) distingue trois types d'intention concourant à l'exécution de l'action: les intentions futures, les intentions présentes et les intentions motrices. L'intention future est une intention préalable qui anticipe une action future. Elle permet d'imaginer les activités nécessaires à l'implémentation de l'action. L'intention présente naît au terme de ce travail d'imagination et permet l'exécution du comportement que prédit l'intention future. L'intention motrice représente le niveau moteur de l'intention, le mouvement. Elle confère à l'intention présente la force nécessaire à l'implémentation de l'action. Ainsi, chaque intention a une fonction spécifique dans l'implémentation de l'action. Les intentions futures se construisent à partir des jugements qui se réfèrent aux opinions sur l'entrepreneur et les attitudes envers l'entrepreneuriat (Battistelli & Nyock, 2008). Ces opinions et attitudes se construisent elles-mêmes à partir de la désirabilité et de la faisabilité du comportement entrepreneurial. Les intentions présentes déclenchent l'action et soutiennent la motivation de l'individu au cours de la réalisation des activités en rapport avec

l'action. Elles ont une fonction de guidage et de contrôle conscient de la situation et de l'activité de la personne à l'échelle temporelle (Pacherie, 2003). Les intentions motrices assurent l'exécution de l'action conformément aux plans que l'individu se propose de suivre.

Des auteurs (Krueger & Casrud, 1993) assimilent l'intention à un état cognitif marqué par un besoin. La satisfaction de ce besoin est fonction de l'intensité de l'intention. Dans ce sens, Ajzen (1991) montre que plus l'intention est forte, plus l'individu s'investit dans l'adoption du comportement que prédit l'intention. Ainsi, l'individu juge la probabilité d'adopter le comportement désiré à partir de la force de l'intention, qui prédit ce comportement (Crant, 1996 ; Liñán & Chen, 2009). Bruyat (1993) souligne que la force de l'intention se traduit à travers la volonté de réaliser le comportement souhaité et Bird (1992) soutient qu'elle est la détermination avec laquelle l'individu oriente son esprit vers la création d'entreprise. L'intention est dans ce cas, un état de l'esprit qui oriente intensément l'attention de l'individu vers un objectif précis dans le but d'identifier et de réaliser des activités entrepreneuriales (Bird, 1988). On comprend dès lors que même si les idées d'affaires naissent avec l'inspiration, une intention soutenue est nécessaire pour les rendre manifestes. Cette idée est également défendue par Fishbein et Ajzen (1975) pour qui, l'intention indique comme on l'a déjà évoqué, l'intensité de la volonté pour l'accomplissement des actions requises afin d'atteindre des objectifs.

Rendu à ce niveau de notre réflexion, il apparaît que les auteurs conceptualisent l'intention à peu près de la même manière. Ils la situent dans l'esprit de la personne qui la conçoit et la relie à l'action qui est un but ultime producteur de satisfaction. L'intention initie, guide et contrôle les stratégies et les actions envisagées pour atteindre un but qui est ici le comportement entrepreneurial. Dès lors, il semble que la notion d'intention et celle de but sont intimement liées.

3-1-2- Relation entre le but et l'intention

Dans le cadre du management des entreprises, le concept de but évoqué plus haut a été analysé par Locke et Latham (1990). En se référant à la théorie de la fixation des objectifs, ces auteurs accordent le primat au choix des buts à atteindre. Les buts ainsi définis fournissent une base d'explication de l'action dont l'implémentation est conditionnée par les objectifs que l'individu s'efforce d'atteindre par le truchement d'un certain nombre de moyens. A en croire ces mêmes auteurs, les buts fixés sont déterminés par des processus cognitifs et des réactions affectives et constituent « les précurseurs et les régulateurs d'une grande partie des actions, sinon de toutes

les actions humaines» (p. 10). Chez Locke et Latham (1990), le concept « but » est fortement corrélé aux résultats en termes de performance à atteindre dans une activité et moyennement corrélé au désir d'accomplir une action spécifique. Sheppard, Hartwick et Warshaw (1988) partagent cette conception. Toutefois, ils soulignent qu'il s'agit d'un désir permettant de surmonter les obstacles susceptibles d'entraver la réalisation des objectifs fixés.

La théorie des buts postule que l'individu est portée vers l'atteinte de ses objectifs et ne peut pas désactiver son désir tant que ses objectifs ne sont pas atteints (Robbins & Judge, 2006). Lorsqu'on rapproche ce postulat de l'entrepreneuriat, il apparaît que l'étudiant qui souhaite créer son entreprise, met les moyens en œuvre pour y parvenir nonobstant les obstacles y afférents. Ainsi, l'individu se mobilise (s'engage) au fur et à mesure qu'il perçoit que son but est bien défini. Dès lors, il semble que tout comme l'intention, le but prédit le comportement. Bien que l'intention et le but agissent comme des prédicteurs du comportement, ils ne renvoient pas à la même réalité au sens de Kuhl (2000a).

Kuhl (2000a) montre que l'intention est la représentation d'une action intériorisée, contrairement au but qui est la «représentation d'un résultat désiré » (p. 682). Il s'avère que l'intention se prête à l'exécution qui n'est jamais certaine, car l'intention est sujette d'oscillations (Jankelevitch, 1983). Lorsqu'elle atteint l'amplitude typique l'individu réalise le comportement quelle prédit. On parle en ce moment d'intention « authentique » (Moreau, 2006). Dans le cas contraire, l'intention reste au stade de la cognition au sens de Tounès (2003), ce qui correspond à la procrastination (nous y reviendrons dans la section 3-4-). Des auteurs (Brockhaus, 1982 ; Ajzen & Fishbein, 1975, 1980) ont travaillé pour montrer que les individus pouvaient moduler les oscillations dont sont sujettes leurs intentions et ainsi, éviter la procrastination. Cette modulation se fait par l'entremise du contrôle. Ce contrôle transparait clairement dans les travaux de Brockhaus (1982) qui affirme que l'intention prend le sens de contrôle interne (internal locus control) versus contrôle externe (external locus control) comme nous l'avons déjà précisé au chapitre premier (1-4-3-5- Locus de contrôle). Accorder un intérêt au contrôle intentionnel conforte la position de Pacherie (2003) pour qui l'une des fonctions des intentions présente et motrice serait le contrôle conscient de la situation et de l'activité. A travers cette notion de contrôle, le mot intention revêt comme nous le verrons plus loin, une dimension pas seulement motivationnelle, mais aussi volitionnelle. Mais avant d'y arriver, il semble important de préciser le rôle de l'intention dans la progression vers l'action.

3-1-3- Rôle de l'intention entrepreneuriale dans la progression vers l'action

L'intention est considérée comme une des composantes centrales de la progression vers l'action entrepreneuriale (Mouloungui, 2012). Elle est inhérente à l'individu et reliée à l'environnement (Simon, 2010). Ainsi, l'intention se transforme en action au fur et à mesure que l'individu (personnalité) entre en contact avec son environnement. Ce passage à l'action nécessite les intentions futures, les intentions motrices, les intentions présentes (Parcherie, 2003) et l'intention but (Gollwitzer, 1993). L'existence de ces différentes typologies a amené Perugini et Conner (2000) à assigner à l'intention trois principales fonctions : une fonction directionnelle, une fonction de planification et une fonction volitionnelle. La fonction directionnelle oriente le choix d'un certain nombre d'activités à mener pour implémenter l'action. Elle est généralement évaluée à l'aide d'un item sous la forme « d'intention de » par exemple : j'ai l'intention de consulter un expert en entrepreneuriat pour vérifier la pertinence de mon projet. La fonction de planification permet de préciser le mode d'enchaînement des différentes activités à mener et une fonction volitionnelle permet de mesurer le niveau d'engagement et de l'effort requis pour exécuter le comportement entrepreneurial. La fonction volitionnelle est volontaire (Gollwitzer, 1993) et s'apparente au contrôle comportemental perçu qui transparait dans les travaux de Ajzen (1991, 2002, 2014). L'expression contrôle volitionnel a amené Gollwitzer à apporter des précisions relativement au rôle des intentions buts et celui des intentions d'exécution dans l'identification et la réalisation d'activité.

Les « intentions but » sont au service d'un but précis. Il s'agit du but qui peut être atteint à travers des actions précises exigeant souvent l'attente de circonstances favorables ; par exemple, si le but est de devenir entrepreneur, une intention correspondante (générale) serait : « j'ai l'intention de créer mon entreprise » et l'intention but serait « je créerai mon entreprise en fonction d'un certain standard d'innovation ». Lorsque l'exécution d'une action particulière présente des difficultés et fait l'objet d'un contrôle conscient, un autre niveau d'identification de l'action intervient donnant lieu à des intentions instrumentales (intention d'exécution) qui se forment soit au même moment que l'intention but, soit à sa suite (Heckhausen & Beckmann, 1990).

Les intentions d'exécution ou d'enclenchement (Heckhausen & Beckmann, 1990) œuvrent dans cinq directions. Dans un premier temps, les intentions d'exécution contribuent à la réalisation d'une « intention but », lorsque celle-ci est bloquée par d'autres « intentions but » concurrentes ou des obstacles. Comme obstacle à l'implémentation de l'intention but, on peut citer le niveau de

difficulté du projet entrepreneurial, l'incertitude et les risques associés à l'exercice de l'entrepreneuriat. Ces obstacles peuvent amener le porteur de projet à un moment donné de son parcours, à opter pour la carrière salariale si on prend en compte les différentes réformes en vigueur dans la fonction publique camerounaise (la multiplicité des écoles de formation professionnelle et les recrutements massifs suite au concours de la police, de la gendarmerie et à la crise anglophone). Dans un deuxième temps, les intentions d'exécution créent les conditions propices à la réalisation de l'action. Dans un troisième temps, elles contribuent au déclenchement de l'action et au triomphe d'un champ de forces contraignantes (Broonen, 2007). Dans un quatrième temps, elles contribuent à la réalisation de l'intention but même lorsque les occasions favorables aux actions appropriées sont rares ou urgentes ou lorsqu'il y a risque d'oublier l'« intention but » au moment opportun, parce qu'il n'y aurait aucun indice situationnel de rappel (Broonen, 2007 ; Farhat Dalhoum, 2016). Dans un cinquième temps, les intentions d'exécution aident à planifier l'implémentation de l'action en insistant sur le lieu, la date de création et les moyens nécessaires à cette création (ressources humaines, matérielles et financières). Cette planification sert de médiateur dans la relation intention, but et comportement, et décrit par quel processus une intention-but va se traduire en un comportement entrepreneurial.

On peut retenir que l'intention exerce une fonction de contrôle ou un rôle de surveillant sur les aspects internes du comportement et de la personnalité (Brockhaus, 1975 ; Ajzen & Fishbein, 1975, 1980 ; Gollwitzer, 2016 ; Hikkerova et al., 2016). A en croire Hansez (2002), il est difficile d'appréhender ce contrôle, parce que les travaux proposent une diversité d'orientations pour la notion de contrôle. Cette diversité est due au recouvrement conceptuel parfois total entre les termes de contrôle, de volition, de contrôle volitionnel et d'autorégulation (Skinner, 1996 ; Mouloungui, 2012 ; Gollwitzer & Wieber, 2017). Nous retenons la conception de Bandura (2003) qui affirme que le contrôle «s'exprime lorsqu'un agent utilise certains moyens pour obtenir des performances qui donnent lieu à différents résultats » (p. 46). Il s'agit ici d'un contrôle direct, différent du contrôle perçu dont parle Ajzen (1985, 1991, 2002), dans la théorie du comportement planifié. Ces deux types de contrôle ont une relation directe avec l'implémentation des comportements ou des actions. En d'autres termes, l'intensité de la relation entre le prédicteur qui est ici l'intention entrepreneuriale et l'action (comportement entrepreneurial : identification et réalisation d'activités) dépend du contrôle que l'individu exerce sur le comportement.

Dans ce travail, les deux types de contrôle sus-évoqués sont étudiés auprès de trois populations différentes (contrôle direct auprès des entrepreneurs actifs et contrôle perçu auprès des porteurs de projets et étudiants). Le contrôle perçu est étudié dans la phase de la formation des intentions entrepreneuriales alors que le contrôle direct ou réel est étudié dans la phase de l'implémentation de l'action. Cette manière de procéder s'inspire de la logique implémentée par certains travaux qui attribuent à l'intention, un statut volitionnel et un statut motivationnel (Gollwitzer, 1999 ; Heckhausen & Kuhl, 1985 ; Kuhl, 1985c). Ces deux types de contrôle laissent transparaître le rôle de l'intention dans la progression vers l'action.

Les développements qui précèdent montrent que l'intention est le principal facteur motivationnel du comportement entrepreneurial. Elle est donc un construit motivationnel et se réfère à l'état d'une personne par rapport à une perspective. On lui attribue la fonction de contrôle directe et une fonction de contrôle perçu. Elle correspond à l'aspect psychologique dans lequel se trouve un individu et induit les aspects décisionnels et volitionnels pour atteindre le but comme on va le voir à travers le rôle de la volition.

3-2- Rôle de la volition dans la transformation de l'intention entrepreneuriale en action

Dans les paragraphes qui précèdent, nous avons vu que l'intention est le principal facteur motivationnel qui justifie l'engagement de l'individu à adopter le comportement entrepreneurial. Toutefois, des auteurs ont montré que cette intention doit être associée aux mécanismes de la volition pour prédire efficacement l'implémentation de l'action (Gollwitzer, 2016 ; Gollwitzer & Wieber, 2017 ; Moreau, 2006 ; Mouloungui, 2012 ; Nyock et al., 2013 ; Raveleau, 2006). Le fait que des auteurs proposent d'associer à l'intention les mécanismes de la volition justifie la complexité du passage de l'intention à l'action. A en croire Hikkerova et al. (2016), deux raisons justifient cette complexité du passage : premièrement, l'implémentation de l'action est une thématique récente. Secondairement, les modèles actuels ne permettent pas encore d'expliquer la transformation des intentions en actions. En effet, les tentatives de modélisation de la transformation des intentions entrepreneuriales en actions réalisées jusqu'ici, proposent des modèles explicatifs évoquant : l'intensité de l'intention (Moreau et Raveleau, 2006), la stabilité de l'intention (Moreau, 2006), la force de conviction des attitudes (Ajzen, 1991), la force de caractère et la motivation (Emin, 2003), la hiérarchie des mécanismes de la volition (Hikkerova et al., 2016) et la planification (Gollwitzer, 1999, 2016).

L'importance des mécanismes de la volition dans la transformation de l'intention en action transparait dans les travaux de Ajzen (1996), lorsqu'il envisage l'intention comme la décision de s'engager dans un comportement et d'élaborer consciemment des plans permettant d'adopter ce comportement. Cette manière de définir l'intention laisse entrevoir deux principales qualités : l'engagement et la planification. Ces qualités sont des attributs que le modèle des phases de l'action et la théorie du contrôle de l'action assignent à l'aspect volitionnel de l'intention. A en croire toujours Ajzen (1991), l'intention s'exprime, c'est à dire se transforme en comportement par l'entremise du contrôle de la volonté. En d'autres termes, la volition, aspect mesurable de la volonté est essentielle pour l'exécution d'un comportement. Gollwitzer, Fujito et Oettingen (2004, p. 212) confortent cette idée en ces termes : « une intention but et les intentions d'exécution sont formées dans un acte de volonté » (p.17). Les concepts de but et d'exécution utilisés ici, montrent à suffisance la nécessité de distinguer les deux fonctions psychologiques de l'intention dans l'implémentation de l'action évoquées plus haut.

Dans le modèle des phases de l'action de Gollwitzer (1996), l'intention but correspond au produit de la faisabilité et de la désirabilité (Ajzen & Fishbein, 1985 ; Ajzen, 1991 ; Shapero & Sokol, 1982). Ce qui signifie que c'est une composante motivationnelle qui permet à l'individu de formuler de manière autonome, des objectifs à poursuivre (Shapero & Sokol, 1982 ; Ajzen & Fishbein, 1985 ; Ajzen, 1991 ; Gollwitzer, 1996). Récemment, des travaux réalisés dans le contexte européen ont montré que les mécanismes volitionnelles (autodétermination et résistance à l'incertitude de l'avenir) interviennent au moment où l'individu définit un objectif à envisager en fonction du niveau de difficulté de cet objectif (Gollwitzer, 2016 ; Gollwitzer & Wieber, 2017 ; Hikkerova et al., 2016; Nyock et al., 2013). Ces mécanismes volitionnelles (autodétermination et résistance à l'incertitude de l'avenir) protègent l'intention but formulée et facilite la planification délibérée des actions dirigées vers le comportement entrepreneurial. Ainsi, les mécanismes de la volition interviennent dès la phase décisionnelle, car l'individu ne peut se mobiliser pour implémenter une action (s'engage) que dans la mesure où son objectif est clairement défini ; et la certitude qu'il dispose des moyens d'accomplissement du dit comportement établie. Cette idée transparait dans les travaux de Broonen (2007) qui affirme que la volition est un « processus de décision ou acte mental par lequel une personne termine un processus de délibération et met fin à son incertitude en s'engageant dans le cours d'une action déterminée » (p.56).

Ce qui précède permet de comprendre que l'étudiant décide de devenir entrepreneur, non pas par manque d'alternatives professionnelles perçues, mais en comparant son choix aux alternatives professionnelles disponibles (emploi dans les secteurs : public, privé et parapublic). Le choix qu'il effectue se traduit par la formulation d'un projet professionnel qui dans la logique de Gollwitzer (1996, 2016), renvoie à l'intention but. Le projet ainsi formulé, induit la mise en place d'un plan action et des moyens permettant sa réalisation : c'est l'intention d'exécution. L'implémentation de cette intention d'exécution nécessite un niveau de motivation suffisant (Tounès, 2003). Cette motivation est fonction de la perception que le porteur de projet a en ses capacités à créer l'entreprise (Sirois, Melia-Gordon & Pychyl, 2003 ; Sirois & Pychyl, 2002 ; Diaz-Moralès, Cohen & Ferrari, 2008). Ces capacités sont généralement désignées sous le vocable : contrôle comportemental (Ajzen, 1991) et sentiment d'efficacité personnelle (Bandura, 2003) dont on a déjà parlé ou encore mécanismes volitionnelles du contrôle de l'action (Kuhl, 1985c) tel qu'abordé dans la section qui va suivre.

3-2-1- Rôle du contrôle de l'action

On observe habituellement que des personnes ayant des intentions structurées pour une action quelconque, l'abandonnent aussitôt. Dans les travaux de Kuhl (1994a), cet abandon se justifie par une insuffisance du contrôle de l'action. En fait, les mécanismes de contrôle assurent la protection des intentions comportementales qui conduisent à la réalisation de l'action. On observe là, une nette opposition entre les théories motivationnelles de l'action et celle du contrôle de l'action. En effet, les théories motivationnelles postulent qu'un affaiblissement de la motivation explique le découragement et l'incapacité de l'individu à persister dans l'action (Mouloungui, 2012). Cet affaiblissement n'est pas une condition nécessaire à l'explication de l'abandon d'une activité, car comme le montre la théorie du contrôle de l'action, une insuffisance de facteurs de contrôle de l'action (facteurs volitionnels) pourrait très bien l'expliquer (Kuhl, 1994a ; Hikkerova et al., 2016 ; Nyock et al., 2013).

Kuhl (1985c) prend du recul par rapport aux théories motivationnelles de l'action notamment la théorie de l'attente-valeur car, celle-ci propose une conception hédoniste de l'intention en admettant en filigrane que les individus font ce qu'ils ont envie de faire. Raisonner ainsi, c'est ajoutent Kuhl (1985c, 1984) et Mouloungui (2012), confondre la motivation qui est le désir de faire quelque chose et l'intention qui signifie tendre vers une action donnée. Toutefois, si

l'intention et la motivation ont à peu près la même origine, il faut noter qu'un individu peut s'engager dans une action (c'est-à-dire à l'intention de l'accomplir), alors qu'une tendance motivationnelle forte le porterait à faire autre chose (Broonen, 2007). C'est justement pour contrecarrer les intentions concurrentes ou rivales, que le contrôle volitionnel intervient pour accroître la base motivationnelle d'une intention, de façon à orienter l'individu vers l'action.

3-2-2- Rôle de l'orientation vers l'action vs orientation vers l'état

De nombreux travaux soulignent que l'efficacité des processus volitionnels est affectée par deux états différents qui sont ici : l'orientation vers l'action et l'orientation vers l'état. L'état désigne un ensemble d'activités mentales incontrôlables dissociées d'une intention autorégulée par l'individu et potentiellement interférables avec cette intention (Broonen, 2007). Il est caractérisé par l'inhibition et la procrastination. Les individus orientés vers l'action ont tendance à s'engager davantage dans les processus qui visent la protection de l'intention contre les distracteurs potentiels. L'orientation vers l'état reflète l'inertie de l'action. Les individus orientés vers l'état subissent l'action, ils ont tendance à ressasser les difficultés passées et à conserver en mémoire des intentions impossibles à réaliser. Cela signifie que l'orientation vers l'état peut avoir une influence sur l'exécution d'une intention à travers les processus de contrôle de l'action identifiés par Kuhl (1985). Ce dernier propose en effet que, dans le contrôle de la performance du comportement, la caractéristique personnelle orientation vers l'action est plus importante que l'orientation vers l'état. Par rapport à la distinction orientation vers l'action/orientation vers l'état, Kuhl (1985a) et Kuhl et Beckmann (1994a) font l'hypothèse que le premier type d'orientation conduit à une relation intention-comportement plus solide que le second type d'orientation. Leurs résultats ont permis de conclure que l'orientation vers l'action vs l'état modère la relation entre l'intention et le comportement.

Les individus orientés vers l'action sont enclins à traduire plus rapidement leurs intentions en actes que ceux orientés vers l'état. Cette rapidité se justifie par le fait que les premiers développent facilement les capacités volitionnelles de contrôle que les seconds (Kuhl, 1985a). Cette différence entre les personnes orientées vers l'action et celles orientées vers l'état a été relevée par d'autres chercheurs dans plusieurs domaines (éducation, santé, sport, etc.) aussi bien la TCP (Schifter & Ajzen, 1985) qu'avec la TAR (Bagozzi, Baumgartner, & Yi, 1992). Kuhl (1985c) distingue six processus de contrôle de l'action (contrôle de l'attention, contrôle de

l'encodage, contrôle émotionnel, contrôle motivationnel, contrôle environnemental et parcimonie du traitement de l'information) qui ont pour fonction de maintenir en mémoire une intention donnée de façon à orienter l'individu vers l'action qu'il souhaite accomplir.

Au regard de ce qui précède, il apparaît que la volition est l'aspect mesurable de la volonté. Elle assure le contrôle de l'intention but et l'orientation vers l'action chez les individus qui décident de s'engager dans les activités complexes, difficiles et dont la réalisation est parsemée d'embûches. La plupart des travaux qui traitent du rôle de la volition dans la transformation de l'intention entrepreneuriale en action accordent une place de concept d'action (Achtziger & Gollwitzer, 2010 ; Lachman, Lachman, & Butterfield, 1979 ; Lewin, 1935). Cela nous amène à faire la synthèse des travaux qui s'intéressent à la notion d'action.

3-2-3- L'action

Les premiers psychologues accordaient une place importante à l'action ; ils ont même fait d'elle l'unité fondamentale de la psychologie, parce qu'elle est toujours dirigée vers un but producteur de satisfaction (Lewin, 1935). Au sens de Weber (1959), l'action s'oppose à l'habitude et à la routine. Elle correspond à l'ensemble des activités dirigées vers l'atteinte des objectifs définis au préalable (Achtziger & Gollwitzer, 2010 ; Mouloungui, 2012). La définition que proposent Achtziger et Gollwitzer (2010) et Mouloungui (2012) est proche de celle que revêt le concept d'action dans la présente thèse. En effet, nous supposons que l'action est la mise en œuvre contrôlée d'une intention but. Cette définition tire ces origines de la théorie du contrôle moteur qui postulent que l'individu met en œuvre un certain nombre de mécanismes de contrôle pour implémenter son action (Lachman, Lachman, & Butterfield, 1979). Ces mécanismes sont élaborés à partir des connaissances relatives à l'action que l'individu souhaite réaliser.

Une autre conception de l'action tire ses origines de la psychologie soviétique et s'appuie sur la théorie du reflet de la réalité dans l'esprit de l'être humain (Vygotsky, 1934-1997). Elle postule que l'action est une réalité comportant deux facettes : Une facette psychologique et une facette publique. La première facette repose sur l'engagement et les constructions inhérentes à l'individu ou à son groupe d'appartenance ; elle est abstraite contrairement à la seconde qui elle, est observable. Outre les deux facettes de l'action, cette conception laisse entrevoir deux composantes nécessaires à la réalisation d'une action : les compétences cognitives et les compétences régulatrices.

Dans le cas du projet entrepreneurial, les compétences cognitives sont citées pour montrer que le porteur de projet doit être capable d'anticiper le but qui n'est pas encore atteint et mettre en œuvre des moyens qui établissent une relation entre le but et les activités conduisant à la concrétisation de l'action. Il doit se représenter l'action qu'il envisage réaliser pour mieux la contrôler. Une telle représentation implique que le résultat visé et les plans pour y parvenir soient clairement établis. Outre les compétences cognitives ainsi décrites, le futur créateur d'entreprise doit développer des compétences régulatrices ou volitionnelles. Les compétences volitionnelles regroupent les capacités de mémorisation de l'objectif et les capacités de contrôle des circonstances conduisant au but (Mouloungui, 2012). On peut citer à titre illustratif la capacité à s'approprier les opportunités d'agir, la résistance aux distracteurs potentiels, l'anticipation ou correction des erreurs, la persistance face à l'adversité et l'identification d'objectif de réalisation (Gollwitzer & Wieber, 2017 ; Oettingen & Fischbacher, 2016 ;).

La conception de l'action issue de la psychologie soviétique, se prête à l'analyse du processus entrepreneurial. En effet, ce processus suppose la poursuite immédiate ou à long terme d'un but qui est ici : devenir entrepreneur. Ce qui exige au préalable une conception mentale de l'action. Cette conception est fonction de la perception de la finalité ou du résultat de l'action à envisager. C'est ce qu'on appelle logiquement la facette psychologique de l'action, car elle implique la construction de l'image opérative qui est la réalisation mentale du projet entrepreneurial (Bieleke, Gollwitzer, Oettingen, & Fischbacher, 2016 ; Hikkerova et al., 2016 ; Gollwitzer & Wieber, 2017 ; Mouloungui, 2012 ;). Cette image opérative guide l'action et sa mise en forme constitue la partie observable de l'action. Des lors, il semble que l'entrepreneur est une personne consciente, autonome et responsable de son comportement (vonCranach, Machler, & Steiner, 1985). Il se distingue de l'agent qui accomplit le plus souvent des actes routiniers (Merriam-Webster Collegiate Dictionary, 1998).

Les développements qui précèdent montrent que l'action se manifeste à travers le comportement, or tous les comportements ne sont pas intentionnels, puisque celui qui l'accomplit peut être acteur ou agent (vonCranach et al., 1985). En effet, l'un des problèmes que soulève la théorie du comportement planifié est l'aspect volitionnel des actions. Un comportement est dit volitionnel si l'individu qui l'accomplit dispose des capacités et d'une intention d'exécution. Ce qui signifie que la réalisation des actions volitionnelles n'est pas influencée par les facteurs externes à l'individu (Bagozzi, 1992). A ce niveau d'analyse, on peut distinguer l'action

intentionnelle et l'action non intentionnelle. L'expression «action intentionnelle» caractérise la ferme volonté d'agir d'une certaine manière (Mouloungui, 2012 ; Gollwitzer & Wieber, 2017) et exige de l'individu des raisons d'agir, fondées par exemple sur l'attitude envers le comportement ou la norme subjective et les croyances relatives à l'exécution du dit comportement. Ce type d'action intègre la construction mentale de l'intention et la mise en place de plan pour la réalisation du comportement. Elle est donc dite intentionnelle par opposition à l'action non intentionnelle. Au sens de Von Cranach et al. (1985), les actions intentionnelles se distinguent des actions non intentionnelles par la hiérarchisation et la planification des activités conduisant à leur implémentation.

Rendu à ce niveau de la réflexion, on peut dire que le comportement entrepreneurial est une action autonome qui implique : un acteur (l'individu qui souhaite devenir entrepreneur), une intention d'exécution et la volonté délibérée d'agir. Cette dernière renvoie à la liberté dans le choix de l'action à envisager, dans son déclenchement, son arrêt éventuel, son guidage et dans son contrôle. En se référant à cette idée, Parsons et Shils (1962) notent que l'action implique une dépense d'énergie ou d'efforts. Bandura (1991a) postule que les comportements, ou du moins la plupart des comportements sont motivés et régulés par l'individu lui-même. Toutefois, il reconnaît l'influence des facteurs extérieurs et déclare que cette influence est médiatisée par le système de régulation individuel. L'action semble alors impliquer la compatibilité entre l'autonomie et le déterminisme (Bandura, 1991a). Elle prend place dans une situation et devient alors une partie de la situation (Parsons & Shils 1962).

De nombreux chercheurs se sont appuyés sur les travaux de Bandura pour développer différentes théories de l'action expliquant le lien entre l'intention et l'action. Nous avons retenu la théorie de Kuhl (1984) et la théorie de l'action de Gollwitzer (1996, 2016) au détriment de celle de Lewin (1935) pour trois raisons. Premièrement, la théorie du contrôle de l'action intègre le contrôle au cours du passage de l'intention à l'action comme on l'a vu précédemment (rôle du contrôle de l'action). Deuxièmement, elle permet de modéliser les processus qui se déclenchent dès lors qu'une intention est structurée et s'estompent, lorsque l'action ciblée est implémentation. Troisièmement, la théorie de l'action organise le passage de l'intention à l'action autour de quatre phases, au cours desquels émergent des capacités volitionnelles spécifiques permettant à l'individu de progresser vers l'action.

3-2-4- Théorie du contrôle de l'action

La théorie du contrôle de l'action est un modèle qui permet d'expliquer la relation entre l'intention et le comportement ; c'est à dire qu'elle offre une modélisation du passage de l'intention à l'action. C'est donc une grille de lecture qui se prête à la compréhension de la transformation des intentions entrepreneuriales en actions. Elle met en évidence les mécanismes qui activent ou inhibent la formation des intentions en général et des intentions entrepreneuriales en particulier. Pour faciliter la compréhension, nous avons choisi dans un premier moment d'établir le lien entre la théorie de la motivation, à celle du contrôle de l'action. Dans un second moment, nous avons présenté le postulat de base de la théorie du contrôle de l'action.

3-2-4-1- Lien entre la théorie de la motivation et la théorie du contrôle de l'action

La théorie du contrôle de l'action est un prolongement de la théorie de la motivation dans laquelle Kuhl (2000a) a intégré l'autorégulation. Cette dernière regroupe d'après Broonen (2007) la quasi-totalité des processus qui facilitent la progression vers l'action. Van Hooft et al. (2005) appuient cette réflexion de Broonen (2007), lorsqu'ils soulignent que le contrôle de l'action revoit aux mécanismes d'autorégulation qui orientent la formation et le maintien de l'intention. Dès lors, on comprend qu'en dehors des facteurs motivationnels qui portent l'individu vers l'action, il existe des facteurs non-motivationnels qui peuvent inhiber l'accomplissement de l'action intentionnelle. Dans la théorie du contrôle de l'action, cette distinction permet d'établir la différence entre la phase prédécisionnelle (de nature motivationnelle) et la phase postdécisionnelle (de nature volitionnelle). Les processus prédécisionnels aident le futur créateur d'entreprise à choisir son objectif alors que les processus postdécisionnels servent de médiateurs fonctionnels entre les actions et les buts vers lesquels elles tendent (Mouloungui, 2012).

Les processus motivationnels et volitionnels concourent à la formation des intentions, au maintien et à la mise à exécution des actions intentionnelles (Kuhl, 1985c ; Mouloungui, 2012). Contrairement à Seligman (1975), Kuhl (2000a) pense que la principale cause l'impuissance acquise est un déficit fonctionnel et non un type particulier de contenu cognitif comme par exemple les cognitions de contrôle négatives. Aussi, l'absence de contrôle des aspects relatifs à l'action, observée chez les créateurs d'entreprise dans la phase d'implémentation de leurs intentions, peut être le résultat d'un déficit fonctionnel plutôt que d'un type particulier de contenu cognitif (Kuhl, 2000b). Par exemple un étudiant peut être porté vers la carrière entrepreneuriale ; c'est-à-dire

croire en son auto-efficacité à mettre en place une entreprise et ne pas être capable d'implémenter son intention, si ses capacités autorégulatrices sont insuffisantes. Les capacités autorégulatrices exigent l'établissement de plans d'actions spécifiques, l'initiation d'actions et d'objectifs pertinents de surveillance du comportement face aux obstacles. Après avoir établi le rapprochement entre la motivation entrepreneuriale et la théorie du contrôle de l'action, on évolue logiquement vers le postulat de base de cette théorie.

3-2-4-2- Postulat de base de la théorie du contrôle de l'action

La théorie du contrôle de l'action postule qu'en dehors des actes routiniers de la vie, les autres comportements sont motivés et organisés en deux phases distinctes : premièrement, la phase de choix de l'objectif et secondairement, la phase d'exécution des comportements permettant d'atteindre cet objectif.

La phase du choix de l'objectif regroupe les processus cognitifs qui aident à effectuer une comparaison entre les avantages et inconvénients inhérents à la poursuite d'un but donné. Pour fournir une explication aux phénomènes qui apparaissent au cours de cette phase, la littérature disponible suggère de se référer aux modèles tels que la théorie de l'attente-valeur (Atkinson et Feather, 1966) et la théorie de l'action raisonnée (Ajzen & Fishbein, 1980 ; Fishbein & Ajzen, 1975). Ces théories mettent l'accent sur un certain nombre de croyances (les croyances normatives et les croyances comportementales, les croyances de contrôle, la perception de l'efficacité personnelle), qui aident le futur créateur d'entreprise à choisir ou à définir un but ou encore à structurer une intention comportementale. A en croire de nombreux travaux, ces croyances sont positivement corrélées aux facteurs psychologiques qui conduisent au but (Bandura, 1991 ; Deci & Ryan, 1985; Dweck & Leggett, 1988; Weiner, 1985).

La phase d'exécution des comportements permettant d'atteindre l'objectif regroupe les processus de planification de l'action. Ici, le créateur d'entreprise s'engage ou se mobilise pour atteindre le but fixe ; les mécanismes volitionnels entrent en jeu et jouent un rôle de contrôle. En s'inspirant de ces deux phases de action, certains auteurs ont développé le modèle dit du Rubicon qui postule que pendant l'accomplissement de l'action, le passage de l'état motivationnel à l'état volitionnel, implique un saut qualitatif sur le plan du fonctionnement mental de l'entrepreneur (Heckhausen, 1987 ; Heckhausen & Gollwitzer, 1986, 1987 ; Hikkerova, 2016).

Les développements qui précèdent laissent entrevoir que le contrôle de l'action regroupe les processus de nature volitionnels, qui facilitent le passage des intentions abstraites aux actions concrètes. La théorie du contrôle de l'action (Kuhl, 1994a) apporte donc une plus-value aux modèles de l'intention en y intégrant le concept d'autorégulation. Elle soutient l'idée selon laquelle les ressources volitionnelles d'autorégulation et les ressources volitionnelles de contrôle de l'action sont indispensables à la traduction des objectifs et des intentions en comportements.

3-2-5- Modèle des phases de l'action

Les théories classiques de l'action (TCP et TAR), proposent des modèles causales de l'action dans lesquelles l'action émane de la combinaison de plusieurs facteurs (Ajzen, 1991, Fishbein & Ajzen, 1975). Cela suggère que ces facteurs peuvent être étudiés séparément ou deux à deux. Traditionnellement, les études en psychologie de l'entrepreneuriat ont cherché à comprendre l'action entrepreneuriale selon le point de vue de la personnalité (Gartner, 1989), des intentions (Emin, 2003 ; Krueger et al., 2000; Krueger, 1993), des pressions sociales (Reynolds, 1991) ou de la cognition (Brockhaus, 1980; Baron, 1998, 2007). Même si les résultats de ces études ont été fructueux, il demeure cependant difficile de repérer le passage de l'intention à l'action. Sur cette question, les travaux rendent compte d'un grand nombre de théories pouvant y apporter de réponses : théories de la motivation (Vroom, 1964 ; Atkinson, 1957), la TCP et la TAR, théories sociocognitives, théories de l'autorégulation et théories de la volition, communément appelée modèle des phases de l'action qui est développé dans la présente section de notre travail.

Comme on l'a déjà évoqué, l'action se caractérise par l'autonomie du choix de l'activité ou de l'objectif à poursuivre. Si la théorie du choix rationnel suggère de considérer l'action comme un passage qui va de l'évaluation de circonstances possibles de déclenchement à l'évaluation des conséquences possibles, la conception la plus commune de l'action propose une vision séquentielle et linéaire de l'action : intention-volition-exécution (Livret, 1990). La volition permettrait de passer d'un simple état mental (l'intention) au déclenchement de l'action et, assurerait la bonne poursuite de cette action jusqu'à son terme malgré les obstacles (Kuhl, 1985) possibles. Nous tentons également d'utiliser la volition pour rendre compte de la fin de la délibération, portant sur le choix de tel but relativement à tel autre et du passage à la décision. Cette conception linéaire et trinitaire de l'action est très proche des travaux de Heckhausen (1987 ; 1991), Gollwitzer (1990) et Heckhausen et Gollwitzer (1987), qui ont travaillé à montrer que l'action est la conséquence

conjointe de la motivation et de la volition. La perspective proposée par ces auteurs va au-delà de la simple distinction entre la fixation des objectifs et leur réalisation. Les auteurs intègrent dans un modèle unique la fixation et la réalisation des objectifs, ce qui permet de les analyser l'un par rapport à l'autre. Ce modèle appelé « modèle Rubicon des phases de l'action », illustre une interaction itérative et dynamique des processus motivationnels et volitifs, tel qu'on peut l'observer sur la figure 3 ci-dessous.

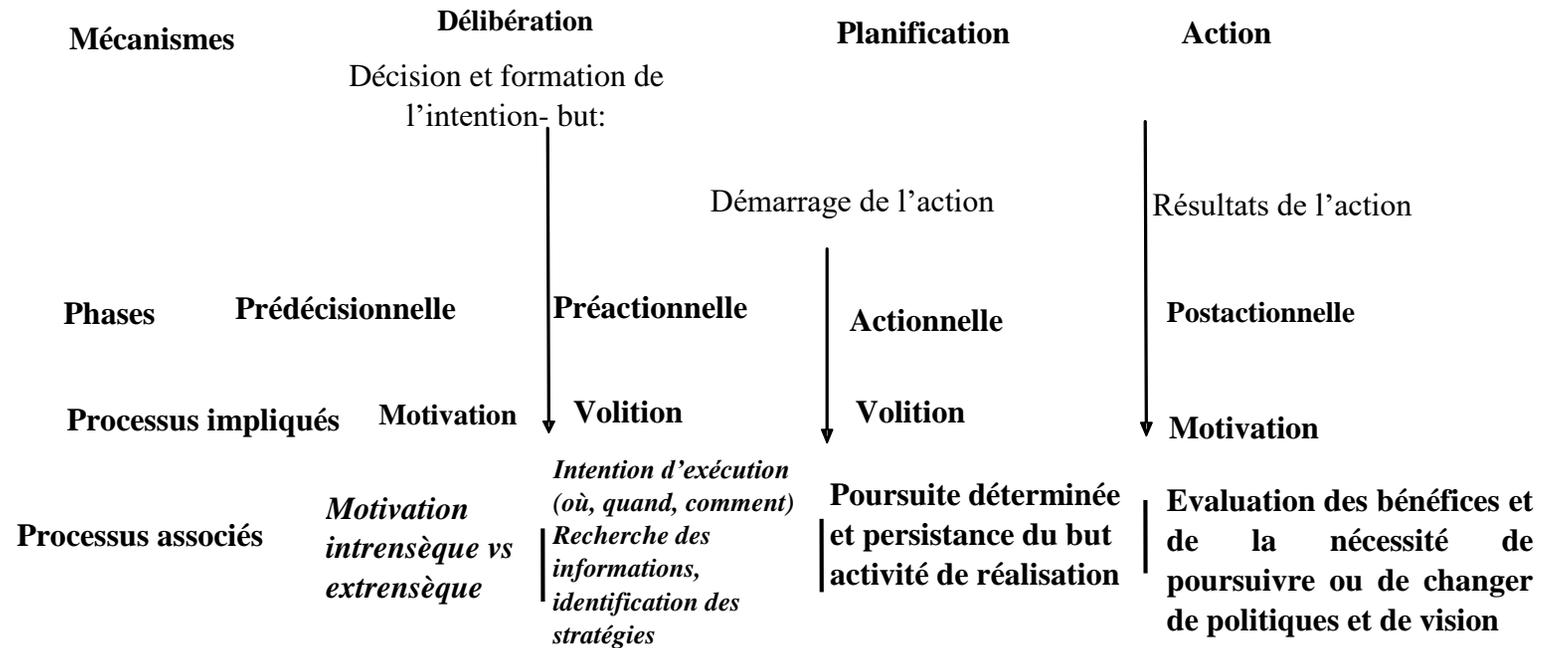


Figure 3

Modèle des phases de l'action de Heckhausen et Gollwitzer (1987) adapté à l'entrepreneuriat

Les différentes phases du processus entrepreneurial sont contenues dans la figure 3 qui représente le modèle de Heckhausen et Gollwitzer (1987). Ces auteurs montrent que la fixation des objectifs permet d'aborder la question de savoir quel but l'individu va-t-il choisir. La réalisation des objectifs quant à elle, est tournée vers la mise en mouvement de l'individu à travers le comportement dirigé vers le but initialement fixé. Pour Heckhausen et Gollwitzer (1987), la fixation des objectifs repose sur le critère de désirabilité et de faisabilité d'un désir. Le désir qui a le degré de faisabilité et de désirabilité le plus élevé a une probabilité plus élevée de devenir un objectif puis une action (comportement).

Pour comprendre cette transition du désir au vouloir, la plupart des travaux utilisent la métaphore de la « traversée du Rubicon » théorisée par Jules César en l'an 46 avant Jésus-Christ (Broonen, 2007 ; Gollwitzer, 1993 ; Heckhausen & Gollwitzer, 1987). Relativement à cette métaphore, l'histoire antique nous enseigne que Jules César, capitaine de l'armée de Rome, avait l'ambition de prendre le pouvoir à Pompée. Pour cela il devrait enfreindre l'interdiction donnée à tout capitaine de l'armée de traverser le Rubicon, frontière entre Cisalpine et Rome, à surmonter avant d'atteindre Rome et d'y faire la guerre à Pompée. Partagé entre d'une part, par les exigences du Sénat de démissionner de son poste de capitaine de l'armée au risque d'être déclaré ennemi de l'empereur et d'autre part, par son désir de pouvoir, César choisit de transgresser la loi. Il franchit le Rubicon et fit la guerre à Pompée.

De nos jours, la traversée du Rubicon représente l'engagement, la différence entre vouloir et pouvoir. L'individu commence à « franchir le Rubicon » lorsque, partant de la rive motivationnelle, il transforme sa motivation en une intention ferme d'agir qui l'amène sur la rive volitionnelle où il peut commencer la poursuite de l'objectif (Broonen, 2007). A travers cette métaphore, Heckhausen et Gollwitzer (1987) décrivent le processus qui va de la motivation à la volition à travers la prise de décision. La prise de décision constitue un moment psychologique qui met fin à l'état mental de nature motivationnelle et introduit plus ou moins consciemment la personne dans un état mental volitionnel dit d'exécution. Plus précisément, c'est aller au-delà de ce qui est permis, s'engager sans possibilité de retour. Le Rubicon représente les limites de la motivation. Pour franchir le Rubicon il faut aller au-delà de la motivation, transformer sa motivation et donc être dans un état d'esprit volitif pour accomplir son désir.

Selon Gollwitzer (1993), le modèle fournit un processus temporel qui commence par l'éveil d'un désir et se poursuit à travers l'évaluation du niveau de réalisation de l'objectif. Le modèle

postule que la réalisation d'un désir exige l'exécution de quatre tâches ou activités successives : la délibération, la planification, la surveillance et l'évaluation. La délibération consiste à faire un choix parmi différents désirs, de celui qui va devenir un but en fonction du degré de faisabilité et de désirabilité. La planification se réfère dans ce cas à la programmation de diverses actions menant à l'exécution de l'objectif choisi. La surveillance renvoie le contrôle des comportements dirigés vers le but afin d'aboutir au succès et l'évaluation du résultat se fait par rapport à l'état initial.

Ce modèle est fondé sur l'idée que pour atteindre l'état final désiré, l'individu doit passer par différents états mentaux qui facilitent la réalisation de chaque activité. Ces états mentaux sont spécifiés par ce que les auteurs appellent les points de transition (transition point) qui seraient plutôt des sortes de frontière entre les différentes phases du modèle. Chaque activité représente une phase bien distincte. Dans l'ordre chronologique, la phase pré-décisionnelle (predecisional), la phase d'initiation de l'action ou pré-actionnelle (preactional), la phase de conduite du comportement vers le succès ou phase actionnelle (actional) et la phase postactionnelle (postactional).

3-2-5-1- Phase pré-décisionnelle

La phase predecisionnelle débute par l'éveil de désirs qui, la plupart du temps sont nombreux et ne donnent pas tous lieu à la concrétisation. Dans notre cas il s'agit du désir ou souhait professionnel qui, peut-être soit axé sur l'entrepreneuriat (travail libéral), soit sur la carrière salariale dans le secteur public ou privé. Le choix ou la préférence entre ces désirs est fonction de la désirabilité et de la faisabilité du désir. En ce qui concerne la faisabilité, la personne s'interroge sur les résultats attendus, le contexte situationnel qui être facilitateur ou inhibiteur, les moyens et les opportunités disponibles, l'évaluation (positive ou négative) de son désir par d'autres personnes importantes, ainsi que sur les conséquences (valeur) de l'action désirée.

Une évaluation appropriée de la faisabilité et l'opportunité de son désir exige que celui-ci soit confronté à d'autres désirs. Le désir qui sera associé à des conséquences plus attractives aura la chance de devenir un but. Sur un plan hiérarchique, ce désir deviendra le désir « supérieur » et les autres des désirs « subordonnés ». Par exemple dans notre travail les individus vont soumettre leurs différents souhaits professionnels à un examen approfondi, en les comparant les uns aux autres. Le souhait de travailler dans le secteur privé peut devenir moins désirable quand il est envisagé concomitamment avec celui d'exercer dans le secteur public, si on prend en considération

la réforme de la fonction publique en vigueur au Cameroun. De plus, le souhait de devenir entrepreneur peut s'avérer moins désirable, s'il est envisagé concomitamment avec celui de travailler comme salarié dans le secteur public si on considère que l'entrepreneuriat est une profession difficile, complexe et parsemée d'embûches (Nyock et al., 2013 ; Lerch et al., 2015 ; Gelderen van, Kautonen, & Fink, 2015).

Ainsi, cette phase qualifiée de phase motivationnelle, s'achève avec le passage du désir choisi à une intention but dont la forme est « j'ai l'intention d'atteindre x ». Le x spécifie le « but », c'est-à-dire l'état final désiré, qui peut être l'atteinte d'un résultat ou l'exécution d'un comportement. La transformation du désir en intention but n'est qu'une question de résolution de l'individu, c'est-à-dire de sa détermination à agir et de son engagement vers le succès de l'objectif au sens où cet engagement le contraint à atteindre l'état final désiré. L'intention but ainsi formée sert de transition du désir au vouloir et inaugure la phase pré-actionnelle.

3-2-5-2- Prise de décision et la phase pré-actionnelle

Même si un désir obtient le plus haut degré de désirabilité et de faisabilité, le modèle suppose que l'accomplissement du désir soit transformé en intention. Cette transformation est caractérisée par un sentiment de détermination d'exécution du désir. Le résultat envisagé devient ainsi un état final que l'individu se sent obligé d'atteindre. Le modèle traduit ce sentiment d'obligation par la formulation d'une intention but. Pour traduire cette transition d'un état de délibération à un sentiment d'engagement, Heckhausen et Gollwitzer (1987) utilisent la métaphore du franchissement du Rubicon, dont on a déjà parlé. Elle explicite ainsi la transition de la phase motivationnelle (pré-décisionnelle) vers la phase volitionnelle (pré-actionnelle). Comme précédemment avancée, la prise de décision met fin à la délibération et engage l'individu dans un état mental d'exécution (*implemental mindsets*) de l'intention but.

Gollwitzer (1996) recourt au concept de *mindsets* pour distinguer deux orientations indispensables à l'implémentation de l'objectif : l'orientation cognitive de délibération (*deliberative mindsets*) et l'orientation volitionnelle. L'orientation cognitive de délibération se constitue durant les phases où s'élabore le choix d'un but et l'orientation cognitive d'exécution (*implemental mindsets*) qui advient au cours des phases d'exécution. Le premier est caractérisé par une réceptivité aux multiples informations qui peuvent favoriser l'adoption d'un but plutôt que d'un autre. Il évoque l'état cognitif de celui qui se demande s'il va vraiment faire ce qu'il a décidé

de faire. Une fois que la décision d'adopter un but précis est prise, l'orientation volitionnelle (d'exécution) prend le relais. Cette seconde orientation correspond à l'état mental de celui qui est disposé à faire quelque chose, « j'ai l'intention de devenir entrepreneur ». Elle restreint le traitement de l'information aux éléments pertinents pour l'atteinte du but. Parmi ces éléments figurent en bonne place la concentration de l'attention de l'individu sur les moyens à mettre en œuvre pour atteindre l'objectif, le traitement prioritaire des informations sur les actions à enchaîner en rapport avec le but, l'enregistrement préférentiel des informations renforçant la désirabilité et l'optimisation des informations relatives à la faisabilité et au contrôle des résultats du comportement. L'affaiblissement du seuil d'accessibilité aux qualités personnelles tandis que se renforce la vulnérabilité perçue vis-à-vis de risques éventuels contrôlables et incontrôlables sont amoindries (Broonen, 2007).

Cet état mental favorise donc la progression vers le but en aidant la personne à franchir les obstacles liés à la réalisation de l'objectif tels que la distraction, le doute relatif au but poursuivi ou encore à son atteinte. Kuhl (1985c) a mis en évidence quatre processus correspondant à cette fonction de protection des intentions but à savoir : le contrôle de la motivation, le contrôle des émotions, le contrôle de la décision, le contrôle de l'action. L'orientation cognitive permet d'aider non seulement à la résolution de la tâche, à la poursuite du but, mais aussi à la réalisation de celui-ci. Celles-ci contiennent des actes qui lient le contexte futur de l'objectif aux actions dirigées vers l'objectif. Elles constituent ainsi le premier outil volitionnel (Gollwitzer, 2000) au service du but.

Le phénomène associé à cette phase est la planification. En conséquence, les individus doivent répondre aux questions : quand et où commencer à agir ? Comment agir et combien de temps il faut pour agir ? Ces plans, appelés intention d'exécution, sont censés servir de médiateur dans la relation entre l'intention but, qui concerne le comportement, et le comportement lui-même. Les intentions d'exécution représentent le second outil volitionnel. Tandis que l'intention-but engage les gens à atteindre un certain objectif par la mise en œuvre d'un système le contrôle de la situation, l'intention d'exécution décrit le processus par lequel les intentions but sont traduites en comportements (Gollwitzer, 1993 ; Gollwitzer, Sheeran, Michalski, & Seifert, 2009). La force des intentions d'exécution dépend de la manière dont l'individu anticipe les difficultés inhérentes à l'exécution du comportement et adopter les comportements permettant d'atteindre le but. Elle lie mentalement une situation à un comportement par un acte de volonté de la forme : « si je rencontre la situation x, j'ai l'intention de faire y » (Parks-Stamm & Gollwitzer, 2009). Gollwitzer et

Brandstätter (1997) ont suggéré que la formulation d'une telle intention (si...alors) permet de contrecarrer les difficultés et facilite l'initiation de comportements dirigés vers le but. Autrement dit planifie l'exécution d'actions pour atteindre le but désiré, une fois que l'individu sera dans la situation favorable. Ces intentions constituent en soi, une stratégie autorégulatrice permettant d'éviter les difficultés d'atteindre le but (Broonen, 2007).

L'initiation de comportements dirigés vers le but par les intentions d'exécution est assurée par deux mécanismes cognitifs sus-évoqués : la composante « si » et la composante « alors ». La composante « si », active la représentation cognitive des caractéristiques de la situation qui sont ici : le lieu et le moment pendant lesquels la formation de l'intention à lieu (Gollwitzer, Bayer, Steller & Bargh, 2002 ; Parks-Stamm & Gollwitzer, 2009). La composante « alors » lie mentalement la situation future anticipée à un comportement donné, susceptible de conduire au but.

A en croire Parks-Stamm et Gollwitzer (2009), lorsqu'un individu forme une intention but « j'ai l'intention de devenir entrepreneur un jour », celle-ci est difficilement réalisable. Il doit au contraire formuler une intention d'exécution du type « j'ai l'intention de devenir entrepreneur à la fin de mes études, dans ma ville de résidence ». Ce n'est qu'à partir de ce moment qu'il transfère le contrôle de son comportement à l'environnement (Gollwitzer, 1996), à partir d'éléments tels que le lieu, le temps et l'initiation des actions concrètes dans ce sens.

3-2-5-3- Initiation de l'action ou phase actionnelle

Selon Gollwitzer (1999), il est primordial que l'intention but ait passé le relais à l'intention d'exécution avant le déclenchement de la phase actionnelle. Gollwitzer et Brandstätter (1997) affirment que les intentions d'exécutions sont similaires à la planification. Elles mettent en relation un comportement donné et une situation donnée à travers la spécification du quand, où et comment réaliser le comportement dirigé vers le but. Elles constituent une impulsion qui permet de passer à l'action à travers le contrôle et l'exécution d'actions conduisant au but.

Il semble que les intentions d'exécution suffisent pour passer de l'intention à l'action. Plusieurs études expérimentales sur la réalisation des intentions dans le cadre de la TCP (Orbell & Sheeran, 2000 ; Verplanken & Faes, 1999) ont fourni des résultats satisfaisants. Dans une étude expérimentale, Orbell et Sheeran (2000) montrent que parmi les personnes présentant des scores similaires sur les variables de la TCP, les individus ayant formé les intentions d'exécution sont

deux fois plus susceptibles d'effectuer le comportement souhaité leurs homologues ayant encore l'intention-but. La méta analyse de Sheeran (2002) montre une corrélation moyenne entre les intentions et le comportement ($r = 0,33$, $p < .05$). Ses auteurs ont démontré que, dans la plupart des cas étudiés, les intentions d'exécution facilitaient l'atteinte du but par la détection des situations favorables à l'exécution de comportement conduisant au but. Dans cette même optique, Gollwitzer (2007) avance que l'initiation d'actions pertinentes dépend de la force volitive de l'intention.

Le niveau de la force volitive est fonction de la désirabilité de l'objectif et de la faisabilité perçue avant le choix de celui-ci. Cependant, cette force peut varier en fonction de l'expérience de l'individu. Si la personne ignore les situations favorables à l'exécution du comportement ou n'y est pas sensible, sa force volitive peut diminuer dans le temps. D'autre part, elle peut augmenter de façon inattendue ou bien lorsque la personne rencontre des obstacles. Une fois les actions exécutées, la personne passe à la quatrième phase dite postactionnelle.

3-2-5-4- Atteinte des objectifs ou phase postactionnelle

Le phénomène associé à la phase finale du modèle de l'action est l'évaluation de la réussite du but. Deux critères régissent cette évaluation. Dans un premier temps, l'individu doit s'assurer d'avoir atteint le résultat escompté de sorte qu'il peut cesser d'agir et attendre les conséquences souhaitées (faire un premier bilan financier après le démarrage d'une activité entrepreneuriale) ou améliorer voire amplifier continuellement les résultats escomptés. Dans ce dernier cas, l'individu peut recourir à des intentions de *résiliation*, définissant ainsi des normes claires concernant le moment où le résultat de son intention est obtenu.

Dans un second temps, l'individu doit comparer la valeur réelle de l'objectif réalisé à sa valeur attendue. Cela implique que l'individu ait, auparavant, atteint les résultats escomptés, en faisant preuve d'initiative personnelle et d'un niveau élevé de proactivité. En réalité, l'estimation de la valeur réelle se confronte à la valeur attendue selon l'évaluation faite pendant la phase de délibération (prédécisionnelle). Au cours de cette phase, l'individu estime les conséquences positives et négatives de l'objectif (valeur attendue) cette estimation doit être précise en ce sens que, dans la phase postactionnelle la personne s'intéresse non seulement à la valeur attendue mais aussi au futur à travers la planification d'autres actions permettant d'atteindre la valeur attendue selon que le résultat obtenu répond aux estimations ou n'est pas assez proche des estimations envisagées (Mouloungui, 2012). La personne peut améliorer les chances de succès en ajoutant de

nouvelles intentions ou en réduisant l'importance accordée aux conséquences de l'objectif. Si de telles mesures ne sont pas prises, ou si tous les efforts échouent, l'intention but peut rester au stade cognitif, transformant ainsi l'individu en procrastinateur (nous y reviendrons 3-4).

On peut retenir des développements qui précèdent qu'au cours du passage de l'intention à l'action, la volition œuvre dans plusieurs directions. Elle assure le contrôle au cours du passage de l'intention à l'action. Elle permet de modéliser les processus qui se déclenchent dès lors qu'une intention est structurée et estompent lorsque l'action ciblée est implémentée. Ses différentes composantes émergent de manière progressive et permettent à l'individu de s'orienter vers l'action.

3-3- Rôle de l'optimisme dans la transformation de l'intention entrepreneuriale en action

De nombreux travaux partagent l'observation selon laquelle les entrepreneurs gagnent nettement moins de ressources financières avec le statut d'entrepreneur qu'avec celui de salarié (Arasti, 2013 ; Thesmar & Landier, 2009). Pourtant, au-delà de la rémunération, créer son entreprise implique un don de soi très important, pouvant aller jusqu'à l'engagement de son patrimoine personnel ; car l'entrepreneur risque sa vie, sa santé physique et psychologique et son avenir (Nyock et al., 2013). Ce choix a priori irrationnel qui consiste à créer son entreprise est expliqué dans la littérature par différents mobiles. Celui qui nous intéresse ici est l'optimisme qui pousserait les entrepreneurs à juger leurs chances de succès plus importantes qu'elles ne le seraient en réalité. Cette croyance nous intéresse particulièrement parce qu'elle induit des distorsions dans le traitement de l'information par l'entrepreneur. Plus précisément, elle amène l'entrepreneur à sous-évaluer les informations négatives (l'entrepreneuriat est une profession incertaine, difficile, complexe et parsemée d'embûches) et à surévaluer les informations positives (l'entrepreneur est un bienfaiteur, l'entrepreneur a de grande capacité). Ces distorsions observées au cours du processus de traitement de l'information stimulent l'orientation vers l'action et inhibent l'orientation vers l'état, qui est susceptible de stimuler la procrastination entrepreneuriale.

L'optimisme qu'on a défini jusqu'ici comme une croyance susceptible d'entraîner des distorsions dans le traitement de l'information par l'entrepreneur, a été traité dans une abondante littérature qui se rapporte pour l'essentiel à la nature de la perception du futur par les individus. La synthèse de cette littérature laisse entrevoir que les gens sont optimistes quant à leur avenir, mais pessimistes quant à celui des autres (Milhabet, Desrichard, & Verlhac, 2002). Par exemple au

moment de la création de leur entreprise, seulement 5% d'entrepreneurs sous-estiment les perspectives de développement de leur entreprise. En revanche plus de 50% d'entre eux les surestiment (Thesmar & Landier, 2009).

L'idée qui précède est partagée non seulement par les chercheurs des Etats-Unis d'Amérique (Armor & Taylor, 1998), mais aussi ceux de l'Europe occidentale. Il a été révélé que les Belges (Peeters, Cammaert & Czapinsky, 1997), les Allemands (Hoorens & Buunk, 1993), les Espagnols (Sanchez, Rubio, Paez, & Blanco, 1998), les Français (Meyer, 1995; Milhabet, Desrichard & Verlhiac, 2002), les Anglais (Harris et Middleton, 1994) ont tendance, comme les Américains, à anticiper les événements négatifs pour les autres plutôt que pour eux-mêmes. Cet optimisme a été aussi observé en Hongrie (Idiko & Zoltan, 1998), en Roumanie (Desrichard & Milhabet, 2010) et en Pologne (Dolinski, Gromski, & Zawiska, 1987). Des répliques ont été réalisées en Afrique, notamment au Maroc (Peeters, Cammaert, & Czapinsky, 1997) et les résultats sont jusqu'ici convergents. Toutefois, les travaux de Heine et Lehman (1995) ont montré que les étudiants japonais ne manifestaient pas d'optimisme. Au contraire, ils ont tendance à être pessimistes pour eux-mêmes par rapport à autrui. Si ce résultat contraste avec ceux précédemment évoqués, il demeure congruent avec les résultats obtenus dans les autres pays de l'Asie. Lee et Seligman (1997) ont observé que les étudiants chinois étaient moins optimistes que les étudiants Américains. Des résultats similaires ont été obtenus par Chang (1996) avec des américains caucasiens et asiatiques.

Les développements qui précèdent laissent entrevoir que les individus en général et les entrepreneurs en particulier, ont tendance à supputer que les événements positifs vont survenir plus probablement dans leur carrière professionnelle, qu'ils ne le seront dans celle des autres et inversement, que les événements négatifs vont plus probablement arriver aux autres qu'à eux-mêmes. Ils surestiment la probabilité relative à la survenue d'événements heureux dans leur carrière professionnelle, par exemple identifier une opportunité innovante et sous-estiment celles associées à la survenue d'événements malheureux, par exemple la probabilité de reporter l'implémentation de leur projet entrepreneurial à une date ultérieure (Thesmar & Landier, 2009).

Cette tendance a été étudiée pour la première fois par Weinstein (1980) sous le vocable l'optimisme irréaliste, terme qui ne fait pas l'unanimité dans la littérature, car certains auteurs préfèrent plutôt parler d'optimisme comparatif (Armor & Taylor, 1998, Delhomme, 2000 ; Harris & Middleton, 1994 ; Milhabet, Desrichard, & Verlhiac, 2002) ou d'illusion d'invulnérabilité

(Perloff, 1983). Cette absence d'unanimité, nous amène dans la suite de notre propos, à apporter des précisions notionnelles par rapport à l'optimisme.

3-3-1- Précisions notionnelles relatives à l'optimisme

La littérature laisse entrevoir que la tendance à envisager l'avenir plus favorablement pour soi que pour autrui peut être qualifiée d'optimisme comparatif (Lee & Job, 1995 ; Weinstein, 1980) ou d'illusion d'invulnérabilité (Perloff, 1983; Perloff & Fetzer, 1986) et parfois même d'optimisme comparatif irréaliste (Klein & Weinstein, 1997 ; Milhabet, Desrichard, & Verlhac, 2002). Ces différentes appellations traduisent une confusion qui a été soulignée par Harris et Middleton (1994) entre trois phénomènes qui sont ici : l'optimisme irréaliste, l'optimisme et l'optimisme comparatif. Ces trois phénomènes se réfèrent à la nature des perceptions du futur par les individus, et s'établissent en termes de comparaison. Ici, on définit de manière systématique la nature de cette comparaison, ce qui permet tant bien que mal, de lever l'ambiguïté qui existe entre ces trois phénomènes.

L'optimisme irréaliste se définit par une comparaison à la réalité. C'est la tendance à percevoir les événements positifs, comme étant plus probables qu'ils ne le sont en réalité et les événements négatifs, comme étant moins probables qu'ils ne le sont aussi en réalité. A titre d'exemple, les individus s'attendent à vivre plus longtemps que la moyenne, ils surestiment leur chance de rester mariés pendant une longue durée et sous-estiment les risques de leur divorce (Weinstein, 1980). Sur le marché du travail, ils surestiment leurs chances de trouver un emploi relativement stable et sous-évaluent leurs possibilités de rester au chômage pendant longtemps (Hoch, 1984). Lorsqu'on adapte cette idée à notre sujet, il apparaît que les individus peuvent surestimer leurs chances de réussir l'entrepreneuriat et sous-estimer le risque de reporter l'implémentation de leur projet entrepreneurial à une date ultérieure. Sharot (2011) désigne cette illusion positive sous le vocable biais d'optimisme. Lorsqu'elle est modérée, a un effet bénéfique non seulement sur la santé mentale comme l'ont montré Taylor et Brown (1988), mais aussi sur la santé physique des individus (Scheier & Carver, 1987) ; car entreprendre c'est courir le risque d'échouer et de voir se délabrer sa santé physique et psychologique (Nyock et al., 2013). Aussi, elles peuvent avoir un impact positif sur les comportements adaptatifs quant à l'atteinte des buts dans le cadre de l'entrepreneuriat. Par exemple, sous-estimer les risques, les difficultés et la complexité assignée à la carrière entrepreneuriale, peut avoir une fonction adaptative destinée à

stimuler les comportements exploratoires (participer à des activités de création et de gestion de l'entreprise, rechercher les informations en vue de la création effective de l'entreprise) en faveur de l'implémentation de l'intention entrepreneuriale. En outre, cette sous-estimation des risques peut contribuer à la réduction du stress et de l'anxiété liés à la poursuite et à la réalisation des objectifs définis (Sharot, 2011 ; Taylor & Brown, 1988 ; Varki, 2009).

Comme on le voit, dans le cas de l'optimisme irréaliste, ce qui peut poser problème, c'est l'obtention d'une évaluation objective de ce qui pourrait se passer en réalité. A cet effet, les auteurs soulignent que trois critères de comparaison sont généralement utilisés par les individus (Milhabet, Desrichard & Verlhac, 2002). Un premier, le plus fiable, correspond à la réalité objective : par exemple une performance objective par rapport à une performance prédite (Buehler, Griffin, & McDonald, 1997). Ce critère est l'unique référence permettant de vérifier si l'optimisme est réaliste ou pas. Toutefois, il peut être difficilement utilisable dans le cadre de l'entrepreneuriat, car le plus souvent, on ne dispose pas d'indications sur ce qui va arriver réellement au porteur de projet, à l'entrepreneur en cours de création ou à l'entrepreneur actif. Il semble que l'entrepreneuriat s'apparente davantage à une aventure faite de nouveauté et de découverte, une aventure à la fois exigeante et passionnante. Exigeante parce qu'elle nécessite de la part du porteur de projet une ingéniosité au niveau de la planification de l'action, de la recherche des informations relatives à l'implémentation du projet. Passionnante, parce qu'elle procure la joie d'avoir conduit un projet d'envergure à terme, la joie d'avoir fait preuve de persévérance face aux difficultés et à la complexité de l'entrepreneuriat dont on a déjà parlé. Un deuxième critère consiste à comparer les prédictions d'une personne à ce qui arrive à son groupe de référence (Taylor & Brown., 1988). Par exemple, les attentes qu'un porteur de projet entrepreneurial peut exprimer quant aux risques de reporter l'implémentation de son projet à une date ultérieure, peuvent être comparées au taux de procrastination dans le centre d'incubation où il structure son projet entrepreneurial. Dans ce cas, ce porteur de projet puisqu'il prétend avoir très peu de chances de reporter l'implémentation de son projet, serait considéré comme optimiste. Un troisième critère consiste à se fier aux avis d'un groupe d'experts. L'avis de la personne (un entrepreneur prédisant le succès de son entreprise) peut être alors comparé aux avis des experts sur la question (à ce niveau, on entend par expert un entrepreneur chevronné ou un spécialiste de l'entrepreneuriat). Dans ce dernier cas, l'identification d'une attitude optimiste est évidemment soumise à la fiabilité de l'avis des experts.

L'acception de l'expression "optimisme irréaliste", en tant que comparaison à la réalité objective, telle que nous l'avons mentionnée plus haut, est peu souvent reprise dans la littérature. Les auteurs qui font mention de ce concept discutent en fait le plus souvent de l'optimisme comparatif (Harris & Middleton, 1994; Sharot, Kom, & Dolan, 2011 ; Taylor & Brown, 1988; Weinstein, 1982). Il nous semble que l'optimisme comparatif et l'optimisme irréaliste soient deux phénomènes différents. Le premier fait référence à la façon dont la personne se positionne par rapport à autrui. Rien n'empêche d'ailleurs que ce positionnement soit négatif, c'est-à-dire que l'on observe du pessimisme comparatif. Le second est un jugement porté par le chercheur ou un expert, sur l'exactitude de l'attitude exprimée par le sujet par rapport à une situation objective à laquelle ce dernier fait face ou s'engage.

L'optimisme comparatif est souvent considéré comme irréaliste, parce qu'il est logiquement impossible que la plupart des gens soient toujours au-dessus ou en dessous de la moyenne (Taylor & Brown, 1988). Les auteurs qui travaillent dans cette ligne de recherche, ont adopté les concepts de « biais » ou « d'erreur » pour désigner cette tendance (Sharot et al., 2011 ; Varki, 2009). On suppose alors que l'individu "se trompe" comparativement à une réalité virtuellement chiffrable. Mais, même si on doit admettre que tout le monde ne peut être au-dessus de la moyenne, c'est autre chose de dire que chaque sujet particulier se trompe. Dans cette thèse, il est beaucoup plus question de l'optimisme irréaliste, que d'optimisme comparatif car le biais d'optimisme observé ici, se produit au cours d'une comparaison à la réalité.

Dans les sections qui précèdent, on a essayé de montrer que la mise en œuvre du projet entrepreneurial nécessite la mobilisation des facteurs motivationnels, des facteurs volitionnels et de l'optimisme. Ces facteurs pris ensemble permettent d'expliquer le processus de transformation des intentions entrepreneuriales en action. Dans ce processus de transformation des intentions entrepreneuriales en actions, la motivation permet de comprendre l'engagement de l'individu, la volition aspect mesurable de la volonté, justifie la mise en place des stratégies d'implémentation de l'action (recherche d'informations, identification et réalisation d'activités en rapport avec le projet entrepreneurial, etc.) et l'optimisme permet au porteur de projet de sous-évaluer les difficultés de façon à progresser vers la réalisation de son projet. C'est ce qu'on a appelé orientation vers l'action par opposition à l'orientation vers l'état qui stimule la procrastination entrepreneuriale.

3-4- Procrastination entrepreneuriale

Les recherches récentes ont montré qu'il arrive souvent qu'un individu n'atteigne pas son objectif malgré un niveau de motivation acceptable et des conditions environnementales favorables (Gollwitzer & Heckhausen, 1987 ; Hikkerova et al. 2016 ; Oettingen, Hönig, & Gollwitzer, 2000). Cela montre que le porteur de projet peut abandonner son projet entrepreneurial, retarder la prise de décision ou reporter l'implémentation de son projet à une date ultérieure. C'est ce que la littérature désigne habituellement sous le vocable procrastination entrepreneuriale. Le concept procrastination permet d'entrevoir la problématique du report de la prise de décision et de réalisation d'un objectif. Il a été largement démontré dans la littérature que tous les individus ne parviennent pas à la réalisation de leurs intentions selon le programme prévu, ni ne se donnent les moyens pour les réaliser. En effet, l'intention tel que envisagée par les modèles classiques du comportement suppose que l'individu a la volonté et les moyens de la réaliser. Ces modèles classiques (TCP et TAR) suggèrent une relation étroite entre intention et comportement. Cependant, il n'est pas rare d'observer le report ou une certaine lenteur au cours de la conversion de l'intention en comportement en dépit de l'intensité de l'intention. Dès lors, il s'avère important d'expliquer le fait que les individus ayant la même intention (créer une entreprise), dans un même environnement offrant à tous les mêmes possibilités, réalisent plus ou moins rapidement leurs intentions.

Il faut reconnaître que les individus ne réalisent pas leurs intentions à la même vitesse, des variations de facteurs sociologiques et/ou économiques, ainsi que les différences individuelles peuvent expliquer ce fait. Cela suppose l'existence des particularités individuelles d'autant plus que par nature, tous les êtres humains n'ont pas les mêmes caractéristiques. Sans prétendre lancer de nouveau le débat sur l'inné et l'acquis, qui a durant des années été au centre des discussions en psychologie, l'hypothèse des traits de personnalité spécifiques à des individus aux comportements dilatoires n'est pas exclue (Mouloungui, 2012). Nous pensons que la procrastination comme construit explicatif de ce phénomène, mérite d'être prise en compte. En effet, il convient d'étudier la procrastination dans un contexte de création d'entreprise parce qu'elle peut être envisagée comme variable modératrice de la réalisation de l'intention (Darpy, 1997).

En psychologie, ce concept ancien a fait l'objet d'une abondante littérature. Il a fait son apparition dans les travaux des psychologues thérapeutes et cliniciens (Ellis & Knaus, 1977). Cette littérature envisage la procrastination comme une variable pouvant jouer un rôle important dans la relation entre intention et comportement (Van Hooft, Born, Taris, Van der Flier, & Blonk, 2005)

mais aussi comme phénomène conscient (Lay, 1995). La procrastination a été longtemps considérée comme un trait de personnalité négatif et avec le temps, ce concept a pris un sens positif. Comme de nombreux concepts scientifiques, les définitions de la procrastination sont abondantes (Ferrari, Johnson, & McCown, 1995).

Étymologiquement, le concept procrastination provient du mot latin *procrastinatio* qui signifie littéralement « en avant demain ». En français le terme renvoie à la « tendance à remettre au lendemain les décisions à prendre ou leur exécution, à les ajourner, à temporiser » (Le Robert, 2007, p.346). Avec le temps, ce concept a évolué et pris des formes multiples. Il peut être répréhensible, car considéré comme un comportement déviant, dysfonctionnel, voire pathologique ou bien envisagé comme une stratégie d'adaptation ou comme une tactique sage (Ferrari & Emmons, 1994). Lorsqu'il est considéré comme déviant, il est symptomatique de l'indécision ou d'un blocage psychologique inexplicable face à un acte difficile à réaliser. Il peut au contraire être considéré comme tactique sage, quand il est vu par les auteurs comme mécanisme de coping. Lay (1986) définit la procrastination comme la tendance à reporter à plus tard ce qui est nécessaire voire indispensable à la poursuite et à la concrétisation d'une intention. Ce report se traduit par un allongement de l'écart entre la formation de l'intention et la réalisation du comportement correspondant. Le procrastinateur prend plus de temps que nécessaire pour mettre en œuvre son intention.

Ferrari (1993) place l'intention au centre de sa définition. Pour lui, la procrastination est la tendance chronique à reporter ou à retarder le début ou l'achèvement d'une activité intentionnelle ou le report d'une prise de décision (Ferrari, 2001). Van Eerde (2003, 2000) associe la procrastination à la tendance à ne pas être consciencieux. C'est donc la difficulté à réaliser une intention. Cet auteur précise que pour mieux la cerner, il est important de la distinguer de l'échec de la planification. Autrement dit, toute action planifiée mais non réalisée n'est pas considérée comme un acte résultant de la procrastination. Ce sont uniquement les actions intentionnellement annulées ou reportées sans raisons valables ou rationnelles qui sont considérées comme telles (Sabini & Silver, 1982). Tout comme Van Eerde (2000, 2003), Owens, Bowman et Dill (2008) soulignent la nécessité de différencier l'état de procrastination du trait de personnalité. En ce sens, la possession de ce trait de personnalité correspondrait à une forte probabilité de report de l'initiation de l'action dans diverses situations. L'état de procrastination se réfère à l'évitement de la tâche c'est-à-dire que l'objet du report est la tâche à effectuer dans une situation spécifique.

Comme nous l'avons souligné précédemment la procrastination peut être interprétée soit comme un acte répréhensible soit comme une stratégie d'adaptation. Dans ce dernier cas, elle apparaît comme une tactique sage. En revanche, la présence de ce trait de personnalité serait un indice de la tendance à reporter une action nécessaire à la réalisation d'un but ou d'une intention.

Il résulte de ces définitions que la procrastination est un comportement et non un problème intentionnel dans la mesure où les recherches antérieures n'ont pas trouvé de différences en termes de formation et de force des intentions entre les procrastinateurs et les non procrastinateurs (Dewitte & Lens, 2000). La littérature laisse entrevoir qu'il existe deux types de procrastination : une procrastination décisionnelle et une procrastination comportementale (Ferrari & Emmons, 1994) que Chu et Choi (2005) désignent respectivement par les termes procrastination passive et procrastination active ou encore procrastination fonctionnelle et procrastination dysfonctionnelle (Ferrari & Emmons, 1995). La distinction que font ces auteurs reprend la définition traditionnelle de la procrastination, c'est-à-dire celle qui consiste à décrire un côté positif et un côté négatif du concept. En revanche, la distinction que proposent Ferrari et Emmons (1994) se fonde essentiellement sur des aspects stratégiques (cognitif et comportemental) en vue d'éviter des situations difficiles. La procrastination décisionnelle concerne tous les comportements dilatoires en rapport avec la prise de décision importante, telle que le choix d'une profession. L'indécision est vue comme un mécanisme de coping qui permet aux individus de faire face à des conflits et des choix (Forner, 1996). La procrastination d'évitement ou procrastination comportementale est la tendance à retarder l'exécution d'une tâche afin d'éviter une tâche aversive ou l'échec.

De la même manière, Chu et Choi (2005) présentent une distinction entre procrastination active et procrastination passive, en se focalisant sur les différences au niveau cognitif, affectif et comportemental. Le procrastinateur passif possède une intention mais celle-ci n'aboutit pas car l'individu reporte la réalisation de la tâche pour des raisons liées à son incapacité à prendre rapidement des décisions et de ce fait, à agir conformément à celles-ci. Il y a procrastination au niveau affectif, lorsqu'à l'approche d'une échéance, le procrastinateur devient pessimiste dans ses perspectives en particulier sur sa capacité à obtenir des résultats satisfaisants (Ferrari, Parker, & Ware, 1992). Il doute de lui, éprouve un sentiment de culpabilité et est sujet à la dépression (Senécal, Koestner, & Vallerand, 1995). Comparés aux procrastinateurs actifs, les procrastinateurs passifs abandonnent facilement ce qu'ils entreprennent et ne parviennent pas à accomplir les tâches qu'ils souhaitent réaliser. En revanche le procrastinateur actif est capable de prendre des décisions

en temps opportun. Cependant, il suspend délibérément ses actions et concentre son attention sur des tâches plus faciles à réaliser. Cette présentation de différences fondamentales entre les types de procrastination est essentielle, elle permet de comprendre les caractéristiques psychologiques en œuvre dans l'exécution d'un comportement, mais également de comprendre la relation intention-comportement.

Depuis plusieurs années, de nombreux travaux cherchent à identifier les effets de la procrastination sur le comportement. D'abord, des recherches se sont intéressées au domaine de la santé comme on la déjà évoqué, puis à celui de l'éducation. Elles ont tenté de mettre en évidence l'influence de la procrastination sur le comportement d'évitement des étudiants, en travaillant pour montrer que la procrastination résulte de la peur de l'échec (Ferrari & al, 1995). Ainsi, la procrastination des effets sur leur santé mentale (l'anxiété et la dépression) (Ferrari, 1991a; Flett, Blankstein, & Martin, 1995; Haycock, McCarthy, & Skay, 1998) physique (Sirois, Melia-Gordon, & Pychyl, 2003; Sirois & Pychyl, 2002 ; Tice & Baumeister, 1997). Plus précisément, il a été démontré que certains apprenants tendent à moins s'engager dans des comportements de bien-être, tels qu'une alimentation saine et une pratique de l'activité sportive (Sirois & Pychyl, 2002).

En dehors de ces champs d'investigation, Lay et Brokenshire (1997) ont examiné les effets de la procrastination sur le comportement de recherche d'emploi dans le cadre de la théorie du comportement planifié (TCP). Ils ont trouvé une forte corrélation négative entre la procrastination et le fait d'être consciencieux. Cependant, alors que le fait d'être consciencieux semble influencer les comportements de recherche d'emploi et la perception de compétences en matière de recherche d'emploi, l'effet de la procrastination est important entre le moment de la formation des intentions de recherche d'emploi et le comportement réel de recherche d'emploi. Cela indique que les procrastinateurs ont l'intention de rechercher un emploi, mais ne parviennent pas à agir sur cette intention. Autrement dit, la procrastination survient lorsqu'il y a un écart entre l'intention et le comportement subséquent.

La TAR suggère que la formation des intentions est un important prédicteur du comportement (Fishbein et Ajzen, 1975). Or les résultats obtenus par Lay et Brokenshire (1997) ne confirment pas totalement cette hypothèse. De plus, des études ont montré que la procrastination est associée à un faible sentiment d'efficacité personnelle (Haycock, McCarthy, & Skay, 1998), à la motivation peu autodéterminée (Senécal, Koestner, & Vallerand, 1995), à un manque d'effort (Saddler & Buley, 1999) et à la perception du soutien des parents dans les tâches à effectuer

(Ferrari, Harriot et Zimmerman, 1999). En tant que telle, la procrastination serait un exemple de l'échec de l'autorégulation. En effet, rappelons-le, l'autorégulation correspond à l'effort qu'un individu déploie pour gérer et contrôler ses pensées, ses émotions, ses désirs et ses performances. Un meilleur contrôle de soi favorise l'atteinte des buts personnels fixés. Par conséquent l'incapacité à se contrôler, la mauvaise utilisation de stratégies d'action et l'absence de buts conduiraient au comportement de procrastination (Baumeister, Heatherton, & Tice, 1994). D'ailleurs, Ferrari et Emmons (1995) ont montré que la procrastination est associée à un faible sentiment de contrôle. Ce sentiment de contrôle se construit à partir des croyances, notamment l'optimisme qui pousserait les entrepreneurs à juger leurs chances de succès plus importantes qu'elles ne le seraient en réalité comme on l'a déjà évoqué plus haut.

A la fin de ce chapitre troisième qui portait sur le passage de l'intention à action, il apparaît que l'intention de créer une entreprise est un élément essentiel qui permet de décrire le comportement entrepreneurial. Cette intention bien que nécessaire, doit être associée aux mécanismes de la volition d'une part et à l'optimisme d'autre part pour prédire efficacement la progression vers l'action. Cette manière de procéder permet de réduire l'écart entre l'intention et l'action, relevé par de nombreux chercheurs au cours de ces dernières années (Boissin, Branchet, Emin, & Herbert, 2009 ; Danjou, 2004 ; Fayolle & Linan, 2014 ; Global Entrepreneurship Monitor [GEM], 2014). Cet écart entre l'intention et l'action a été jusqu'ici expliqué par les facteurs motivationnels et volitionnels.

Les facteurs motivationnels sont ceux qui poussent un individu à s'engager dans le comportement entrepreneurial. Parmi ces facteurs figurent en bonne place l'autonomie, les attitudes à l'égard de l'entrepreneuriat, les normes subjectives, le contrôle comportemental, l'intention, la proactivité, la propension à la prise de risque (Battistelli, 2001 ; Lynn, 1965), l'ambition (Gartner, 1988), l'ambiguïté, l'autonomie, le lieu de contrôle (Caird, 1993) ; le soutien familial (Battistelli, 2001 ; Battistelli & Nyock, 2008). Les facteurs volitionnels sont ceux qui aident l'entrepreneur à protéger son intention contre les distracteurs potentiels. Ils lui permettent aussi de définir son objectif entrepreneurial (capacités volitionnelles de définition de l'objectif), de planifier d'implémenter l'intention : la concentration sur l'action, le contrôle de l'action et l'orientation vers l'action (Broonen, 2010 ; Gollwitzer, 2012 ; Gollwitzer & Heckhausen, 1987 ; Kuhl, 2000). Considérant que très peu de travaux ont expliqué comment s'opère la protection de l'intention contre les distracteurs potentiels, on a attribué l'optimisme un rôle médiateur entre les

capacités volitionnelles et l'implémentation de l'action. Plus précisément, on a essayé tant bien que mal de montrer que l'optimisme est un processus psychologique qui induit des distorsions dans le traitement de l'information (Sharot, 2011). Il amène par exemple l'entrepreneur à surévaluer les informations positives par rapport à l'entrepreneuriat et à sous-évaluer les informations négatives. Parmi les informations négatives, figurent en bonne place l'incertitude, les difficultés et les risques inhérents à l'entrepreneuriat, les opinions chargées négativement (l'entrepreneur est un opportuniste) (Battistelli, 2001 ; Battistelli & Nyock, 2008). En sous-évaluant ces informations négatives, l'entrepreneur inhibe l'orientation vers l'état qui est le principal prédicteur de la procrastination entrepreneuriale (Steel, 2007) et progresse vers l'action. Il semble que l'optimisme renforce les croyances de l'entrepreneur en sa capacité à rassembler les connaissances essentielles sur son activité et à construire des inférences sur les résultats possibles de ses actions (Mouloungui, 2012 ; Hikkerova et al., 2016).

Les développements qui précèdent nous confortent dans l'idée que le comportement entrepreneurial est autodéterminé, intentionnel, volitif et fait intervenir un traitement d'information a priori asymétrique. C'est un peu autour de ces différents aspects du comportement entrepreneurial, qu'a été construite la problématique générale de cette thèse.

CHAPITRE QUATRIEME : PROBLEMATIQUE ET OBJECTIFS GENERAUX

4-1- Problématique générale

Les professionnels du monde du travail, les Gouvernants et les chercheurs s'accordent sur le fait que l'entrepreneuriat est l'un des éléments clés de la réalisation d'un projet économique compétitif, centré sur la transformation d'une connaissance ou d'une idée en une entreprise dans un contexte dynamique et concurrentiel. Cette transformation de l'idée en une entreprise contribue à l'augmentation de la croissance économique, à la création des débouchés commerciaux et au développement de l'emploi (Banque Mondiale : BM, 2016). L'augmentation de la croissance économique se traduit par le fait que l'Etat réalise des gains liés aux impôts, chaque fois qu'une nouvelle entreprise est créée. La création des débouchés commerciaux est liée au fait que les entreprises nouvellement implantées mettent sur le marché de nouveaux produits et services, qui répondent aux attentes des populations et anticipent leurs besoins. Le développement de l'emploi se justifie par le fait que chaque entreprise crée des emplois proportionnellement à sa taille. Ainsi, on peut dire que plus l'entrepreneuriat se développe, plus grande est la vitesse de décroissance du taux de chômage dans un pays. Autrement dit, l'entrepreneuriat est une alternative pour contrecarrer le chômage notamment chez les jeunes. Toutefois, transformer une idée en une entreprise viable n'est pas une activité évidente, car de nombreux porteurs de projets s'engagent dans la création d'entreprise sans jamais arriver au stade de l'implémentation de leurs intentions (Global Entrepreneurship Monitor, 2014 ; Hikkerova et al., 2016 ; Mouloungui, 2012).

Relativement à la difficulté à transformer une idée en une entreprise, des statistiques montrent qu'au Cameroun, certains projets entrepreneuriaux suivis et financés par les structures spécialisées, n'ont pas pu être transformés en entreprises au cours des quinze dernières années. La procrastination est survenue au stade de la planification de l'action, et a concerné les projets financés par le Programme Intégré d'Appui aux Acteurs du Secteur Informel, le Programme d'Appui au Développement Rural et le Programme d'Appui à la Jeunesse Rurale et Urbaine (Dispositif de Production des Statistiques Courantes sur l'Emploi : DPSCE, 2012). Plus précisément, entre 2003 et 2004, le Programme Intégré d'Appui aux Acteurs du Secteur Informel

a suivi 1450 projets pour un taux d'abandon égal à 19% (268 projets). De 2005 à 2011, ce programme a suivi 9 911 projets et on a observé un taux d'abandon égal à 15% (1479 projets). Jusqu'en 2008, environ 27624 projets de création de très petites entreprises ont été suivis par le Programme d'Appui au Développement Rural et on a noté un peu plus de 80% de cas de procrastination entrepreneuriale. Entre 2007 et 2011, le Programme d'Appui à la Jeunesse Rurale et Urbaine a suivi 12750 projets de création des TPE pour un taux d'abandon égal à 31,10% (DPSCE, 2014). Pour réduire ces échecs, le Gouvernement camerounais a pris des mesures qui, à notre avis se sont centrées pour l'essentiel sur le projet, le contexte économique et les débouchés commerciaux.

En ce qui concerne le projet, des Centres d'Incubation ont été créés dans les chefs-lieux de Région, ainsi que des structures spécialisées dans l'accompagnement, le suivi et l'évaluation des projets (Programme Intégré d'Appui aux Acteurs du Secteur Informel, Programme d'Appui à la Jeunesse Rurale et Urbaine). Pour ce qui est des débouchés commerciaux, l'Etat a affecté dans ces structures des experts en élaboration des plans d'affaire. De plus, avec l'évolution technologique, il est possible de se connecter sur les sites spécialisés, afin de faire une étude minutieuse du marché (<http://www.my-business-plan.fr/etude-marche-dossier>; <http://www.petite-entreprise.net/etude-de-marche-.html>). En ce qui concerne le contexte économique, l'Etat a défini une politique économique en faveur de l'entrepreneuriat, en créant d'une part une structure d'octroi de crédits aux PME (Banque des Petites et Moyennes Entreprises) et d'autre part, une institution de régulation des PME en l'occurrence le Centre de Formalités de Création d'Entreprise (CFCE).

Ce qui précède laisse entrevoir que les mesures et les actions développées pour stimuler et soutenir la création d'entreprise, sont trop souvent orientées sur le contexte économique, les débouchés commerciaux et le projet. Ces actions ne s'intéressent que très accessoirement au porteur du projet lui-même (futur entrepreneur), à ses motivations, ses aptitudes perçues et réelles. C'est certainement ce qui justifie le fait que la multiplication et le renforcement des actions en faveur de l'entrepreneuriat, s'accompagne paradoxalement d'une augmentation du taux d'échecs dans la mise en œuvre de certains projets d'insertion professionnelle. La portée d'une ambition entrepreneuriale va au-delà de la recherche d'une activité professionnelle. Les actions essentiellement concentrées sur le contexte économique, les débouchés commerciaux et le projet sont trop souvent annihilées par l'incertitude, les difficultés et les risques liés au choix de l'entrepreneuriat comme secteur futur d'activité (Gelderen van et al., 2015). D'abord l'incertitude

parce qu'en s'engageant dans l'entrepreneuriat, le jeune n'est pas certain de réussir sa carrière professionnelle (Mueller et al., 2012). Ensuite, les difficultés parce que l'entrepreneuriat semble être une carrière professionnelle complexe et parsemée d'embûches (Battistelli & Nyock, 2008 ; Nyock et al., 2013). Enfin, les risques parce que la concrétisation du projet entrepreneurial nécessite une prise de risque (Lerch et al, 2015). Il s'agit plus précisément du risque d'échec (ne pas parvenir au succès espéré).

La définition des règles de création d'entreprise, leur compréhension, leur perception et leur respect dépendent de leurs significations, lesquelles sont modelées par les croyances et les motivations du porteur du projet entrepreneurial. Cela signifie par exemple que l'octroi de la licence de création d'entreprise au bout de soixante-douze heures après la demande, comme c'est le cas actuellement dans les différents CFCE atteste qu'au niveau administratif l'entreprise est créée. Cependant, cet octroi ne présume pas l'implémentation effective du projet porté par le détenteur de cette licence. Les difficultés inhérentes à l'implémentation du projet ne dépendent ni de la structure en charge de l'octroi de la licence, ni du climat des affaires, mais du porteur qui peut, selon qu'il est motivé à créer ou pas, développer des stratégies pour réduire voire éliminer ces difficultés, afin d'implémenter son projet entrepreneurial. En somme, les actions de promotion de l'entrepreneuriat mises en œuvre par les pouvoirs publics camerounais peinent à atteindre leurs objectifs. Dans ce contexte comment peut-on amener les jeunes à transformer un projet «virtuel» en une entreprise viable? En d'autres termes, peut-on préciser la dynamique personnelle qui gouverne le processus transformation des intentions en actions?

Ce questionnement laisse entrevoir que les actions mises en œuvre pour stimuler et soutenir l'entrepreneuriat demeurent inefficaces, parce qu'elles se concentrent beaucoup plus sur le contexte économique, les débouchés commerciaux et le projet que sur le porteur de projet. Face à leur incapacité à promouvoir la culture entrepreneuriale de façon à réduire les échecs dans la mise en œuvre des projets entrepreneuriaux, il est important comme le soulignent Fayolle et Linan (2014) que les chercheurs s'intéressent au porteur de projet et travaillent à préciser les dispositions psychologiques qui permettent à ce dernier de relier l'intention à l'action entrepreneuriale. A cet effet, Danjou (2004) souligne que «la question du lien entre l'intention et l'action d'entreprendre reste largement ouverte de sorte que les modèles proposés aujourd'hui s'avèrent incomplets et ne permettent pas vraiment d'expliquer et encore moins de prédire les actions entrepreneuriales» (p.227). Cette observation est partagée par Boissin et al., (2009) qui se sont intéressés à la relation

entre l'intention entrepreneuriale et l'action chez les étudiants français et américains. Global Entrepreneurship Monitor (2014) évoque également cette question relative au lien entre l'intention et l'action quand il soutient qu'il existe un écart important entre l'intention entrepreneuriale et l'action entrepreneuriale. Autrement dit, toutes les intentions entrepreneuriales formées ne débouchent pas toujours sur des actions entrepreneuriales concrètes. Très récemment, les théoriciens du modèle hiérarchique de la volition ont mentionné que très souvent, certains porteurs de projets bien que motivés, restent incapables d'identifier et de réaliser des actions en rapport avec leur projet entrepreneurial (Hikkerova et al., 2016).

La difficulté à atteindre l'objectif malgré un niveau de motivation acceptable et des conditions environnementales favorables laissent entrevoir des déficiences au niveau des compétences volitives chez le porteur de projet (Gollwitzer & Heckhausen, 1987 ; Hikkerova et al., 2016; Oettingen, Hönig, & Gollwitzer, 2000). De nombreux auteurs se sont intéressés à l'importance des capacités volitionnelles et ont travaillé pour montrer que la volition est le processus qui permet la transition entre l'intention et l'action (Broonen, 2010 ; Gollwitzer, 2017 ; Mouloungui, 2012). Toutefois, leurs travaux ne précisent pas comment s'opère cette transition entre l'intention et le comportement entrepreneurial. A notre avis, cette transition s'effectue par le biais de l'optimisme qui affecte le traitement de l'information par l'entrepreneur. L'optimisme génère des distorsions dans le processus de traitement de l'information. Ces distorsions se manifestent par le fait que l'individu sous-évalue les informations négatives et surévalue celles qui sont positives (Sharot, 2011). D'ailleurs, de nombreux auteurs affirment que l'optimisme est une croyance de contrôle (Causse, 2005b ; Kouabenan, 2006a ; Ngueutsa, 2012) et de ce fait peut être intégré dans les mécanismes de la volition (initiative, contrôle comportemental, résistance à l'incertitude et autodétermination) qui interviennent dans la phase de planification de l'action entrepreneuriale (Mouloungui, 2012).

En psychologie en général et en psychologie de l'entrepreneuriat en particulier, de nombreux travaux soutiennent l'idée selon laquelle l'individu traite l'information en fonction de ses dispositions personnelles (motivations, croyances, représentations, etc.) et des facteurs environnementaux (Alvarez & Busenitz, 2001 ; Rickards, Runco, & Moger, 2009 ; Sarasvathy, 2001). Il nous semble qu'au cours de ce processus de traitement de l'information qui semble a priori asymétrique, l'entrepreneur a tendance à sous-évaluer les informations négatives et à surévaluer celles qui sont positives. Il se pourrait que ce traitement asymétrique de l'information

œuvre dans deux directions. Dans un premier temps, il aide le porteur de projet à sous-évaluer l'incertitude, les difficultés et les risques inhérents à l'entrepreneuriat. Bref, il assure la régulation émotionnelle (gestion de l'anxiété et du stress) de façon à permettre au porteur de projet de progresser vers l'action. Dans un second temps, il nourrit ses croyances en sa capacité à rassembler les connaissances essentielles sur son activité et à construire des inférences sur les résultats possibles de ses actions. Il s'agit-là des attributs que Mouloungui (2012) et Hikkerova et al. (2016) assignent à la phase de planification de l'action entrepreneuriale.

Comme on le voit, il nous semble qu'il se produit chez l'entrepreneur une illusion cognitive que Sharot (2011) appelle le biais d'optimisme. Ce biais se traduit par le fait que les informations négatives qui à notre avis sont capables d'inhiber la volonté de progresser vers l'action (orientation vers l'état) sont sous-évaluées, alors que les informations positives qui mobilisent la volonté en vue de la transformation de l'intention en action entrepreneuriale (orientation vers l'action) sont surévaluées. Dès lors, on peut dire que l'optimisme est au cœur du processus entrepreneurial, puisqu'il stimule l'orientation vers l'action et inhibe l'orientation vers l'état (Davis, 1979). Ces considérations théoriques laissent entrevoir qu'en étudiant l'optimisme chez les jeunes camerounais, on peut comprendre le processus de transformation des intentions entrepreneuriales en actions chez ce type de population et cerner en même temps les mobiles de l'échec entrepreneurial dont on a déjà parlé. En outre, un consensus théorique se dégage sur le fait que l'optimisme peut aider à comprendre la formation de l'intention et sa transformation en actions, du fait que ces processus psychologiques sont complexes et entourés de l'incertitude. Cette complexité de l'entrepreneuriat oblige le porteur de projet à être confiant quant à l'issue positive des événements à venir. Ainsi, l'optimisme est envisagé dans ce travail comme étant le moteur de l'explication du processus de transformation de l'intention entrepreneurial en action.

L'intérêt porté sur l'optimisme des jeunes camerounais se justifie par des raisons socioculturelles. En ce qui concerne les raisons sociales, le Cameroun est un pays où la fonction publique ne peut plus recruter tous les diplômés formés, en conséquence, le taux de chômage est sans cesse croissant (7,2% et 8,4%) respectivement chez les hommes et les femmes (Organisation Internationale du Travail, 2014). Cette situation oblige les jeunes à croire que le développement et la réussite sociale passent par la transformation de l'environnement de soi par soi-même, c'est-à-dire par l'entrepreneuriat. Pour ce qui est des raisons culturelles, de nombreuses recherches soulignent que certains groupes culturels camerounais (Bamiléké et le Peuls) prônent

l'individualisme, qui est la tendance pour un individu de s'affirmer indépendamment des autres (Marguerat, 1985 ; Sali, 2012). Nklakleu et Beta (2016) affirment que dans ces groupes culturels, la promotion de l'individualisme permet à chaque membre d'intérioriser le pouvoir de se projeter avec succès dans le monde, afin de le contrôler et de donner le sens voulu à son avenir professionnel. Comme on le voit, dans les sociétés individualistes, l'optimisme amène les individus à progresser par le biais de leurs efforts personnels. Aussi, les travaux de Roukatou (2015) laissent entrevoir que les Peuls ont une attitude, une disposition de l'esprit qui les conduit à être confiants quant à l'issue positive des événements susceptibles de survenir dans leur avenir. Elle ajoute que ces peuples savent ce qu'ils veulent et mettent leurs compétences au profit de la technique pour atteindre leurs objectifs.

En référence aux travaux sus évoqués, nous pensons qu'il est important d'étudier l'optimisme chez les jeunes camerounais, afin de comprendre comment il peut influencer non seulement la construction de leur projet entrepreneurial, mais aussi son implémentation. S'il est vrai que les optimistes ont tendance à envisager que plus d'évènements heureux que malheureux vont survenir dans leur vie, alors on peut postuler que les entrepreneurs sont plus optimistes que les autres (employés et chômeurs). Cet optimisme les prédispose certainement à exercer un contrôle direct sur les événements qui surviennent dans leur carrière professionnelle et sur les activités qu'ils planifient. Jusqu'ici, les travaux qui traitent de l'optimisme se concentrent sur la prise de risque dans les seuls domaines de la santé (Weinstein, 1980) et de la circulation routière (Delhomme, 2000 ; Kouabenan, 2006d ; Mvessomba, Ngah Essomba, & Vigto, 2017). A notre connaissance, il n'en existe pas encore dans le champ entrepreneurial. Nous proposons d'adapter le postulat de l'optimisme à la recherche dans le domaine de l'entrepreneuriat, car entreprendre, c'est prendre le risque de réussir la transformation de l'environnement de soi-même. Les études que nous comptons réaliser dans le cadre de la présente thèse se structurent autour de quatre axes.

4-2- Objectifs généraux

Pour faire le lien avec ce qui précède, la première étude de cette thèse se propose d'étudier les déterminants de la création d'entreprise. Nous avons vu à l'introduction générale de ce travail, que la connaissance des déterminants du projet entrepreneurial peut être un gage de succès en matière de création d'entreprise. Cela nous amène dans une première étude à étudier les déterminants du comportement entrepreneurial. Pour atteindre cet objectif, nous allons recueillir

trois récits de vie à partir de l'approche transversale, auprès d'un étudiant, d'un porteur de projet et d'un entrepreneur actif. Si l'analyse de contenus des discours de ces participants laisse émerger des déterminants, nous allons dans une succession d'études quantitatives, étudier le rôle de ces déterminants sur le comportement entrepreneurial. Le passage de l'approche qualitative à l'approche quantitative se justifie par le fait les résultats obtenus à l'étude 1 ne concernent que les trois cas interviewés et de ce fait, ne peuvent pas être généralisés.

La deuxième étude s'intéresse à la genèse de l'intention entrepreneuriale. Nous pensons que le développement de l'esprit d'entreprise peut faciliter l'employabilité des jeunes diplômés de l'enseignement supérieur et permettre de contre carter le chômage, surtout dans un contexte où la configuration du marché du travail laisse entrevoir que le processus d'insertion professionnel n'est pas linéaire. Ce développement de l'esprit d'entreprise est au cœur de la politique d'emploi de nombreux pays en Europe, en Amérique, en Asie et même en Afrique. De nombreux travaux réalisés dans la plupart de ces continents ont mis en évidence d'importants prédicteurs de la genèse des préférences entrepreneuriales (Branchet et al, 2011 ; Boissin et al., 2009). Toutefois, le rôle de la volition dans la construction de l'intention entrepreneuriale reste peu étudié. Les quelques travaux recensés jusqu'ici et qui traitent de ce rôle ont été effectués dans le contexte Européen (Mouloungui, 2012 ; Nyock et al., 2013). Nous pensons que dans un contexte comme le Cameroun où la politique de l'emploi et la configuration du marché du travail laissent peu de chance à l'étudiant de devenir salarié, la volonté peut jouer un rôle non négligeable dans la construction du projet entrepreneurial.

L'idée dans cette étude est de montrer que certaines compétences volitionnelles présentes chez tous, se développent très tôt chez certains étudiants et orientent leur choix professionnel vers l'entrepreneuriat. Parmi ces compétences volitionnelles figurent en bonne place l'autodétermination et la résistance à l'incertitude de l'avenir (Forstmeier & Rüdell, 2008 ; Gollwitzer, 1996 ; Mouloungui, 2012). Cette première étude se propose donc de vérifier si les étudiants qui ont l'intention d'entreprendre au terme de leurs études ont un niveau d'autodétermination supérieur à celui de ceux qui souhaitent exercer un emploi salarial. De plus, on veut vérifier si les étudiants qui ont l'intention d'entreprendre au terme de leurs études ont un niveau de résistance à l'incertitude de l'avenir supérieur à celui de ceux qui souhaitent exercer un emploi salarial. Au cas où ces comparaisons laissent entrevoir des différences significatives, on étudie dans les développements ultérieurs la transition entre l'intention entrepreneuriale et l'action.

Notre troisième étude s'intéresse au passage de l'intention à l'action. Ici, on se propose de vérifier si la motivation entrepreneuriale, la volition et l'intention déterminent l'identification et la réalisation d'activités entrepreneuriales chez les jeunes camerounais. Il s'agit pour nous de clarifier si possible, le lien entre la motivation, l'intention, le contrôle et l'implémentation de l'action entrepreneuriale. Les auteurs affirment très souvent que la motivation et la volition sont deux facettes d'une même réalité (Gollwitzer, 1990 ; Kuhl, 1985a). Ce qui signifie que ces deux processus psychologiques sont liés. Quelle est la nature de ce lien ?

Dans le domaine de l'éducation par exemple, Gollwitzer (1990) a caractérisé la transition entre la motivation et la volition par la métaphore du « Rubicon ». Dans cette perspective, outre la motivation, agir efficacement présuppose la volition. En ce qui concerne le domaine de l'entrepreneuriat, des études réalisées dans le contexte européen ont permis de préciser les variables impliquées dans le passage de l'intention entrepreneuriale à l'action (Mouloungui, 2012 ; Hikkerova et al., 2016). Plus précisément, elles ont conclu que la volition prime sur la motivation dans le processus de transformation des intentions entrepreneuriales en actions. Très récemment, Ajzen (2014) a partagé cette observation lorsqu'il a mentionné implicitement que l'intention ne s'exprime (devient comportement) que sous le contrôle de la volonté. La volition est donc indispensable à l'exécution du comportement parce qu'elle permet de neutraliser les distracteurs potentiels (Gollwitzer et al., 2004).

Les travaux évoqués jusqu'ici ne précisent par quel mécanisme cognitif les distracteurs potentiels dont il est question sont neutralisés. Nous pensons que dans le cas du projet entrepreneurial, ces distracteurs sont neutralisés par le biais d'optimisme qui consiste à sous-évaluer les informations négatives et inversement, à surévaluer celles qui sont positives. Par exemple, si on dit à un jeune qui souhaite devenir entrepreneur que l'entrepreneuriat est une profession « à risque », « parsemée d'embûches » et « complexe », nous nous attendons à ce qu'il sous-évalue de telles informations ou qu'il considère qu'il s'agit d'un défi qu'il s'estime capable de relever; ce qui va l'amener à rassembler les connaissances essentielles sur son activité entrepreneuriales, construire des inférences sur les résultats possibles de ses actions, identifier et réaliser des activités en rapport avec son projet entrepreneurial. Comme on le voit, l'optimisme joue dans cette deuxième étude le rôle médiateur entre la volition, la motivation, l'intention et l'implémentation de l'action (identification et réalisation d'activités).

Dans la quatrième étude, on essaie de tester la validité du modèle de la hiérarchie de la volition (Hikkerova et al., 2016; Mouloungui, 2012) en vérifiant l'ordre de la mobilisation successive des compétences volitionnelles dans un contexte dominé par l'activité informelle. Ce modèle postule que la transformation d'une intention entrepreneuriale en action suit trois étapes. Une première phase : formulation de l'intention, une deuxième phase : définition de l'objectif et planification des activités et une troisième phase : développement de l'action. Au cours de chacune de ces phases du processus entrepreneurial, émergent certaines compétences volitionnelles (auto-motivation : première étape ; contrôle de l'action, initiative et résistance à l'incertitude : deuxième étape ; concentration sur l'action, proactivité et orientation vers l'action : troisième étape). Les travaux réalisés jusqu'ici, n'ont pu valider qu'un seul des deux axiomes du modèle initial (Hikkerova et al., 2016 ; Mouloungui, 2012). Comme notre démarche est transversale, pour atteindre l'objectif de cette étude, nous allons essayer de voir si les participants qui se trouvent à une phase mobilisent les compétences volitionnelles propres à cette phase mieux que ceux qui se trouvent dans les deux autres stades. Plus précisément, nous voulons vérifier si le niveau d'auto-motivation est plus élevé chez les étudiants qui souhaitent devenir entrepreneurs que chez les entrepreneurs en cours de création et les entrepreneurs actifs ; vérifier si le niveau du contrôle de l'action, d'initiative et de résistance à l'incertitude est plus élevé chez les entrepreneurs en cours de création que chez les entrepreneurs actifs et les étudiants qui souhaitent devenir entrepreneurs ; vérifier si le niveau de la concentration sur l'action, de la proactivité et de l'orientation vers l'action est plus élevé chez les entrepreneurs actifs que chez les entrepreneurs en cours de création et les étudiants qui souhaitent devenir entrepreneurs.

Ce qui précède nous conforte dans l'idée que pour parvenir à une compréhension du processus de transformation de l'intention entrepreneuriale en action, on va étudier dans un premier temps quelques déterminants spécifiques de la genèse de l'intention entrepreneuriale. Dans un deuxième temps, on va s'intéresser à la transition entre l'intention et l'action. Plus précisément, on va essayer de voir comment la volition, la motivation et l'intention déterminent l'implémentation de l'action (identification et réalisation d'activités). Ça sera aussi le lieu de vérifier si l'optimisme joue un rôle médiateur entre la volition, la motivation, l'intention et l'implémentation de l'action. Ce qui va nous permettre d'évoluer logiquement dans un troisième temps vers la vérification de la hiérarchisation des capacités volitionnelles lors de la transformation des intentions entrepreneuriales en actions. Comme les variables seront intégrées séparément dans

l'analyse, nous allons préciser l'apport de chacune d'elles dans l'explication de la formation des intentions entrepreneuriales, l'identification et de la réalisation d'actions entrepreneuriales à partir des techniques de traitement statistique de données, qui, elles-mêmes seront choisies en fonction de la nature des données recueillies.

**DEUXIEME PARTIE : DES ETUDES EMPIRIQUES POUR
EVALUER LE ROLE DE LA VOLITION ET DE L'OPTIMISME
LORS DE LA TRANSFORMATION DES INTENTIONS
ENTREPRENEURIALES EN ACTIONS**

Cette partie de la thèse regroupe quatre études empiriques réalisées en vue de vérifier les hypothèses qui transparaissent en filigrane dans notre problématique générale. Chaque étude est présentée dans un chapitre. L'étude 1 est contenue dans le chapitre cinquième. Elle identifie les déterminants de la transformation des intentions entrepreneuriales en actions, à travers une approche transversale et la méthode biographique. L'étude 2 fait l'objet du chapitre sixième. Elle vérifie la variation des capacités volitionnelles de définition de l'objectif (autodétermination, automotivation et résistance à l'incertitude de l'avenir) par les étudiants qui souhaitent devenir entrepreneurs, ceux qui envisagent de devenir salariés et ceux qui comptent poursuivre leurs études. L'étude 3 est abordée dans le chapitre septième. Dans cette étude, on mesure la relation entre les capacités volitionnelles de l'implémentation de l'intention (contrôle de l'action, concentration sur l'action et orientation vers l'action) et l'identification et la réalisation des activités entrepreneuriales. Aussi étudie-t-on la médiation de l'effet des capacités volitionnelles de l'implémentation de l'intention par l'optimisme et le lien entre ce dernier et les opinions sur l'entrepreneuriat. L'étude 4 est présentée dans le chapitre huitième et porte sur la mobilisation successive des aptitudes volitionnelles lors de la transformation des intentions entrepreneuriales en actions.

Dans cette partie, quatre recueils de données sont réalisés sur le terrain à partir de deux types d'outils. Dans un premier temps, un guide d'entretien permet de recueillir les récits de vie chez trois participants, afin d'identifier les phases du processus entrepreneurial et les déterminants y associés. Dans un second temps, trois questionnaires sont administrés aux étudiants, aux porteurs de projets ou entrepreneurs en cours de création et aux entrepreneurs actifs.

DETERMINANTS DES PHASES DE LA TRANSFORMATION DE L'INTENTION ENTREPRENEURIALE EN ACTION: UNE APPROCHE QUALITATIVE

INTRODUCTION

La transformation de l'intention entrepreneuriale en action est étudiée jusqu'ici prioritairement à partir de l'approche quantitative (Hikkerova, Nyock, & Sahut, 2016; Mouloungui, 2012). Cette situation nuit au développement des stratégies d'accompagnement des futurs entrepreneurs, qui expriment le besoin d'une démarche qui les aide à explorer leurs idées, les clarifier et éventuellement les transformer en actions (Bernar & Barbosa, 2016 ; Cossette, 2003 ; Eden & Audet, 1997). Bien que les travaux en entrepreneuriat mobilisent l'approche qualitative de manière plus ou moins nuancée, il faut noter qu'elle est appréhendée dans la plupart des études comme une méthode susceptible de faciliter l'identification des caractéristiques de l'entrepreneur (Gelderen van et al., 2015 ; Westley & Mintzberg, 1989) d'une part, et les phases du processus de création d'entreprise (Aouni, 2009 ; Bernar & Barbosa, 2016 ; Burger, 2009 ; Emin, 2005 ; François, 2009) d'autre part. Elle peut être considérée comme un atout pour les chercheurs qui ont besoin de collecter les informations en vue d'analyser et d'expliquer la transformation de l'intention entrepreneuriale en action. Elle peut s'avérer utile lorsqu'il est question d'identifier et d'analyser les motivations des individus à devenir entrepreneurs et leurs aptitudes perçues et réelles à exercer le métier d'entrepreneur (Gelderen van et al., 2015), car elle est centrée sur l'individu contrairement à l'approche quantitative qui recherche les invariants chez un ensemble de personnes.

Des auteurs suggèrent que certains événements critiques reliés au contexte de vie et au mode de pensée des individus peuvent conduire ces derniers, à la décision d'entreprendre et au passage à l'action (Shapero, 1975 ; Shapero & Sokol, 1982). Afin d'approfondir l'étude de ces événements critiques conduisant à la décision de devenir entrepreneur, nous nous focalisons sur la méthode qualitative. Cette démarche semble être un repère méthodologique important, car dans cette étude, notre objectif est d'identifier les déterminants qui se développent au cours de la vie de l'entrepreneur et caractérisent la phase de la transformation de l'intention en action dans laquelle il se trouve. Ainsi, nous souhaitons contribuer à l'étude de la décision d'entreprendre et du

déclenchement du processus entrepreneurial à travers la question suivante : quels sont les déterminants de chacune des phases la transformation des intentions entrepreneuriales en actions ? Nous comptons explorer cette question à travers l'analyse de trois discours, recueillis auprès des participants que nous allons interviewer.

Cette étude comprend quatre principales articulations. Une première articulation fait une brève synthèse des fondements théoriques de la transformation de l'intention entrepreneuriale en action. Une deuxième articulation se concentre sur les procédures méthodologiques ayant concouru à la sélection des participants, au recueil des données et à leur retranscription. Une troisième articulation détaille les résultats en insistant sur la dynamique personnelle qui caractérise chacune des différentes phases de la transformation de l'intention entrepreneuriale en action. Une quatrième articulation est consacrée à la discussion des résultats.

5-1- Analyse de l'entrepreneuriat à partir de l'approche processuelle

Des auteurs s'accordent sur le fait que la transformation des intentions entrepreneuriales en actions est un processus comportant des phases (Fayolle, 2007 ; Gartner, 1985 ; Shane, 2012 ; Shane & Venkataraman, 2000 ; Steyaert & Hjorth, 2007 ; Verstraete & Fayolle, 2004). Bruyave (1989) souligne que l'esprit d'entreprise est avant tout un processus plutôt qu'un état d'esprit. On retrouve également cette idée chez Bruyat (1993). Dans son étude, il identifie trois phases du processus entrepreneurial parmi lesquelles figurent le déclenchement, le passage à l'acte et le développement de l'action. Parallèlement, Shapero et Sokol (1982) assimilent l'entrepreneuriat à un processus qui comporte deux phases et fait intervenir des déterminants bien précis. D'après ces auteurs, la première phase est la prise de décision d'entreprendre ; elle fait intervenir la désirabilité et la faisabilité. La seconde phase est appelée déclenchement de l'action et fait intervenir la propension à l'action que Battistelli (2001) et Mouloungui (2012) désignent sous le vocable de proactivité.

La notion de processus transparait aussi dans la théorie des phases de l'action. Dans cette théorie, Heckhausen et Gollwitzer (1987) et Gollwitzer (1996) montrent que l'action est la conséquence conjointe de la motivation et de la volition. La perspective qu'ils proposent va au-delà d'une simple distinction entre fixation des objectifs et leur réalisation, telle qu'évoquée dans la théorie d'attente valeur de Atkinson (1957). Ils intègrent dans leur théorie la fixation des objectifs et leur réalisation, ce qui permet d'analyser l'un en tenant compte de l'autre. Cette théorie, encore appelée modèle du Rubicon, illustre une interaction itérative et dynamique des processus

motivationnels et volitifs, lors de la transformation de l'intention entrepreneuriale en action. Cette théorie permet d'expliquer le processus entrepreneurial à partir de trois phases : la formulation de l'intention, l'implémentation de l'action et le développement de l'action. Nous essayerons d'identifier les déterminants associés à chacune de ces phases dans la suite de notre réflexion, à partir de la méthode qualitative.

5-2- Méthodologie

Dans cette section de notre étude, nous avons présenté les procédures méthodologiques qui nous ont permis d'atteindre notre objectif de recherche. Parmi ces procédures figurent le type d'étude, la population, l'échantillonnage, le recueil et la retranscription des données.

5-2-1- Type d'étude

Au vue de notre question de recherche et confronté à la difficulté de choisir entre une approche quantitative et une approche qualitative comme c'est habituellement le cas dans la recherche en sciences sociales en général, et en psychologie de l'entrepreneuriat en particulier, nous avons opté pour l'approche qualitative. Ce choix n'est pas fortuit, il répond à une certaine logique, celle qui voudrait que la méthode qualitative s'applique prioritairement au cas individuel. Dans cette étude, l'approche qualitative a donc été retenue pour étudier les déterminants de la transformation de l'intention entrepreneuriale en action. Cette étude revêt aussi un caractère exploratoire qualitatif parce que les participants sont amenés à réfléchir, afin d'identifier les déterminants qui interviennent dans la structuration de leurs projets entrepreneuriaux, ainsi que ceux qui les aident à progresser vers l'action. Ce caractère exploratoire qualitatif se justifie également par le fait que très peu de travaux de psychologie ont étudié le comportement entrepreneurial à partir des discours dans le contexte africain en général et celui du Cameroun en particulier.

5-2-2- Population

Comme notre étude utilise l'approche biographique, nous avons sélectionné les participants susceptibles de nous fournir un matériel qui met en lumière la dynamique personnelle impliquée dans la transformation des intentions entrepreneuriales en actions. Parmi ces participants, on retrouve : un étudiant, un entrepreneur en cours de création et un entrepreneur actif. Ce dernier a été choisi parce qu'il était à quelques semaines de la fin de sa formation et de ce fait, pouvait manifester une diversité d'intentions (Mouloungui, 2012). Il s'agit de l'intention entrepreneuriale,

l'intention de poursuivre ses études, l'intention de devenir salarié en entreprise et l'intention d'accéder à la fonction publique. De plus, il a eu une moyenne de 3.02/4, lorsque l'on lui a administré l'échelle d'intention entrepreneuriale (Battistelli & Nyock, 2008). L'entrepreneur en cours de création avait une idée entrepreneuriale et cherchait à l'implémenter. L'entrepreneur actif avait déjà créé une activité dont les produits occupent une part du marché économique camerounais. De plus, il est inscrit dans le registre commercial du Cameroun, paye régulièrement les impôts et est adhérent du Groupement Inter Patronal du Cameroun (Gicam). Ces trois cas ont à peu près les mêmes caractéristiques que ceux sélectionnés par Hikkerova et al. (2016), dans une étude qui s'est proposée de modéliser le passage de l'intention à l'action dans le contexte Européen. Ces informations nous confortent dans l'idée que chacun de ces participants se trouvait dans une phase spécifique du processus entrepreneurial, telle que décrite par la théorie des phases de l'action adaptée à l'entrepreneuriat (Mouloungui, 2012). Nous pensons que ces différents participants peuvent fournir une base d'informations nous permettant de cerner les déterminants impliqués dans chaque phase du processus entrepreneurial. Nous étudions simultanément ces trois types de populations parce que la démarche générale utilisée dans notre thèse est transversale.

5-2-3- Echantillon

En Février 2018, nous avons rencontré par l'intermédiaire d'un ami, professionnel au Centre d'incubation *Apprendre à Entreprendre* sis à la montée Chapelle Obili, un porteur de projet qui a par la suite accepté de participer à notre étude. Son idée était d'ouvrir un fast-food. Cette idée lui est venue au mois de Décembre 2017, suite à une discussion avec ses amis venus de la Turquie, pour passer les congés de Noël au Cameroun. Nous lui avons présenté notre objectif qui consiste à explorer le processus entrepreneurial. Les caractéristiques de ce participant sont proches de celles des cas étudiés par la plupart des travaux en psychologie de l'entrepreneuriat (Cossette, 2003 ; Eden & Audet, 1997 ; François, 2009 ; Lichtenstein et al., 2006). Il s'agit d'un projet de création d'entreprise sans innovation technologique majeure, porté par une personne, n'ayant pas bénéficié d'un financement et ne demandant pas de ressources financières ou humaines trop importantes au départ. Ce participant est âgé de 31 ans, titulaire d'un baccalauréat série C et d'un diplôme professionnel en hôtellerie. Son projet entrepreneurial a été formulé au terme de 12 années d'expérience professionnelle dans le secteur de la restauration. Il est issu de parents entrepreneurs, ce qui peut permettre *a priori* de comprendre pourquoi il a choisi le métier d'entrepreneur.

L'étudiant a fréquenté l'Ecole Supérieure Polytechnique. Il était en cinquième année de Génie informatique. Agé de 24 ans et né de père entrepreneur et de mère ménagère, il avait déjà fait 3 stages en entreprise au moment de la collecte des données et obtenu un master en Banque et finance d'entreprise en ligne. L'entrepreneur actif a 13 ans d'expérience au moment de la collecte des données, et a créé une entreprise dans le secteur commercial. Il était âgé de 48 ans, de niveau scolaire BEPC, marié et père de 4 enfants au moment du recueil des données.

Ces trois participants que nous avons interviewés, ont tous été rencontrés dans le cadre d'une relation pédagogique avec un ami, qui les a suivis avec une certaine proximité dans les étapes de la structuration et du développement de leurs projets de création d'entreprises. L'étudiant était encore dans la phase décision, puisqu'il formalisait son dossier d'inscription au Centre d'incubation (Apprendre à Entreprendre) et a obtenu un score de 3.02/4 sur l'échelle d'intention entrepreneuriale. L'entrepreneur en cours de création était dans la phase de l'implémentation de l'intention (projet en cours d'incubation dans le même Centre) et l'entrepreneur actif était un ancien étudiant de ce Centre. C'est avec la certitude d'un accord préalable sur la démarche proposée, que nous avons interviewé chacun de ces participants. Au cours de ces interviews, ils nous ont confié leurs expériences, et ont fait naturellement le lien entre leurs projets et les événements marquants de leurs vies. Après avoir donné les informations sur nos participants, nous apportons des précisions sur le recueil et la retranscription des récits de vie.

5-2-4- Recueil et retranscription des récits de vie

Le recueil des données a été réalisé au cours de trois interviews d'une durée moyenne de 43 minutes par entretien, en marge de nombreux échanges informels auxquels ces interviews ont donné lieu. L'étudiant était invité à parler de son intention d'avenir à travers les demandes suivantes : *Pouvez-vous nous dire ce qui vous a amené à choisir de devenir entrepreneur ? Pouvez-vous nous parler de vos parents et de la place qu'ils occupent dans votre projet ? Pouvez-vous nous parler des qualités personnelles qui vous ont aidé à choisir de devenir entrepreneur ?* Avant de formuler ces trois demandes, nous lui avons posé une première question, qui nous a permis de contextualiser l'interview et de structurer la suite de l'entretien (*Qu'est-ce qui vous a motivé à solliciter l'accompagnement de cet incubateur ?*). Cette question préliminaire a été posée au porteur de projet. Nous lui avons également demandé de nous parler des difficultés qu'il rencontre (*Parlez-nous des difficultés que vous rencontrez en ce moment de la construction de votre projet ?*), des aptitudes qu'il croit avoir, surtout ceux qui peuvent faciliter l'implémentation de son projet

(Dites-nous ce que vous vous sentez capable de faire en vue de l'implémentation de votre projet ?). A l'entrepreneur actif, nous avons adressé les demandes suivantes : *parlez-nous des événements marquants de votre vie, depuis le moment où vous avez pris la décision de créer votre entreprise et avez réussi à la créer ? Parlez-nous aussi des capacités dont vous faites preuve pour garantir la pérennité de votre entreprise ?* Les demandes adressées à l'étudiant et à l'entrepreneur actif s'inspirent des travaux de Lichenstein et al. (2006), alors que celles adressées au porteur de projet ont été élaborées pour les besoins de cette étude. Des relances étaient faites au cours de chaque entretien.

A l'issue de chaque entretien, nous avons retranscrit le discours de l'interviewé de façon à identifier les déterminants de l'intention entrepreneuriale, de l'implémentation de l'intention (identification et réalisation d'activités entrepreneuriales) et du développement de l'action, conformément à la théorie des phases de l'action adaptée à l'entrepreneuriat (Mouloungui, 2012). La retranscription a été réalisée dans le prolongement de la période d'interview. Une fois la retranscription terminée, le fichier était présenté une première fois à l'interviewé correspondant, à l'aide d'un écran de vidéo projection de marque Acer. L'interviewé était invité à lire et de dire s'il accepte ou pas que chaque verbatim soit maintenu. A la demande des interviewés, deux verbatim ont été supprimés de l'analyse (« *Face à la difficulté, je ne me décourage pas [...] je garde l'espérance par rapport à ce qui va arriver [...]*»), parce qu'ils exprimaient la même idée qu'un autre (« *quand c'est difficile, je persévère avec l'espoir que les choses vont aller mieux. [...]*»).

Les retranscriptions ont fait l'objet de relectures et ont été présentées une seconde fois à chaque interviewé. Cette seconde fois, nous avons laissé à chacun d'eux, plus de temps pour la relecture et les commentaires. A propos des commentaires, l'entrepreneur actif souligne : « *ce texte exprime clairement mes idées*». Cette seconde présentation avait pour but de valider les données avant leur présentation.

5-3- Résultats étude 1

La présentation des résultats s'articule autour de trois points. Un premier point fait la synthèse des parcours de vie recueillis, un deuxième présente la structure des données après codage et un troisième point traite de l'interprétation des résultats organisés par thème. Nous commençons par la synthèse des parcours de vie. Cette dernière est présentée dans le tableau ci-dessous.

*Tableau 1**Synthèse des parcours de vie*

	Etudiant	Entrepreneur en cours de création	Entrepreneur actif
Durée de l'entretien	38 minutes	45 minutes	46 minutes
Age du participant	24 ans	31 ans	48 ans
Dernier diplôme	Master	Baccalauréat	BEPC
Formations antérieures	Banque et finance d'entreprise	Hôtellerie	Langue (Chinois et Anglais)
Age à la création	25 ans (prévision)	31 ans (prévision)	35 ans
Date de création	Septembre 2019	Juillet 2018	03 mai 2005
Mission de l'entreprise	Financement et soutien aux créateurs d'entreprise : l'entreprise a pour mission principale de favoriser et de démocratiser l'investissement pour une rencontre fructueuse entre entrepreneurs et investisseurs	Restauration et formation : l'entreprise a pour mission de préparer les plats à consommer sur place ou à emporter. Trois ans après, ce restaurant sera transformé en centre d'application de l'école d'hôtellerie.	Vente du matériel de construction et conseil : l'entreprise a comme mission principale la vente du matériel de construction en génie civil et dispose d'une cellule d'écoute et de conseil dans ce domaine.
Concepts émergents	Autodétermination, automotivation et résistance à l'incertitude de l'avenir	Contrôle de l'action, concentration sur l'action, orientation vers l'action et optimisme	Proactivité, initiative personnelle et optimisme

5-3-1- Synthèse des parcours de vie

Le tableau 1 fait la synthèse des parcours de vie recueillis à partir des interviews. Il apparaît que l'étudiant, âgé de 24 ans, est détenteur d'un master en banque et finance d'entreprise au moment de la collecte des données. Il a l'intention de créer dans le secteur financier, une entreprise dédiée au financement et au soutien des petites et moyennes entreprises. Cette entreprise aura pour mission principale de favoriser et de démocratiser l'investissement, pour une rencontre fructueuse entre les entrepreneurs et les investisseurs. Parmi les aptitudes volitionnelles qui transparaissent de son discours figurent en bonne place l'autodétermination, l'automotivation et la résistance à l'incertitude de l'avenir. L'entrepreneur en cours de création a 31 ans. Il est titulaire d'un baccalauréat et d'un diplôme professionnel en hôtellerie. Au moment de la collecte des données, il était en train de planifier les stratégies nécessaires à la création d'une entreprise dédiée à la restauration et à la formation en hôtellerie. A la création, cette entreprise va préparer des plats à consommer sur place ou à emporter. Trois ans après sa création, elle étendra ses activités à la formation en hôtellerie. Les aptitudes volitionnelles identifiées chez ce participant sont la concentration sur l'action, le contrôle, l'orientation vers l'action et l'optimisme. L'entrepreneur actif est âgé de 48 ans et est titulaire d'un BEPC. A l'âge de 35 ans, il a créé une entreprise dans le secteur commercial. Cette entreprise a pour mission principale la vente du matériel de construction en génie civil et le conseil. Les aptitudes volitionnelles qui émergent du discours de ce participant sont l'initiative, la proactivité et l'optimisme.

5-3-2- Structure des données après codification

Nous avons procédé à un codage axial, qui consiste à fixer les concepts identifiés de sorte que s'imbriquent sur chacun d'eux les verbatim susceptibles de les illustrer (Bernard & Barbosa, 2016). Nous avons ainsi cartographié le discours des participants (voir figure 4) de façon à ce qu'émergent de ces discours les informations en rapport avec les concepts qui eux-mêmes, ont été au préalable discutés et validés avec chaque participant avant d'être intégrés dans l'analyse. Après la codification, la structure des données inclut les informations de premier ordre (verbatim directement issus des discours), ainsi que celles de second ordre (concepts que nous avons empruntés à la théorie des phases de l'action et développé à travers le codage des entretiens). Cette manière de procéder est conforme à l'approche proposée par Corley et Gioia (2004), et réitérée par Gioia et al. (2013). La figure 4 présente le résumé de la structure des données après codage.

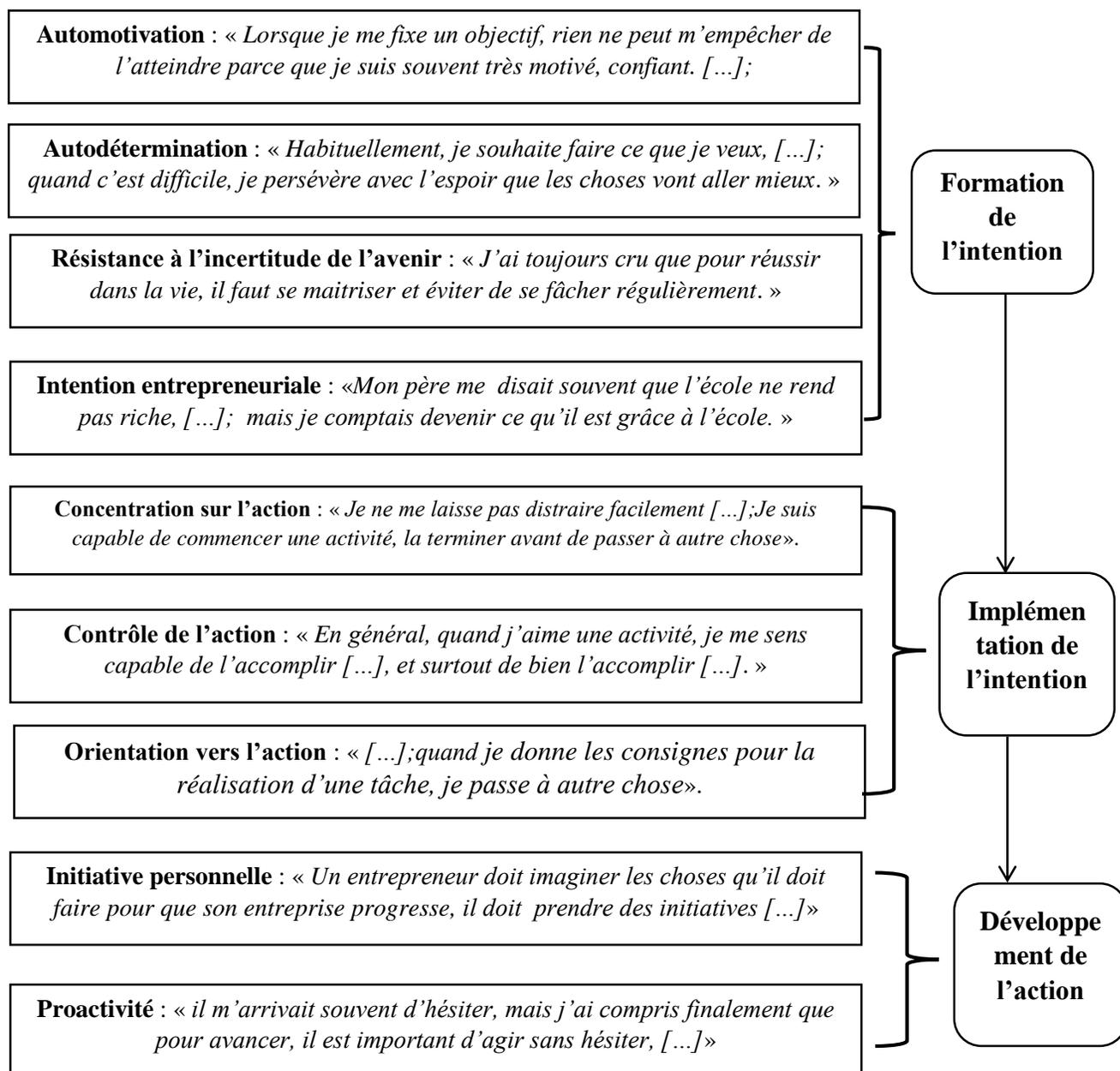


Figure 4

Structure des données après codage

La création d'entreprise est un processus comportant trois phases au cours desquelles sont mobilisés de manière constante les mécanismes de la volition. Au cours de la première phase interviennent l'autodétermination, l'automotivation et la résistance à l'incertitude de l'avenir, qui sont des aptitudes fréquentes chez les personnes susceptibles de construire un projet professionnel entrepreneurial. Lors de la deuxième phase émergent la concentration sur l'action, le contrôle de

l'action et l'orientation vers l'action, que la plupart des travaux en psychologie de l'entrepreneuriat considère comme des capacités volitionnelles susceptibles de faciliter l'implémentation de l'intention entrepreneuriale (Hikkerova et al., 2016). Pendant la troisième phase dite de développement de l'action, se mettent en place l'initiative personnelle et la proactivité. Ces dernières sont très souvent impliquées dans l'identification et la réalisation des activités et au développement de nouvelles entités dans les entreprises (Battistelli & Aparicio, 2008). C'est ce que Fayolle (1999) appelle l'entrepreneurship.

5-3-3- Interprétation des résultats

Nous avons pu constater que pour prendre la décision de devenir entrepreneur, l'individu développe certaines aptitudes qui l'aide d'abord à structurer son intention, ensuite à implémenter son intention et enfin à identifier et réaliser les activités susceptibles d'assurer le développement de son action. Ce constat est conforme à la littérature qui considère la création d'entreprise comme un processus impliquant la formation de l'intention entrepreneuriale, son implémentation et le développement de l'action (Gollwitzer, 1996, 2000 ; Mouloungui, 2012 ; Tounés, 2003).

5-3-3-1- Première phase du processus entrepreneurial : La formation de l'intention entrepreneuriale

Les informations recueillies nous ont conforté dans l'idée que le processus entrepreneurial débute par la formation de l'intention entrepreneuriale. A ce niveau, l'individu examine ses intentions d'avenir et choisi de devenir entrepreneur. Dès que ce choix est effectué, les autres sont considérés comme des intentions rivales ou distracteurs potentiels (souhait de poursuivre les études, souhait d'accéder à la fonction publique et souhait de travailler en entreprise), susceptibles de stimuler la procrastination décisionnelle (McCown & Johnson, 1989). Pour ne pas se laisser distraire par ces intentions rivales, l'individu chez qui émerge l'intention de devenir entrepreneur fait preuve de détermination, de motivation et de persévérance dans la réalisation des objectifs définis. Nous avons pu observer que lorsque l'étudiant raconte les expériences qui l'ont amené à prendre la décision de devenir entrepreneur, il mobilise davantage les concepts qui se réfèrent soit à l'autodétermination, soit à l'automotivation, soit à la résistance à l'incertitude de l'avenir. Dans la littérature, ces déterminants sont généralement utilisés pour expliquer la formation des intentions entrepreneuriales (Mouloungui, 2012 ; Nyock et al., 2013). Relativement à ces déterminants, l'étudiant nous raconte son expérience de la manière suivante :

«Je suis né dans une famille modeste, ma mère était ménagère et mon père entrepreneur. [...] Mon père passe rarement du temps à la maison, et quand il lui arrive d'être à la maison, il donne les consignes de travail par téléphone à ces collaborateurs. [...] Mon souhait c'est d'être comme lui, parce qu'on a plusieurs points en commun. Habituellement, je souhaite faire ce que je veux, [...]; quand c'est difficile, je persévère avec l'espoir que les choses vont aller mieux. [...] J'ai toujours cru que pour réussir dans la vie, il faut se maîtriser et éviter de se fâcher régulièrement [...] Mon père ne se fâche presque jamais, il est toujours entrain de sourire ».

L'idée de créer une entreprise apparaît chez l'étudiant comme une possibilité de faire des choses congruentes avec celles qui se font autour de lui. Elle peut aussi être envisagée comme une opportunité de bâtir un projet professionnel en phase avec ses valeurs personnelles. En effet, quand survient une difficulté susceptible de déclencher la procrastination décisionnelle, il élabore les stratégies pour protéger son intention des distracteurs potentiels. Il évoque la tentative de procrastination décisionnelle en ces termes : *«Lors de mon dernier stage, j'ai été très admiré par mon maître de stage [...], il m'a même proposé de laisser mon CV à la fin de mon stage et je l'ai fait. Toutefois, j'ai la conviction que l'entrepreneuriat me rendra plus heureux que tout autre travail».* Jusqu'ici, nous-nous sommes intéressé à la formation de l'intention entrepreneuriale. Dans la section qui va suivre, nous étudions le devenir de cette intention.

5-3-3-2- Deuxième phase du processus entrepreneurial : L'implémentation de l'intention

Le passage de l'intention à l'action est prioritairement prédit en psychologie par l'attitude, les normes subjectives et le contrôle perçu. L'attitude se réfère à la prédisposition mentale au comportement qui est ici la création d'entreprise. Les normes subjectives se rapportent à l'opinion des personnes importantes (famille et les pairs) sur le comportement que l'individu souhaite adopter. Le contrôle perçu renvoie à la perception de ses capacités à adopter ledit comportement. Quand le soutien familial est pratiquement absent, ou quand l'associé est défaillant, nous avons pu constater que l'individu a la capacité de développer un optimisme susceptible de nourrir ses croyances en ses capacités à rassembler les connaissances essentielles sur ses activités (orientation vers l'action) et à construire des inférences sur les résultats possibles de ses actions (concentration sur l'action). Par exemple, l'entrepreneur en cours de création exprime l'importance de

l'optimisme qu'il parvient à développer, lorsqu'il fait face aux difficultés et aux obstacles susceptibles de l'amener à tourner en rond en ces termes :

«Mes parents étaient entrepreneurs, mais sont partis très tôt lors d'un accident de circulation. [...] Les personnes que j'ai rencontrées sur ma route ne m'ont pas vraiment aidé jusqu'ici. J'ai rencontré un ami hôtelier qui était prêt à travailler avec moi jusqu'à ce que le projet rapporte les premiers bénéfices, avant que je ne commence à le rémunérer ; mais à un moment il a renoncé, prétextant que ses responsabilités ne lui permettent pas de travailler sans aucune rémunération pendant plus d'un mois. Il m'a conseillé de reporter le démarrage des activités et de rechercher le financement auprès du Ministère de la Jeunesse et de l'Education Civique. [...] Face à ce conseil, j'étais un peu perturbé, mais en général très peu de bonnes choses surviennent dans ma vie depuis le décès de mes parents. [...] Je considère les barrières qui peuvent empêcher la réalisation de mes projets comme des défis à relever».

L'orientation vers l'action désigne la capacité d'un individu à s'engager dans la réalisation de ses objectifs sans hésitation et justifie l'écart entre la planification d'une action et sa réalisation. Les individus orientés vers l'action ont la faculté de rassembler les informations sur leurs activités et d'identifier des activités en rapport avec leurs projets professionnels. Le porteur de projet témoigne le rôle de cette capacité volitionnelle de l'implémentation de l'intention lorsqu'il mentionne : *« [...] cela est très facile lorsque je suis entouré des personnes réceptives, car quand je donne les consignes pour la réalisation d'une tâche, je passe à autres chose, susceptible de m'amener à faire de nouvelles expériences».* Il fait aussi allusion au contrôle de l'action lorsqu'il ajoute *« [...] quand j'aime une activité, je me sens capable de l'accomplir [...]»*, et à la concentration sur l'action lorsqu'il dit : *« [...] lorsque je commence à faire quelque chose, je la termine avant de passer à autre chose ».*

L'individu décidé à créer, rassemble les informations par rapport à son projet (identification d'activités) et réalise les activités en rapport avec son projet. Au moment où l'associé conseille au porteur de projet de reporter le démarrage des activités, ce dernier avait déjà identifié et réalisé un certain nombre d'activités en rapport avec son projet. *« [...] je ne pouvais pas commencer à le rémunérer dès le démarrage des activités, je ne pouvais non plus renoncer à leur lancement, parce que j'avais déjà trouvé un local [...] et distribuer une bonne partie des flyers [...]».*

Au vu de ce qui précède, il semble que pour réussir l'implémentation du projet professionnel entrepreneurial, l'individu doit développer la propension à l'action (orientation vers l'action), l'aptitude à se concentrer sur son action et à contrôler les actions initiées. Après avoir décrit l'implémentation de l'intention, on évolue logiquement en évoquant le développement de l'action.

5-3-2-3- Troisième phase du processus entrepreneurial : Le développement de l'action

Dans la section qui précède, on a vu que le porteur de projet professionnel entrepreneurial mobilise les capacités volitionnelles de l'implémentation de l'intention, identifie et réalise les activités en rapport avec son projet. Une fois l'intention implémentée, l'identification et la réalisation des activités entrepreneuriales se poursuivent et permettent à l'entreprise créée, et dont les produits ou services occupent déjà une part du marché économique, de se maintenir en vie. C'est ce qu'on a appelé le développement de l'action. Dans la littérature, il est assuré par certaines aptitudes volitionnelles qui sont ici la proactivité et la propension à agir sans hésitation, de façon énergique encore appelée initiative personnelle (Battistelli, 2008 ; Mouloungui, 2012). Notre troisième participant évoque ces aptitudes, lorsqu'il raconte son expérience d'entrepreneur actif. « [...] un entrepreneur doit imaginer les choses à faire pour que son entreprise progresse, il doit prendre des initiatives [...]. Au départ, j'hésitais beaucoup, après un échec, j'ai compris que pour les choses avancent, je dois agir sans hésiter, [...]».

L'entrepreneur actif explique ses multiples chute par une cause externe qui est ici la malchance : « [...] j'ai juste été malchanceux parce que je connais des amis qui n'ont jamais été cambriolés ». Il trouve que cette cause est temporaire « [...] la malchance ne survient pas chaque jour » et évite de la généraliser « [...] ils m'ont presque tout volé, mais ils ne m'ont pas coupé les mains [...]». Les résultats ainsi présentés corroborent la littérature en psychologie de l'entrepreneuriat et suscite une discussion.

5-4- Discussion

L'objectif de cette étude était d'identifier les déterminants impliqués à chacun des différentes de la structuration et de la transformation d'une intention entrepreneuriale en action. Pour cela, nous avons eu recours à une approche qualitative. Cette méthode a permis de faire émerger des discours des personnes interviewées, les déterminants jouant un rôle dans la transformation de l'intention entrepreneuriale en action. Dans la présente section, un effort est fait pour discuter les principaux résultats en tenant compte des choix méthodologiques opérés.

Nos résultats ont montré que les facteurs explicatifs les plus importants aux yeux des participants sont l'autodétermination, l'automotivation, la résistance à l'incertitude de l'avenir, la concentration sur l'action, le contrôle de l'action, l'orientation vers l'action, l'initiative personnelle, la proactivité et l'optimisme. Ces déterminants traduisent, sans ambiguïté le fait que chaque participant se trouve dans une phase du processus entrepreneurial. Il apparaît que l'autodétermination, l'automotivation et la résistance à l'incertitude de l'avenir contribuent à la structuration de l'objectif à atteindre, puisque ces déterminants sont mobilisés davantage par l'étudiant qui souhaite devenir entrepreneur que par le porteur de projet et l'entrepreneur actif. Cette idée est conforme à la littérature sur la construction du choix professionnel entrepreneurial. Nyock et al., (2013) ont trouvé dans leur étude que les étudiants chez qui émerge l'intention entrepreneuriale, doivent pour réussir faire preuve d'un niveau élevé de capacités volitionnelles de définitions de l'objectif (l'autodétermination, l'automotivation et la résistance à l'incertitude de l'avenir). Lorsque l'objectif est clairement défini, ce premier groupe d'aptitudes volitionnelles laisse place au contrôle de l'action, à la concentration sur l'action et à l'orientation vers l'action, qui œuvrent en vue de l'implémentation de l'intention. On retrouve cette idée chez Hikkerova et al. (2016) qui ont travaillé à montrer que l'intention ne se transforme en action que sous le contrôle de l'action, la concentration sur l'action et l'orientation vers l'action. A en croire ces mêmes auteurs, ces derniers sont relayés par l'initiative personnelle et la proactivité. Nos résultats vont dans le sens des travaux de Mouloungui (2012), Nyock et al. (2013) et Hikkerova et al. (2016).

L'approche méthodologique utilisée dans cette étude aiderait davantage les individus extravertis, ayant des caractéristiques particulières (l'aptitude à l'introspection et la fluidité verbale), ne présentant pas des déficiences cognitives et mnésiques, car les participants étaient invités à répondre à une série de demandes qui nécessitaient une réflexion. De ce fait, ces résultats bien que pertinents parce qu'ils vont dans le sens de la littérature sur la transformation des intentions entrepreneuriales en actions, méritent d'être considérés avec une certaine prudence. De plus, l'étude a porté seulement sur trois cas ; il s'avère important d'étudier un grand nombre de cas pour mieux cerner le rôle de la volition et de l'optimisme dans l'acte d'entreprendre, afin de prétendre à la généralisation des résultats.

Notre approche méthodologique nous a certes permis de penser autrement la notion d'événement et la temporalité d'un parcours de vie. Toutefois, elle semble limitée dans sa capacité à rendre compte de la place de l'inconscient dans l'expression des récits. Ces derniers se

développent, par définition, dans la rationalité du discours. A propos, Josselson (1998) souligne que les discours « naissent d'un véritable ancrage dans le monde, dans ce qui fait la vie, les passions, les désirs, les idées, les systèmes conceptuels » et qu'ils soient « autant d'efforts pour saisir la confusion et la complexité de la condition humaine » (p. 896-897). Toutes ces informations montrent que, l'analyse des discours reste limitée dans l'étude des processus inconscients et par ricochet de la prise de décision de devenir entrepreneur.

La prudence dont on a parlé, doit être aussi prise en compte au niveau des concepts employés, car si nos résultats rendent compte de la transformation des intentions en actions à partir des concepts propres à la psychologie, il reste que ces concepts sont peu familiers aux interviewés.

Conclusion

L'objectif de cette étude était d'identifier les déterminants qui permettent à l'individu de transformer une intention entrepreneuriale en action. A partir d'une revue de la littérature, on a montré que l'entrepreneuriat peut être étudié à partir d'une approche processuelle, qui précise outre les phases de l'acte d'entreprendre, les aptitudes volitionnelles que les individus mobilisent au cours de chacune des phases. Ainsi, au cours d'une première phase dite décisionnelle, l'individu résout de devenir entrepreneur par le truchement des mécanismes auto-défensifs (Kuhl, 1986) tels que l'autodétermination, l'automotivation et la résistance à l'incertitude de l'avenir. Lors d'une deuxième phase que Gollwitzer (1996) désigne sous le vocable de phase actionnelle, l'intention est implémentée par le biais des aptitudes telles que la concentration sur l'action, du contrôle de l'action et de l'orientation vers l'action. A ce niveau, intervient aussi l'optimisme qui amène l'individu à transcender les difficultés susceptibles d'entraver la réalisation de son projet entrepreneurial. Pendant une troisième phase consacrée au développement de l'action, l'individu poursuit l'identification et la réalisation des activités ; cela permet le maintien de l'entreprise créée sur le marché économique.

La notion de processus nous a amené à identifier et sélectionner trois participants qui se trouvaient chacun dans l'une des phases de la création d'entreprise dont on vient de parler. Un étudiant ; celui-ci était à quelques semaines de la fin de sa formation et manifestait l'intention de devenir entrepreneur (phase décisionnelle). Un porteur de projet qui planifiait les stratégies nécessaires au démarrage de son activité entrepreneuriale (phase de l'implémentation de l'intention) et un entrepreneur actif dont les produits occupaient déjà une part du marché

économique camerounais. Des interviews nous ont permis de recueillir trois récits de vie chez ces participants. Les verbatim ont été retranscrits, codés et traités par analyse de contenu thématique.

Les résultats vont dans le sens de la théorie des phases de l'action adaptée à l'entrepreneuriat (Mouloungui, 2012) et montrent qu'au cours de la transformation de l'intention entrepreneuriale en action, interviennent différentes aptitudes volitionnelles œuvrant dans trois directions. Parmi ces aptitudes figurent en bonne place l'autodétermination, l'automotivation et la résistance à l'incertitude de l'avenir. Elles permettent à l'étudiant d'explorer ses intentions d'avenir (attirait pour l'entrepreneuriat, attirait pour la carrière salariale et attirait pour les études), de sélectionner une seule et de protéger celle-ci contre les distracteurs potentiels, qui sont ici les intentions rivales (celles qui n'ont pas été retenues). Lorsque le projet professionnel arrive à maturité, il émerge chez l'individu, l'aptitude à se concentrer sur l'action, à contrôler l'action initiée et à s'orienter vers des activités en rapport avec son projet. Pour assurer le maintien de l'entreprise implémentée, l'individu poursuit l'identification et la réalisation d'activités par le truchement des mécanismes volitionnelles tels que la proactivité et l'initiative personnelle.

Nonobstant la pertinence de ces résultats, nous pensons qu'ils doivent être considérés avec une certaine prudence. D'abord, parce que les récits de vie utilisés ont certes facilité la reconstitution des phases de la transformation de l'intention entrepreneuriale en action, mais restent limités pour l'étude des processus inconscients et du processus décisionnel, comme nous l'avons déjà évoqué dans la discussion. De plus, l'étude a été réalisée sur seulement trois cas. On ne peut donc pas prétendre à la généralisation des résultats. Toutefois, des études quantitatives sont envisagées dans la suite de cette thèse, pour apporter des précisions sur le rôle de la volition et de l'optimisme dans la transformation des intentions entrepreneuriales en actions.

CHAPITRE SIXIEME : CAPACITES VOLITIONNELLES DE DEFINITION DE L'OBJECTIF ET INTENTION CARRIERE PROFESSIONNELLE (ETUDE 2)

INTRODUCTION

La construction progressive d'un projet professionnel au cours du développement et plus précisément lors de la scolarisation est une préoccupation primordiale pour les jeunes diplômés qui s'investissent quotidiennement dans leurs études nonobstant l'incertitude liée à l'avenir. C'est aussi l'objet d'intérêt croissant pour les parents, le Gouvernement camerounais et les acteurs sociaux qui financent l'éducation et accompagnent les jeunes tout au long de la période scolaire. C'est également l'objet d'attention particulière pour les praticiens qui aident les jeunes à construire leurs projets professionnels en fonction des dispositions personnelles, des aspirations professionnelles et des limites sociales et économiques. Elle intéresse particulièrement les chercheurs qui travaillent à mettre en évidence les facteurs cognitifs et environnementaux qui expliquent le choix professionnel chez les apprenants. De manière générale, la difficulté inhérente à la construction du projet professionnel réside dans la recherche de l'adéquation entre les capacités, les motivations, les attentes de l'apprenant et les alternatives professionnelles disponibles sur le marché de l'emploi.

D'importants travaux ont établi au cours de ces dix dernières années, qu'il existe une incohérence entre la formation et l'emploi dans les pays en développement (Bomda, 2010 ; Ela, 2006 ; Ezémbé, 2003 ; Fohopa, Garro, & Mortelette, 2006 ; Fonkoua, 2006 ; Manto, 2014 ; Njike Njikam, Lontchi Tchoffo, & Fotzeu Mwoffo, 2005). Plus précisément Bomda (2010) et Fonkoua (2006) ont souligné que la formation ne tient toujours pas compte des réalités du contexte économique et des spécificités du marché du travail. Cette difficulté à adapter la formation aux spécificités du marché du travail et au contexte économique, crée le chômage des jeunes et génère des itinéraires composites, qui s'éloignent du modèle traditionnel de l'accès direct à l'emploi pour les diplômés qui aspirent à la carrière salariale. Ces itinéraires correspondent aux différentes navettes (les emplois précaires et/ou à temps partiel et les stages d'imprégnation et/ou pré-emploi) qui existent désormais entre la formation et le premier emploi (Laflamme, 1996 ; Tremblay, 1994 ; Trottier, Perron, & Diambomba, 1995). Ainsi, s'est considérablement modifiée la transition entre

l'école et l'emploi de telle sorte qu'aujourd'hui les diplômés ne peuvent plus accéder directement au premier emploi au terme de leurs études. La diminution progressive des emplois depuis la crise économique de 1980, le recul des investissements et les mutations de l'espace économique et du marché du travail renforcent l'incertitude face à l'avenir et rendent l'entrée dans le monde du travail incertain pour de nombreux diplômés, qui aspirent à la carrière salariale tant bien au secteur public qu'au secteur privé (Herman, Bourguignon, Stinglhamber, & Jourdan, 2007).

Face à cette réalité, l'entrepreneuriat apparaît comme une alternative pour contrecarrer la perspective du chômage, offrant aux diplômés la possibilité de transformer eux-mêmes leur environnement, nonobstant les limites sociales et les contraintes économiques. Toutefois, peut-on dire que le choix de l'entrepreneuriat résulte dans ce cas de la volonté du jeune diplômé à construire un projet d'insertion professionnelle ? Afin d'apporter des éléments de réponses à cette question, on essaiera tant bien que mal de montrer que la volition qui est l'aspect mesurable de la volonté est présente chez tous, mais émerge très tôt chez certains diplômés et oriente leur choix professionnel vers l'entrepreneuriat.

6-1- Revue de la littérature

Le projet professionnel est une construction progressive qui s'enracine dans le passé, assume et dépasse le présent pour donner un sens à un devenir et permettre le développement de l'identité du jeune (Charpentier, Collin, & Scheurer, 1993). Il s'enracine dans le passé, parce qu'il est construit à partir de l'expérience de l'individu et de ses compétences. Il assume et dépasse le présent, parce qu'il tient compte des limites sociales et constitue un indicateur de la réussite sociale (Broonen, 2007 ; Fongang et al., 2015 ; Forner, 1999). C'est un ensemble d'objectifs et de plans que l'individu construit au fur et à mesure qu'il entre en contact avec son environnement (De Quijano, 1997). La définition des objectifs et la construction des plans nécessaires à leur réalisation impliquent la prise de décision. Décider c'est alors choisir parmi un éventail de carrières professionnelles, celle qui tient compte des facteurs environnementaux et sociaux, des compétences et des aspirations personnelles de l'individu.

Au cours de la construction du projet professionnel, l'indécision se réfère à l'absence de but (Forner, 1998). Selon Crites (1969), cette indécision est corrélée à l'incapacité du jeune à structurer son projet entrepreneurial ou à se servir des informations disponibles sur le type d'emploi pour effectuer un choix relatif à son futur secteur d'activité. Une telle disposition mentale

laisse entrevoir l'inconsistance de l'intention qui s'accompagne généralement de l'abandon du comportement qui est ici la création d'entreprise (Campbell & Cellini, 1981 ; Noubissié, 2010).

Tout comme dans les autres activités humaines, la probabilité pour qu'un individu s'engage dans la création d'entreprises (auto emploi), dépend d'un certain nombre de facteurs : la personnalité, les opportunités de l'environnement, les aptitudes sociales et les aspirations (Fishbein & Ajzen, 1985 ; Gollwitzer, 1991; Kuhl, 1985). Si on considère que le processus de prise de décision émane de l'évaluation positive des aptitudes à mener à bien le projet et de la maîtrise de l'environnement, la réalisation quant à elle dépendrait des capacités perçues et réelles, des aptitudes volitives, de l'orientation de l'individu vers l'action, des attitudes et des normes subjectives (Ajzen, 1991, 2002 ; Nyock et al., 2013). Ce mode d'organisation de l'action nécessite le traitement de l'information et montre qu'en dehors des actes routiniers de la vie, tout comportement et notamment le comportement entrepreneurial peut être prédit par une intention (Ajzen, 1991 ; Arlotto & Jourdan, 2003 ; Boissin, Chollet, & Emin, 2005 ; Bourdieu, 2002 ; Emin 2006, 2007 ; Mouloungui, 2012). Ainsi, le comportement est précédé par l'intention qui est son prédicteur décisif. Il apparaît que la théorie du Comportement Planifié (TCP) rend compte de la décision d'agir. Cette décision d'agir ou pas pourrait permettre de comprendre si les jeunes ont réellement l'intention d'entreprendre et s'ils perçoivent les opportunités entrepreneuriales. Ainsi tel que théorisé par Ajzen (1991), l'évaluation de l'efficacité d'un comportement est corrélée à l'intention. Cependant, la théorie des phases de l'action considère cette intention comme un facteur essentiel, mais qui doit être intégré à un construit appelé volition pour appréhender efficacement l'action humaine (Gollwitzer, 1996).

La volition est la somme des évènements mentaux ou des activités spécifiques par le truchement desquels un agent exerce consciemment et activement son agentivité pour diriger volontairement ses pensées et son action (Zhu, 2004). La mise en place de la volition est corrélée aux opinions, aux représentations, aux connaissances et aux inférences que le porteur de projet construit au sujet de la création d'entreprise que prédit l'intention entrepreneuriale (Mouloungui, 2012 ; Nyock et al., 2013). Dans le modèle (théorie des phases de l'action) théorisé par Gollwitzer (1993), cette mise en place débute par l'éveil de plusieurs désirs et se termine par l'évaluation du niveau de réalisation de l'objectif. Ce modèle postule que la réalisation d'un désir exige l'exécution de quatre tâches ou activités successives : la délibération, la planification, la surveillance ou le contrôle et l'évaluation. La délibération se réfère au choix parmi différents

désirs (devenir entrepreneur, devenir salarié, poursuivre les études, exercer une profession libérale autre que l'entrepreneuriat), de celui qui va devenir un but (intention-but) à cause de son degré élevé de faisabilité et de désirabilité. La désirabilité renvoie au rapport affectif entre l'individu et le désir retenu, tandis que la faisabilité fait référence à la disponibilité des opportunités et des ressources nécessaires à la mise en œuvre de l'objectif. Cette dernière se rapporte également à l'environnement, qui peut jouer un rôle facilitateur ou inhibiteur au cours de l'implémentation de l'objectif. La délibération est donc un processus qui précède la décision qui elle, se réfère à la formation de l'intention entrepreneuriale (Battistelli, 2001 ; Gollwitzer, 1993 ; Mouloungui, 2012).

Des recherches récentes ont montré qu'au cours de la phase de délibération, se mettent en place les compétences volitionnelles de définition de l'objectif (automotivation et résistance à l'incertitude de l'avenir) qui se réfèrent aux aptitudes ou aux fonctions psychologiques que l'individu développe pour maintenir l'intention-but à un niveau supérieur dans la hiérarchie des objectifs à réaliser (Forstmeier & Rüdell, 2008 ; Mouloungui, 2012 ; Nyock et al., 2013). Ces compétences volitionnelles de définition de l'objectif peuvent s'avérer particulièrement importantes dans la construction de l'intention entrepreneuriale. Cela est davantage vrai, lorsqu'on envisage l'entrepreneuriat comme étant un processus long, complexe et parsemé d'embûches (Battistelli, 2008) et qui exige de l'individu l'engagement et la persistance dans la poursuite de l'objectif en dépit des obstacles.

6-2- Hypothèses de travail

Pour faire le lien avec ce qui précède, des auteurs s'accordent sur l'idée que dans le processus de choix d'un type d'action, décider d'accomplir un comportement est un acte mental momentané qui se résume en la formation d'une intention relative à ce comportement (Call, 1987 ; Cann, 1998 ; Kauffman, 1966 ; Mele, 2000). La formation de cette intention est l'œuvre des capacités volitionnelles dont la fonction principale se limite dans un premier temps à la définition d'un objectif en fonction du niveau de difficulté de ce dernier, dans un second temps à la transformation de cet objectif en une action dans un environnement réel (Gollwitzer, 1993 ; Mouloungui, 2012 ; Nyock et al., 2013). On retrouve cette idée chez Zhu (2004), lorsqu'il explique que la volition se réfère à un acte mental de prise de décision, de contrôle et de concentration sur l'action. Nous sommes d'accord avec ces auteurs, que les capacités volitionnelles de définition de l'objectif (autodétermination, automotivation et résistance à l'incertitude de l'avenir) peuvent inciter les

camerounais à entreprendre, mais à condition que l'évaluation faite sur ces capacités par les étudiants qui souhaitent devenir entrepreneurs soit meilleure que celle faite par les autres (étudiants qui aspirent à devenir salariés et ceux qui comptent poursuivre leurs études) sur cette même capacité. Ainsi, on s'attend à ce que l'autodétermination soit meilleure chez les étudiants qui souhaitent devenir entrepreneurs que chez les étudiants qui aspirent à devenir salariés et chez ceux qui comptent poursuivre leurs études (H1). De plus, on fait l'hypothèse que les étudiants qui souhaitent entreprendre sont plus automotivés (auto motivation) que ceux qui souhaitent devenir salariés et ceux qui envisagent poursuivre leurs études (H2). On s'attend également à ce que les étudiants qui souhaitent devenir entrepreneurs résistent plus à l'incertitude de l'avenir que ceux qui souhaitent devenir salariés et plus encore que ceux qui montrent l'intention de poursuivre leurs études (H3).

D'autres auteurs ont établi que l'intention entrepreneuriale est corrélée aux opinions sur l'entrepreneur et l'entrepreneuriat. Par exemple en 2000, Bastistelli et quelques années plus tard, Aparicio et Bastistelli (2008), ont établi que l'entrepreneur est une personne susceptible de faire des sacrifices, de prendre des risques et de profiter des occasions. De plus, ils ont avancé que l'entrepreneur est engagé (engagement et capacité), il identifie et transforme les opportunités (opportuniste positif) pour apporter un bien être à la société (bienfaiteur). Nous sommes d'accord avec ces travaux, et faisons l'hypothèse que l'opinion bienfaiteur médiatise l'effet de l'autodétermination sur l'intention entrepreneuriale (H4). De plus, nous nous attendons à ce que l'opinion opportuniste médiatise l'effet de l'automotivation sur l'intention entrepreneuriale (H5). Aussi, l'opinion capacité médiatise l'effet de la résistance à l'incertitude de l'avenir sur l'intention entrepreneuriale (H6).

6-3- Méthode

Les procédures méthodologiques construites pour étudier la formation des intentions entrepreneuriales dans cette première étude concernent d'abord les participants, ensuite, l'instrument de collecte des données, sa passation et sa validation, enfin les outils de traitement statistique de données. Nous commençons par le site et les participants.

6-3-1- Participants

Les participants de cette étude sont des étudiants (N = 304) sans emploi et sans possibilité d'insertion directe à la fonction publique au terme de leur formation. Ils sont sélectionnés à partir de la technique par convenance dans les Universités du Cameroun, puis affectés aléatoirement dans trois groupes en fonction de leurs réponses à une question filtre. Cette dernière les invite à classer quatre propositions relatives au choix du secteur futur d'activités dans un ordre de leur choix grâce à quatre codes : 1, 2, 3 et 4 (1= cette proposition est très proche de mon souhait actuel ; 2= cette proposition est proche de mon souhait ; 3= cette proposition est éloignée de mon souhait actuel et 4= cette proposition est très éloignée de mon souhait actuel). Les propositions retenues sont inspirées de la littérature relative à l'orientation professionnelle et se rapportent à l'attrait pour la carrière salariale (je souhaite accéder à la fonction publique ; Je souhaite devenir salarié en entreprise), à l'attrait pour les longues études (je souhaite poursuivre mes études jusqu'en doctorat) et à l'attrait pour l'entrepreneuriat (je souhaite devenir entrepreneur) (Banks et al., 1992 ; Lemoine, 1997 ; Mouloungui, 2012).

Un premier groupe comporte $n_1 = 94$ étudiants qui souhaitent devenir salariés soit en entreprise, soit à la fonction publique ; un deuxième groupe est composé de $n_2 = 103$ étudiants ayant l'attrait pour l'entrepreneuriat et un troisième groupe comporte $n_3 = 107$, qui aspirent poursuivre leurs études. Nos participants fréquentent la faculté des Arts, Lettres et Sciences Humaines dans 22,15% de cas, la faculté des Sciences dans 32,56 % de cas, les écoles d'ingénierie dans 29,65 % de cas et les écoles privées de médecine, des sciences biomédicales et pharmaceutiques dans 15,63 % de cas. Leur âge varie entre 17 et 32 ans avec une moyenne (M) de 24,23 ans et un écart-type (ET) de 5,46 ans. Le choix de cette tranche d'âge a été motivé par le fait qu'elle coïncide avec la genèse des préférences entrepreneuriales (Dumora, 2004). En ce qui concerne le genre, nos participants sont des hommes dans 56,92% de cas et des femmes dans 44,07% de cas. Relativement aux traditions culturelles, 36,84% sont des Bantous des grassfields, 18,09% sont des Soudano-sahéliens, 24,01% sont des Bantous de la plaine côtière et 21,05% sont des Bantou de la forêt. Parmi ceux qui aspirent devenir entrepreneurs, 26,05% ont formulé une intention à entreprendre dans le secteur de l'ingénierie, 31,23% dans le secteur commercial, 31,43% dans les secteurs de l'économie numérique et 11,29% dans le secteur agricole.

6-3-2- Instrument de collecte de données et son élaboration

Cette étude a été réalisée à l'aide des questionnaires composés des échelles en 4 points de type Likert mesurant les capacités volitionnelles de définition de l'objectif, les opinions sur l'entrepreneur, le choix du secteur futur d'activité et l'intention entrepreneuriale. On a choisi les échelles en 4 points parce qu'elles présentent un nombre limité de catégories, ce qui leur permet de discriminer les réponses des participants (Sjöberg, 2000). De plus, Ngueutsa (2012) précise que les échelles qui présentent un nombre pair de catégories limitent la tendance qu'ont certains participants à privilégier la catégorie neutre (Ni en accord/Ni en désaccord).

Le choix du questionnaire a été motivé par le fait que de nombreux chercheurs ont mesuré l'intention entrepreneuriale et ses facteurs explicatifs par des questionnaires fermés (Autio & Alii, 1997 ; Battistelli 2001 ; Crant, 1996 ; Davidsson, 1995 ; Kolvereid, 1996 ; Krueger & Carsrud, 1993 ; Kuhl & Fuhrmann, 1998, 2004 ; Nyock & Battistelli, 2010). Parmi les échelles couramment intégrées dans les questionnaires utilisés, figurent en bonne place l'échelle d'intention de carrière professionnelle (Battistelli, 2001), l'échelle des opinions sur l'entrepreneur (Nyock & Battistelli, 2010) et l'échelle des compétences volitionnelles de définition de l'objectif (Kuhl & Fuhrmann, 1998, 2004).

6-3-2-1- Echelle des capacités volitionnelles de définition de l'objectif

La littérature propose plusieurs échelles de mesure des capacités volitionnelles de définition de l'objectif. L'échelle utilisée ici est une adaptation de l'instrument mis au point par Kuhl et Fuhrmann (1998) et révisé en 2004 par ces mêmes auteurs. Il s'agit du *Volitional Component Questionnaire (VCQ-3)*. Dans le cadre de cette étude 2, la première partie du *VCQ-3* qui mesure les capacités volitionnelles de définition des objectifs a été traduite en langue française par un expert (traducteur scientifique). Ensuite, cette version française a été présentée à un deuxième expert ne connaissant pas la version d'origine, pour une traduction inverse (retro traduction), comme recommandée par la plupart des méthodologues (Vellerand & Hess, 2000 ; Courtois et al., 2015). Une fois cette traduction inverse réalisée, un comité scientifique composé de chercheurs en psychologie sociale et en psychologie de l'entrepreneuriat a jugé de la clarté et de l'applicabilité de l'échelle ainsi traduite. Cette dernière mesure l'automotivation («*je sais comment me remotiver lorsque mon enthousiasme diminue*»), l'autodétermination («*je réalise toujours les objectifs que je me prescris*») et la résistance à l'incertitude («*je sais exactement comment réduire mon anxiété*»).

6-3-2-2- Echelle d'intention de carrière professionnelle

Pour mesurer l'intention de carrière professionnelle, nous avons adapté l'échelle élaborée par Battistelli (2001) et traduite en français par Lemoine (2008). Cette échelle est composée de deux dimensions : le niveau de structuration du projet professionnel et le choix du secteur futur d'activité. Le niveau de structuration du projet professionnel est opérationnalisé en trois modalités : projets structurés, projets en cours de structuration et projets non structurés. Cette dimension a été mesurée par cinq items par exemple « *J'ai déjà une idée claire par rapport à mon projet d'avenir ;* » ou encore « *J'ai déjà une idée de mes futurs clients (cibles)* ». Plus le score du participant est élevé sur l'ensemble de ces items, plus son projet est considéré comme étant structuré.

Le choix du secteur futur d'activité est mesuré par cinq items pour l'intérêt à faire carrière dans le secteur public ou privé (attiré pour la carrière salariale). Exemple « *Je souhaite poursuivre une carrière salariale dans le secteur privé* » ; « *Je souhaite poursuivre une carrière salariale dans le secteur public* » ; et huit items pour l'intérêt à faire une carrière entrepreneuriale, tirés de l'échelle de Liñan et Chen (2009), par exemple : « *la probabilité pour que je crée mon entreprise est très forte* » ; « *Je souhaite devenir mon propre chef* ».

6-3-2-3- Echelle des opinions

De nombreuses études ont montré que les gens ont des avis partagés au sujet de l'entrepreneur, c'est pourquoi, un effort a été fait dans cette thèse pour recueillir les opinions et les considérations sur le travail de l'entrepreneur. L'échelle utilisée à ce niveau est la version courte de l'échelle originale élaborée par Battistelli (2001) et traduite en français par l'équipe de recherche IdèSH du laboratoire Psychologie, Interaction, Temps, Emotion et Cognition (PSITEC) de l'Université de Lille (2007). Cette nouvelle version comporte dix-huit items répartis dans six dimensions : bienfaiteur, engagement et capacité, exploiteur, opportuniste, risque et sacrifice. La dimension bienfaiteur compte trois items par exemple « *l'entrepreneur apporte un bien-être économique à la société* ». La dimension engagement et capacité est également mesurée par trois items par exemple « *un entrepreneur doit avoir de nombreuses capacités pour réussir* ». Trois items mesurent la dimension exploiteur par exemple « *pour réaliser le plus grand profit, l'entrepreneur est prêt à tout* ». La dimension opportuniste « *positif* » est mesurée elle aussi par trois items, par exemple « *pour réussir l'entrepreneur doit trouver de bonnes opportunités* » et

trois autres items mesurent la dimension risque et sacrifice, par exemple : « *l'entrepreneur prend des risques pour assurer le développement de la communauté ; l'entrepreneur risque sa vie pour le bien-être de la communauté* ».

En prélude à l'élaboration de ces échelles, nous avons interviewé un étudiant qui souhaitait devenir entrepreneur (étude1). L'exploitation des données de cette interview nous a permis de construire les différentes échelles contenues dans le questionnaire que nous avons présenté jusqu'ici. L'élaboration de ces échelles s'appuie aussi sur notre expérience et sur nos connaissances relatives à l'orientation professionnelle et ses facteurs explicatifs. Les autres questions ouvertes ou fermées portent sur les variables sociodémographiques. Pour cette deuxième étude de la thèse, on a retenu : le genre, l'âge, le niveau d'étude, la filière universitaire, la religion, le groupe ethnique d'appartenance, la catégorie de l'entreprise à créer (TPE, PE, PME, GE), l'expérience professionnelle, la participation ou non à un stage, la familiarisation avec le milieu entrepreneurial et le secteur d'activité où l'étudiant souhaite créer son entreprise. En prenant des précautions spécifiques au contexte camerounais, nous comptons vérifier la validité de ces outils.

6-3-3- Procédure de passation du questionnaire

La collecte des données s'est déroulée sur une période de trois mois (Janvier à Mars 2018). Elle a permis d'interroger, en passation individuelle et à des dates différentes 304 étudiants dans les Universités camerounaises à trois endroits : la scolarité de l'Université des Montagnes (UDM) lors de la signature des fiches d'inscription académique, le Stade du Campus1 de l'Université de Douala et les amphithéâtres à l'occasion de la distribution des ordinateurs portables PBHev (Amphi 1500 de l'Université de Yaoundé 2- Soa, Amphi 702 de l'Université de Yaoundé1 et Amphi 1000 de l'Université de Dschang). Pendant la passation, le participant était invité à répondre à un questionnaire pour une durée moyenne de 15 minutes. Avant de répondre aux questions, il était informé que l'étude avait pour but de recueillir son opinion sur l'entrepreneuriat des jeunes au Cameroun.

Une fois la passation du questionnaire terminée, on a vérifié la validité des échelles à partir du calcul de l'alpha de Cronbach, qui est un indice de fiabilité. Le choix de cette démarche se justifie par le fait que les échelles utilisées dans cette étude ont été théorisées dans le contexte européen. Ainsi, dans la section qui suit, nous vérifions la cohérence interne de nos échelles.

6-3-4- Etude de la cohérence interne des échelles

Les différentes échelles ayant permis la collecte des données de recherche ont présenté des caractéristiques métrologiques (en l'occurrence la fiabilité) acceptables dans le contexte européen. Dans la présente rubrique, on essaie de vérifier si après leur adaptation au contexte camerounais, elles conservent leurs qualités psychométriques. Il s'agit de l'échelle de l'intention de carrière professionnelle, l'échelle des capacités volitionnelles de définition des objectifs et celle des opinions sur l'entrepreneur.

6-3-4-1- Echelle des capacités volitionnelles de définition de l'objectif

Cette échelle de huit items a fourni sur un échantillon de 304 étudiants camerounais, des propriétés psychométriques acceptables. Nous avons obtenu un alpha de .77 pour la dimension *autodétermination*, de .81 pour la dimension *automotivation*, de .83 pour la dimension résistance à l'incertitude de l'avenir et de .82 pour l'échelle globale. Ces coefficients sont acceptables et similaires à ceux obtenus par Hikkerova et al. (2016) ($\alpha = .82$ pour l'autodétermination, $\alpha = .80$ pour la dimension automotivation et $\alpha = .78$ pour la résistance à l'incertitude de l'avenir).

6-3-4-2- Echelle des opinions sur l'entrepreneur :

La version anglaise de l'échelle des opinions sur l'entrepreneur a été validée par Battistelli (2001) avec un alpha de .89. Après traduction en langue française, l'équipe de recherche IdèSH du laboratoire PSITEC de l'Université de Lille (2007) l'a de nouveau validée avec un alpha de .88. Très récemment, Nyock et Moussa Mouloungui (2018) l'ont adaptée au travail autonome en contexte africain et validée avec un alpha de .89 auprès d'un échantillon de 2552 étudiants camerounais. Reprise dans la présente étude, cette échelle a été validée avec un alpha de .87. Cette valeur est largement supérieure à la norme en vigueur qui est de .70 (Crombach, 1951).

6-3-4-3- Echelle de l'intention de carrière professionnelle :

L'échelle de l'intention de carrière professionnelle a été validée dans ce travail avec un alpha de .85. Pour le cas spécifique de la dimension intention entrepreneuriale, nous avons obtenu un alpha de .86. Cette valeur est non seulement acceptable mais aussi proche de celle obtenue par Mouloungui (2012) dans le contexte italien ($\alpha = .93$).

De ce qui précède, on peut retenir que les différentes échelles (échelle des capacités volitionnelles de définition de l'objectif, de l'intention de carrière et des opinions sur

l'entrepreneur) utilisées dans cette étude présentent des qualités psychométriques acceptables. Dans la suite de notre réflexion, nous décrivons la procédure de traitement statistique des données.

6-3-5- Procédure de traitement statistique de données

Dans cette étude 2, le traitement statistique est fait dans deux types d'analyse et mobilise des outils variés. Dans un premier type d'analyse (analyse des facteurs principaux), nous avons utilisé préférentiellement l'analyse de variance, parce que toutes nos VI sont catégorielles et comportent au moins deux niveaux. L'analyse de la variance teste l'effet global de la VI sur la VD. Lorsque cet effet est avéré, nous planifions des analyses raffinées à partir des tests post hoc de type Tuckey. Celles-ci permettent d'évaluer les différences de moyenne lorsque les niveaux de la VI sont pris deux à deux. Pour les hypothèses où la médiation est évoquée, nous vérifions d'abord s'il existe des corrélations significatives entre les facteurs contenus dans chaque hypothèse ; au cas où elles existent, nous faisons une analyse de régression, relativement à l'approche proposée par Preacher et Hayes (2004). Nous avons retenu cette approche parce qu'elle semble parcimonieuse et est fréquemment utilisée, lorsqu'il est question de tester la médiation de l'effet de la VI sur la VD par la variable médiatrice (VM). Elle fournit une estimation de l'effet médiatisé de la VI sur la VD dans un intervalle de confiance. Si cet intervalle inclut zéro, l'on conclut sur l'absence de la médiation ; dans le cas contraire, il y a soit une médiation partielle, soit une médiation totale. Il y a médiation partielle lorsque l'effet de la VI sur la VD diminue et reste significatif lorsque l'on contrôle la VM. En revanche, quand l'effet de la VI sur la VD n'est plus significatif, on parle de médiation totale.

Dans le second type d'analyse (analyse des facteurs secondaires), un effort a été fait pour résumer l'information contenue dans les données par l'entremise des indices de tendance centrale (la moyenne et la médiane si nécessaire), des proportions, des indices de dispersion notamment l'écart-type. Nous avons préféré présenter les données dans les tableaux et les figures parce qu'ils facilitent la lisibilité et semblent moins encombrants. Les tableaux volumineux sont commentés dans le texte et insérés en annexe du document. Lorsqu'il est nécessaire de tester l'effet d'un facteur secondaire sur la VD, nous procédons à une comparaison de moyennes à partir du test Z ou de l'ANOVA. Le test T n'est pas évoqué parce que l'étude porte sur les grands échantillons ($n > 30$ participants ou observations). Par ailleurs, on recourt au test Z lorsque le facteur dont on

souhaite vérifier l'effet sur la VD, a seulement deux niveaux. Quand il dispose d'un nombre de modalités supérieur à deux, on utilise l'ANOVA à un facteur.

Dans les deux types d'analyse dont on a parlé, lorsqu'il existe un effet significatif, nous calculons sa taille, c'est-à-dire la proportion de la VD expliquée par la VI ou le facteur qui le déclenche. La taille de l'effet est encore appelée taux et notée η^2 . La valeur de η^2 varie entre 0 et 1 et peut s'exprimer en pourcentage (Cohen, 1977). Lorsque η^2 tend vers 1, on dit que la VI explique une part très importante de la VD ; par contre, lorsqu'il tend vers 0, cela amène à conclure sur le fait que la VI n'explique qu'une fine partie de la VD. Les travaux de Judd, McClelland et Ryan (2009) fournissent une interprétation parcimonieuse de la valeur de η^2 , lorsqu'ils proposent de considérer l'effet comme étant faible pour $\eta^2 < .04$; modéré si $.04 \geq \eta^2 < .16$ et fort lorsque $\eta^2 \geq .16$. Relativement à cette classification, on pourra avoir selon le cas, un effet de faible taille ($\eta^2 = .02$), un effet de moyenne taille ($\eta^2 = .13$) et un effet de grande taille ($\eta^2 = .26$).

En plus des outils classiques de traitement statistique de données sus-évoquées, notre étude a recours aux modèles par équations structurelles pour analyser les relations entre les variables impliquées dans les hypothèses (autodétermination, automotivation, résistance à l'incertitude de l'avenir, l'intention entrepreneuriale et les opinions sur l'entrepreneur). La modélisation par équations structurelles est une démarche qui engage le chercheur dans un processus de spécification, de comparaison et d'évaluation de modèles des relations entre variables, dans le but d'obtenir une explication logique et fine des relations observées pour un groupe de variables mesurées. Les modèles structuraux renvoient donc à un ensemble de méthodes visant à faire l'hypothèse, l'analyse et l'interprétation de relations entre des groupes de variables. Actuellement, plusieurs logiciels sont disponibles, ce qui offre au chercheur le choix d'utiliser celui qui répond le mieux à ses exigences. Nous avons choisi Amos.21, parce qu'il nous laisse la possibilité de spécifier nous-mêmes le modèle à tester.

Pour estimer l'adéquation du modèle proposé dans cette étude, c'est-à-dire le degré de correspondance entre la matrice des estimés théoriques et la matrice des estimés empiriques, plusieurs indices ont été utilisés. Parmi ces indices figurent en bonne place la statistique du chi-carré (χ^2), le rapport du chi-carré sur le nombre de degrés de liberté correspondant (χ^2/dl), l'indice d'adéquation comparatif (*Comparative Fit Index, CFI*), l'indice d'adéquation non normé (*Non Normed Fit Index, NNFI*) proposé par Tucker et Lewis (1973), la racine du carré moyen de l'estimation de l'erreur (*Root Mean Square Error of Approximation de Steiger, 1990* notée

RMSEA) et la version modifiée de l'AIC (*Consistent version of the AIC, CAIC*) proposée par Bozdogan (1987).

La statistique du χ^2 permet de vérifier l'hypothèse nulle selon laquelle la matrice de variances/covariances issue des restrictions du modèle proposé et celle d'origine sont identiques. Un χ^2 significatif indique donc que le modèle proposé offre une représentation adéquate des données de l'échantillon (Bentler, 1995). Toutefois, il apparaît qu'une valeur du χ^2 significative n'indique pas nécessairement que le modèle proposé ne reproduit pas adéquatement les données de l'échantillon, car la statistique du χ^2 est très sensible à la taille de l'échantillon (Bentler & Bonett, 1980; Marsh, Balla, & McDonald, 1988). En effet, la probabilité que la valeur d'un χ^2 soit statistiquement significative augmente avec la taille de l'échantillon. Par contre, le rapport du chi-carré sur le nombre de degrés de liberté correspondant (χ^2/dl) permet de corriger, en partie, ce problème (Hayduk, 1987). Une valeur χ^2/dl plus petite que cinq signifie habituellement que les données observées s'ajustent bien au modèle théorique proposé, tandis qu'une valeur plus petite que deux correspond à un meilleur ajustement (Jöreskog & Sörbom, 1993).

Les deux indices d'ajustement relatif ou indices incrémentaux également utilisés sont CFI et NNFI. Ces indices varient entre zéro et un et proviennent de la comparaison entre le modèle proposé et le modèle nul (dans lequel aucun lien n'est postulé entre les capacités volitionnelles, l'intention entrepreneuriale et les opinions sur l'entrepreneur). En règle générale, le modèle présentant une valeur du CFI et du NNFI supérieur à .90 est généralement jugé comme adéquat (Schumacker & Lomax, 1996), une valeur supérieur à .95 est considérée appréciable. Nous avons également eu recours à la racine du carré moyen de l'estimation (RMSEA: Root Mean Square Error of Approximation de Steiger, 1990) qui est un indice absolu. Selon Browne et Cudeck (1993) ainsi que Marsh, Ellis, Parada, Richards et Heubeck (2005), les modèles qui offrent une bonne convergence produisent une valeur du RMSEA en dessous de .08. Les procédures méthodologiques choisies, puis justifiées et présentées nous ont permis de collecter les données et de les analyser. Les principaux résultats sont présentés dans la section suivante.

6-4- Résultats

Dans cette section de notre thèse, nous présentons les résultats de la deuxième étude. Nous commençons par les résultats de l'analyse des facteurs principaux (opinions sur l'entrepreneur, autodétermination, automotivation et résistance à l'incertitude de l'avenir) et terminons par ceux de l'analyse des facteurs secondaires (âge, genre, traditions culturelles). Dans le premier type

d'analyse, nous procédons à la vérification des hypothèses. Dans le second type d'analyse, on résume les tendances et on teste si nécessaire l'effet de certains facteurs sociodémographiques sur la VD.

6-4-1- Variabilité de l'autodétermination en fonction du choix du secteur futur d'activité

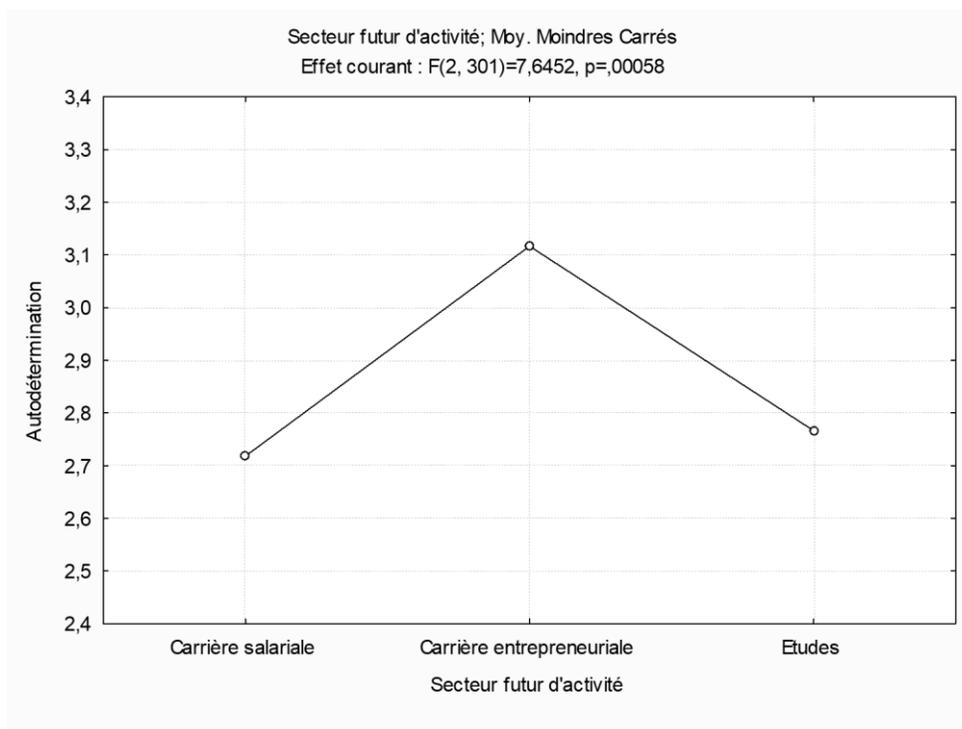


Figure 4

Variation du niveau d'autodétermination en fonction du secteur futur d'actur d'activité

Nous avons fait l'hypothèse que l'autodétermination est meilleure chez les étudiants qui souhaitent devenir entrepreneurs que chez les étudiants qui aspirent à devenir salariés et chez ceux qui comptent poursuivre leurs études. Les résultats montrent que le niveau moyen d'autodétermination des étudiants ($n = 94$, $M \approx 3,11$) domine largement celui de ceux qui souhaitent devenir salariés ($n = 103$, $M \approx 2,72$) et celui de ceux qui comptent poursuivre leurs études ($n = 107$, $M \approx 2,78$) qui eux, sont comparables. Cette domination semble statistiquement significative ($F_{(2, 886)} = 7.64$, $p. = .00058$).

Les différences ainsi mises en évidences s'observent aussi lorsque l'on procède aux comparaisons par paire. Des différences d'autodétermination apparaissent entre les étudiants qui souhaitent devenir entrepreneurs, d'une part, les étudiants qui aspirent de devenir salariés ($z =$

2.348, $p = .019$) et les étudiants qui comptent poursuivre leurs études ($z = 3.915$, $p = .0000$) de l'autre part. Toutes ces informations vont dans le sens de notre hypothèse et s'inscrivent dans l'idée que l'autodétermination est meilleure chez les étudiants qui ont de l'attrait pour la carrière entrepreneuriale que chez les étudiants qui ont de l'attrait pour la carrière salariale et les étudiants qui ont de l'attrait pour les études.

6-4-2- Variabilité de l'automotivation en fonction du choix du secteur futur d'activité

Notre deuxième hypothèse de travail a établi que les étudiants qui souhaitent devenir entrepreneurs sont plus automotivés que ceux qui souhaitent devenir salariés et ceux qui veulent poursuivre leurs études (H2).

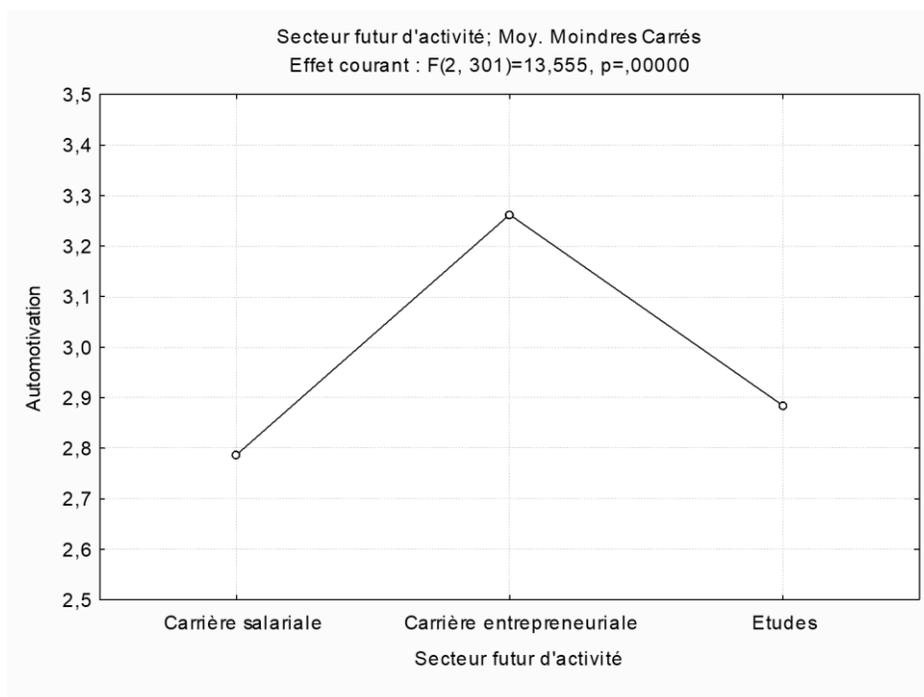


Figure 5

Variation du niveau d'automotivation en fonction du secteur futur d'actur d'activité

Dans l'ensemble, les résultats laissent transparaître en filigrane que le niveau d'automotivation des étudiants qui souhaitent devenir entrepreneurs ($n_2 = 94$, $M \approx 3.26$) domine celui de ceux qui envisagent devenir salariés ($n_1 = 103$, $M \approx 2.78$) et celui de ceux qui expriment le souhait de poursuivre leurs études ($n_3 = 107$, $M \approx 2.88$). Etant donné que ces informations ne peuvent pas nous permettre de tirer une conclusion quant à la variation du niveau d'automotivation

en fonction du choix du secteur futur d'activité, nous les avons complétées par les résultats de l'analyse de variance (Figure 5).

Avec un $F_{(3, 301)} = 13.55$, $p. = .000$, les résultats de l'analyse de variance appliquée à notre deuxième hypothèse de recherche montrent une différence significative d'automotivation entre les étudiants qui ont l'intention de créer leurs entreprises dans les prochaines années et ceux qui souhaitent devenir salariés ou encore ceux qui veulent poursuivre leurs études. Cette différence d'automotivation est aussi observée lorsqu'on fait des comparaisons deux à deux entre ces trois catégories d'étudiants. Par exemple, avec un $z_{(195)} = 6.97$, $p. = .000$, le test post hoc de Tuckey a montré que les étudiants qui aspirent à créer leur entreprise sont plus automotivés que ceux qui émettent le souhait de devenir salariés soit à la fonction publique, soit en entreprise. Les étudiants qui ont émis le souhait de poursuivre leurs études sont plus automotivés que ceux qui comptent devenir salariés en entreprise ou à la fonction publique ($z_{(195)} = 3.11$, $p. = .000$).

De ce qui précède, on peut retenir que l'automotivation est plus présente chez les étudiants qui souhaitent créer l'entreprise que chez ceux qui ont émis le souhait de poursuivre ses études et que chez les étudiants qui comptent exercer la carrière salariale. Ces informations vont dans le sens de notre deuxième hypothèse de recherche et concourent à sa validation.

6-4-3- Variabilité de la résistance à l'incertitude de l'avenir en fonction du choix du secteur futur d'activité

Notre troisième hypothèse de travail a établi que les étudiants qui souhaitent devenir entrepreneurs résistent plus à l'incertitude de l'avenir que ceux qui souhaitent devenir salariés et ceux qui veulent poursuivre leurs études (H3). Dans l'ensemble, les résultats descriptifs laissent transparaître en filigrane que les étudiants qui souhaitent devenir entrepreneurs ($n_2 = 94$, $M \approx 3.14$) ont un niveau de résistance à l'incertitude de l'avenir supérieur à celui de ceux qui envisagent devenir salariés ($n_1 = 103$, $M \approx 2.71$) et à celui de ceux qui expriment le souhait de poursuivre leurs études ($n_3 = 107$, $M \approx 2.68$). Etant donné que ces informations ne peuvent pas nous permettre de tirer une conclusion quant à l'effet de la résistance à l'incertitude de l'avenir sur la construction de l'intention entrepreneuriale, nous les avons complétées à travers les résultats de l'analyse de variance (Figure 6).

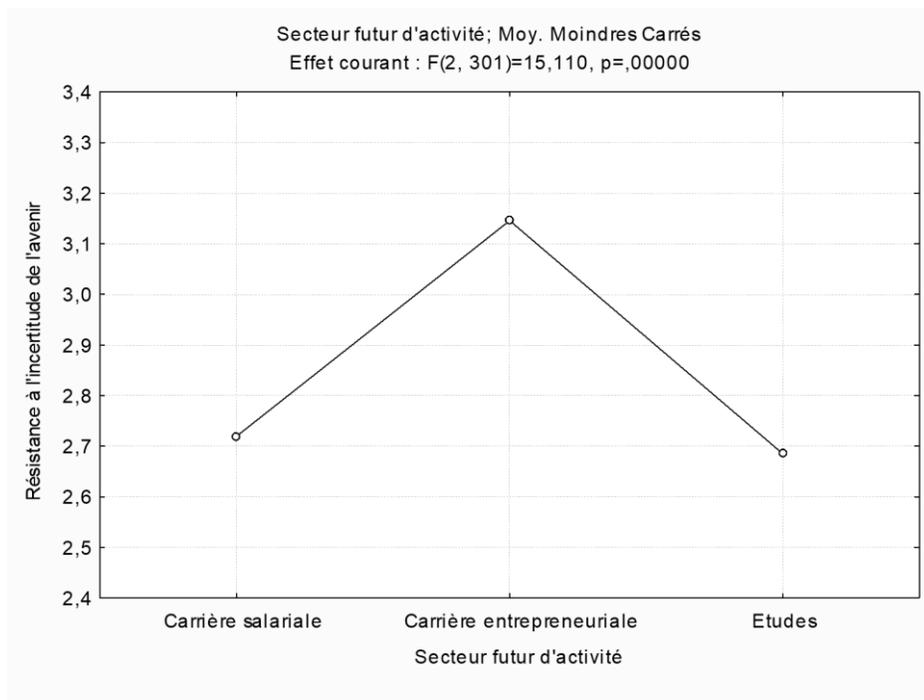


Figure 6

Variation du niveau de résistance à l'incertitude de l'avenir en fonction du secteur futur d'activité

Avec un $F_{(3, 301)} = 15.10$, $p = .000$, les résultats de l'analyse de variance appliquée à notre deuxième hypothèse de recherche montrent une différence significative de résistance à l'incertitude de l'avenir entre les étudiants qui ont l'intention de créer dans les prochaines années, et ceux qui souhaitent devenir salariés ou ceux qui veulent poursuivre leurs études. Cette différence de résistance à l'incertitude de l'avenir est aussi observée lorsqu'on fait des comparaisons par paire entre ces trois catégories d'étudiants. Par exemple, avec un $z_{(195)} = 5.22$, $p = .000$, le test post hoc de Tuckey a montré que les étudiants qui aspirent créer leurs entreprises résistent plus à l'incertitude de l'avenir que ceux qui émettent le souhait de devenir salariés à la fonction public où en entreprise. Aussi, le niveau de résistance à l'incertitude de l'avenir est nettement plus élevé chez les étudiants qui comptent devenir salariés en entreprise où à la fonction publique que chez ceux qui émettent le souhait de poursuivre leurs études ($z_{(195)} = 3.59$, $p = .042$). Ces résultats montrent que la résistance à l'incertitude de l'avenir est envisagée par l'ensemble des participants, comme une capacité volitionnelle qui varie selon le type de projet que l'étudiant construit. Il est plus important chez les étudiants qui souhaitent créer leurs entreprises que chez ceux qui comptent

devenir salariés et plus encore que chez ceux qui expriment le souhait de poursuivre leurs études. Ces informations vont dans le sens de notre troisième hypothèse de recherche, qui se voit validée.

Les développements qui précèdent laisse entrevoir que la volition, en l'occurrence l'autodétermination, l'automotivation et la résistance à l'incertitude de l'avenir est plus présente chez les étudiants qui souhaitent devenir entrepreneurs que chez ceux qui aspirent à devenir salariés et chez ceux qui comptent poursuivre leurs études. Les hypothèses qui sont vérifiées dans les sections qui vont suivre, évoquent la médiation de l'effet cette volition par certaines opinions sur l'entrepreneur. Avant de procéder à leur vérification, nous commentons la matrice de corrélation obtenue en croisant entre elles, les variables impliquées dans le test de médiation. Cette précaution a été prise parce qu'en règle générale, il ne peut avoir médiation (partielle ou totale) que dans la mesure où il y association linéaire entre les facteurs considérés (Preacher & Hayes, 2004).

6-4-4- Association linéaire entre l'intention entrepreneuriale, les opinions sur l'entrepreneur et les capacités volitionnelles de définition de l'objectif

Avant de procéder à la vérification des hypothèses où la médiation était évoquée, nous avons pris le soin de vérifier si les variables impliquées dans ses hypothèses étaient corrélées. Cette vérification est un préalable au test de la médiation, car Preacher et Hayes (2004) proposent que la médiation soit étudiée seulement dans les cas où les facteurs mis en jeu sont corrélés. Le tableau 2 résume les corrélations entre l'intention entrepreneuriale, les opinions sur l'entrepreneur et les capacités volitionnelles de définition de l'objectif.

Tableau 2**Résumé des corrélations entre intention entrepreneuriale, opinions sur l'entrepreneur et capacité volitionnelles de définition des l'objectif**

Facteurs	1	2	3	4	5	6	7	8	
1- Auto détermination									
2- Auto motivation	.63**								
3- Résistance à l'incertitude	.13*	.08							
4- Entrepreneur : bienfaiteur	.29*	.05	.04						
5- Entrepreneur : capacité	.02	.04	.52*	.38*					
6- Entrepreneur : sacrifice	.14*	.36*	.06	0,27*	.3*				
7- Entrepreneur : exploiteur	.09	.01	.19*	.36*	.17*	.22*			
8- Entrepreneur : opportuniste	.06	.47**	.02	.4*	.45*	.42*	.21*		
9- Intention entrepreneuriale	.62**	.34*	.31*	.23*	.21*	.09	.02	.12*	
Moyenne	2,87	2,84	3,40	2,98	2,96	2,89	2,85	2,92	2,81
Ecart-type	0,80	0,71	0,55	0,62	0,58	0,58	0,69	0,48	0,60

Note : * = corrélation à .05 et ** = corrélation à .01

Au regard du tableau 2, il apparaît que l'autodétermination est positivement corrélée à l'intention entrepreneuriale ($r = .62$, $p = .01$), à l'automotivation ($r = .63$, $p = .01$), à la résistance à l'incertitude de l'avenir ($r = .13$, $p = .05$), à l'opinion bienfaiteur ($r = .29$, $p = .05$) et à l'opinion sacrifice ($r = .14$, $p = .05$). L'automotivation est positivement corrélée à l'opinion opportuniste ($r = .47$, $p = .01$), à l'opinion sacrifice ($r = .36$, $p = .05$) et à l'intention entrepreneuriale ($r = .34$, $p = .05$). Des corrélations ont été aussi observées entre la résistance à l'incertitude de l'avenir et l'opinion capacité ($r = .52$, $p = .05$), l'opinion exploiteur ($r = .19$, $p = .05$) et l'intention entrepreneuriale ($r = .31$, $p = .05$). Ces résultats montrent que les capacités volitionnelles, les opinions sur l'entrepreneur et l'intention entrepreneuriale sont corrélées, ce qui constitue un préalable pour le test de médiation.

6-4-5- Médiation de l'effet de l'autodétermination par l'opinion bienfaiteur

Dans cette rubrique, on vérifie l'hypothèse selon laquelle l'opinion bienfaiteur médiatise l'effet de l'autodétermination sur l'intention entrepreneuriale (H4). La figure 7 présente les principaux résultats du test de médiation appliqué à cette hypoyhèse.

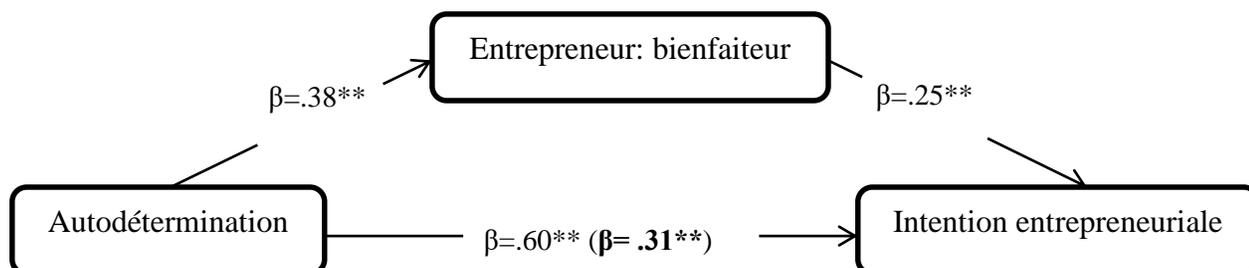


Figure 7

Médiation de l'effet de l'autodétermination par l'opinion bienfaiteur

La figure 7 résume les résultats du test de médiation appliqué à notre quatrième hypothèse de travail. Cette figure montre une médiation partielle de l'effet de l'autodétermination par l'opinion bienfaiteur. Plus précisément, l'autodétermination prédit l'intention entrepreneuriale ($\beta = .60$, $p < .001$) et l'opinion bienfaiteur ($\beta = .38$, $p < .001$). Lorsqu'on contrôle l'effet de l'opinion bienfaiteur, l'effet de l'autodétermination sur l'intention entrepreneuriale diminue, mais reste significatif ($\beta = .31$, $p < .001$).

De ce qui précède, on peut retenir que l'opinion bienfaiteur médiatise en partie l'effet de l'autodétermination sur l'intention entrepreneuriale. L'effet de l'autodétermination se réfracte sur l'opinion bienfaiteur avant d'induire l'intention entrepreneuriale. Ce qui est conforme à notre quatrième hypothèse (H4).

6-4-6- Médiation de l'effet de l'automotivation par l'opinion opportuniste

Dans cette rubrique, on vérifie l'hypothèse selon laquelle l'opinion opportuniste médiatise l'effet de l'automotivation sur l'intention entrepreneuriale (H5). La figure 8 résume les principaux résultats.

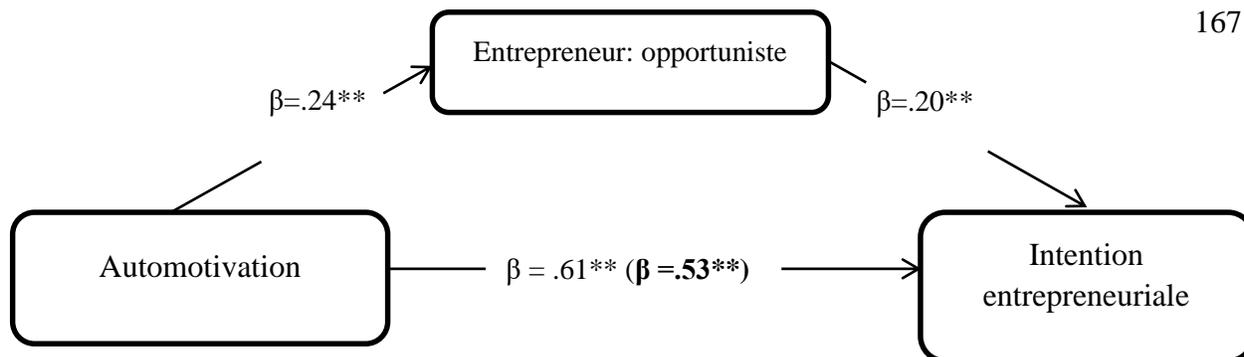


Figure 8

Médiation de l'effet de l'automotivation par l'opinion opportuniste

Nos résultats laissent transparaître une médiation partielle de l'effet de l'automotivation par l'opinion opportuniste. En clair, l'automotivation prédit l'intention entrepreneuriale ($\beta = .61$, $p = .001$) et l'opinion opportuniste ($\beta = .24$, $p = .001$). Lorsque l'on contrôle l'effet de cet opinion sur l'intention entrepreneuriale ($\beta = .20$, $p = .001$), celui de l'automotivation diminue, mais reste significatif ($\beta = .53$, $p = .001$). L'effet de l'automotivation est refractée par l'idée selon laquelle *l'entrepreneur est prêt à tirer profit de toutes les situations et réussit parce qu'il est capable d'identifier les opportunités* avant d'induire l'intention entrepreneuriale ; ce qui est conforme à notre cinquième hypothèse (H5).

6-4-7- Médiation de l'effet de la résistance à l'incertitude de l'avenir sur l'intention entrepreneuriale

Dans cette rubrique, on vérifie l'hypothèse selon laquelle l'opinion capacité médiatise l'effet de la résistance à l'incertitude de l'avenir sur l'intention entrepreneuriale (H6). La figure 9 fait la synthèse des principaux résultats.

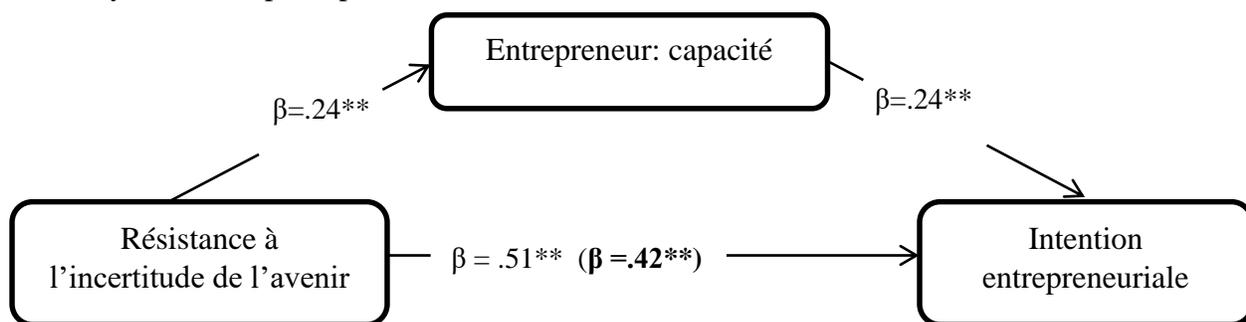


Figure 9

Médiation de l'effet de la résistance à l'incertitude de l'avenir par l'opinion capacité

Les résultats qui précèdent montrent une médiation partielle de l'effet de la résistance à l'incertitude de l'avenir par l'opinion capacité. Plus précisément, la résistance à l'incertitude de l'avenir prédit l'intention entrepreneuriale ($\beta = .51$, $p. < .001$) et l'opinion capacité ($\beta = .27$, $p. < .001$). Lorsque l'on contrôle l'effet de cette opinion sur l'intention entrepreneuriale ($\beta = .24$, $p. < .001$), celui de la résistance à l'incertitude de l'avenir diminue, mais reste significatif ($\beta = .42$, $t_{(302)} = 10.52$, $p. < .001$). Ces résultats nous confortent dans l'idée que l'opinion capacité médiatise en partie l'effet de la résistance à l'incertitude de l'avenir sur l'intention entrepreneuriale. Notre sixième hypothèse est donc validée.

A la fin de cette section dans laquelle nous nous sommes proposé de vérifier les hypothèses, on peut retenir que les principaux résultats vont dans le sens de nos prédictions de départ. Dans un premier temps, les analyses montrent que la volition en particulier, l'autodétermination (H1), l'automotivation (H2), la résistance à l'incertitude de l'avenir (H3) a un effet sur l'intention entrepreneuriale. Dans un second temps, on note une médiation partielle de l'effet de l'autodétermination sur l'intention entrepreneuriale par l'opinion bienfaiteur (H4). On observe aussi une médiation partielle de l'effet de l'automotivation sur l'intention entrepreneuriale par l'opinion opportuniste. Il y a également une médiation partielle de l'effet de la résistance à l'incertitude de l'avenir par l'opinion capacité.

6-4-8- Evaluation de la qualité d'ajustement du modèle de formation des intentions entrepreneuriales

Après avoir vérifié les hypothèses, nous avons agrégé l'ensemble des variables dans un modèle afin de vérifier à quel point ce modèle s'ajuste aux données collectées. Trois types d'indices ont été utilisés à cet effet : les indices absolus, les indices incrémentaux et les indices de parcimonie. La figure 10 présente les résultats de l'analyse confirmatoire.

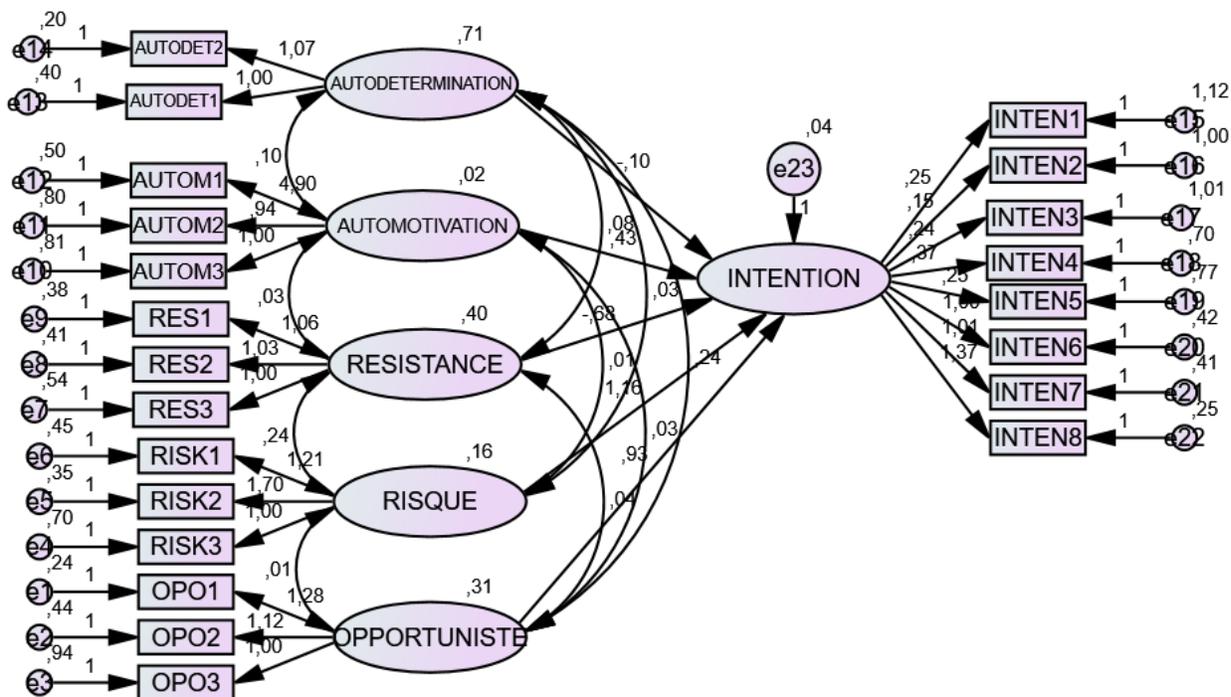


Figure 10

Modèle de formation des intentions entrepreneuriales

Notes : INTENT1 : la probabilité pour que je crée mon entreprise est très forte ; INTENT2 : j'ai déjà choisi la carrière entrepreneuriale et je suis décidé ; INTENT3 : je souhaite devenir entrepreneur ; INTENT4 : j'aimerais être autonome dans mon travail ; INTENT5 : je suis attiré par la création d'entreprise ; INTENT6 : je suis enthousiaste à l'idée de savoir que bientôt je vais créer mon entreprise ; INTENT7 : je suis favorable à la carrière entrepreneuriale ; INTENT8 : je souhaite être mon propre chef ; AUTODET1 : Je réalise toujours les objectifs que je me prescris ; AUTODET2 : je suis capable de tenir jusqu'à l'aboutissement de mon projet de création ; AUTOM1 : je sais comment me remotiver lorsque mon enthousiasme diminue ; AUTOM2 : j'ai confiance en ma capacité à réussir une création d'entreprise ; AUTOM3 : je crois que celui qui veut, peut réussir ; RES1 : je sais exactement comment réduire mon anxiété ; RES2 : je sais exactement comment contrôler mon niveau de stress ; RES3 : je sais exactement comment contrôler ma tension interne ; RISK1 : a le goût du risque ; RISK2 : n'a pas de repos ; OPO1 : sait utiliser toutes les opportunités qui lui sont offertes ; OPO2 : s'enrichit sur le dos de ses employés ; OPO3 : prêt à tirer profit de toutes les situations

La figure 10 résume les résultats du test du modèle de formation des intentions entrepreneuriales. Ce modèle est une structure comportant une dimension de second ordre (intention entrepreneuriale) et cinq dimensions de premier ordre (autodétermination, automotivation, résistance à l'incertitude de l'avenir, l'opinion bienfaiteur et opportuniste). En ce qui concerne ce modèle, on a pour les indices absolus, CMIN = 533.102, GFI = .867, RMR = .071, RMSEA = .076. Pour ce qui est des indices incrémentaux, on note NFI = .739 et CFI = .812. L'unique indice de parcimonie $\chi^2/dl = 2.748$. On remarque que le CFI et le NFI approche le critère

(.9) d'un ajustement appréciable des données. Aussi, le modèle présente une valeur inférieure à 3 pour le χ^2/dl (2.748), ce qui est considéré comme un ajustement adéquat. Dans l'ensemble, on peut dire que ce modèle s'ajuste normalement aux données collectées. Les analyses qui vont suivre mettent en évidence l'effet de certains facteurs sociodémographiques sur l'automotivation, l'autodétermination, la résistance à l'incertitude de l'avenir et les opinions sur l'entrepreneur.

6-4-9- Variabilité des opinions sur l'entrepreneur, de la volition et de l'intention entrepreneuriale en fonction de facteurs sociodémographiques

Dans cette section de notre travail, nous étudions l'effet des variables sociodémographiques des opinions sur l'entrepreneur, la volition (l'autodétermination, l'automotivation, la résistance à l'incertitude de l'avenir) et l'intention entrepreneuriale. Parmi les variables sociodémographiques retenues, figurent en bonne place l'âge, le genre et les traditions culturelles.

Variabilité des opinions sur l'entrepreneur en fonction de l'âge

Les analyses ont révélé que les données relatives à l'âge se répartissent normalement avec une moyenne (M) de 3.04, une médiane (Me) de 3.00 et une valeur modale (Mo) égale à 3. Comme la distribution des données est normale, nous les avons regroupées en classes, de sorte que la moyenne, la médiane et le mode se retrouvent dans la même classe. Au terme de ces regroupements, on a obtenu quatre groupes d'âge : les [17 ; 21[ans, les [21 ; 25[ans, les [25 ; 29[ans et les [29 ; 33[ans. Les résultats qui expriment l'effet de ces classes d'âge sur les opinions sur l'entrepreneur sont contenus dans le tableau 3 ci-dessous.

Tableau 3**Résultats relatifs à l'effet de l'âge sur les opinions sur l'entrepreneur**

	Groupes d'âge (I)	n	M (E-T)	F	p
Entrepreneur : Risque (N=305)	[17 ; 21[ans (1)	66	3.07(.62)		
	[21 ; 25[ans (2)	114	3.11(.61)		
	[25 ; 29[ans (3)	99	3.28(.55)	2.826	.038
	[29 ; 33[ans (4)	25	3.33(.60)		
Entrepreneur : Bienfaiteur (N=305)	[17 ; 21[ans (1)	66	3.32(.68)		
	[21 ; 25[ans (2)	114	3.21(.58)		
	[25 ; 29[ans (3)	99	3.42(.52)	4.27	.005
	[29 ; 33[ans (4)	25	3.61(.49)		
Entrepreneur : Sacrifice (N=305)	[17 ; 21[ans (1)	66	2.71(.57)		
	[21 ; 25[ans (2)	114	2.68(.58)		
	[25 ; 29[ans (3)	99	2.79(.60)	.99	.39
	[29 ; 33[ans (4)	25	2.87(.60)		
Entrepreneur : Exploiteur (N=305)	[17 ; 21[ans (1)	66	2.45(.75)		
	[21 ; 25[ans (2)	114	2.58(.62)		
	[25 ; 29[ans (3)	99	2.58(.69)	0.94	.41
	[29 ; 33[ans (4)	25	2.42(.59)		
Entrepreneur : Capacité (N=305)	[17 ; 21[ans (1)	66	2.99(.66)		
	[21 ; 25[ans (2)	114	3.17 (.56)		
	[25 ; 29[ans (3)	99	3.22(.53)	3.17	.024
	[29 ; 33[ans (4)	25	3.36(.56)		
Entrepreneur : Opportuniste (N=305)	[17 ; 21[ans (1)	66	2.99(.59)		
	[21 ; 25[ans (2)	114	2.97(.55)		
	[25 ; 29[ans (3)	99	3.09(.59)	1.11	.35
	[29 ; 33[ans (4)	25	3.13(.57)		

Notes : (I) = Indice; E-T = Ecart-type ; M = Moyenne ; n = Effectif

Le tableau 3 donne la synthèse des résultats relatifs à l'effet de l'âge sur les opinions au sujet de l'entrepreneur. Les résultats laissent transparaître des différences significatives entre les classes

d'âge en ce qui concerne l'opinion *risque* ($F_{(3, 300)} = 2.826$, $p. = .038$). Ainsi, l'opinion selon laquelle l'entrepreneur *a le goût du risque, prend des risques pour assurer le développement de la communauté et a le goût de l'innovation* varie en fonction de l'âge.

Relativement à l'opinion *bienfaiteur*, on observe que les individus réagissent différemment selon la classe d'âge ($F_{(3, 300)} = 4.27$, $p. = .005$). L'opinion selon laquelle *l'entrepreneur contribue à la réduction du chômage, apporte un bien à la communauté et donne du travail à de nombreuses personnes* varie en fonction de l'âge.

Un résultat similaire a été obtenu en ce qui concerne l'opinion *capacité*. Les personnes de plus de 28 ans sont plus sensibles que celles dont l'âge est compris entre 17 et 20 ans à l'idée selon laquelle *l'entrepreneur fait preuve de créativité, est capable de créer des biens et services utiles à la société et réussit parce qu'il a de nombreuses capacités* ($F_{(3, 300)} = 3.17$, $p. = .024$).

Par contre, les analyses n'ont révélé aucune variation significative de l'opinion *sacrifice* en fonction des groupes d'âge ($F_{(3, 300)} = .99$, $p. = .39$) ; il en est de même pour l'opinion *exploiteur* ($F_{(3, 300)} = .94$, $p. = .41$) et l'opinion *opportuniste* ($F_{(3, 300)} = 1.11$, $p. = .35$).

Effet du genre sur l'autodétermination, l'automotivation, la résistance à l'incertitude de l'avenir et l'intention entrepreneuriale

Dans cette rubrique, on vérifie l'effet du genre sur l'autodétermination, l'automotivation, la résistance à l'incertitude de l'avenir et l'intention entrepreneuriale. Le tableau 4 fait la synthèse des principaux résultats.

Tableau 4

Résultats relatifs à l'effet du genre sur l'autodétermination, l'automotivation, la résistance à l'incertitude de l'avenir et l'intention entrepreneuriale

	Genre (I)	n	M (E-T)	F	p
Auto détermination (N=305)	Masculin (1)	170	2.96 (.797)		
	Féminin (2)	134	2.74 (.808)	5.704	.0175
Auto motivation (N=305)	Masculin (1)	170	3.07(.71)		
	Féminin (2)	134	2.87(.68)	6.021	.0146
Résistance à l'incertitude de l'avenir (N=305)	Masculin (1)	170	2.91(.70)		
	Féminin (2)	134	2.77(.67)	3.03	.0825
Intention entrepreneuriale (N=305)	Masculin (1)	170	2.87(.57)		
	Féminin (2)	134	2.70(.57)	6.505	.0112

Le tableau 4 présente les résultats du test de comparaison de la moyenne des hommes à celle des femmes par rapport à l'autodétermination, l'automotivation, la résistance à l'incertitude de l'avenir et l'intention entrepreneuriale. En ce qui concerne l'autodétermination, il transparait que les hommes s'estiment capables plus que les femmes, de réaliser les objectifs qu'ils se prescrivent et de tenir jusqu'à l'aboutissement de leurs projets ($M_1 = 2.96$; $M_2 = 2.74$). Avec un $F_{(1, 302)} = 5.704$, $p = .0175$, l'autodétermination varie en fonction du genre. Ce dernier explique à peu près 3.00% de la variance de l'autodétermination ($\eta^2 = .03$).

Pour ce qui est de l'automotivation, on observe que les hommes sont plus confiants en leur capacité à réussir en entrepreneuriat, plus aptes à se remotiver lorsque leur enthousiasme diminue et à prédire leur succès à partir du sentiment de puissance ($M_1 = 3.07$; $M_2 = 2.87$). Avec un $F_{(1, 302)} = 6.021$, $p = .0175$, l'automotivation varie significativement en fonction du genre. Le genre explique à peu près 4.27% de la variance de l'automotivation ($\eta^2 = .0427$).

Relativement à l'intention entrepreneuriale, il apparait que les hommes souhaitent mieux que les femmes, créer une entreprise, accéder à un emploi autonome (indépendant), à un travail qui exige beaucoup de responsabilités et de capacités ($M_1 = 2.87$; $M_2 = 2.70$). Avec un $F_{(1, 302)} = 6.505$, $p = .0112$, l'intention entrepreneuriale varie en fonction du genre. Cette variable explique 21% de la variance de l'intention entrepreneuriale ($\eta^2 = .21$).

Effet des traditions culturelles sur l'intention entrepreneuriale, la résistance à l'incertitude de l'avenir et les opinions sur l'entrepreneur

Tableau 5

Résultats relatifs à l'effet des traditions culturelles sur l'intention entrepreneuriale, la résistance à l'incertitude de l'avenir et les opinions sur l'entrepreneur

Les analyses faites dans cette section se rapportent à l'effet des traditions culturelles sur

	Traditions culturelles (I)	n	M (E-T)	F	p
Intention entrepreneuriale (N=305)	Soudano-sahélien (1)	55	2.87(.62)	3.254	.022
	Bantous de la côte (2)	73	2.70(.57)		
	Semi-bantous (3)	112	2.94(.55)		
	Bantous de la forêt (4)	64	2.71(.53)		
Résistance à l'incertitude de l'avenir (N=305)	Soudano-sahélien (1)	55	2.83(.52)	3.62	.035
	Bantous de la côte (2)	73	2.51(.56)		
	Semi-bantous (3)	112	2.92(.53)		
	Bantous de la forêt (4)	64	2.65(.68)		
Entrepreneur : Bienfaiteur (N=305)	Soudano-sahélien (1)	55	3.27(.63)	3.66	.012
	Bantous de la côte (2)	73	3.21 (.73)		
	Semi-bantous (3)	112	3.33(.47)		
	Bantous de la forêt (4)	64	3.53(.49)		
Entrepreneur : opportuniste (N=305)	Soudano-sahélien (1)	55	3.10(.64)	3.658	.012
	Bantous de la côte (2)	73	2.93(.62)		
	Semi-bantous (3)	112	2.95(.5)		
	Bantous de la forêt (4)	64	3.20(.56)		
Entrepreneur : Capacité (N=305)	Soudano-sahélien (1)	55	3.21(.58)	4.98	.002
	Bantous de la côte (2)	73	3.22(.59)		
	Semi-bantous (3)	112	3.00(.56)		
	Bantous de la forêt (4)	64	3.33(.60)		
Entrepreneur : sacrifice (N=305)	Soudano-sahélien (1)	55	2.73(.62)	2.767	.042
	Bantous de la côte (2)	73	2.67(.59)		
	Semi-bantous (3)	112	2.68(.56)		
	Bantous de la forêt (4)	64	2.92(.5587)		

l'intention entrepreneuriale, la résistance à l'incertitude de l'avenir et les opinions sur l'entrepreneur. Pour équiper la variable traditions culturelles nous avons regroupé les participants

dans quatre groupes, sur la base de leur ethnie et de nos connaissances relatives à l'histoire des peuples du Cameroun. Ainsi, on a identifié les traditions culturelles soudano-sahéliennes constituées des peuples du grand Nord (Peuls et Toupouri) ; les traditions culturelles des Bantous de la forêt formées des peuples Bétis, Bassas, Mbamois et Makas ; les traditions culturelles des bantous des grassfields, qui regroupent les Bamilékés, les Bamouns et les Anglophones du Nord-Ouest et les traditions culturelles des Bantous de la plaine côtière composées des peuples Sawas, Mbôs et Anglophones du Sud-Ouest.

Le tableau 5 résume l'effet de ces traditions culturelles sur l'intention entrepreneuriale, la résistance à l'incertitude de l'avenir et les opinions sur l'entrepreneur. Au regard de ce tableau, il apparaît que l'intention entrepreneuriale varie suivant les traditions culturelles d'appartenance des participants ($F_{(3, 301)} = 3.254$, $p = .022$). Les comparaisons par paire révèlent que les Bantous des grassfields sont plus prédisposés au métier d'entrepreneur que les Soudano-sahéliens ($M_3=2.94$; $M_1=2.87$). L'intention entrepreneuriale est plus élevée chez les Bantous de la plaine côtière que chez les Bantous de la forêt ($M_2=2.71$; $M_4=2.70$).

De plus, les Bantous des grassfields résistent mieux à l'incertitude de l'avenir que les Soudano-sahéliens ($M_3=2.92$; $M_1=2.83$). On note aussi des différences significatives de résistance à l'incertitude de l'avenir entre les Bantous de la forêt et ceux de la plaine côtière ($M_4=2.65$; $M_2=2.51$). Finalement, le niveau de résistance à l'incertitude de l'avenir varie avec la tradition culturelle d'appartenance ($F_{(3, 301)} = 3.62$, $p = .035$).

S'agissant des opinions sur l'entrepreneur, l'ensemble des participants s'accordent sur l'idée selon laquelle *l'entrepreneur contribue à la réduction du taux de chômage, apporte un bien être à la communauté et donne du travail à de nombreuses personnes* ($F_{(3, 301)} = 3.66$, $p = .012$). Les comparaisons par paire montrent des différences significatives entre les Bantous de la forêt et les bantous des grassfields ($M_4=3.53$; $M_3=3.33$). Aucune différence n'est pas cependant observée entre les Soudano-sahéliens et les Bantous de la plaine côtière.

On note également que l'ensemble des participants s'accorde sur l'opinion selon laquelle l'entrepreneur est un opportuniste. Plus précisément, ils pensent que ce dernier *sait utiliser toutes les opportunités qui s'offrent à lui, est prêt à tirer profit de toutes les situations et réussit parce qu'il est capable d'identifier les opportunités* ($F_{(3, 301)} = 3.66$, $p = .012$). Les comparaisons par paire ont révélé des différences significatives seulement entre les Bantous des grassfields et Soudano-sahélien ($M_1 = 3.10$; $M_3 = 2.95$).

Nos participants se sont également accordés sur l'idée selon laquelle l'entrepreneur fait preuve de créativité, est capable de créer des biens et services et réussit parce qu'il a de nombreuses capacités ($F_{(3, 301)} = 4.98$, $p = .002$). Au cours des comparaisons par paire on a observé des différences significatives seulement entre les Bantous de la forêt, les Bantous de la plaine côtière et les Bantous des grassfields ($M_4=3.33$; $M_3=3.00$).

Relativement à l'opinion « *l'entrepreneur : sacrifice* », nos analyses ont montré que l'ensemble des participants s'accorde sur l'idée que l'entrepreneur n'a jamais le temps pour lui-même, réussit parce qu'il fait de nombreux sacrifices et renonce à sa vie personnelle pour s'affirmer ($F_{(3, 301)} = 2.767$, $p = .042$). Cependant, les comparaisons par paire n'ont révélé des différences significatives entre les traditions culturelles impliquées dans l'analyse.

Au terme de cette section qui s'est proposée d'étudier l'effet des caractéristiques sociodémographiques sur l'intention entrepreneuriale, l'autodétermination, l'automotivation, la résistance à l'incertitude de l'avenir et les opinions sur l'entrepreneur, on peut retenir que les plus âgés (29 ans et plus) sont plus sensibles que les moins âgés (moins de 29 ans) à l'idée selon laquelle l'entrepreneur est un bienfaiteur, a de grandes capacités et prend beaucoup de risques. Les hommes s'estiment capables mieux que les femmes, de réaliser les objectifs qu'ils se prescrivent et de tenir jusqu'à l'aboutissement de leur projet entrepreneurial. Ils font aussi preuve de confiance mieux que les femmes en leur capacité à réussir la création d'entreprise, en leur aptitude à se remotiver lorsque leur enthousiasme diminue et à accéder à un emploi autonome ou un travail qui exige beaucoup de responsabilités et de capacités. De plus, les traditions culturelles ont un effet sur l'intention entrepreneuriale. Dans cette perspective, les Bantous des grassfields sont plus prédisposés que les autres groupes culturels camerounais (Bantous de la forêt, les Bantous de la plaine côtière et les Soudano-sahélien) à exercer les métiers autonomes. Dans le même sens, ils résistent plus à l'incertitude de l'avenir que les autres et considèrent tout comme ces derniers que l'entrepreneur est un bienfaiteur, un opportuniste, fait beaucoup de sacrifices pour réussir et a de nombreuses capacités.

Relativement à nos hypothèses, on retient que la volition en l'occurrence l'autodétermination, l'automotivation et la résistance à l'incertitude de l'avenir est plus présente chez les étudiants qui souhaitent devenir entrepreneur que chez ceux qui comptent poursuivre leurs études et que chez les étudiants qui envisage de devenir salarié. Les opinions sur l'entrepreneur médiatisent l'effet de ces capacités volitionnelles de définition de l'objectif. Nos résultats vont

dans le sens des conclusions de plusieurs travaux et suscitent une discussion relativement à des positions théoriques en vigueur dans le champ de la psychologie de l'entrepreneuriat.

6-5- Discussion

Le but de cette étude était d'étudier l'effet des capacités volitionnelles de définition de l'objectif (autodétermination, automotivation et la résistance à l'incertitude de l'avenir) sur l'intention entrepreneuriale, puis de vérifier si cet effet est médiatisé par les opinions sur l'entrepreneur (bienfaiteur, opportuniste, exploiteur, risque et sacrifice). Les analyses ont révélé que l'intention entrepreneuriale varie en fonction de l'autodétermination, de l'automotivation et de la résistance à l'incertitude de l'avenir. De plus, il y a une médiation partielle de l'effet de l'autodétermination sur l'intention entrepreneuriale par l'opinion bienfaiteur. Aussi, note t-on une médiation partielle de l'effet de l'automotivation sur l'intention entrepreneuriale par l'opinion opportuniste. L'on observe également une médiation partielle de l'effet de la résistance à l'incertitude de l'avenir sur l'intention entrepreneuriale par l'opinion capacité.

6-5-1- L'autodétermination, l'automotivation et la résistance à l'incertitude de l'avenir incitent les étudiants à construire un projet professionnel entrepreneurial

Comme on pouvait s'y attendre, les résultats de cette étude ont montré que les étudiants qui souhaitent devenir entrepreneurs ont un niveau élevé d'autodétermination, d'automotivation et de résistance à l'incertitude de l'avenir ; ce qui est cohérent avec la littérature dans le champ entrepreneurial. En effet, à l'instar de Mouloungui (2012), ainsi que Nyock et al., (2013), l'engagement dans la carrière entrepreneuriale nécessite que l'étudiant développe les capacités volitionnelles de définition de l'objectif, qui concourent à la construction de l'intention de devenir entrepreneur d'une part et à la protection de cette intention contre les distracteurs potentiels d'autre part. On retrouve ce type d'explication dans une étude réalisée sur une population similaire par Kuhl (1994a). Cet auteur trouve dans son étude que les individus volitifs ont des échanges dynamiques avec leur environnement, choisissent des activités créatrices nécessitant plus de défis à relever.

Dans un contexte où les opportunités professionnelles sont limitées, les individus créent pour dépasser les limites sociales et construire un avenir en adéquation avec leurs ambitions et valeurs personnelles. Ils choisissent une profession (l'entrepreneuriat) qui leur offre la possibilité de transformer leur environnement en relevant des défis, parce qu'ils sont plus autodéterminés,

automotivés et susceptibles de résister à l'incertitude de l'avenir mieux que les autres (personnes qui souhaitent accéder à la fonction publique ou travailler en entreprise), qui acceptent de s'insérer dans le monde du travail tel qu'il est. On retrouve une autre explication de ce rapport dynamique entre l'individu et l'environnement chez Freud, qui évoque le complexe de castration, que Lacan (1934) appelle le monde symbolique, dans lequel une personne imagine son avenir, analyse en même temps les opportunités, transcende les limites sociales, puis arrive à la réalisation mentale de son ambition et crée son entreprise.

De ce qui précède, l'on peut imaginer que le type de projet professionnel de l'étudiant est fonction de certaines aptitudes volitionnelles. Le projet entrepreneurial que la plupart des travaux récents qualifient de complexe, difficile et parsemé d'embûches (Gelderen van et al., 2015 ; Mueller et al., 2012 ; Nyock et al., 2013), nécessite un niveau élevé d'autodétermination, d'automotivation et de résistance à l'incertitude de l'avenir par rapport aux autres types de projet (devenir salarié en entreprise ou accéder à la fonction publique). Ainsi, les personnes qui s'estiment plus en mesure de persister jusqu'à l'aboutissement de leur projet, de réguler leur tension interne, leur niveau d'anxiété et de garder leur motivation à un niveau relativement élevé sont susceptibles de choisir l'entrepreneuriat comme secteur futur d'activité. A l'inverse, celles chez qui ces aptitudes sont peu présentes, ont tendance à choisir un travail qui demande moins de responsabilités et pour lequel la rémunération est proportionnelle à l'engagement.

6-5-2- L'effet de l'autodétermination, de l'automotivation et de la résistance à l'incertitude de l'avenir est réfracté par les opinions sur l'entrepreneur avant d'induire l'intention entrepreneuriale

Nos résultats ont montré que l'effet des capacités volitionnelles de définition de l'objectif se réfracte sur les opinions et induit l'intention entrepreneuriale. Ainsi, les opinions sur l'entrepreneur constituent des filtres cognitifs susceptibles d'annihiler la genèse de l'intention entrepreneuriale. Cependant, lorsque le niveau de résistance à l'incertitude de l'avenir, d'autodétermination et de d'automotivation est élevé, l'individu considère par exemple le métier d'entrepreneur comme un défi à relever en vue d'assurer le bien-être de la communauté, de réduire le chômage et de contribuer au développement de la société. Pour relever ces défis, il doit se montrer capable de créer les biens et services qui anticipent les attentes des populations, de tirer profit de toutes les situations et d'identifier les opportunités entrepreneuriales qui se présentent à

lui. Les capacités dont doit faire preuve l'individu qui envisage devenir entrepreneur touchent aussi à sa vie. Ce dernier doit renoncer à sa vie, se priver du repos, consacrer du temps à la construction de son projet professionnel. Il le fait volontiers, parce qu'il est conscient qu'en renonçant à sa vie personnelle, il finira par s'affirmer et réussira la transformation de son environnement. On retrouve cette explication dans les travaux de Antonakis Avolio et Sivasubramnim (2003) qui ont travaillé pour montrer que les personnes compétentes ont une propension à la prise de risque, parce qu'elles considèrent le risque comme un défi. Cependant, leurs homologues peu compétents préfèrent la procrastination et refusant ainsi de prendre la décision et évitant de s'engager dans des situations incertaines ou aux contours flous.

Conclusion

L'étude 2 que nous avons présentée jusqu'ici, s'est proposée d'étudier l'effet de l'autodétermination, de l'automotivation et de la résistance à l'incertitude de l'avenir sur l'intention entrepreneuriale, et puis de vérifier si cet effet au cas où il existe est médiatisé par les opinions sur l'entrepreneur. Les données collectées auprès des étudiants camerounais à partir d'un questionnaire à items fermés et composé de plusieurs échelles (échelle d'intention entrepreneuriale, échelle des opinions sur l'entrepreneur, échelle de la volition) ont été traitées par ANOVA, analyse de régression linéaire et modélisation par équations structurelles. Les résultats ont révélé que l'autodétermination, l'automotivation et la résistance à l'incertitude de l'avenir incitent certains étudiants à construire un projet professionnel entrepreneurial. Ces capacités volitionnelles incitent davantage les Soudano-sahéliens et les Bantous des grassfields à créer au détriment des populations d'autres traditions culturelles existantes au Cameroun et leur effet est médiatisé partiellement par les opinions sur l'entrepreneur. Le modèle de formation des intentions entrepreneuriales élaboré à partir de ces variables impliquées dans les hypothèses présente des indices satisfaisants ($RMSEA = .076$, $\chi^2/dl = 2.748$, $p = 0000$). Ces résultats permettent d'envisager quelques pistes de solutions pour stimuler et soutenir la culture entrepreneuriale dans le contexte camerounais.

Au-delà de la nécessité d'élaborer des mesures centrées sur le projet, le contexte économique et les débouchés commerciaux en vue de l'incitation à l'auto-emploi, et dans le souci d'efficacité, on peut élaborer des stratégies centrées sur le porteur de projet, ses motivations et ses aptitudes perçues et réelles à exercer le métier d'entrepreneur. En effet, outre la recherche d'une activité

professionnelle, la portée d'une ambition entrepreneuriale vise le développement de certaines valeurs personnelles en l'occurrence l'universalisme, la bienveillance, le pouvoir, l'autoréalisation et le dépassement de soi. Il serait intéressant qu'on intègre dans le dispositif d'incubation, les outils susceptibles d'évaluer les capacités volitionnelles, les opinions sur l'entrepreneur et l'intention entrepreneuriale. Cela pourra permettre de vérifier si les personnes qui demandent les financements ont vraiment l'intention d'entreprendre.

Nous sommes conforté dans l'idée que lorsque surviennent les difficultés entrepreneuriales, l'individu motivé à créer développe des mécanismes autodéfensifs pour protéger son intention des distracteurs potentiels. Cependant, cette étude 2 ne montre pas comment s'opère cette protection. De plus, elle ne précise pas comment le projet entrepreneurial, entité virtuelle, se transforme en entreprise. Bien que quelques travaux aient montré que les capacités volitionnelles de l'implémentation de l'intention permettent de protéger l'intention des distracteurs potentiels, il reste que rien de précis n'est dit sur la manière dont s'opère cette protection de l'intention ; cela fait l'objet de l'étude 3.

**CHAPITRE SEPTIEME: EFFET DES CAPACITES
VOLITIONNELLES DE PLANIFICATION DE L'ACTION
ET DE L'OPTIMISME SUR L'IDENTIFICATION ET LA
REALISATION D'ACTIVITES ENTREPRENEURIALES
(ETUDE3)**

INTRODUCTION

En psychologie de l'entrepreneuriat, de nombreux travaux s'intéressent de plus en plus à la volition comme un facteur susceptible de faciliter la modélisation de l'implémentation de l'intention qui est le principal indicateur du passage de l'intention entrepreneuriale à l'action (Gollwitzer & Brandstatter, 1997 ; Gollwitzer, 1999, 2006, 2012, 2017 ; Moloungui, 2012 ; Nyock et al., 2013 ; Hikkerova et al., 2016). L'essentiel de ces travaux montre que les capacités volitionnelles en l'occurrence l'orientation vers l'action, l'initiative, la concentration sur l'action, la proactivité et le contrôle de l'action aident le porteur de projet à protéger son intention entrepreneuriale des distracteurs potentiels. S'il est vrai que ces capacités volitionnelles protègent l'intention entrepreneuriale, il reste que les travaux récents ne précisent pas comment s'opère effectivement cette protection de l'intention (Gollwitzer, 2017 ; Moloungui, 2012 ; Nyock et al., 2013 ; Hikkerova et al., 2016). Sur la base de cette limite, on essaie dans la présente étude de répliquer l'effet des capacités volitionnelles sus-évoquées sur l'identification et la réalisation d'activités. Puis on tente de montrer que l'optimisme induit des distorsions dans le traitement de l'information chez l'entrepreneur. Ces distorsions se traduisent par le fait que l'entrepreneur traite l'information de façon à sous-évaluer les risques, les difficultés, les limites sociales et la complexité de l'entrepreneuriat. Ce mode de traitement de l'information semble stimuler l'orientation vers l'action et inhiber l'orientation vers l'état, qui est responsable de la procrastination entrepreneuriale généralement observée chez des personnes, qui bien qu'étant motivées, restent incapables de passer à l'action ou renoncent à cette dernière.

7-1- Problématique

Dans la problématique générale, nous avons vu que l'entrepreneuriat est l'un des éléments clés de la réalisation d'un projet économique compétitif, centré sur la transformation d'une connaissance ou d'une idée en une entreprise dans un contexte entropique. Cette transformation de la pensée en une entreprise est le moteur de la croissance économique, du développement du marché du travail et de l'emploi. En ce qui concerne l'économie, l'Etat tire des bénéfices chaque fois qu'une nouvelle entreprise est créée sur le territoire national. En ce qui concerne le marché du travail et le climat des affaires, on peut noter que l'entreprise créée offre des emplois proportionnels à sa taille, des services variés et des produits susceptibles de concurrencer ceux déjà existants.

Les développements qui précèdent justifient l'intérêt que le Gouvernement camerounais accorde à la promotion de la création d'entreprise. Toutefois, comme on a déjà évoqué, la multiplicité et le renforcement des actions en faveur de l'entrepreneuriat, s'accompagne paradoxalement d'une augmentation du taux de procrastination actionnelle chez les porteurs de projets entrepreneuriaux. Cela peut être dû au fait que la portée d'une ambition entrepreneuriale ne se limite pas au développement d'une activité professionnelle. Elle intègre certainement d'autres choses, en l'occurrence le développement personnel de l'individu, l'expression de ses valeurs, de ses croyances et de ses représentations ; dont la compréhension faciliterait l'accompagnement des porteurs de projets. Nous pensons qu'en explorant les croyances, les valeurs et les représentations des porteurs de projets, on peut expliquer pourquoi nonobstant un niveau de motivation acceptable et des conditions environnementales favorables, certains porteurs de projets restent incapables de transformer leurs projets en entreprises.

Au cours des vingt dernières années, de nombreux travaux ont proposé des pistes de réflexion qui montrent que la difficulté à atteindre un objectif motivé laisse transparaître des déficiences au niveau des capacités volitionnelles chez le porteur de projet. Parmi ces aptitudes volitives figurent en bonne place le contrôle, la concentration sur l'action et l'orientation vers l'action (Gollwitzer, 2017 ; Gollwitzer & Heckhausen, 1987 ; Hikkerova et al., 2016 ; Oettingen, Honig & Gollwitaer, 2000). L'importance de ces capacités volitionnelles transparait clairement dans les travaux de Broonen (2010) et Mouloungui (2012). Ces auteurs assignent au contrôle de l'action, à la concentration sur l'action et à l'orientation vers l'action une fonction de protection des intentions d'exécution lors de l'identification et de la réalisation des activités en rapport avec le projet entrepreneurial. Les intentions d'exécution occupent une place de choix dans les travaux

de Oettingen et al., (2000) et ceux de Sherran et Orbell (1999), parce qu'elles incitent l'individu à identifier les opportunités entrepreneuriales et à les exploiter. Des études expérimentales ont été faites dans ce sens et les résultats ont été satisfaisants. Plus précisément, Sherran et Orbell (1999) ont conclu que les personnes ayant une intention d'exécution sont deux fois plus susceptibles d'adopter le comportement souhaité. Des corrélations de .33 ($\alpha < .001$) ont été observées entre l'intention d'exécution et les comportements entrepreneuriaux (Sherran, 2000). Il apparaît que les intentions d'exécution facilitent l'atteinte du but poursuivi (identification et réalisation des activités en rapport avec le projet entrepreneurial), à condition qu'elles soient protégées des distracteurs potentiels qui sont ici les intentions concurrentes (souhait de devenir salarié à la fonction publique, souhait de devenir salarié en entreprise, souhait de poursuivre les études jusqu'en doctorat, souhait de prendre la destination de l'occident).

Les développements qui précèdent montrent qu'au cours du processus de transformation des intentions entrepreneuriales en actions, les capacités volitionnelles assurent la protection de l'intention des distracteurs potentiels. Toutefois, rien de précis n'est dit sur la manière dont s'opère cette protection. Nous proposons que cette protection s'effectue par le biais de l'optimisme qui affecte le traitement de l'information par l'entrepreneur. En effet, l'optimisme génère des distorsions lors du traitement de l'information par le porteur de projet. Ces distorsions ont fait l'objet de plusieurs travaux (Sharot, 2011) et pourraient se traduire dans la présente étude par le fait que le porteur de projet sous-évalue les informations négatives (l'entrepreneuriat est une profession difficile, complexe, fatigante, parsemée d'embûches et incertaine) et surévalue celles qui sont positives (l'entrepreneuriat est une profession rentable, intéressante et satisfaisante). Dans cette étude, l'optimisme se réfère à une disposition psychologique qui amène le porteur de projet à traiter l'information de manière asymétrique.

En psychologie, l'optimisme a fait l'objet de nombreuses études, qui l'ont envisagé soit comme un style explicatif, soit comme une disposition psychologique. Les travaux qui ont étudié l'optimisme en se référant au style explicatif, s'appuient prioritairement sur la théorie de la « résignation apprise » de Seligman (1972, 1975). Cette théorie postule que lorsqu'un individu est confronté à un événement négatif qu'il ne peut éviter, il se demande pourquoi cet événement lui arrive. La réponse au pourquoi détermine par la suite les attentes de l'individu et forge son style explicatif. L'optimisme est selon Peterson, Buchanan et Seligman (1995), la « tendance d'un individu à donner le même type d'explications aux différents événements auxquelles il est

confronté » (P.1). Le type d'explications évoqué se construit à partir de trois critères qui sont ici l'instance de contrôle (type d'attribution : interne vs externe), la stabilité (stable vs instable) et la globalité (global vs spécifique) (Buchanan & Seligman, 1995 ; Gillham, Shatté, Reivich, & Seligman, 2001 ; Peterson, Buchanan, & Seligman, 1995).

A en croire Peterson, Buchanan et Seligman (1995), un individu ayant un style explicatif optimiste explique les événements négatifs par des causes externes, temporaires (instables) et spécifiques. A l'inverse, l'individu ayant un style explicatif pessimiste convoque des causes internes (fait des attributions internes), stables (cette cause sera toujours présente) et considère que cette cause affecte plusieurs aspects de sa vie, tout devenant négatif (aspect global). Face à un événement positif, l'optimiste fournit des causes internes, permanentes et universelles, contrairement au pessimiste qui lui, fait appel aux causes externes, instables et spécifiques.

L'optimisme dispositionnel a été théorisé par Carver et Scheier (1981). En se référant au modèle de l'autorégulation, ces auteurs ont travaillé à montrer que les attentes que les gens élaborent à l'égard des situations spécifiques et les effets qui en découlent peuvent permettre de comprendre l'optimisme. Ils ont pu établir que les optimistes sont des personnes qui s'attendent davantage à ce que plus de bonnes choses que de mauvaises leurs arrivent. Cette tendance est plus présente chez certaines personnes que chez d'autres ; c'est ce qui confère à l'optimisme le statut de trait de personnalité (Carver & Scheier, 1981 ; Carver, Scheier, & Segerstrom, 2010 ; Gruber-Baldini, Ye, Anderson, & Shulman, 2009 ; Trotier, Mageau, Trudel, & Halliwell, 2008). Cette approche est privilégiée dans cette étude.

7-2- Hypothèses

Pour rejoindre les développements qui précèdent et à la suite de Ajzen (2014), l'intention ne se transforme en action que sous le contrôle de la volonté. La dimension mesurable de cette volonté est ce qu'on a appelé jusqu'ici la volition (capacités volitives ou volitionnelles). La plupart des théoriciens de ce concept en psychologie de l'entrepreneuriat s'accorde sur le fait que lors du processus de transformation des intentions entrepreneuriales en action, le rôle de la volition est diversifié et prime sur celui de la motivation (Hikkerova et al., 2016 ; Kuhl, 1994 ; Mouloungui, 2012). Ce rôle est diversifié parce qu'il s'apparente au contrôle de l'action, à la concentration et à l'orientation vers l'action. Sur la base de ces considérations théoriques, nous faisons l'hypothèse que le contrôle de l'action a un effet sur l'identification des activités entrepreneuriales (H1). De

plus, nous faisons l'hypothèse que la concentration sur l'action incite les entrepreneurs en cours de création à réaliser les activités (réalisation d'activités) en rapport avec leur projet entrepreneurial (H2). Kuhl (1994) et Mouloungui (2012) postulent que l'orientation vers l'action se réfère à la capacité de l'individu à s'engager dans la réalisation de ses objectifs sans hésitation et justifie l'écart entre la planification de l'action et sa réalisation concrète. Cela nous amène à faire l'hypothèse que l'orientation vers l'action pousse les porteurs de projets en maturité (entrepreneurs en cours de création) à réaliser les activités relatives au projet entrepreneurial (H3). Précédemment, nous avons dit en accord avec Sharot (2011) que l'optimisme amène l'entrepreneur à sous-évaluer les informations négatives et à surévaluer les informations positives. Au regard des travaux de Bastistelli (2001), les informations négatives se réfèrent aux opinions chargées négativement (l'entrepreneuriat est une profession fatigante, difficile, parsemée d'embûches et remplie d'incertitude) alors que les informations positives renvoient aux opinions chargées positivement (l'entrepreneuriat est une profession satisfaisante, rentable et intéressante). A la suite de ces auteurs, nous nous attendons à ce que par rapport au choix de l'entrepreneuriat comme secteur futur d'activité, les porteurs de projets sous-évaluent les opinions chargées négativement (H4) et surévaluent les opinions chargées positivement (H5). Etant donné que l'optimisme induit des distorsions lors du traitement de l'information par l'entrepreneur, on fait l'hypothèse que l'optimisme médiatise l'effet de l'orientation vers l'action sur l'implémentation du projet entrepreneurial (H6).

7-3- Méthodologie

La méthodologie qui est similaire à celle de la précédente étude, s'articule autour du site et des participants, de l'élaboration et validation de l'instrument de collecte et des outils mobilisés pour traiter statistiquement les données. Nous commençons par le site et les participants.

7-3-1- Site et participants

Cette étude est réalisée sur un échantillon de 319 entrepreneurs en cours de création. On entend par entrepreneur en cours de création une personne dont le projet entrepreneurial est arrivé à maturité (Mouloungui, 2012). Ils ont été sélectionnés par convenance dans les Centres d'incubation en création d'entreprise, en l'occurrence Technipôle (39.68%), Apprendre à Entreprendre (22.01%), le Centre d'incubation du Littoral (31.52%) et le Centre d'incubation de l'Ouest-Cameroun (6.9%). Leur âge varie entre 22 à 65 ans ($M = 43.65$ ans et $ET = 9.89$ ans), ils

sont des hommes dans 76.56% de cas et des femmes dans 33.43% de cas. Relativement aux traditions culturelles, 42.25% sont des Bantous des grassfields, 21,65% sont des Soudano-sahéliens, 19.33% sont des Bantous de la plaine côtière et 16.77% sont des Bantous de la forêt. Ils planifient la création de leur entreprise dans les secteurs de l'agriculture (39.25%), de l'économie numérique (24.65%), du commerce (21.33%) et de l'ingénierie (14.77%). Relativement au niveau d'étude, ils ont le niveau BEPC/CAP dans 22.56% de cas, le niveau Baccalauréat dans 35.64% de cas, le niveau licence dans 26.36% de cas et le master dans 15.44% de cas.

7-3-2- Instruments

La démarche qui a conduit à la collecte des données s'est appuyée préférentiellement sur la passation d'un questionnaire composé de plusieurs échelles. Toutefois, en prélude à l'élaboration du questionnaire nous avons interviewé un porteur de projet. Le discours recueilli lors de cet interview, nous a permis de préciser les items qui composent les différentes échelles. Notre questionnaire évalue les facteurs principaux ayant servi à la formulation de nos hypothèses de travail (orientation vers l'action, la concentration sur l'action, le contrôle de l'action, l'optimisme et les opinions sur l'entrepreneuriat) et les facteurs secondaires (la procrastination, l'âge, les traditions culturelles, le secteur d'activité et le genre).

Echelle de l'implémentation de l'intention

L'échelle de l'implémentation de l'intention utilisée dans ce travail est une adaptation du questionnaire des stratégies comportementales de Mouloungui (2012). Le questionnaire initial comporte 21 items répartis en deux dimensions. 14 et sept items respectivement pour la réalisation d'activité et pour l'identification d'activités. L'adaptation de ce questionnaire au contexte camerounais s'est appuyée sur l'exploitation des données recueillies lors de l'interview.

Les 17 items sont mesurés à partir d'une échelle de type Likert à quatre positions (1 = je n'ai aucune idée, 2 = je sais comment faire mais je ne l'ai pas encore fait ; 3 = je suis entrain de le faire et 4 = je l'ai déjà fait). Le score global de chaque participant sur une dimension de l'échelle est la somme des scores qu'il obtient sur l'ensemble des items qui corrélerent avec cette dimension. Ce score est compris entre 21 et 48 ; un score global élevé (compris entre 40 et 48) signifie que le participant a des stratégies d'action opératives (stratégies très fortes). Cependant, un score global très faible (compris entre 21 et 30) implique des stratégies très faibles (Mouloungui, 2012).

Echelle des capacités volitionnelles d'implémentation de l'intention

La littérature propose plusieurs échelles de mesure des capacités volitionnelles de l'implémentation de l'intention. L'échelle utilisée ici est une adaptation de l'instrument mis au point par Kuhl et Fuhrmann (1998) et révisée en 2016 par Hikkerova et al. Il s'agit du *Volitional Component Questionnaire* (VCQ-3). Dans la présente étude, la section du VCQ-3 qui mesure la concentration sur l'action, le contrôle de l'action et l'orientation vers l'action a été traduite en langue française par un traducteur scientifique. Ensuite, cette version française a été présentée à un troisième expert ne connaissant pas la version d'origine, pour une traduction retro traduction, comme recommandée par la plupart des méthodologues (Vellerand & Hess, 2000 ; Courtois et al., 2015). Une fois cette traduction inverse réalisée, un comité scientifique composé de chercheurs en psychologie sociale et en psychologie de l'entrepreneuriat a jugé de la clarté et de l'applicabilité de l'échelle ainsi traduite.

L'échelle ainsi traduite mesure le contrôle de l'action qui se réfère à la capacité de l'individu à contrôler ses pensées en faisant preuve de discipline et de rigueur, dans le but de protéger l'intention élaborée des distracteurs extérieurs (*avant de commencer une activité, je pense d'abord à tous les détails*). Elle mesure aussi la concentration sur l'action qui se rapporte à la capacité de l'individu à ignorer les pensées perturbatrices, les émotions négatives et les impulsions afin de porter son attention sur l'objectif (*quand je commence une activité, je la termine avant de passer à autre chose*). De plus, l'échelle évalue l'orientation vers l'action qui désigne la capacité d'un individu à réaliser sans hésitation et de façon énergique ses objectifs ou ambitions (*j'ai déjà établi un plan d'action pour la réalisation de mon projet entrepreneurial*).

Echelle de l'optimisme

Dans les développements antérieurs, on a montré que l'optimisme se réfère soit à un style explicatif soit à une disposition psychologique et l'on s'est concentré sur la seconde conception parce qu'elle semble proche de notre préoccupation. Nous excluons donc tous les outils disponibles et susceptibles de mesurer l'optimisme envisagé comme un style explicatif (il s'agit du *Attributional Style Questionnaire* de Peterson et al., 1982, ainsi que ses différentes échelles dérivées), pour nous concentrer sur les outils qui permettent d'évaluer l'optimisme lorsqu'il est considéré comme une disposition. L'exclusion du *Attributional Style Questionnaire* (ASQ) se justifie aussi par le fait que Trotier, Trudel et Halliwell (2007, p.21) rappellent que les propriétés psychométriques de cet outil imposent « des limites importantes aux études effectuées avec cet instrument ». La disposition à l'optimisme a fait l'objet d'importants travaux et certains se sont

concentrés à la validation d'une échelle de mesure : il s'agit du *Life Orientation Test* (LOT) de Scheier et Carver (1985). Il a été révisé dix ans plus tard par Scheier, Carver et Bridges (1994) et cette version révisée a été utilisée dans les travaux de Grove et Heard (1997), par Ford, Eklund et Gordon (2000). Au cours des quinze dernières années, elle a été utilisée par Garrosa, Moreno-Jiménez, Rodriguez Munoz et Rodriguez-Carvajal (2001) et par Gould, Dieffenbach et Moffett (2002). Cette version a été validée aux Etats-Unis, au Brésil, en Allemagne, en Norvège et en Chine (Moyer et al., 2008). A en croire Scheier et al. (1994) le LOT-R présente une cohérence interne acceptable (alpha de Crombach égal à .78) ainsi qu'une stabilité temporelle satisfaisante. Son modèle de structure présente des corrélations de .95 avec l'échelle d'origine (Scheier & Carver, 1985). Cette échelle se décline en deux dimensions, une positive et l'autre négative toutes deux mesurées par six items répartis équitablement. On a par exemple : « dans l'ensemble, je m'attends à ce que plus de bonnes choses que de mauvaises m'arrivent » pour la dimension positive et « s'il y a des chances que ça aille mal pour moi, ça ira mal ».

Echelle de la procrastination

La procrastination est la tendance à reporter à demain des choses que l'on peut faire aujourd'hui. Pour mesurer la procrastination entrepreneuriale, une échelle a été construite à partir des considérations théoriques sur le *Adult Inventory of Procrastination Questionnaire* de McCown et Johnson (1989). Cette échelle évalue la capacité de l'individu à reporter à plus tard la prise de décision et l'initiation des activités, qui nécessite une attention particulière pour la réalisation de l'intention entrepreneuriale. Lorsque la prise de décision est reportée, on parle de la procrastination décisionnelle (*habituellement, j'ai du mal à prendre la décision par rapport à mon projet professionnel*). Cependant, quand c'est plutôt l'initiation des actions, on parle de la procrastination actionnelle (*en général, je me rends compte que j'aurais dû envisager certaines actions dans le cadre de mon projet professionnel*).

Echelle des opinions sur l'entrepreneuriat

Les considérations sur l'activité entrepreneuriale ou le métier d'entrepreneur ont été évaluées à l'aide de sept items extraits de l'échelle des opinions sur l'entrepreneur et son métier (Battistelli & Nyock, 2011). Sur cette échelle trois opinions sont chargées positivement (*l'entrepreneuriat est une profession satisfaisante*) et quatre sont chargées négativement (*l'entrepreneuriat est une profession parsemée d'embûches*). Les répondants ont été invités à se positionner sur une échelle à quatre points allant de pas du tout d'accord « 1 » à tout à fait d'accord « 4 ». Précisément, ils

étaient appelés à dire comment ils considéraient le travail de l'entrepreneur par exemple « *difficile* » ou « *rentable* ».

7-3-4- Passation

Les outils dont on vient de présenter la démarche qui a conduit à leur élaboration, ont été administrés aux porteurs de projet fréquentant les centres d'incubation tels que Technipôle (Sis à l'Ecole Supérieure Polytechnique de Yaoundé), Apprendre à Entreprendre (Sis montée Chapelle Obili), le Centre d'Incubation en Création d'entreprise de Maroua, celui de Garoua, celui de Douala et celui de Bafoussam. La collecte de données a duré trois semaines au cours du mois de Mars 2018. Nous avons été assisté par des enquêteurs ayant suivi une formation d'une durée de 20h sur les techniques d'enquête et de saisie de données, par nos soins. Les enquêteurs sont des étudiants en Master de psychologie des Universités de : Yaoundé¹, de Douala et de Maroua, recrutés en fonction de leur appartenance aux principales traditions culturelles qui sont ici Bantous des grassfields, Bantous de la forêt, Bantous de la plaine côtière et Soudano-sahélien. Cela facilite le contact avec les participants. Des rencontres de synthèse étaient organisées tous les soirs sur la durée de l'enquête, pour partager l'expérience journalière (retour d'expérience). La passation était individuelle et le questionnaire était anonyme. Après avoir obtenu l'accord de principe du participant, l'agent de collecte de données l'invitait à répondre à un questionnaire pendant une durée moyenne de 19 minutes. Avant de répondre aux questions, le participant est informé que l'étude a pour but de recueillir son opinion sur l'entrepreneuriat au Cameroun.

Après la collecte des données, nous avons pris le soin de vérifier la validité des échelles utilisées avant l'analyse des résultats. Cette démarche a été motivée par le fait que la plupart de ces échelles ont été théorisées dans des contextes autres que l'Afrique. Ainsi, dans la section qui suit on vérifie les qualités psychométriques de nos échelles et éventuellement celles des sous-dimensions qui les composent.

7-3-5- Validation des échelles

Les qualités métrologiques des différentes échelles utilisées dans cette étude sont généralement étudiées à partir de deux techniques statistiques : l'analyse en Composantes Principales (ACP) avec rotation orthogonale (varimax) et le test de fiabilité (calcul de l'alpha de Cronbach). L'ACP avec rotation nous a permis d'identifier les différentes sous dimensions des échelles utilisées. De plus, elle a aussi permis d'identifier les items pour lesquels les participants

s'opposent ou ceux qui ont les mêmes saturations sur plus d'une composante principale et de les supprimer. Le test de fiabilité de Cronbach nous a permis de vérifier les corrélations inter-items et leur aptitude à mesurer le même construit. Ainsi, un ensemble d'items mesure le même construit lorsque la valeur de l'alpha (α) de Cronbach pour ces items est supérieure ou égale à .70. Nous commençons par l'échelle de l'implémentation de l'intention.

Echelle de mesure de l'implémentation de l'intention

L'échelle de l'implémentation de l'intention (21 items) a été élaborée et validée ($\alpha = .90$) sur un échantillon de 376 entrepreneurs en cours de création dans le contexte Européen (France et Italie) par Mouloungui (2012). Reprise dans une autre étude (Hikkerova et al., 2016), elle a été validée de nouveau avec une cohérence interne de .87. Toutefois, deux items peu corrélés à l'ensemble de l'échelle ont été exclus par les auteurs. Nous avons repris l'échelle d'origine et avons obtenu pour un échantillon de 319 Camerounais, des caractéristiques psychométriques acceptables. En effet, l'ACP a révélé après rotation varimax, l'existence de deux dimensions composées de cinq items (activités à identifier lors de la transformation de l'intention entrepreneuriale en action) pour le premier et 12 items pour la seconde (activités à réaliser une fois que le projet entrepreneurial arrive à maturité). Comme on le voit, nous avons exclu quatre items parce qu'ils étaient faiblement corrélés aux autres. La valeur de l'alpha est de .82 pour la dimension identification d'activités entrepreneuriales, de .79 pour la dimension réalisation d'activités en rapport avec le projet entrepreneurial et de .85 pour l'échelle globale. Cela montre que notre échelle s'ajuste mieux à la structure de départ, dont la valeur de alpha est de .88 pour l'identification des activités et de .93 pour la réalisation des activités (Mouloungui, 2012).

Echelle des capacités volitionnelles d'implémentation de l'action

Cette échelle de 13 items a fourni sur un échantillon de camerounais ($N = 319$), des propriétés psychométriques acceptables. Nous avons obtenu des coefficients alpha de .78 pour la dimension *contrôle de l'action*, de .74 pour la dimension *concentration sur l'action*, de .77 pour la dimension orientation vers l'action et de .83 pour l'échelle globale. Ces coefficients sont acceptables et similaires à ceux obtenus par Hikkerova et al. (2016) ($\alpha = .82$ pour le contrôle, $\alpha = .82$ pour la dimension concentration sur l'action et $\alpha = .79$ pour la dimension orientation vers l'action).

Echelle de l'optimisme

Les caractéristiques psychométriques obtenues sur notre échantillon pour cette échelle sont acceptables. La valeur de l'alpha de .74 pour la dimension positive, de .76 pour la dimension

négative et de .77 pour l'échelle globale. Cela montre que la structure factorielle de cette échelle s'ajuste au modèle structurel d'origine (Scheier et al., 1994).

Echelle de la procrastination

Après l'ACP, nous avons obtenu pour les sept items de départ deux dimensions, ce qui correspond à la structure de départ telle que théorisée par McCowon et Johnson (1989). En ce qui concerne le test de fiabilité, la valeur de l'alpha est de .73 pour la procrastination décisionnelle qui est mesurée par quatre items et de .71 pour la procrastination actionnelle, qui est évaluée par trois items.

Echelle des opinions sur l'entrepreneuriat

Cette échelle de sept items est composée des deux dimensions : les opinions chargées négativement ($\alpha = .76$) et les opinions chargées positivement ($\alpha = .73$). La première dimension est évaluée par quatre items et la seconde par trois items. Ces qualités psychométriques sont acceptables et proches de celles (α égale à .77 et .75 respectivement pour les deux dimensions) obtenues dans un autre travail (Mouloungui, 2012).

Au vu de ce qui précède, on peut retenir que les échelles utilisées dans cette étude³ présentent des caractéristiques psychométriques acceptables. Cela montre que nos données s'ajustent à la structure de départ de l'ensemble des échelles. On poursuit la réflexion, en décrivant la dernière procédure méthodologique ; elle concerne les outils de traitement des données de recherche.

6-3-6- Traitement statistique

Dans cette dernière articulation de la méthodologie de notre étude 3, on décrit les outils statistiques qui ont permis le traitement statistique des données. Nous alternons l'analyse de variance et l'analyse de régression. Etant donné que les variables de la présente étude ont des propriétés similaires à celles de l'étude², nous reprenons la procédure de traitement statistique de l'étude 2 (voir procédure de traitement statistique étude²).

7-4- Résultats

Nous présentons ici les résultats de la troisième étude. Nous commençons par les résultats qui se rapportent à l'analyse des facteurs principaux (l'implémentation de l'intention, le contrôle de l'action, la concentration sur l'action, l'orientation vers l'action, l'optimisme, les opinions sur le travail autonome) et terminons par ceux se rapportant à l'analyse des facteurs secondaires (âge, genre, traditions culturelles, le niveau d'étude, la procrastination). Dans le premier type d'analyse,

nous vérifions nos hypothèses en testant l'effet de la VI sur la VD et dans le second type, on résume les tendances et teste si nécessaire l'effet de certains facteurs secondaires sur la VD.

7-4-1- Variabilité des stratégies d'identification et de réalisation de l'activité en fonction du contrôle de l'action, de concentration sur l'action, d'orientation vers l'action et de l'optimisme

Dans cette section, nous procédons à la vérification de nos hypothèses. Comme certaines hypothèses sont vérifiées à partir de l'analyse de régression, nous avons croisé nos variables entre elles pour identifier celles qui sont corrélées. Puis, nous vérifions la variabilité des stratégies l'identification d'activités entrepreneuriales en fonction du contrôle de l'action. On y étudie aussi l'effet de la concentration sur la réalisation d'activités entrepreneuriales. On vérifie l'effet de l'orientation vers l'action sur la réalisation d'activités entrepreneuriales, le lien entre l'optimisme et les opinions sur l'entrepreneuriat, ainsi que la médiation de l'effet de l'orientation vers l'action par l'optimisme.

Tableau 6

Résumé des corrélations entre opinions sur l'entrepreneur, identification d'activités, réalisation d'activités, contrôle de l'action, concentration sur l'action et optimisme

Facteurs	1	2	3	4	5	6	7	8
1- Opinions négatives sur l'entrepreneuriat								
2- Opinions positives sur l'entrepreneuriat	0,25*							
3- Identification d'activités	0,19**	0,18*						
4- Réalisation d'activité	0,14*	0,17*	0,86*					
5- Contrôle de l'action	0,21*	-0,01	0,14**	0,1				
6- Concentration sur l'action	0,06	0,2*	0,5*	0,78*	0,25*			
7- Orientation vers l'action	0,13*	0,1	0,32*	0,25*	0,17*	0,15*		
8- Optimisme	0,2*	0,08	0,79*	0,89*	0,38*	0,65*	0,25*	
Moyenne	3.07	2.84	2.61	2.70	3.02	2.80	2.47	2.59
Ecart-type	.60	.67	.50	.41	.61	.35	.67	.47

Le tableau 6 présente le résumé des corrélations entre les variables impliquées dans cette étude. Il apparaît que l'identification d'activités est positivement corrélée avec les opinions négatives sur l'entrepreneuriat ($r = .19$, $p < .01$), le contrôle de l'action ($r = .14$, $p = .01$), l'orientation vers l'action ($r = .32$, $p < .05$), l'optimisme ($r = .79$, $p < .05$) et la concentration sur l'action ($r = .5$, $p < .05$). On note des corrélations directes entre les opinions chargées positivement et l'identification d'activités ($r = .18$, $p < .05$), la réalisation d'activités ($r = .17$, $p < .05$) et la concentration sur l'action ($r = .2$, $p < .05$). On observe également des corrélations positives entre l'optimisme et les opinions chargées négativement ($r = .2$, $p < .05$), la réalisation d'activités ($r = .89$, $p < .05$), le contrôle de l'action ($r = .38$, $p < .05$), la concentration sur l'action ($r = .65$, $p < .05$) et l'orientation vers l'action ($r = .25$, $p < .05$). Ces résultats montrent que certaines variables sont

corrélées. Comme ces corrélations ne peuvent pas nous permettre de conclure quant à l'effet de l'une sur l'autre, l'analyse de régression a été envisagée.

7-4-2- Variation des stratégies d'identification d'activités entrepreneuriales en fonction du contrôle de l'action

La première hypothèse de cette étude a établi que le contrôle de l'action incite les porteurs de projets à identifier des activités entrepreneuriales (H1). Les résultats de l'analyse des corrélations ont indiqué une association linéaire directe entre le niveau du contrôle de l'action et celui des stratégies d'identification des activités entrepreneuriales. On a pu observer que le niveau du contrôle de l'action augmente avec celui de l'identification des activités entrepreneuriales ($r = .14$, $p < .01$). Avec un $\beta = .14$, $t = 6,02$, $p < .05$, les résultats de l'analyse de régression montrent que le contrôle de l'action prédit l'identification des activités entrepreneuriales. La proportion de la variance de l'identification des activités entrepreneuriales prédite est importante ($\eta^2 = .048$). Ainsi, conformément à notre hypothèse, le contrôle de l'action est considéré par l'ensemble des participants comme une cause importante de l'identification des activités entrepreneuriales. La connaissance du niveau du contrôle de l'action d'un porteur de projet, permet de prédire les stratégies d'identification des activités en rapport avec son projet. Au vu de ces résultats, notre hypothèse est validée.

De ce qui précède, on peut retenir que le contrôle de l'action est envisagé par l'ensemble des participants comme un prédicteur des stratégies d'identification des activités entrepreneuriales. Plus son niveau est élevé plus les stratégies d'identification mises en place par le porteur de projet sont fortes. Ces informations vont dans le sens de notre première hypothèse de recherche.

7-4-3- Variation des stratégies de réalisation d'activités en fonction de la concentration sur l'action

Nous avons fait l'hypothèse que la concentration sur l'action incite les porteurs de projet à réaliser les activités en rapport avec leur projet entrepreneurial (H2). Les résultats de l'analyse des corrélations ont indiqué une association linéaire directe entre le niveau de la concentration sur l'action et celui de la réalisation d'activités entrepreneuriales. Précisément, on a observé que le niveau de concentration sur l'action augmente avec celui de la réalisation d'activités entrepreneuriales ($r = .78$, $p < .01$). Avec un $\beta = .78$, $t = 7.35$, $p = 0,004$ les résultats de l'analyse

de régression confirment ces observations empiriques, ce qui montrent que la concentration sur l'action prédit la réalisation d'activités entrepreneuriales. La proportion de la variance de la réalisation d'activités entrepreneuriales prédite est importante ($\eta^2 = .051$). Ainsi, conformément à notre hypothèse, la concentration sur l'action peut être considérée comme une cause importante de la réalisation d'activités entrepreneuriales. La connaissance du niveau de concentration volitionnelle d'un individu permet de prédire la mise en place des stratégies de réalisation d'activités entrepreneuriales jusqu'à 5.1% ($\eta^2 = .051$). Au vu de ces résultats, notre hypothèse est validée.

7-4-4- Variabilité des stratégies de réalisation d'activités entrepreneuriales en fonction de l'orientation vers l'action

Nous avons fait l'hypothèse que l'orientation vers l'action pousse les entrepreneurs en cours de création à réaliser les activités entrepreneuriales (H3). Les résultats de l'analyse des corrélations ont indiqué une association linéaire directe entre l'orientation vers l'action et les stratégies de réalisation d'activités entrepreneuriales. Précisément, on a observé que le niveau d'orientation vers l'action augmente avec celui des stratégies déployées pour réaliser les activités entrepreneuriales ($r = .25$, $p < .05$). Avec un $\beta = .24$, $t = 2,35$, $p = 0,001$ les résultats de l'analyse de régression confirment notre hypothèse et montrent que les entrepreneurs en cours de création ayant un niveau d'orientation vers l'action élevé établissent des plans d'action en vue de la réalisation de leur projet entrepreneurial. La proportion de la variance des stratégies de réalisation d'activités entrepreneuriales prédite est importante ($\eta^2 = .0609$). Conformément à notre hypothèse, l'orientation vers l'action peut être considérée comme une cause importante de la mise en œuvre des stratégies de la réalisation d'activités entrepreneuriales. Ainsi, la connaissance du niveau d'orientation vers l'action d'un individu permet de prédire celui des stratégies de réalisation d'activités entrepreneuriales jusqu'à 6.09% ($\eta^2 = .0609$) ; ce qui est conforme à notre troisième hypothèse.

7-4-5- Variabilité des opinions sur l'entrepreneuriat en fonction de l'optimisme

Les opinions sur l'entrepreneuriat ont été regroupées en deux catégories : une première est composée des opinions chargées positivement (l'entrepreneuriat est une profession rentable, satisfaisante et intéressante) et une seconde est composée des opinions chargées négativement (l'entrepreneuriat est une profession difficile, remplie d'incertitudes, fatigante et parsemée

d'embûches). Comme l'on pouvait s'y attendre, les entrepreneurs « en cours de création ont minimisé les opinions chargées négativement. Ainsi, l'optimisme amène les porteurs de projets à sous-estimer les difficultés, l'incertitude, la fatigue et les embûches susceptibles d'empêcher la mise en place des stratégies d'implémentation des activités entrepreneuriales ($\beta = .19$, $t = .2,45$, $p = .000$). La proportion de la variance des stratégies de réalisation d'activités entrepreneuriales prédite par l'optimisme est de 3.94% ($\eta^2 = .0394$). Par contre, aucune relation n'a été observée entre l'optimisme et les opinions chargées positivement ($\beta = .082$, $p = .1505$).

7-4-6- Médiation de l'effet de l'orientation vers l'action par l'optimisme

En marge des effets principaux étudiés précédemment, nous avons formulé une hypothèse évoquant la médiation. Dans cette rubrique, on vérifie cette hypothèse ; elle stipule que l'optimisme médiatise l'effet de l'orientation sur les stratégies de réalisation d'activités entrepreneuriales (H6). Pour se faire, nous allons procéder à l'analyse de toutes les étapes de la médiation telle que théorisée par les méthodologues (Preacher & Hayes, 2004). Il s'agit d'étudier d'abord l'effet de l'orientation (VI) sur les stratégies de réalisation de l'activité entrepreneuriale (VD) ; ensuite sur l'optimisme (VM) ; enfin, d'étudier l'effet de ce dernier sur les stratégies de réalisation de l'activité entrepreneuriale (VD). Au cas où ces trois effets sont significatifs, nous allons analyser l'effet de l'orientation vers l'action sur les stratégies de réalisation de l'activité entrepreneuriale en contrôlant celui de l'optimisme. Pour interpréter l'effet de l'orientation sur les stratégies de réalisation de l'activité entrepreneuriale lorsque celui de l'optimisme est contrôlé, on se réfère à l'intervalle de confiance de l'effet médiatisé. Il y a médiation de l'effet de l'orientation lorsque cet intervalle ne comporte pas 0 et absence de la médiation dans le cas contraire. De plus, la médiation de l'effet de l'orientation peut être partielle, si cet effet diminue et reste significatif lorsque l'on contrôle celui de l'optimisme sur les stratégies de réalisation d'activités entrepreneuriales. Par contre, si l'effet diminue au point de ne plus être significatif, on dit que la médiation de l'effet de l'orientation est totale.

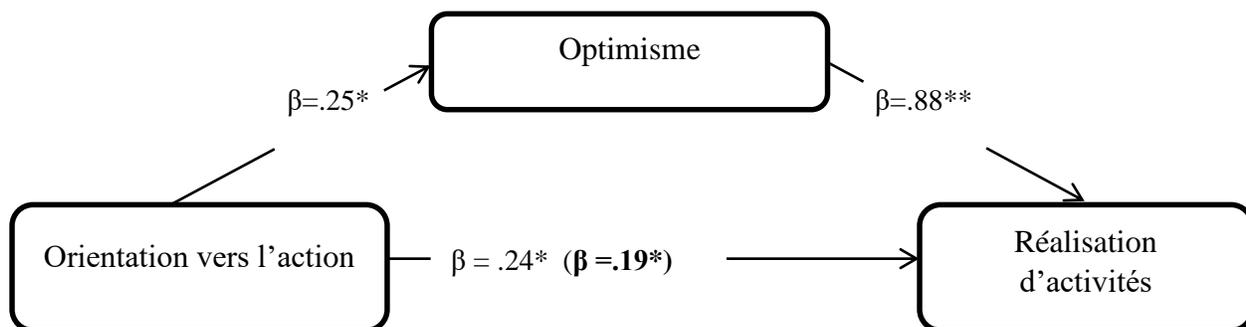


Figure 12

Médiation de l'effet de l'orientation vers l'action par l'optimisme

Les résultats qui précèdent montrent une médiation partielle de l'effet de l'orientation sur les stratégies de réalisation d'activités entrepreneuriales. Plus précisément, l'orientation vers l'action prédit les stratégies de réalisation de l'activité entrepreneuriale ($\beta = .24$, $p. < .000$) et l'optimisme ($\beta = .25$, $p. < .001$). Lorsque l'on contrôle l'effet de l'optimisme sur les stratégies de réalisation de l'activité entrepreneuriale ($\beta = .88$, $p. < .001$), celui de l'orientation vers l'action diminue, mais reste significatif ($\beta = .19$, $p. < .001$).

De ce qui précède, l'on peut retenir que le contrôle de l'action, a un effet sur l'identification d'activités entrepreneuriales. De plus, la concentration sur l'action et l'orientation vers l'action ont un effet sur la réalisation d'activités entrepreneuriales. L'optimisme amène les porteurs de projets à sous-évaluer certaines opinions sur l'entrepreneuriat (l'entrepreneuriat est une profession difficile) et à surévaluer d'autres (l'entrepreneuriat est une profession intéressante). Aussi, l'optimisme médiatise l'effet de l'orientation sur la réalisation d'activités entrepreneuriales. Dans la suite de notre propos, d'autres résultats sont présentés. Ils mettent en évidence l'effet des caractéristiques sociodémographiques sur les capacités volitionnelles et l'optimisme.

7-4-7- Analyse de l'effet de l'âge sur l'identification, la réalisation de l'action, la concentration, l'orientation vers l'action, et l'optimisme

Pour faciliter l'analyse de l'effet de l'âge sur les stratégies de réalisation du projet entrepreneurial, nous avons regroupé les âges en classes d'amplitude 11 ans ; ce qui a donné lieu à quatre groupes d'âge parmi lesquels figurent en bonne place : les 22 - 32ans, les 33 - 43ans, les 44 - 54ans et les 55ans et plus. Le résumé de l'effet de ces tranches d'âge sur l'identification d'activités entrepreneuriales, la réalisation d'activités entrepreneuriales, la concentration sur l'action, l'orientation vers l'action, le contrôle de l'action et l'optimisme en fonction des classes d'âge est ici présenté.

Réalisation d'activités entrepreneuriales

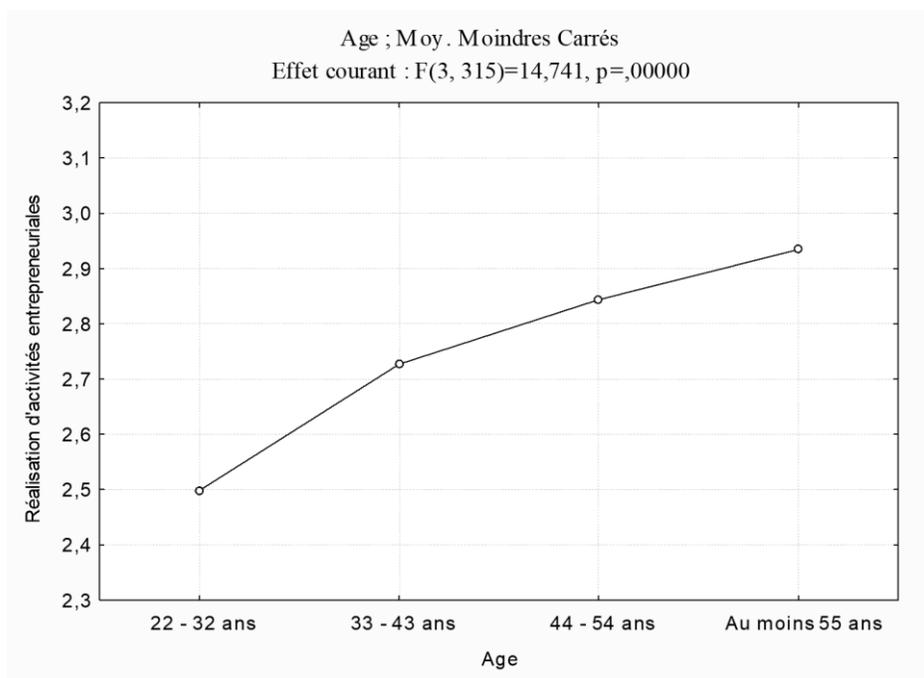


Figure 13

Variabilité de la réalisation d'activités entrepreneuriales en fonction de l'âge

Nos résultats ont montré que les personnes d'au moins 55 ans ($n_4 = 28, M_4 \approx 2.934, ET = .45$) ont des stratégies de réalisation d'activités entrepreneuriales plus opérationnelles que les 44-54 ans ($n_3 = 67, M_3 \approx 2.843, ET = .32$), les 33-43 ans ($n_2 = 126, M_2 \approx 2.726, ET = .38$) et les 22-32 ans ($n_1 = 98, M_1 \approx 2.498, ET = .41$). Avec un $F_{(3, 315)} = 14.741, p = .000$, nos résultats nous confortent dans l'idée qu'avec l'âge, les individus sont capables de développer des stratégies raffinées de réalisation d'activités entrepreneuriales. Les comparaisons par paire ont indiqué des différences significatives de stratégies de réalisation d'activités entrepreneuriales entre 22 - 32 ans et les 33 - 43 ans ($z_{(222)} = 6.545, p = .000$) et entre les 44 - 54 ans et les au moins 55 ans ($t_{(93)} = 2.153, p = .032$).

Identification d'activités entrepreneuriales

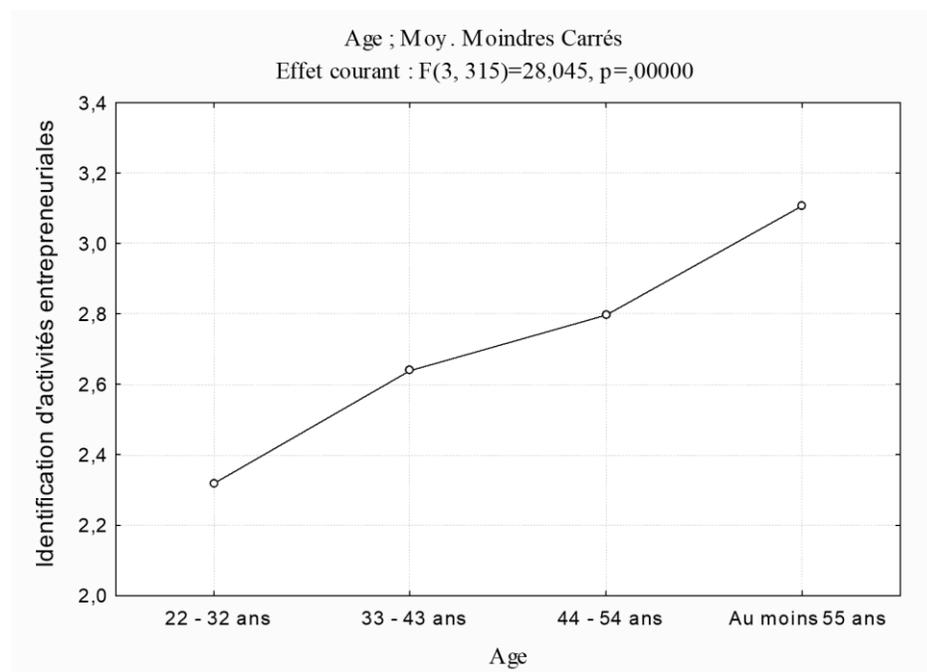


Figure 14

Variabilité de l'identification d'activités entrepreneuriales en fonction de l'âge

La figure 14 donne les résultats de l'analyse de la variance ayant permis de tester l'effet de l'âge sur les stratégies d'identification d'activités entrepreneuriales. Il apparaît que les personnes d'au moins 55 ans ($n_4 = 28, M_4 \approx 2.318, ET = .44$) ont des stratégies d'identification d'activités entrepreneuriales plus opérationnelles que les 44-54 ans ($n_3 = 67, M_3 \approx 2.638, ET = .45$), les 33-43 ans ($n_2 = 126, M_2 \approx 2.726, ET = .38$) et les 22-32 ans ($n_1 = 98, M_1 \approx 2.498, ET = .41$). Avec un $F(3, 315) = 28.04, p = .000$, nos résultats nous confortent dans l'idée qu'avec l'âge, les individus sont capables de développer des stratégies raffinées d'identification d'activités entrepreneuriales. Toutefois, aucune différence significative de stratégies d'identification d'activités entrepreneuriales n'a été observée entre les regroupements d'âge constitués, lorsque l'on a fait les comparaisons par paire.

Concentration sur l'action

Les résultats de l'analyse de l'effet de l'âge sur la concentration sur l'action sont résumés dans la figure 15

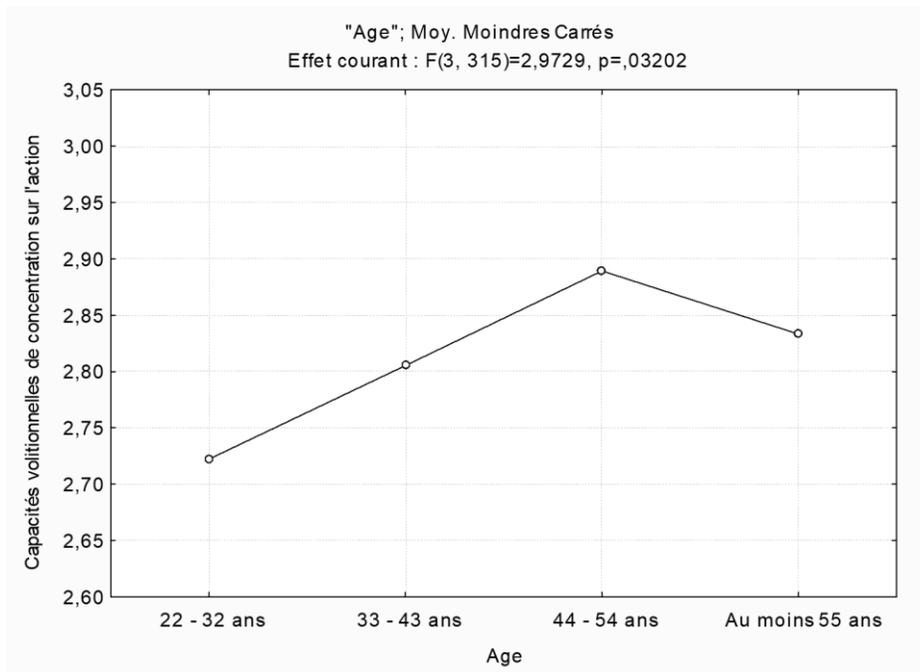


Figure 15

Variabilité du niveau de concentration sur l'action en fonction de l'âge

Nos résultats laissent entrevoir que les personnes de 44-54 ans ($n_3 = 67$, $M_3 \approx 2.889$, $ET = .28$), sont plus aptes à se concentrer sur une action initiée que les personnes qui ont au moins 55 ans ($n_4 = 28$, $M_4 \approx 2.83$, $ET = .40$), les 33-43 ans ($n_2 = 126$, $M_2 \approx 2.805$, $ET = .35$) et les 22-32 ans ($n_1 = 98$, $M_1 \approx 2.722$, $ET = .37$). Avec un $F_{(3, 315)} = 2.98$, $p = .03$, nos résultats nous confortent dans l'idée que les plus âgés ont une plus grande propension à se concentrer sur les actions entrepreneuriales initiées que les moins âgés. Les analyses post hoc de Tuckey ont montré des différences significatives de concentration sur l'action entre les 22-32 ans et les 33-43 ans ($z_{(222)} = 2.59$, $p = .01$) et entre les 44 - 54 ans et les au moins 55 ans ($z_{(93)} = 1.97$, $p = .049$). La différence de moyenne de concentration sur l'action entre les 22-32 ans et les 33-43 ans se trouve dans l'intervalle $-.265$ et $-.036$. Pour ce qui est des 44 - 54 ans et les au moins 55 ans, cette différence se trouve entre $+.006$ et $+.232$.

De ce qui précède, l'on peut retenir que pour une population de porteurs de projets à maturité, les plus âgés sont susceptibles mieux que les moins âgés de réguler les émotions négatives et les pensées perturbatrices de façon à mobiliser leur attention sur leur objectif entrepreneurial.

Orientation vers l'action

La variabilité de l'orientation vers l'action en fonction de l'âge a été étudiée à partir de l'analyse de variance. Les résultats sont contenus dans la figure 7.

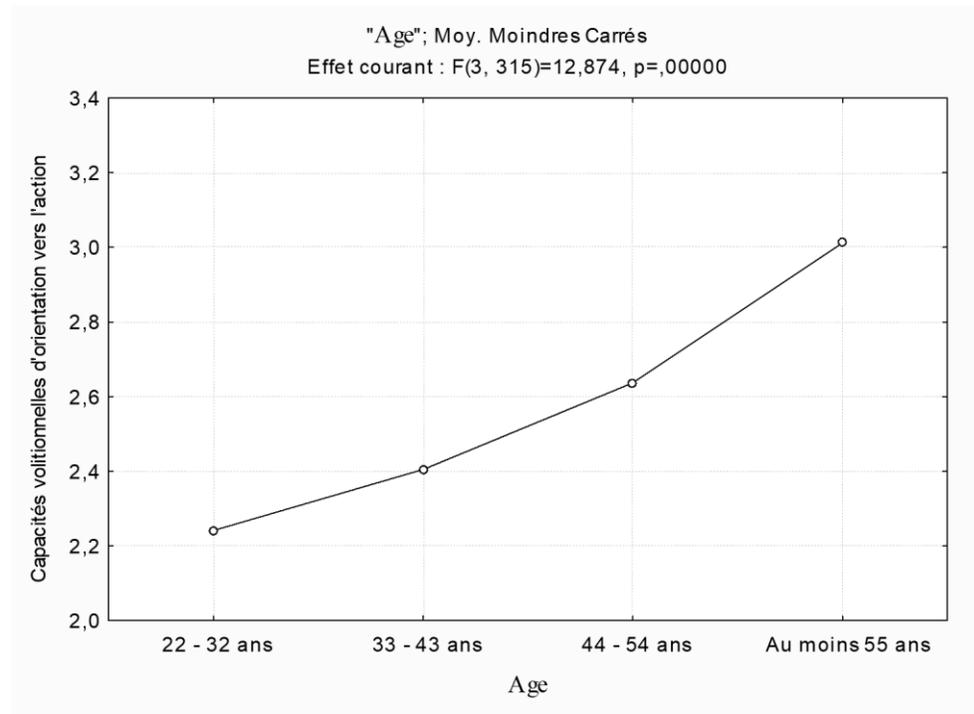


Figure 16

Variabilité du niveau de l'orientation vers l'action en fonction de l'âge

Au regard de la figure 16, l'on peut dire que les personnes ayant au moins 55 ans ($n_4 = 28$, $M_4 \approx 3.011$, $ET = .64$), sont orientées vers l'action entrepreneuriale mieux que les 44-54 ans ($n_3 = 67$, $M_3 \approx 2.636$, $ET = .71$), les 33-43 ans ($n_2 = 126$, $M_2 \approx 2.404$, $ET = .55$) et les 22-32 ans ($n_1 = 98$, $M_1 \approx 2.241$, $ET = .67$). Avec un $F_{(3, 315)} = 12.874$, $p = .0000$, nos résultats confirment l'idée que l'orientation vers l'action est plus présente chez les plus âgés que les moins âgés. Les analyses post hoc planifiées à partir du test de Tuckey ont montré des différences significatives d'orientation vers l'action entre les 22-32 ans et les 33-43 ans ($z_{(222)} = 5.377$, $p = .0000$) et entre les 33-43 ans et les 44 - 54 ans ($z_{(191)} = 2.916$, $p = .003$). La différence de moyenne de l'orientation vers l'action entre les 22-32 ans et les 33-43 ans se trouve dans l'intervalle $-.398$ et $-.184$. Pour ce qui est des 33-43 ans et les 44 - 54 ans, cette différence se trouve entre $-.262$ et $-.051$.

Les résultats qui précèdent laissent transparaître qu'au sein d'une population de porteurs de projet à maturité, les plus âgés sont susceptibles mieux que les moins âgés, à s'engager dans la

réalisation des actions planifiées et de réduire ainsi l'écart entre la planification des actions et leur réalisation.

Optimisme

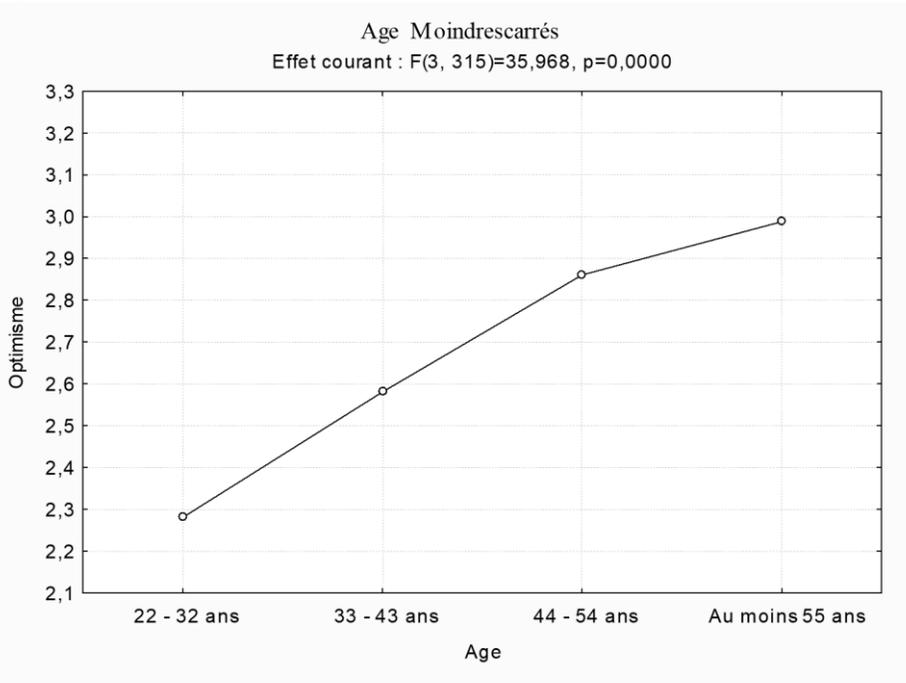


Figure 17

Variabilité du niveau de l'optimisme en fonction de l'âge

L'effet de l'âge sur l'optimisme a été analysé à partir de l'analyse de variance. Les effets figures sont illustrés par la technique des moindres carrés pondérés. Les résultats révèlent que les personnes d'au moins 55 ans ($n_4 = 28$, $M_4 \approx 2.988$, $ET = .49$), sont plus optimistes que les 44-54 ans ($n_3 = 67$, $M_3 \approx 2.86$, $ET = .35$), les 33-43 ans ($n_2 = 126$, $M_2 \approx 2.58$, $ET = .41$) et les 22-32 ans ($n_1 = 98$, $M_1 \approx 2.28$, $ET = .42$). Avec un $F_{(3, 315)} = 35.968$, $p = .0000$, nos résultats montrent que l'optimisme est plus présent chez les plus âgés que les moins âgés. Les comparaisons par paire planifiées à partir du test de Tuckey ont montré des différences significatives d'optimisme entre les 22-32 ans et les 33-43 ans ($z_{(222)} = 9.82$, $p = .0000$), entre les 33-43 ans et les 44 - 54 ans ($t_{(191)} = 2.556$, $p = .011$) et entre les 44 - 54 ans et les au moins 55 ans ($z_{(93)} = 4.054$, $p = .000$). La différence de moyenne de l'optimisme entre les 22-32 ans et les 33-43 ans se trouve dans l'intervalle $-.58$ et $-.38$. Pour ce qui est des 33-43 ans et les 44 - 54 ans, cette différence se trouve

entre -.22 et -.02. En ce qui concerne les 44 - 54 ans et les au moins 55 ans, elle peut être repérée entre +.104 et +.301.

7-4-8- Variabilité des stratégies d'identification et de réalisation d'activités, du contrôle de l'action et de l'optimisme en fonction des traditions culturelles

Les participants à cette étude ont été regroupés en fonction de leur appartenance ethnique dans les quatre traditions culturelles existantes au Cameroun. Les résultats qui traduisent la variation du contrôle de l'action, de l'optimisme et des stratégies d'identification et de réalisation d'activités entrepreneuriales en fonction de l'appartenance culturelle des participants sont présentés via des figures. Ces figures ont été extraites à partir de la technique des moindres carrés pondérés.

Stratégies d'identification d'activités entrepreneuriales

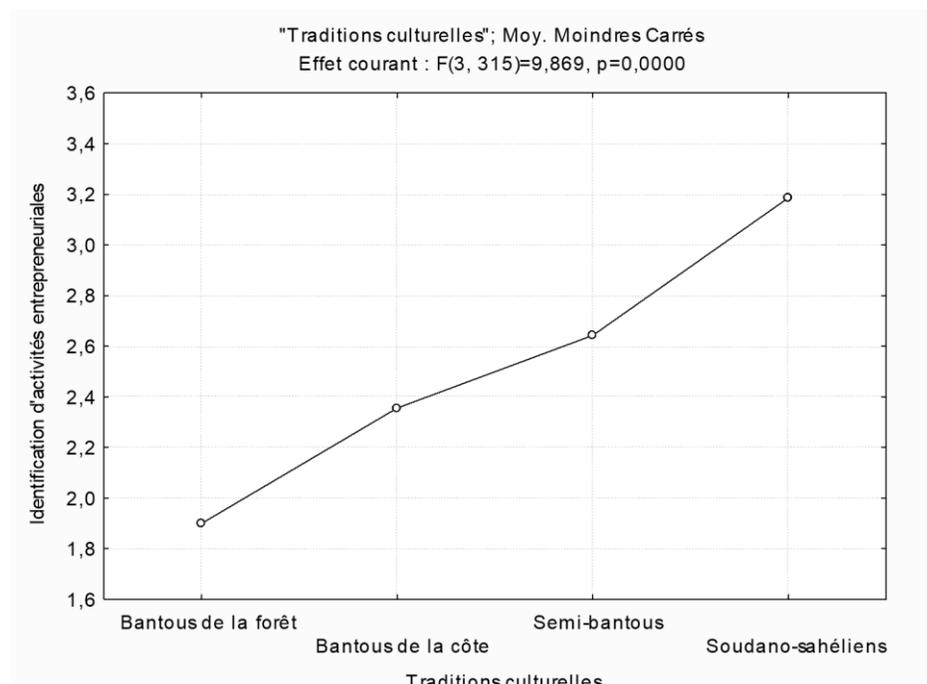


Figure 18

Effet des traditions culturelles sur l'identification d'activité entrepreneuriales

Les résultats laissent entrevoir que les Soudano-sahélien ($n_4 = 59$, $M_4 \approx 3.186$, $ET = .37$) ont des stratégies d'identification d'activité plus opérationnelles que les Bantous des grassfields ($n_3 = 158$, $M_3 \approx 2.64$, $ET = .35$), les Bantous de la plaine côtière ($n_2 = 72$, $M_2 \approx 2.35$, $ET = .36$) et les Bantous de la forêt ($n_1 = 30$, $M_1 \approx 1.90$, $ET = .39$). Avec un $F_{(3, 315)} = 9.869$, $p = .0000$, nos

résultats montrent une variation significative des stratégies d'identification d'activités entrepreneuriales en fonction des traditions culturelles. Cette variation est aussi observée lorsque l'on procède aux comparaisons deux à deux. Ainsi, les stratégies d'identification d'activités entrepreneuriales élaborées par les Soudano-sahéliens sont plus opérationnelles que celles des Bantous des grassfields ($z_{(215)} = 3.83$, $p = .000$). Cependant, ces derniers ont des stratégies nettement plus opérationnelles que celles des Bantous de la plaine côtière ($z_{(228)} = 4.258$, $p = .000$) qui, ont eux aussi des stratégies d'identification d'activités entrepreneuriales plus opérationnelles que celles des Bantous de la forêt ($z_{(100)} = 11.718$, $p = .000$).

Stratégies de réalisation d'activités entrepreneuriales



Figure 19

Effet des traditions culturelles sur la réalisation d'activités entrepreneuriales

Les résultats de l'analyse de l'effet des traditions culturelles sur les stratégies de réalisation d'activités entrepreneuriales sont résumés dans la figure 19. Il apparaît que les Soudano-sahélien ($n_4 = 59$, $M_4 \approx 2.934$, $ET = .45$) ont des stratégies de réalisation d'activité plus opérationnelles que les Bantous des grassfields ($n_3 = 158$, $M_3 \approx 2.847$, $ET = .31$), les Bantous de la plaine côtière ($n_2 = 72$, $M_2 \approx 2.71$, $ET = .39$) et les Bantous de la forêt ($n_1 = 30$, $M_1 \approx 2.503$, $ET = .42$). Avec un $F_{(3, 315)} = 14.569$, $p = .0000$, nos résultats montrent une variation significative des stratégies de

réalisation d'activités entrepreneuriales en fonction des traditions culturelles. Cette variabilité est aussi observée lorsqu'on procède à des comparaisons par paire. Les stratégies de réalisation d'activités entrepreneuriales élaborées par les Soudano-sahéliens sont plus opérationnelles que celles des Bantous des grassfields ($z_{(215)} = 2.29$, $p = .022$). Les Bantous de la plaine côtière ont eux aussi des stratégies de réalisation d'activités entrepreneuriales plus opérationnelles que celles des Bantous de la forêt ($z_{(100)} = 6.428$, $p = .000$).

Contrôle de l'action

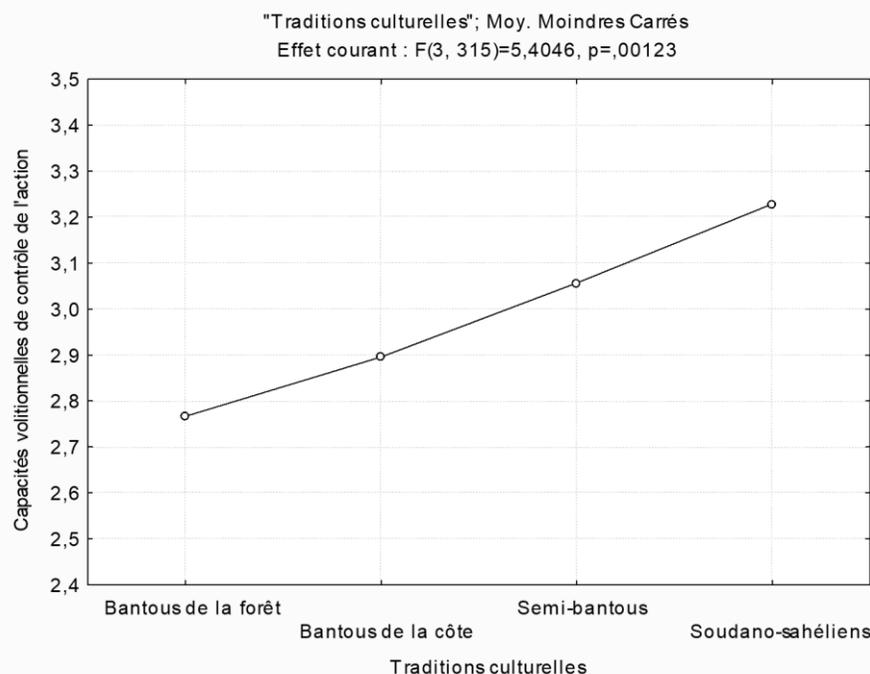


Figure 20

Effet des traditions culturelles sur le contrôle l'action

L'effet des traditions culturelles sur le contrôle de l'action a été analysé à partir de la technique des moindres carrés pondérés. Les résultats révèlent que les Soudano-sahélien ($n_4 = 59$, $M_4 \approx 3.22$, $ET = .61$) sont plus aptes à contrôler les actions initiées que les Bantous des grassfields ($n_3 = 158$, $M_3 \approx 3.056$, $ET = .57$), les Bantous de la plaine côtière ($n_2 = 72$, $M_2 \approx 2.89$, $ET = .58$) et les Bantous de la forêt ($n_1 = 30$, $M_1 \approx 2.76$, $ET = .7$). Avec un $F(3, 315) = 5.4$, $p = .00123$, les résultats de l'analyse de variance confirment ces observations et nous confortent dans l'idée que le développement du contrôle de l'action est fonction des traditions culturelles. Des différences significatives ont été observées lorsque l'on a procédé aux comparaisons par paire. Les Bantous

de la plaine côtière ont une plus grande propension au contrôle de l'action que des Bantous de la forêt ($z_{(100)} = 2.535$, $p = .011$). Aucune différence n'a été observée lorsque l'on a comparé les autres traditions culturelles (Soudano-sahéliens, Semi-bantous et Bantous de la plaine côtière) deux à deux.

Optimisme

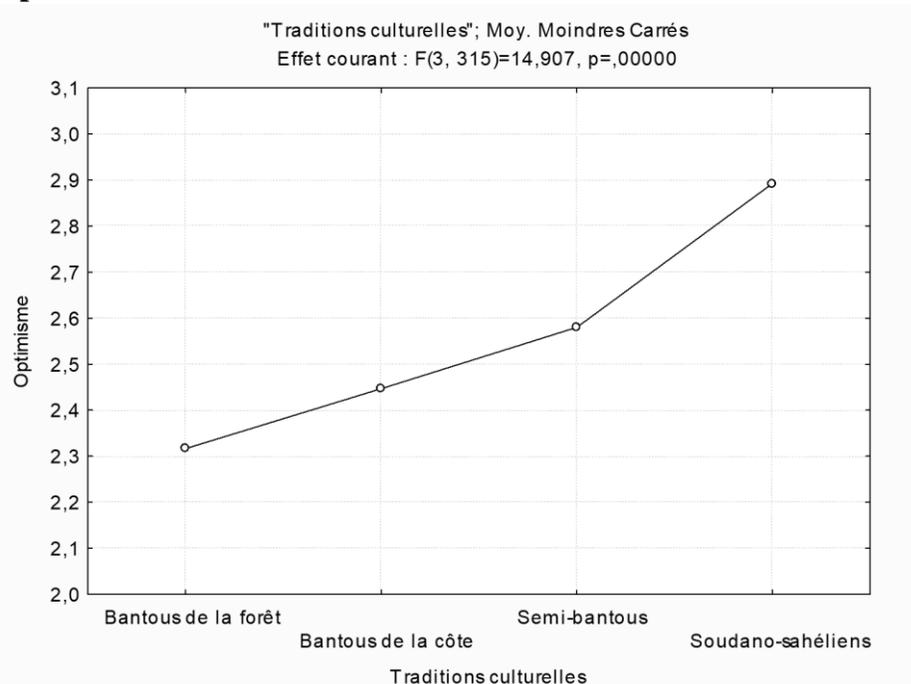


Figure 21

Effet des traditions culturelles sur l'optimisme

Les résultats de l'analyse de l'effet des traditions culturelles sur l'optimisme sont résumés dans la figure 21. Il apparaît que les Soudano-sahélien ($n_4 = 59$, $M_4 \approx 2.892$, $ET = .42$) sont plus optimistes que les Bantous des grassfields ($n_3 = 158$, $M_3 \approx 2.58$, $ET = .43$), les Bantous de la plaine côtière ($n_2 = 72$, $M_2 \approx 2.44$, $ET = .5$) et les Bantous de la forêt ($n_1 = 30$, $M_1 \approx 2.31$, $ET = .46$). Avec un $F_{(3, 315)} = 14.907$, $p = .0000$, les résultats de l'analyse de variance confirment la variabilité de l'optimisme en fonction des traditions culturelles. Cette variabilité est aussi observée entre les Bantous des grassfields et les Bantous de la plaine côtière ($z_{(228)} = 2.33$, $p = .02$) et entre les Bantous de la plaine côtière et les Bantous de la forêt ($z_{(100)} = 3.69$, $p = .000$).

A la fin de cette section qui s'est proposée de tester l'effet de certains facteurs sociodémographiques, l'on note des différences significatives de stratégies d'identification et de

réalisation du projet entrepreneurial, de concentration sur l'action, d'orientation vers l'action et d'optimisme en fonction des classes d'âge. De plus, les résultats révèlent l'effet des traditions culturelles sur les stratégies d'identification et de réalisation d'activités entrepreneuriales, le contrôle sur l'action et l'optimisme.

7-5- Discussion

Nous avons fait l'hypothèse d'une part que les capacités volitionnelles de l'implémentation de l'intention (contrôle de l'action, concentration sur l'action et orientation vers l'action) ont un effet sur l'identification et la réalisation d'activité. D'autre part que l'effet de l'orientation vers l'action est médiatisé par l'optimisme. Nos résultats indiquent que c'est effectivement le cas : le contrôle de l'action facilite l'identification des activités en rapport avec le projet professionnel entrepreneurial. Au surplus, on remarque que la concentration sur l'action et l'orientation vers l'action évoluent avec les stratégies de réalisation d'activités entrepreneuriales. Cela signifie que plus les stratégies de réalisation d'activités en rapport avec le projet professionnel entrepreneurial sont élevées, plus l'est aussi le niveau de concentration sur l'action et d'orientation vers l'action. Aussi, l'optimisme amène les porteurs de projet à sous-évaluer les opinions chargées négativement et médiatise en partie l'effet de l'orientation vers l'action sur la réalisation d'activités entrepreneuriales.

L'une des limites de la présente étude se rapporte à l'opérationnalisation de l'optimisme. En effet, cette variable a été mesurée à partir de l'échelle de Scheier et al. (1994) tel qu'adaptée par Trottier et al. (2008) alors que d'autres choix auraient été possibles. Toutefois, il faut noter comme nous l'avons déjà annoncé à la méthodologie que cette échelle a été retenue parce qu'elle présente des qualités psychométriques acceptables. De plus, Trottier et al. (2007) ont montré dans une étude que la plupart des travaux de Seligman sur le style explicatif, tout comme ceux de Scheier et Carver (1993) sur l'optimisme dispositionnel sont centrés sur les difficultés subies par l'individu, ce qui signifiait que l'optimisme s'appuyait essentiellement sur les attributions liées à des situations négatives. L'instrument composé de trois items positifs et trois items négatifs que nous avons utilisé, répond à cette remarque.

Par ailleurs, les résultats obtenus relativement à cette variable, loin d'être inconsistants, répondent en partie aux hypothèses formulées. Ils permettent d'envisager l'optimisme comme un filtre cognitif. Lors du traitement de l'information relative à l'entrepreneuriat, l'optimisme filtre

les difficultés, l'incertitude, la fatigue et les embûches inhérentes au métier d'entrepreneur. Cela inhibe l'orientation vers l'état et permet aux porteurs de projets de considérer ces éléments susceptibles d'annihiler la propension à agir comme des défis à relever. Les entrepreneurs en cours de création chez qui s'éveillent cette volonté de relever les défis, doivent pour y parvenir faire preuve d'un niveau élevé de contrôle de l'action, de concentration sur l'action et se tourner résolument vers la réalisation de leur projet professionnel entrepreneurial (orientation vers l'action). Le contrôle de l'action est une force de conviction, c'est ce que Bandura (1994, 1997) appelle le sentiment d'efficacité personnelle.

En définitive, comme le montre Trottier et al. (2007), en dehors de Seligman ou Scheier et Carver (1993), bien d'autres auteurs se sont intéressés à l'optimisme, mais avec des terminologies et définitions alternatives différentes. En l'occurrence, Espstein et Meier (1989) abordent « l'optimisme naïf », Norem et Cantor (1986) parlent de l'optimisme stratégique. Dans le domaine de la santé, Weinstein (1980) parle de l'optimisme irréaliste, Taylor et Brown (1988) se sont intéressés aux distorsions ou illusion positives au même titre que Sharot (2011). Il peut être utile d'examiner la relation entre ces autres concepts apparentés à l'optimisme et l'implémentation du projet professionnel entrepreneurial.

Conclusion

L'objectif de cette étude 3 était d'évaluer l'effet des capacités volitionnelles d'implémentation de l'intention entrepreneuriale (contrôle de l'action, concentration sur l'action et orientation vers l'action) sur l'identification et la réalisation d'activité ; et de vérifier si l'effet de l'orientation vers l'action est médiatisé par l'optimisme. En nous référant à la théorie du contrôle de l'action (Kuhl, 1994) et au modèle hiérarchique de la volition (Hikkerova et al., 2016), nous avons fait l'hypothèse que le contrôle de l'action (H1), la concentration sur l'action (H2) et l'orientation vers l'action (H3) ont un effet sur l'identification et la réalisation d'activités entrepreneuriales. Sur la base des considérations théoriques relatives au comportement planifié (Ajzen, 1991), l'on a établi que l'intention entrepreneuriale est corrélée à l'identification et à la réalisation des activités entrepreneuriales (H4). Aussi, l'optimisme amène les porteurs de projets en maturité à sous-évaluer certaines opinions sur l'entrepreneuriat (H5) et à surévaluer d'autres (H6). L'optimisme médiatise également l'effet de l'orientation vers l'action (H7).

A un échantillon de 319 porteurs de projets, nous avons administré un questionnaire à items fermés comportant l'échelle de la volition (Hikkerova et al., 2016), l'échelle de l'optimisme (Scheier & Carver, 1985) et l'échelle des opinions sur le travail autonome (Batistelli, 2001). Les données collectées ont été traitées par ANOVA et par analyse de régression. Les résultats ont montré que les stratégies de réalisation d'activités entrepreneuriales varient en fonction de la concentration sur l'action et de l'orientation sur l'action alors que les stratégies d'identification d'activités varient en fonction du contrôle de l'action. De plus, les opinions sur l'entrepreneuriat varient en fonction de l'optimisme et ce dernier médiatise en partie l'effet de l'orientation vers l'action sur la réalisation d'activités.

Notre étude a répliqué l'idée selon laquelle la volition est le processus qui permet la transition entre l'intention et l'action (Broonen, 2010). Cette idée a également été vérifiée récemment par Hikkerova et al. (2016) et Gollwitzer (2017). Toutefois, notre étude ajoute qu'au cours de la transition entre l'intention et l'action, l'optimisme œuvre dans deux directions. Dans un premier temps, il amène l'entrepreneur à sous-évaluer les opinions chargées négativement (l'entrepreneuriat est une profession difficile, fatigante, remplie d'incertitude, etc.) qui habituellement poussent le porteur de projet à renoncer à la prise de décision et à l'engagement (orientation vers l'état). Dans un second temps, il permet à l'entrepreneur en cours de création de surévaluer les opinions chargées positivement (l'entrepreneuriat est une profession rentable, satisfaisante, etc.), cela l'amène à considérer les difficultés, la complexité de l'entrepreneuriat et l'incertitude liée à cette profession comme des défis à réaliser (orientation vers l'action). Cette étude confirme donc l'idée de Sharot (2011) selon laquelle le biais d'optimisme influence le traitement de l'information chez certains individus.

Rendu à ce niveau de notre réflexion nous sommes conforté dans l'idée que certaines capacités volitionnelles présentes chez tous, s'expriment davantage chez d'autres et permettent à ces derniers de transformer leurs intentions en actions. Ce qui complète les résultats de l'étude 1 qui a mis en évidence les capacités volitionnelles impliquées dans la définition du projet entrepreneurial. Comme la démarche utilisée dans notre thèse est transversale, nous allons vérifier si ces capacités volitionnelles se mettent en place de manière successive lors de la transformation des intentions entrepreneuriales en actions ; c'est l'objet de l'étude 4.

CHAPITRE HUITIEME : MOBILISATION HIERARCHIQUE DES CAPACITES VOLITIONNELLES LORS DE LA TRANSFORMATION DES INTENTIONS

INTRODUCTION

Dans les chapitres qui précèdent, nous avons vu que la transformation d'une intention entrepreneuriale en action passe par la formation d'une intention entrepreneuriale et par son implémentation. Au cours de chacune de ces phases du processus entrepreneurial, l'individu mobilise un certain nombre de capacités volitives, qui ont pour fonction principale la définition de l'objectif entrepreneurial et la protection de l'intention entrepreneuriale des distracteurs potentiels via le traitement asymétrique de l'information. La formation des intentions entrepreneuriales a été étudiée auprès des étudiants et son implémentation auprès des entrepreneurs en cours de création. Récemment, des travaux réalisés dans le contexte Européen ont postulé que lors du passage de l'intention à l'action, les individus mobilisent successivement les capacités volitionnelles. Si ce postulat est vrai, l'on peut imaginer que pour une population hétérogène (étudiants, entrepreneurs en cours de création et entrepreneurs actifs), certaines capacités peuvent être plus présentes chez les personnes qui se trouvent au stade de la construction de l'intention que chez ceux qui se trouvent au stade de l'implémentation de l'action et vice versa. Ainsi, notre objectif dans cette étude 4 est de vérifier si les capacités volitionnelles présentes chez tous s'expriment plus chez certaines personnes que chez d'autres selon la phase du processus entrepreneurial où elles se trouvent.

8-1- Problématique

Au cours des vingt dernières années, la transition entre l'intention et l'action a fait l'objet d'importants travaux, qui se sont concentrés sur l'intensité de l'intention (Moreau & Raveleau, 2006), la stabilité de l'intention (Moreau, 2003), la force des attitudes (Ajzen, 1991), la force du caractère et la motivation (Emin, 2003) et la planification de l'action (Gollwitzer, 1987, 1996, 2006). Nonobstant la pertinence de ces contributions, la transition entre l'intention à l'action reste complexe et entourée d'incertitude, car avoir l'intention de faire telle ou telle chose, reviendrait à

désirer fortement la chose, à prendre la décision de faire cette chose sans pour autant avoir la certitude de la réaliser effectivement. La volition qui reste accessoirement abordée dans les travaux est l'acte par lequel les intentions se transforment en actions. Dans cette optique, Kuhl (1994a) soutient qu'il existe un certain nombre de capacités volitionnelles indispensables à la traduction des intentions en comportements. Il s'agit des capacités volitionnelles de définition de l'objectif (l'autodétermination, l'automotivation et la résistance à l'incertitude de l'avenir), de l'implémentation de l'intention (le contrôle de l'action et l'orientation vers l'action) et de développement de l'action (l'initiative et la proactivité).

Dans l'étude 2, nous avons pu observer qu'un état mental pousse certains étudiants à s'orienter vers une activité complexe, difficile, dont l'issue est incertaine. Nous avons suggéré que cet état mental est déclenché par certaines capacités volitives qui sont ici l'autodétermination, l'automotivation et la résistance à l'incertitude de l'avenir. De plus, nous avons vu que les entrepreneurs en cours de création mobilisent certaines capacités volitives en l'occurrence l'orientation vers l'action, le contrôle et la concentration sur l'action, pour protéger leurs intentions des distracteurs potentiels, pour identifier et réaliser des activités entrepreneuriales (étude 3). Au regard de la théorie des phases de l'action adaptée à l'entrepreneuriat, il semble que les capacités volitionnelles se mettent en place au fur et à mesure que l'individu passe d'une phase inférieure à une étape supérieure du processus. D'ailleurs, dans le contexte européen, Hikkerova et al. (2016) parlent de la hiérarchie de la volition, en insistant sur le rôle de l'initiative personnelle et de la proactivité dans le développement de l'action par les entrepreneurs actifs.

La proactivité et l'initiative personnelle ont fait l'objet de nombreux travaux en psychologie de l'entrepreneuriat. Certains auteurs considèrent ces deux concepts comme étant les facettes d'une même réalité (Fay & Frese, 2001 ; Frese, 2007) et d'autres établissent une différence entre eux (Frese & Sabini, 1985). A en croire Frese (2007) et Fay et Frese (2001), l'initiative personnelle se réfère à une variante du comportement proactif que l'on peut de manière simple définir comme un syndrome comportemental chez un individu qui a une approche active du travail et persévère pour surmonter les obstacles et les contretemps. Elle est à la base du développement des nouvelles entités au sein d'une entreprise existante. Allant dans le même sens, Hisrich (1990) souligne que l'initiative personnelle est indirectement liée à de nouveaux concepts en relation avec l'efficacité organisationnelle tels que l'intrapreneuriat, le comportement de citoyenneté organisationnelle

(Organ, 1988), la motivation intrinsèque, la performance au travail et l'autorégulation (Fay & Frese, 2001).

Relativement à la proactivité, Frese et Sabini (1985) précisent qu'elle se caractérise par la propension à agir, l'autonomie et la persistance face à l'adversité. Mouloungui (2012) lui confère une signification qui accorde une place de choix à l'individu. Elle souligne en effet, que les individus proactifs ont une vision de leurs objectifs à long terme et savent anticiper le cours des choses. La persistance dont on vient de parler, est souvent nécessaire étant donné que la proactivité amène l'individu à éliminer les difficultés qui entravent le changement souhaité (Frese, 2007). Il ajoute que l'autonomie est nécessaire à la fixation des objectifs et est corrélée à la persistance face aux difficultés. Lorsque l'individu parvient à éliminer un obstacle, son niveau de proactivité augmente et il gagne en autonomie (Frese, Fay, Hilburger, Long, & Tag, 1997).

Selon la perspective théorique de l'action, l'initiative est opposée à l'hésitation. Dans cette direction, Kuhl (1992) suggère que les personnes diffèrent dans leur capacité à enclencher des actions ou à transformer leurs intentions en actions. Cette différence des capacités d'enclenchement des actions est expliquée par l'initiative personnelle qui est à en croire Gollwitzer et Heckhausen (1987) corrélée à l'orientation vers l'action. Ainsi, les personnes orientées vers l'action ont une grande capacité de prise d'initiative contrairement aux individus orientés vers l'état qui eux, ont tendance à reporter plutôt à demain ce qui peut être accompli aujourd'hui. L'orientation vers l'état se caractérise par l'inertie de l'action et est corrélée positivement à la procrastination comportementale et inversement corrélée à l'initiative personnelle (Darpy, 1997 ; Ferrari & Emmons, 1994).

Comme le déclare Battistelli (2001), le développement de l'initiative personnelle nécessite la fixation des objectifs à long terme et l'orientation vers l'action. Aussi, il permet à l'individu de réaliser sans hésitation et de façon énergique ses objectifs professionnels. Cette auteure réitère que le développement de la proactivité induit la réalisation des objectifs, la planification des stratégies, des solutions spécifiques et des retombés des actions envisagées à cours ou à long terme. Il s'agit là des attributs que Gollwitzer (1996, 2016), Hikkerova et al. (2016) et Kuhl (1985a) assignent à la volition. Tenant compte de ces propositions, il apparaît primordial d'intégrer dans le modèle explicatif du comportement entrepreneurial, l'initiative personnelle et la proactivité qui semblent être des caractéristiques de la volition. Rendu à ce niveau de la réflexion, on peut dire avec Frese

(2007), Fay et Frese (2001) que l'initiative et la proactivité sont les facettes d'une même réalité qui est ici la volition.

8-2- Hypothèses

Pour faire le lien avec ce qui précède et à la suite de Hikkerova et al. (2016), nous formulons deux principes. Lorsqu'une capacité volitive est retenue à un stade quelconque du processus entrepreneurial, l'évaluation faite sur cette capacité à ce stade est meilleure que les évaluations enregistrées sur cette même capacité à d'autres stades. Pour être retenue comme caractéristique de l'un des trois stades du processus entrepreneurial, une capacité volitive doit enregistrer de meilleurs scores à ce stade par rapport à toutes les autres capacités de la volition. Ainsi, l'automotivation est meilleure chez les étudiants ayant l'attrait pour la carrière en entrepreneuriale que chez les entrepreneurs en cours de création et les entrepreneurs actifs (H1). L'autodétermination est plus présente chez les étudiants qui souhaitent devenir entrepreneurs que chez les entrepreneurs en cours de création et les entrepreneurs actifs (H2). La résistance à l'incertitude de l'avenir est plus présente chez les étudiants qui aspirent devenir entrepreneurs que chez les entrepreneurs en cours de création et les entrepreneurs actifs (H3). Ces trois hypothèses sont formulées sur la base des travaux de De Quijano (1997) et Boutinet (1999) dans le domaine de l'orientation professionnelle, qui ont travaillé pour montrer que l'autodétermination aide l'individu à construire un objectif professionnel en tenant compte du niveau de difficulté de ce dernier. Le souhait de devenir entrepreneur peut être considéré comme un objectif difficile à atteindre parce que l'entrepreneuriat est considéré comme une profession difficile et parsemée d'embûches (Battistelli, 2001).

Mouloungui (2012) affirme que « les capacités volitionnelles dites de contrôle et de développement de l'intention ont une relation directe avec les actions d'identification et de réalisation de l'intention entrepreneuriale » (p.91). Dans cette veine, notre hypothèse stipule que les entrepreneurs en cours de création ont un niveau de contrôle de l'action supérieur à celui des entrepreneurs en activité et à celui des étudiants qui envisagent devenir entrepreneur (H4). De plus, le niveau de concentration sur l'action des entrepreneurs en cours de création est supérieur à celui des entrepreneurs en activité et davantage supérieur à celui des étudiants qui souhaitent créer leurs entreprises (H5). On fait également l'hypothèse que les entrepreneurs en cours de création sont plus orientés vers l'action que les entrepreneurs actifs et les étudiants qui ont l'intention de devenir entrepreneurs (H6).

D'importants travaux ont établi à partir de la modélisation par les équations structurelles, des relations entre les caractéristiques de l'emploi et l'initiative personnelle. Précisément, ces travaux ont mis en évidence l'effet des caractéristiques de l'emploi sur l'initiative personnelle via l'orientation de contrôle (Frese, Garst, & Fay, 2007). Ils ont également précisé l'impact de l'orientation de contrôle et de l'initiative personnelle sur les changements des caractéristiques de l'emploi et ont insisté sur le rôle médiateur de l'initiative personnelle (Frese, 2007). Dans le champ entrepreneurial, les études relatives à l'initiative personnelle ont fourni des résultats satisfaisants en rapport avec la prédiction du comportement entrepreneurial. Battistelli (2001), s'interrogeant sur l'initiative personnelle comme symptôme de l'entrepreneuriat, a découvert qu'elle est un prédicteur important de l'entrepreneuriat à condition que les entrepreneurs fassent usage des croyances de contrôle pour contre carer les obstacles liés à la réalisation de leur projet. Cela nous conforte dans l'idée que l'initiative personnelle est essentielle à l'entrepreneuriat, car elle implique l'utilisation de stratégies cognitives pour surmonter les obstacles et les barrières entravant la persistance dans la réalisation de l'action et le développement de nouvelles activités au sein d'une organisation existante (Kuhl & Fuhrmann, 1998). Relativement à ces considérations théoriques, nous faisons l'hypothèse que l'initiative personnelle est plus présente chez les entrepreneurs actifs que chez les entrepreneurs en cours de création et les étudiants qui aspirent devenir entrepreneurs (H7). Mouloungui (2012), Hikkerova et al. (2016) avancent que la proactivité est un trait de personnalité propre aux entrepreneurs actifs et permet à ces derniers d'anticiper la réalisation des objectifs escomptés, la planification des stratégies de développement de nouvelles activités entrepreneuriales, des solutions spécifiques et des retombés des actions envisagées à court ou à long terme. A la suite de ces auteurs, nous nous attendons à ce que la proactivité soit davantage observée chez les entrepreneurs actifs que chez ceux en cours de création et chez les étudiants qui aspirent le devenir (H8).

Nous sommes d'accord avec Gangloff et Malleh (2017) sur le fait que l'optimisme apporte beaucoup de choses tant aux personnes qu'aux organisations. Les personnes optimistes, contrairement aux pessimistes, sont persévérantes et s'adaptent mieux aux difficultés de la vie. Elles ont confiance en leurs capacités à surmonter les obstacles et tirent le meilleur parti possible des situations. Les optimistes font preuve d'un niveau élevé d'accomplissement de soi et de satisfaction (Garrosa et al, 2001). Malik (2013) souligne qu'ils sont motivés, travaillent dur, face aux obstacles et aux événements négatifs ils sont orientés vers la tâche. Relativement à cette idée,

nous faisons l'hypothèse que les entrepreneurs actifs sont plus optimistes que ceux en cours de création et les étudiants qui souhaitent devenir entrepreneurs (H9).

8-3- Méthodologie

Dans cette étude, nous avons suivi la démarche transversale pour vérifier la mobilisation successive des capacités volitionnelles au cours du passage de l'intention à l'action. Le choix de cette démarche n'est pas fortuit, il est motivé par le fait que c'est l'approche dominante dans la littérature (Mouloungui, 2012 ; Hikkerova et al., 2016). Les autres procédures méthodologiques tournent autour des participants, du matériel, de la procédure de collecte des données et du traitement statistique des données.

8-3-1- Participants

Cette étude est réalisée auprès d'une population hétérogène constituée de 889 participants ; 103 sont des étudiants qui souhaitent devenir entrepreneurs, 319 sont des entrepreneurs en cours de création et 467 sont des entrepreneurs actifs. L'âge des étudiants varie entre 17 et 32 ans avec une moyenne (M) de 24.23 ans et un écart-type (ET) de 5.46 ans. En ce qui concerne le genre, ils sont des hommes dans 56.92% de cas et des femmes dans 44.07% de cas. Relativement aux traditions culturelles, 36.84% sont des Bantous des grassfields, 18.09% sont des Soudano-sahéliens, 24.01% sont des Bantous de la plaine côtière et 21.05% sont des Bantou de la forêt. 26.05% de cas ont formulé une intention d'entreprendre dans le secteur de l'ingénierie, 31.23% dans le secteur commercial, 31.43 dans les secteurs de l'économie numérique et 11.29% dans le secteur de l'agriculture.

Les 319 entrepreneurs en cours de création ont été sélectionnés par convenance dans les centres d'incubation en création d'entreprise, en l'occurrence Technipôle (39.68%), le Centre Apprendre à Entreprendre (22.01%), le Centre d'incubation du Littoral (31.52%) et le Centre d'incubation de l'Ouest-Cameroun (6.9%). Leur âge varie entre 22 à 65 ans (M = 43.65 ans et ET = 9.89 ans), ils sont des hommes dans 76.56% de cas et des femmes dans 33.43% de cas. Relativement aux traditions culturelles, 42.25% sont des Bantous des grassfields, 21.65% sont des Soudano-sahéliens, 19.33% sont des Bantous de la plaine côtière et 16.77% sont des Bantou de la forêt. Ils planifient la création de leurs entreprises dans les secteurs de l'agriculture (39.25%), de l'économie numérique (24.65%), du commerce (21.33%) et de l'ingénierie (14.77%).

Relativement au niveau d'étude, ils ont le niveau BEPC/CAP dans 22.56% de cas, le niveau Baccalauréat dans 35.64% de cas, le niveau licence dans 26.36% de cas et le master dans 15.44% de cas.

Les 467 entrepreneurs actifs sont des personnes qui ont créé une entreprise, avec ou sans employés et dont les produits ou services occupent une part du marché économique camerounais. Ils sont tous inscrits sur les registres de commerce, payent les impôts et ne disposent pas d'un bulletin de paie (c'est-à-dire n'ont pas un emploi salarial). Ils ont été contactés soit par contact direct au cours du Salon International de l'Art et de la Culture, soit par téléphone ou E-mail à partir de la base de données des entrepreneurs disponibles au Groupement Inter Patronal du Cameroun (Gicam-Douala). Ils sont des hommes dans 80.78% de cas et des femmes dans 19.23% de cas. Leur âge varie entre 20 et 67 ans ($M = 42.41$ ans et $ET = 8.05$ ans). En ce qui concerne les traditions culturelles, 44.5% sont des Bantous des grassfields, 24.95% sont des Soudano-sahéliens, 14.73% sont des Bantous de la plaine côtière et 15.82% sont des Bantous de la forêt. Relativement à l'ancienneté dans le métier d'entrepreneur, 23.24% une expérience de moins de 3 ans, 29.35% une expérience de 3 à 5 ans, 34.61% une expérience de 5 à 7 ans et 12.8% une expérience de plus de 7 ans. Ils ont créé dans différents domaines en l'occurrence : l'agriculture (41.05%), l'économie numérique (27.85%), le commerce (22.31%) et l'ingénierie (08.79%). Ils ont majoritairement le niveau Baccalauréat (33.64%), le niveau licence (28.36%), le niveau BEPC/CAP (20.56%) et le niveau CEPE (17.01%).

8-3-2- Matériel et procédure

Cette étude a été réalisée à l'aide des questionnaires composés des échelles en 4 points de type Likert mesurant les opinions sur l'entrepreneur et l'entrepreneuriat, l'autodétermination, l'automotivation, la résistance à l'incertitude de l'avenir, le contrôle de l'action, la concentration sur l'action, l'orientation vers l'action, l'initiative personnelle, la proactivité et l'optimisme. En prélude à l'élaboration de ce questionnaire, nous avons réalisé des entretiens auprès de trois participants (un étudiant qui souhaitait devenir entrepreneur, un porteur de projet et un entrepreneur actif). L'exploitation des données de ces entretiens a permis de construire les différentes échelles contenues dans les questionnaires qui sont utilisés dans cette étude.

Les autres questions ouvertes ou fermées portent sur les variables sociodémographiques. Pour les étudiants (premier questionnaire), on a retenu : le sexe, l'âge, le niveau d'étude, la filière

universitaire, la religion, le groupe ethnique d'appartenance, la catégorie de l'entreprise à créer (TPE, PE, PME GE), l'expérience professionnelle, la participation ou non à un stage, la familiarisation avec le milieu entrepreneurial, la catégorie socioprofessionnelle des parents, le type d'activité et le secteur d'activité où exercent les parents qui ont un emploi salarié. Pour les entrepreneurs en cours de création (deuxième questionnaire), on a considéré : le sexe, l'âge, le niveau de formation, la catégorie socioprofessionnelle, la familiarité avec le milieu entrepreneurial avant la décision de devenir soi-même entrepreneur, l'ancienneté dans l'entrepreneuriat, le type de formation reçue, le type d'entreprise créée ou à créer (TPE, PE, PME GE). En plus de ces facteurs sociodémographiques, on a retenu l'ancienneté dans le métier d'entrepreneur dans un troisième questionnaire adressé aux entrepreneurs actifs. Nous présentons dans les paragraphes qui suivent les échelles utilisées.

Echelle de la volition

L'échelle de la volition utilisée ici mesure en plus des capacités volitionnelles de définition de l'objectif (étude 2) et les capacités volitionnelles de l'implémentation de l'intention (étude 3), l'initiative et la proactivité. C'est une adaptation de l'instrument mise au point par Kuhl et Fuhrmann (1998), révisé en 2004 par ces mêmes auteurs et utilisée récemment dans le contexte Européen par Hikkerova et al. (2016). Il est couramment désigné sous le vocable *Volitional Component Questionnaire* (VCQ-3). Dans la présente étude, le VCQ-3 a été traduit en langue française par un expert, traducteur scientifique. Ensuite, cette version française a été présentée à un deuxième expert ne connaissant pas la version d'origine, pour une traduction inverse (retro traduction) comme recommandé par la plupart des méthodologues (Courtois et al., 2015 ; Vallerand & Hess, 2000). Une fois cette traduction inverse réalisée, un comité scientifique composé de chercheurs en psychologie sociale et en psychologie de l'entrepreneuriat a jugé de la clarté et de l'applicabilité de l'échelle ainsi traduite. L'échelle ainsi traduite mesure l'automotivation à l'aide de trois items (je sais comment me remotiver lorsque mon enthousiasme diminue), l'autodétermination à l'aide de deux items (je réalise toujours les objectifs que je me prescris) et la résistance à l'incertitude à travers trois items (je sais exactement comment réduire mon anxiété).

Cette échelle évalue aussi le contrôle de l'action, qui se réfère à la capacité de l'individu à contrôler ses pensées en faisant preuve de discipline et de rigueur, dans le but de protéger l'intention élaborée des distracteurs extérieurs (*avant de commencer une activité, je pense d'abord*

à tous les détails). Elle mesure aussi la concentration sur l'action qui se rapporte à la capacité de l'individu à ignorer les pensées perturbatrices, les émotions négatives et les impulsions afin de porter son attention sur l'objectif (*quand je commence une activité, je la termine avant de passer à autre chose*). De plus, le VQC-3 évalue l'orientation vers l'action qui désigne la capacité d'un individu à réaliser sans hésitation et de façon énergique ses objectifs ou ambitions (*j'ai déjà établi un plan d'action pour la réalisation de mon projet entrepreneurial*). Il mesure également L'initiative désigne la propension à agir, l'autonomie et la persistance face à l'adversité (*j'exploite toutes les opportunités pour atteindre mes objectifs professionnels*) et la proactivité se réfère à la propension à agir sans hésitation (*j'ai l'habitude de faire plus que ce qui est demandé*).

Echelle de l'optimisme

La disposition à l'optimisme a fait l'objet d'importants travaux et certains se sont concentrés sur la validation d'une échelle de mesure ; il s'agit du *Life Orientation Test* (LOT) de Scheier et Carver (1985). Il a été révisé dix ans plus tard par Scheier et al. (1994) et cette version révisée a été utilisée dans les travaux de Grove et Heard (1997), par Ford, Eklund et Gordon (2000). Au cours des quinze dernières années, elle a été utilisée par Garrosa, Moreno-Jiménez, Rodriguez Munoz et Rodriguez-Carvajal (2001) et par Gould, Dieffenbach et Moffett (2002). Cette version a été validée aux Etats-Unis, au Brésil, en Allemagne, en Norvège et en Chine (Moyer et al., 2008). A en croire Scheier et al. (1994) le LOT-R présente une cohérence interne acceptable (alpha de Crombach égale à .78) ainsi qu'une stabilité temporelle satisfaisante. Son modèle de structure présente des corrélations de .95 avec l'échelle d'origine (Scheier & Carver, 1985). Cette échelle se décline en deux dimensions, une positive et l'autre négative, toutes deux mesurées par six items répartis équitablement. On a par exemple : « *dans l'ensemble, je m'attends à ce que plus de bonnes choses que de mauvaises m'arrivent* » pour la dimension positive et « *s'il y a des chances que ça aille mal pour moi, ça ira mal* ».

Echelle de l'implémentation de l'action

L'échelle de l'implémentation de l'action utilisée dans ce travail est une adaptation du questionnaire des stratégies comportementales de Mouloungui (2012). Le questionnaire initial comporte 21 items répartis en deux dimensions. Soit 14 et 7 items respectivement pour la réalisation d'activité et leur identification. L'adaptation de ce questionnaire au contexte camerounais s'est appuyée sur l'exploitation des résultats de l'étude¹. La version utilisée dans cette étude comporte 17 items tels que présenté dans l'étude³.

8-3-3- Procédure

Le questionnaire ainsi élaboré a été administré à un échantillon de 889 participants : 319 entrepreneurs en cours de création sélectionnés dans les centres d'incubation (Technipôle et Apprendre à Entreprendre, etc.), 103 étudiants aspirant devenir entrepreneurs et 467 entrepreneurs actifs. La collecte de données a duré trois mois (de février à Avril 2018) et nous avons été assisté par des enquêteurs ayant suivi une formation d'une durée de 20h sur les techniques d'enquête par questionnaire. Tout comme dans l'étude 3, les enquêteurs sont des étudiants en Master de psychologie recrutés en fonction de leur appartenance aux principales traditions culturelles qui sont ici Bantous des grassfields, Bantous de la forêt, Bantous de la plaine côtière et Soudano-sahélien. Cela facilite le contact avec les participants. Des rencontres de synthèse étaient organisées tous les soirs (de 16h30 minutes à 18h00minutes) sur la durée de l'enquête pour partager l'expérience et les difficultés rencontrées sur le terrain. La passation était individuelle et le questionnaire était anonyme. Après avoir obtenu l'accord de principe du participant, l'agent de collecte de données l'invite à répondre à un questionnaire pendant une durée moyenne de 19 minutes. Avant de répondre aux questions, le participant est informé que l'étude a pour but de recueillir son opinion sur l'entrepreneuriat au Cameroun.

8-3-4- Procédure de traitement statistique des données

Dans cette étude 4, le traitement statistique porte sur l'analyse des facteurs principaux et sur l'analyse des facteurs secondaires. Il mobilise comme outil statistique l'analyse de variance parce que la VI (statut du participant : étudiants, entrepreneurs en cours de création et entrepreneurs actifs) est une variable catégorielle et comporte trois niveaux. L'analyse de la variance a été choisie parce qu'elle permet de tester l'effet global de la VI sur la VD. Lorsque cet effet est avéré, il est possible de planifier des analyses raffinées à partir des tests post hoc de type Tuckey. Celles-ci permettent d'évaluer les différences de moyenne lorsque les niveaux de la VI sont pris deux à deux (étudiants Vs entrepreneurs en cours de création et entrepreneurs en cours de création Vs entrepreneurs actifs). Après avoir donné les précisions par rapport au traitement statistique des données, on évolue logiquement en présentant les résultats.

8-4- Résultats

Les données collectées dans le cadre de cette étude ont fait l'objet de deux types d'analyse. Une première analyse concerne les facteurs principaux et une seconde est restreinte aux facteurs secondaires. Dans le premier type d'analyse, il a été question de la vérification des hypothèses de travail et dans le second cas, il était question d'étudier la relation entre certains facteurs sociodémographiques et les capacités volitives, l'identification et la réalisation d'activités en rapport avec l'intention entrepreneuriale.

8-4-1- Analyse des facteurs principaux

Toutes les analyses faites dans cette section tentent de montrer que l'engagement dans la carrière entrepreneuriale oblige l'individu à mobiliser successivement et en fonction de la phase du processus entrepreneurial (phase de formulation de l'intention, phase de définition des objectifs et phase d'identification et de réalisation des objectifs) où il se trouve, des capacités volitives.

8-4-1-1- Etape 1 du processus entrepreneurial : Formulation du projet

Dans la première étude, nous avons vu que trois capacités volitives émergent chez une personne qui décide de devenir entrepreneur (l'auto-détermination, l'automotivation et la résistance à l'incertitude). Dans cette section, on examine les résultats des évaluations faites sur ces trois dimensions pour les trois groupes d'individus qui composent notre échantillon.

8-4-1-1-1- Autodétermination

Nous avons fait l'hypothèse que l'autodétermination est plus présente chez les étudiants que chez les porteurs de projets et les entrepreneurs actifs. Conformément à cette hypothèse, les scores moyens enregistrés sur l'autodétermination chez les étudiants devraient être supérieurs à ceux obtenus sur cette même capacité par les entrepreneurs potentiels et les entrepreneurs actifs. Après analyse, les résultats du graphique de la figure 1 montrent que le score moyen de l'autodétermination chez les étudiants (Moy \cong 3,01) domine largement ceux obtenus par les entrepreneurs potentiels (Moy \approx 2,79) et les entrepreneurs actifs (Moy \approx 2,82) qui eux, sont comparables. Cette domination semble statistiquement significative ($F_{(2, 886)} = 7.758$, $p. = .00046$).

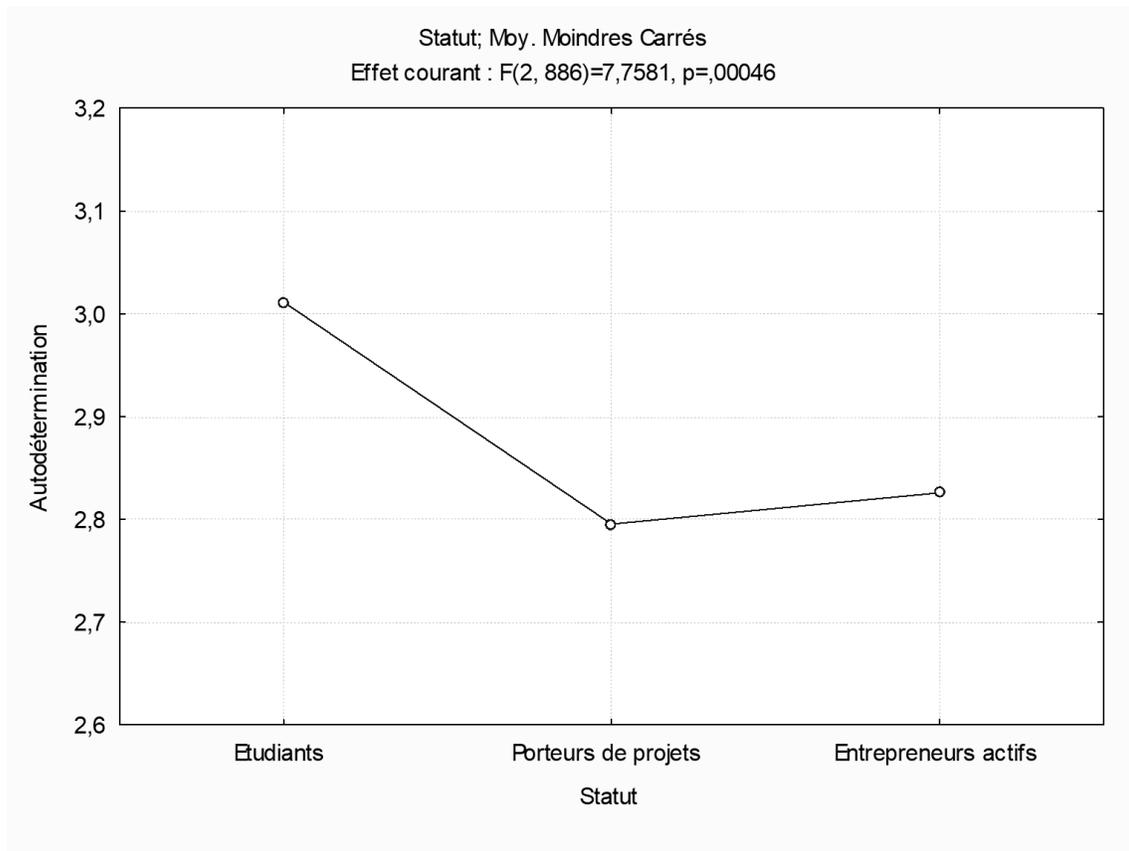


Figure 22

Variabilité de l'autodétermination en fonction du statut

Les différences ainsi mises en évidence s'observent aussi lorsque l'on procède aux comparaisons par paire. Des différences d'autodétermination apparaissent entre les étudiants, d'une part, les porteurs de projets ($Z = 2.348, p = .019$) et les entrepreneurs actifs ($Z = 3.915, p = .0000$) d'autre part. Toutes ces informations vont dans le sens de notre hypothèse et s'inscrivent dans l'idée que l'autodétermination est meilleure chez les étudiants que chez les porteurs de projets entrepreneuriaux et les entrepreneurs actifs. Cette hypothèse est donc validée sur la base de ces données.

8-4-1-1-2- Automotivation

L'automotivation qui se réfère à la capacité d'un individu à pouvoir de se remotiver lorsque son enthousiasme pour la poursuite d'un objectif diminue. Nous avons postulé que l'automotivation est plus présente chez les étudiants qui aspirent créer leurs entreprises au terme de leur formation que chez les porteurs de projets et les entrepreneurs actifs.

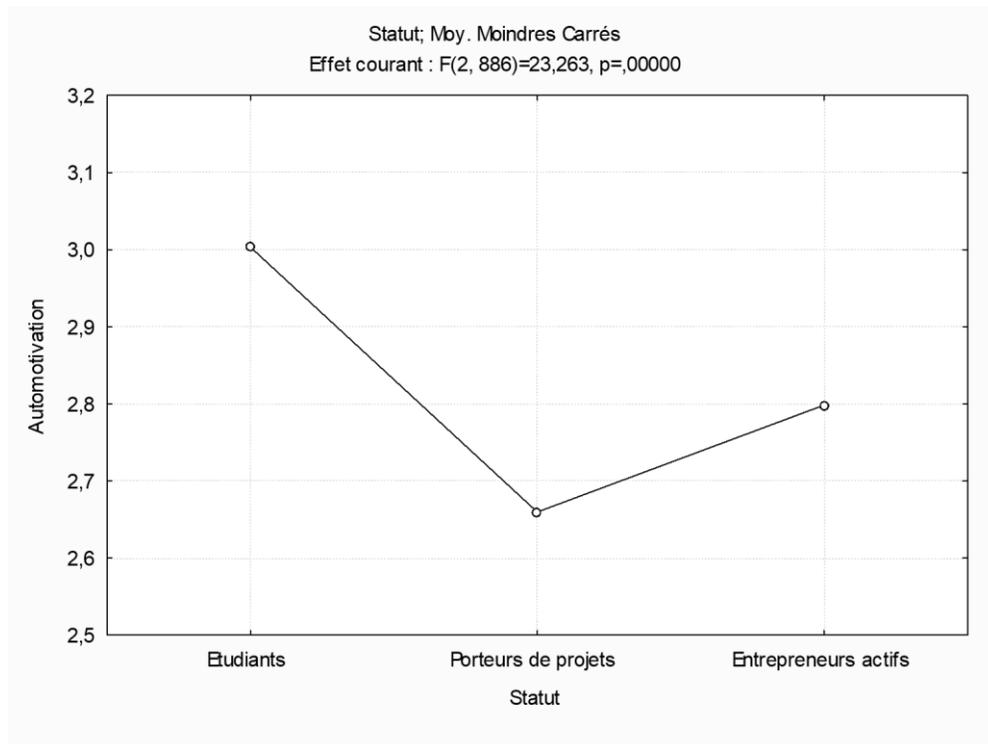


Figure 23

Variabilité de l'automotivation en fonction du statut

Notre deuxième hypothèse est traitée ici par ANOVA et les résultats laissent transparaître que les étudiants qui comptent créer au terme de leurs études ($M \approx 3.003$, $E-T = .646$), sont plus automotivés que les entrepreneurs en cours de création ($M \approx 2.659$, $E-T = .612$) et les entrepreneurs actifs ($M \approx 2.798$, $E-T = .586$). Avec un $F_{(2, 886)} = 23.263$, $p = .0000$, l'analyse inférentielle indique des différences d'automotivation entre les étudiants qui aspirent créer au terme de leurs études, les porteurs de projets et les entrepreneurs actifs. Ces différences sont aussi observées lorsqu'on procède à des comparaisons par paire. En effet, avec un $Z = 5.422$, $p = .0000$ et $IC_{\alpha/2} = [-.280 ; -.131]$ les tests post hoc montrent une différence significative d'automotivation entre les étudiants qui ont l'intention de devenir entrepreneurs, les porteurs de projets et les entrepreneurs actifs. De plus, avec un $Z = 6.310$, $p = .0000$, $IC_{\alpha/2} = [.164 ; .313]$, on a noté une différence d'automotivation entre les étudiants qui envisagent créer leurs entreprises et les entrepreneurs actifs. Ces résultats nous confortent dans l'idée que les étudiants qui ont l'attrait pour la carrière entrepreneuriale sont plus automotivés que les porteurs de projets et les entrepreneurs en activité. Notre deuxième hypothèse est validée.

8-4-1-1-3- Résistance à l'incertitude de l'avenir

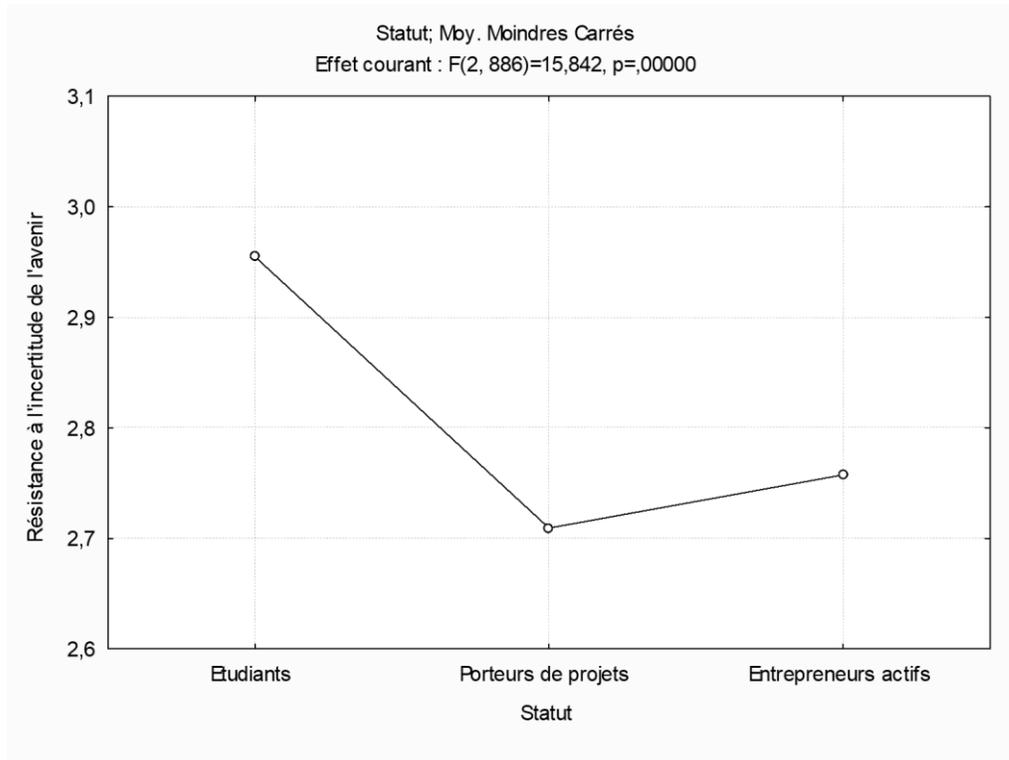


Figure 24

Variabilité de la résistance à l'incertitude de l'avenir en fonction du statut

La figure 24 montre la variabilité de la résistance à l'incertitude de l'avenir. L'analyse laisse transparaître en filigrane des différences de niveau de résistance à l'incertitude entre les étudiants ($M \approx 2.954$, $E-T = .601$), les entrepreneurs en cours de création ($M \approx 2.709$, $E-T = .566$) et les entrepreneurs actifs ($M \approx 2.757$, $E-T = .525$). Ces différences sont confirmées par les résultats de l'ANOVA appliquée à notre troisième hypothèse de travail. Avec un $F_{(2, 886)} = 15.842$, $p = 0000$, les étudiants ayant l'attrait pour la carrière entrepreneuriale résistent mieux à l'incertitude de l'avenir que les entrepreneurs en création et les entrepreneurs en activité. Ces différences s'observent aussi lorsqu'on procède à des analyses raffinées à partir des tests post hoc. Précisément, avec un $Z = 3.598$, $p = .000$ et $IC_{\alpha/2} = [-.151 ; -.044]$, on note une différence de résistance à l'incertitude de l'avenir entre les étudiants qui ont l'attrait pour la carrière entrepreneuriale et les entrepreneurs en cours de création. Aussi, avec un $Z = 5.553$, $p = .000$ et $IC_{\alpha/2} = [.095 ; .199]$, les étudiants qui ont l'intention de créer l'entreprise au terme de leur formation résistent plus à l'incertitude de l'avenir que les entrepreneurs en activité. Ces résultats nous

confortent dans l'idée que les étudiants qui ont l'attrait pour la carrière entrepreneuriale doivent faire preuve d'une grande capacité à résister à l'incertitude de l'avenir. Notre troisième hypothèse de travail est ainsi validée.

Globalement, on peut retenir que les capacités volitives de la formulation de l'intention (autodétermination, automotivation et résistance à l'incertitude) sont plus présentes chez les étudiants que chez les entrepreneurs potentiels et les entrepreneurs actifs. Ces capacités semblent avoir un rôle décisif au moment de la prise de décision de s'engager dans une aventure entrepreneuriale. Conformément à l'hypothèse initiale de Moussa Mouloungui (2012), ces résultats soutiennent le premier principe du modèle de la mobilisation hiérarchique des capacités volitives et valident nos trois premières hypothèses de recherche. En effet les scores moyens des capacités volitives de la naissance des intentions obtenus par les étudiants (Moy \cong 3) sont, non seulement supérieurs à ceux enregistrés par eux sur les capacités volitives de la préparation de l'action (Moy \approx 2,82 pour le contrôle de l'action ; Moy \approx 2,80 pour la concentration sur l'action et Moy \approx 2,59 pour l'orientation vers l'action), mais également à ceux toujours enregistrés par eux sur les capacités volitives d'identification et de réalisation des actions (Moy \approx 2,57 pour l'initiative personnelle et Moy \approx 2,85 pour la proactivité). Ces résultats soutiennent aussi le second principe du modèle hiérarchique de la volition. On évalue logiquement en étudiant la variabilité des capacités volitionnelles d'implémentation de l'intention entrepreneuriale (contrôle de l'action, concentration sur l'action et orientation vers l'action).

8-4-1-2- Etape 2 du processus entrepreneurial : Formulation des objectifs et planification de l'action

Dans cette section, notre objectif est d'étudier la variabilité des capacités volitionnelles d'implémentation de l'intention qui sont ici : le contrôle de l'action, la concentration sur l'action et l'orientation vers l'action. Toutes les hypothèses sont vérifiées à partir de l'ANOVA dont la procédure a déjà été et présentée dans la section précédente.

8-4-1-2-1- Contrôle de l'action

Le contrôle renvoie à la capacité de l'individu à réguler ses pensées et à les contrôler en faisant preuve de discipline. Nous avons fait l'hypothèse que les entrepreneurs en cours de création ont un niveau de contrôle supérieur à celui des étudiants qui souhaitent devenir entrepreneurs et à celui des entrepreneurs en activité. Au regard des résultats, on observe une nette séparation entre le niveau de contrôle des entrepreneurs en création ($M \approx 3.102$, $E-T = .650$), ainsi que celui des étudiants qui ont l'attrait pour la carrière entrepreneuriale ($M \approx 2.822$, $E-T = .699$) et celui des entrepreneurs actifs ($M \approx 2.848$, $E-T = .784$). Etant donné que ces résultats descriptifs ne peuvent pas nous permettre de conclure sur la variabilité du contrôle volitionnel en fonction du statut des participants, nous avons procédé à une analyse inférentielle.

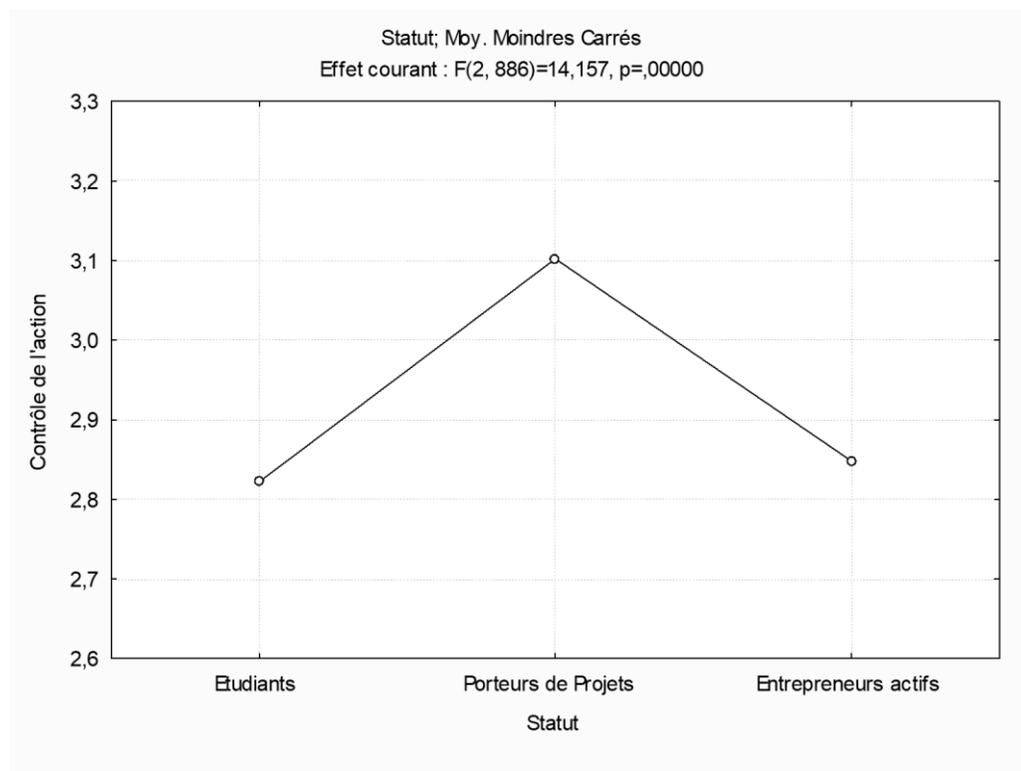


Figure 25

Variabilité du niveau de contrôle de l'action en fonction du statut

Au regard de la figure 25, il apparaît que les résultats de l'ANOVA confirment les différences de niveau du contrôle volitionnel évoquées plus haut. En effet, avec un $F(2, 886) = 14.157$, $p. = 0000$, on note une séparation en ce qui concerne le contrôle volitionnel entre les entrepreneurs en cours de création, les entrepreneurs en activités et les étudiants qui ont de l'attrait pour la carrière entrepreneuriale. Ces différences sont aussi observées, lorsqu'on procède à des analyses raffinées et planifiées à partir des tests post hoc. Ainsi, avec un $Z = 2.977$, $p. = .0029$ et

$IC_{\alpha/2} = [-.169 ; -.034]$, les résultats des tests post hoc montrent que le niveau du contrôle volitionnel diffère significativement entre les entrepreneurs en cours de création et les étudiants qui souhaitent le devenir. De plus, avec un $Z = 5.310$, $p = .0000$ et $IC_{\alpha/2} = [.112 ; .243]$, le niveau de contrôle volitionnelle des porteurs de projets est supérieur à celui des entrepreneurs en activité. Ces résultats nous confortent dans l'idée que les entrepreneurs en cours de création mobilisent davantage le contrôle de l'action que les autres (étudiants et entrepreneurs en activités). Ces informations vont dans le sens de notre quatrième hypothèse qui est confirmée.

8-4-1-2-2- Concentration sur l'action

Nous avons fait l'hypothèse que le niveau de concentration sur l'action des entrepreneurs en cours de création est supérieur à celui des entrepreneurs en activité, et davantage supérieur à celui des étudiants qui souhaitent entreprendre. Les principaux résultats relatifs à la variation du niveau de concentration sur l'action sont donnés par la figure 26.

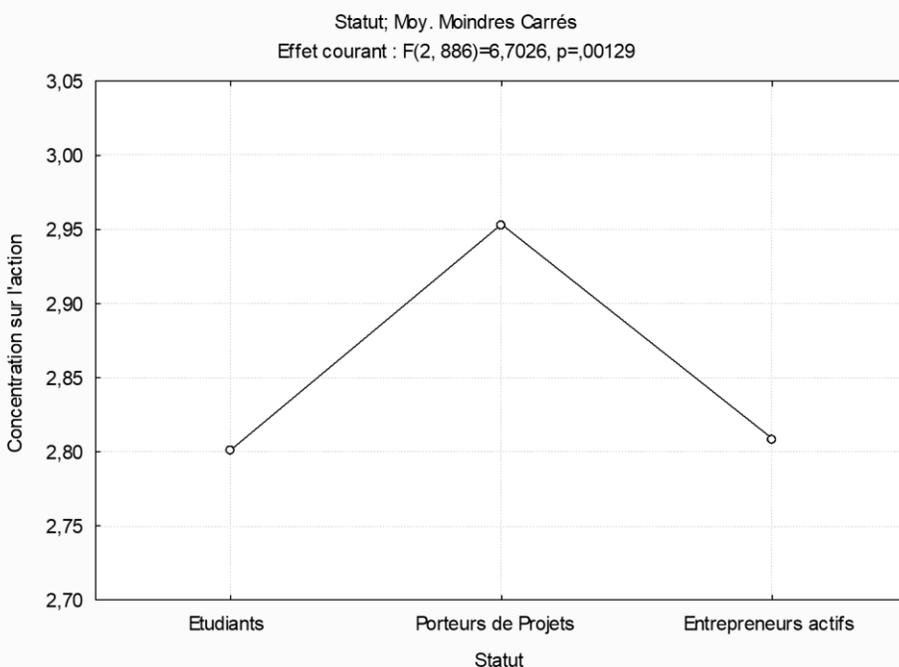


Figure 26

Variabilité du niveau de concentration sur l'action en fonction du statut

Les résultats de l'ANOVA appliquée à notre cinquième hypothèse confirment les différences de niveau de concentration sur l'action entre entrepreneurs en cours de création, entrepreneurs actifs et étudiants. En effet, avec un $F_{(2, 886)} = 6.702$, $p = 0012$, on note un écart entre le niveau de

concentration sur l'action entre les entrepreneurs en cours de création, les entrepreneurs en activité et celui des étudiants qui ont de l'attrait pour la carrière entrepreneuriale. Cependant, les tests post hoc ont révélé des différences de concentration sur l'action seulement entre les entrepreneurs en cours de création et les entrepreneurs actifs ($Z = 2.977$, $p = .0029$ et $IC_{\alpha/2} = [-.169 ; -.034]$). Ces résultats nous confortent dans l'idée que les entrepreneurs en cours de création ont une plus grande propension à se concentrer sur l'action que les autres (étudiants et entrepreneurs en activités). Ces résultats vont dans le sens de notre cinquième hypothèse.

8-4-1-2-3- Orientation vers l'action

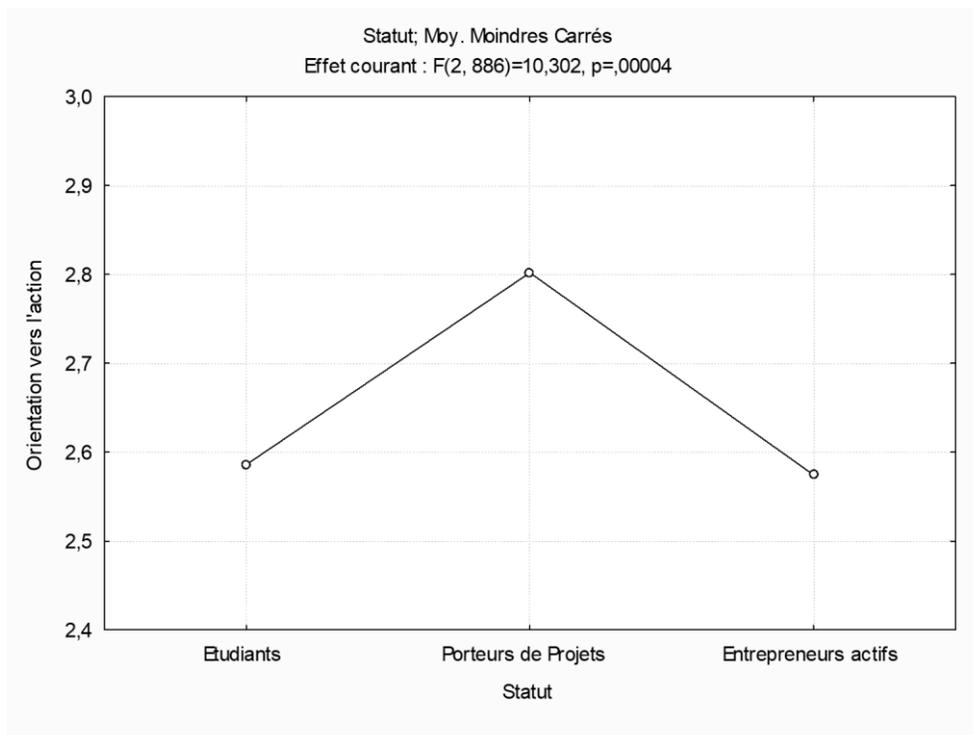


Figure 27

Variabilité du niveau de l'orientation vers l'action en fonction du statut

La figure 27 présente les résultats de l'ANOVA appliquée à notre sixième hypothèse. Les résultats descriptifs montrent un écart entre les entrepreneurs en cours de création ($M \approx 2.801$, $E-T = .720$), les étudiants ($M \approx 2.586$, $E-T = .711$) et les entrepreneurs actifs ($M \approx 2.574$, $E-T = .648$) en ce qui concerne le niveau de l'orientation vers action. Cet écart est confirmé par l'analyse inférentielle ; avec un $F_{(2, 886)} = 10.302$, $p = .0000$, les entrepreneurs en cours de création se distinguent des étudiants et entrepreneurs actifs en ce qui concerne l'aptitude à s'orienter vers l'action. Ce qui est conforme à notre hypothèse (H6). Cette distinction est aussi observée lorsque

l'on fait des comparaisons deux à deux. En effet, avec un $Z = 2.040$, $p. = .0416$ et $IC_{\alpha/2} = [-.133 ; -.012]$, le test post hoc de comparaison de moyennes montre un écart entre les porteurs de projets et les étudiants relativement à l'aptitude à s'orienter vers l'action. Cet écart transparait également entre les entrepreneurs en cours de création et les entrepreneurs actifs ($Z = 4.530$, $p. = .0000$ et $IC_{\alpha/2} = [.083 ; .0211]$).

Au regard de ce qui précède, on peut retenir que les capacités volitives d'implémentation des actions entrepreneuriales sont davantage présentes chez les entrepreneurs potentiels que chez les entrepreneurs actifs et les étudiants. Ces capacités semblent avoir un rôle décisif au moment de l'initiation de l'action. Se faisant, elles se combinent aux capacités volitives de l'étape précédente. Toutefois, leur capacité mobilisatrice est plus forte à ce stade qu'au précédent. Conformément à l'hypothèse du modèle initial, ces résultats soutiennent le premier principe du modèle de la mobilisation hiérarchique des capacités volitives. En effet les scores moyens des capacités volitives de l'initiation de l'action obtenus par les entrepreneurs potentiels (Moy $\cong 3.1$ pour le contrôle de l'action, Moy $\cong 2,95$ pour la concentration sur l'action et Moy $\cong 2.8$ pour l'orientation vers l'action), sont, non seulement, supérieurs à ceux enregistrés par eux sur les capacités volitives de la naissance de l'intention (Moy $\approx 2,8$ pour l'auto-détermination ; Moy $\approx 2,66$ pour l'automotivation et Moy $\approx 2,71$ pour la résistance à l'incertitude), mais également à ceux, toujours enregistrés par eux, sur les capacités volitives d'identification et de réalisation des actions (Moy $\approx 2,63$ pour l'initiative personnelle et Moy $\approx 2,84$ pour la proactivité). Ces résultats soutiennent le second principe du modèle hiérarchique de la volition.

8-4-1-3- Etape 3 du processus entrepreneurial : Développement de l'action

Notre objectif dans cette section est de vérifier si les entrepreneurs actifs mobilisent les capacités volitionnelles de développement de l'action plus que les autres (entrepreneurs en cours de création et étudiants). Tout comme dans les autres sections, nous procédons à l'ANOVA à un facteur puis au test post hoc.

8-4-1-3-1- Initiative personnelle

Dans cette rubrique, nous vérifions l'hypothèse selon laquelle l'initiative personnelle est plus présente chez les entrepreneurs actifs que chez les étudiants et les entrepreneurs en cours de

création (H7). Pour cela, nous procédons à l'ANOVA et test post hoc au cas où sont observées des différences significatives de niveau d'initiative personnelle entre les entrepreneurs actifs, les entrepreneurs en cours de création et les étudiants qui souhaitent devenir entrepreneur. Le résumé des principaux résultats est donné dans la figure 28.

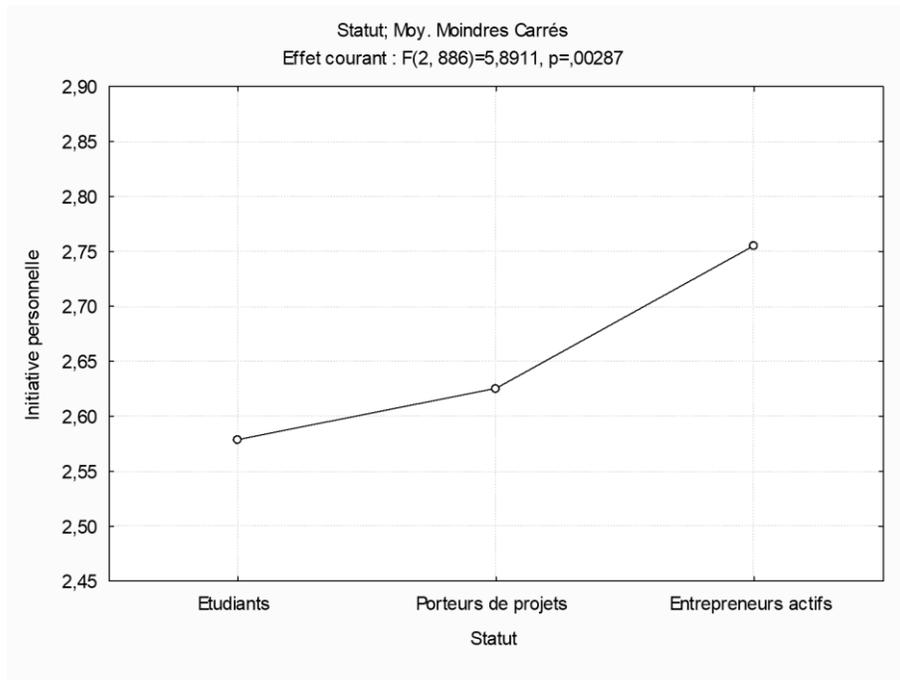


Figure 28

Variabilité du niveau de l'initiative personnelle en fonction du statut

Les résultats de l'ANOVA appliquée à notre septième hypothèse sont contenus dans la figure 28. L'analyse révèle que par rapport à l'initiative personnelle, les entrepreneurs actifs ($M \cong 2.755$, $E-T = .68$) se distinguent des porteurs de projets ($M \cong 2.62$, $E-T = .6$) et des étudiants ($M \cong 2.578$, $E-T = .66$). Avec un $F_{(2, 886)} = 5.89$, $p = .0028$, elle montre des différences significatives de niveau d'initiative personnelle entre les entrepreneurs actifs, les porteurs de projets et les étudiants qui ont de l'attrait pour la carrière entrepreneuriale. Ces différences sont également observées, lorsque l'on procède aux tests post hoc. En effet, avec un $Z = 2.37$, $p = .0176$ et $IC_{\alpha/2} = [-.135 ; -.012]$, les comparaisons par paire montrent une différence significative du niveau d'initiative personnelle entre entrepreneurs en cours de création et entrepreneurs actifs et entre ces derniers et les étudiants qui souhaitent devenir entrepreneurs ($Z = 3.33$, $p = .0008$ et $IC_{\alpha/2} = [.042 ; .162]$) ; ce qui est conforme à nos attentes qui transparaissent dans l'hypothèse 7.

8-4-1-3-2- Proactivité

L'hypothèse qui est vérifiée ici, mentionne que la proactivité est plus présente chez les entrepreneurs actifs que chez les entrepreneurs en cours de création et les étudiants. L'outil statistique est comme on l'a déjà dit l'ANOVA à un facteur, appuyée par les tests post hoc au cas où des différences de proactivité sont observées entre les groupes étudiés. Les principaux résultats sont contenus dans la figure 29.

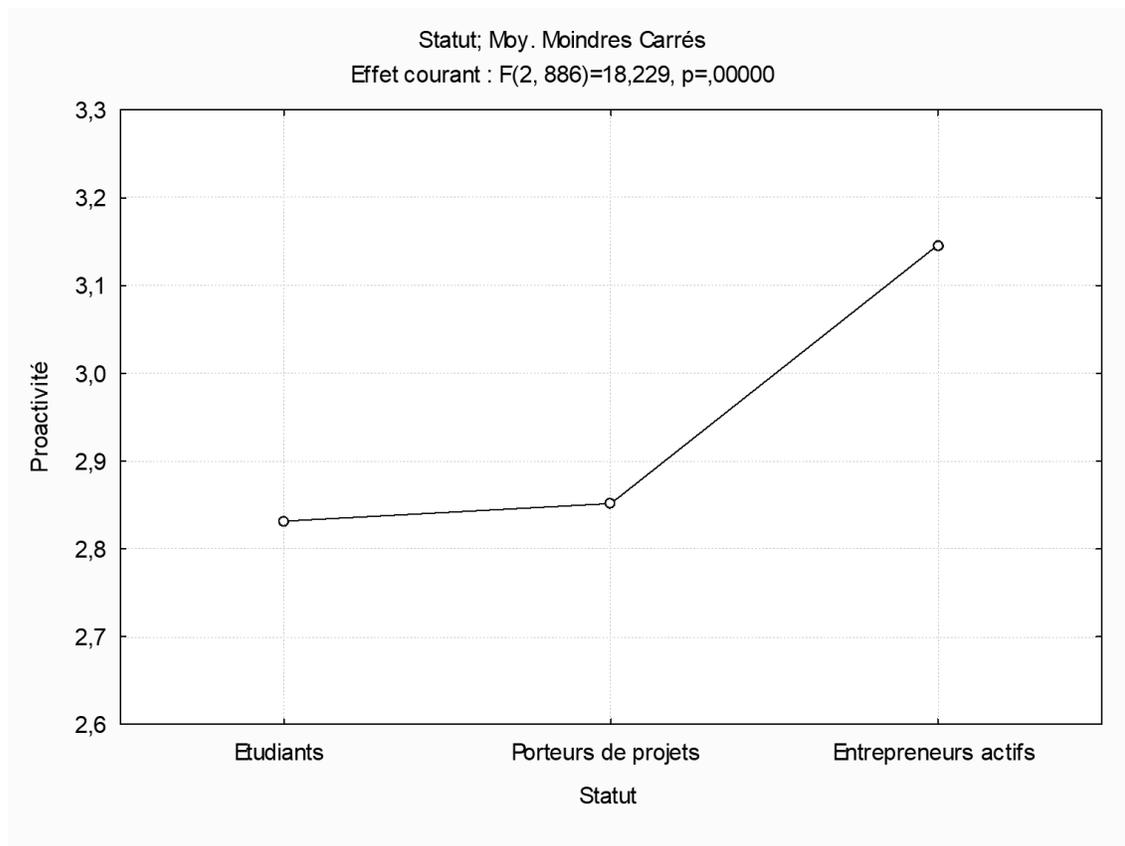


Figure 29

Variabilité du niveau de la proactivité en fonction du statut

La figure 29 montre les résultats de l'ANOVA appliquée à la huitième hypothèse de travail. Les résultats laissent transparaître en filigrane des écarts entre entrepreneurs actifs ($M \cong 3.146$, $E-T = .690$), entrepreneurs en cours de création ($M \cong 2.851$, $E-T = .753$) et étudiants qui souhaitent devenir entrepreneurs ($M \cong 2.831$, $E-T = .701$). Ces écarts sont confirmés par les résultats de l'ANOVA qui indiquent avec un $F_{(2, 886)} = 18.229$, $p = .0000$, une différence significative de proactivité entre les entrepreneurs actifs, les entrepreneurs en cours de création et les étudiants qui souhaitent devenir entrepreneurs. Cette différence est aussi observée lorsque l'on procède aux

comparaisons par paire ; avec un $Z = 3.24$, $p. = .0012$ et $IC_{\alpha/2} = [-.179 ; -.043]$, on note que le niveau de la proactivité diffère entre les entrepreneurs en cours de création et les entrepreneurs en activité. De plus, avec un $Z = 6.03$, $p. = .0000$ et $IC_{\alpha/2} = [.136 ; .269]$, on observe une différence de proactivité entre les entrepreneurs en activité et les étudiants qui souhaitent devenir entrepreneurs. Tous ces résultats vont dans le sens de nos attentes par rapport à la variabilité de la proactivité (H8).

Nos résultats révèlent que les capacités volitives de l'identification et la réalisation des actions entrepreneuriales sont davantage présentes chez les entrepreneurs actifs que chez les entrepreneurs potentiels et les étudiants. Ces capacités semblent avoir un rôle décisif pour inscrire l'action dans la durée. Se faisant, elles se combinent aux capacités volitives des étapes précédentes. Toutefois, leur capacité mobilisatrice est plus forte à ce stade que dans les précédents. Conformément à l'hypothèse du modèle initial, ces résultats soutiennent le premier principe du modèle de la mobilisation hiérarchique des capacités volitives. En effet les scores moyens des capacités volitives de l'identification et la réalisation de l'action obtenus par les entrepreneurs actifs (Moy $\cong 2,95$ pour l'initiative personnelle et Moy $\cong 3,15$ pour la proactivité), sont, non seulement, supérieurs à ceux enregistrés par eux sur les capacités volitives de la naissance de l'intention (Moy $\approx 2,82$ pour l'auto-détermination ; Moy $\approx 2,80$ pour l'automotivation et Moy $\approx 2,76$ pour la résistance à l'incertitude), mais aussi et surtout à ceux, toujours enregistrés par eux, sur les capacités volitives de la planification des actions (Moy $\approx 2,85$ pour le contrôle de l'action ; Moy $\approx 2,81$ pour la concentration sur l'action et Moy $\approx 2,58$ pour l'orientation vers l'action). Ces résultats soutiennent le second principe du modèle hiérarchique de la volition.

8-4-1-3-3- Variabilité de l'optimisme

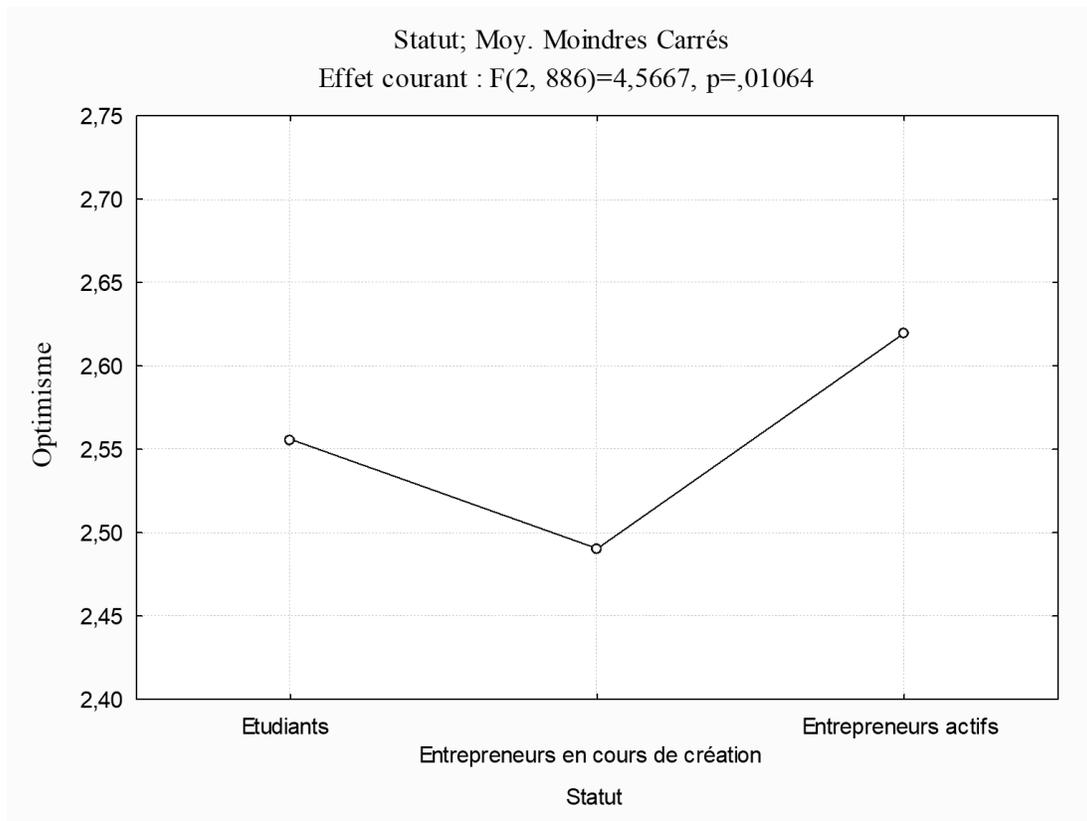


Figure 30

Variabilité du niveau de l'optimisme en fonction du statut

Les principaux résultats de l'analyse de l'hypothèse relative à la variabilité du niveau de l'optimisme sont donnés dans la figure 30. Les résultats révèlent des écarts entre le niveau de l'optimisme des entrepreneurs actifs ($M \approx 2.619, E-T = .536$), celui des étudiants ($M \approx 2.556, E-T = .522$) et celui des entrepreneurs en cours de création ($M \approx 2.490, E-T = .521$). Ces écarts ont été confirmés par les résultats de l'ANOVA qui montre avec un $F(2, 886) = 4.566, p = .0106$, que les entrepreneurs actifs sont plus optimistes que les entrepreneurs en cours de création et les étudiants. Lorsque l'on procède aux comparaisons par paire, on observe que cette croyance selon laquelle plus de bonnes choses que de mauvaises vont survenir dans l'avenir professionnel diffère entre les entrepreneurs en cours de création et les entrepreneurs en activité ($Z = 2.620, p = .0089$ et $IC_{\alpha/2} = [-.113 ; -.016]$). Par contre, aucune différence d'optimisme n'a été observée lorsqu'on compare les étudiants qui ont l'intention de devenir entrepreneurs et les entrepreneurs en cours de création ($Z = .024, p = .980$ et $IC_{\alpha/2} = [-.049; .050]$). Nonobstant cette nuance les résultats vont

dans le sens de nos attentes relativement à la variabilité du niveau de l'optimisme entre entrepreneurs actifs, étudiants et entrepreneurs en cours de création (H9).

De l'analyse des facteurs principaux qui précède, on peut retenir que l'autodétermination, l'automotivation et la résistance à l'incertitude de l'avenir sont plus présentes chez les étudiants. Le contrôle de l'action, la concentration sur l'action et l'orientation vers l'action sont davantage présents chez les porteurs de projets que chez les autres. L'initiative personnelle, la proactivité ainsi que l'optimisme sont plus présentes chez les entrepreneurs actifs que les autres (étudiants et entrepreneurs en cours de création).

8-4-2- Variabilité des capacités volitionnelles en fonction des facteurs sociodémographiques

Des travaux ont avancé que certains facteurs sociodémographiques aident au développement des capacités volitionnelles. Ici, l'on essaie de répliquer cette idée. Parmi les facteurs sociodémographiques mis en jeu figurent en bonne place l'âge et le sexe.

8-4-2-1- Effet de l'âge sur les capacités volitionnelles

Les analyses ont révélé que les données relatives à l'âge se répartissent normalement ($M = 3.11 \geq Me = 3.000 = Mo = 3.000$). Ces analyses nous ont motivé à regrouper les âges en classes d'amplitude 10 ans. Cette amplitude ($a = 10$ ans) a été donc choisie parce qu'elle permet de retrouver dans la même classe l'âge Moyen, l'âge Médian et l'âge Modale. Nous avons obtenu finalement quatre classes : les 17 - 26 ans, les 27 - 36 ans, les 37 - 46 ans et les 47 ans et plus. Les principaux résultats sont contenus dans le tableau 7.

Tableau 7**Effet de l'âge sur les capacités volitionnelles**

	Groupes d'âge	n	M (E-T)	F	P
Autodétermination (N=889)	17 - 26 ans (1)	60	2.52 (.84)		
	27 - 36 ans (2)	76	2.54 (.61)		
	37 - 46 ans (3)	459	2.84 (.68)	19.28	.000
	47 ans et + (4)	294	3.08 (.75)		
Automotivation (N=889)	17 - 26 ans (1)	60	2.73 (.63)		
	27 - 36 ans (2)	76	2.52 (.52)		
	37 - 46 ans (3)	459	2.77 (.63)	15.34	.000
	47 ans et + (4)	294	3.00 (.60)		
Résistance à l'incertitude de l'avenir (N=889)	17 - 26 ans (1)	60	2.72 (.62)		
	27 - 36 ans (2)	76	2.57 (.58)		
	37 - 46 ans (3)	459	2.72 (.56)	22.03	.000
	47 ans et + (4)	294	3.02 (.52)		
Contrôle de l'action (N=889)	17 - 26 ans (1)	60	2.92 (.85)		
	27 - 36 ans (2)	76	2.69 (.68)		
	37 - 46 ans (3)	459	2.61 (.71)	16.260	.000
	47 ans et + (4)	294	2.88 (.66)		
Orientation vers l'action (N=889)	17 - 26 ans (1)	60	2.35 (.82)		
	27 - 36 ans (2)	76	2.52 (.65)		
	37 - 46 ans (3)	459	2.60 (.65)	12.27	.000
	47 ans et + (4)	294	2.83 (.72)		
Optimisme (N=889)	17 - 26 ans (1)	60	2.72 (.62)		
	27 - 36 ans (2)	76	2.61 (.53)		
	37 - 46 ans (3)	459	2.78 (.57)	4.358	.004
	47 ans et + (4)	294	3.03 (.54)		

Les principaux résultats de l'analyse de l'effet de l'âge sur les capacités volitionnelles sont contenus dans le tableau 7. Parmi les facteurs qui ont fait l'objet d'analyse figurent en bonne place l'autodétermination, l'automotivation, la résistance à l'incertitude, l'orientation vers l'action, la concentration sur l'action et l'optimisme.

L'autodétermination : les résultats laissent entrevoir que l'autodétermination, $F_{(3,885)} = 19.28$; $p = .000$, varie significativement en fonction de l'âge des participants. Cette variation s'observe aussi entre les classes d'âge. En effet, les comparaisons par paire ont montré que le groupe des 27 - 36 ans est plus autodéterminé que celui des 17 - 26 ans ($Z = 3.11$, $p = .001$ et $IC_{\alpha/2} = [-.37 ; -.08]$). De plus, le groupe des au moins 47 ans est plus autodéterminé que celui des 37 - 46 ans ($Z = 3.09$, $p = .002$ et $IC_{\alpha/2} = [-.33 ; -.07]$).

L'automotivation : on note une variation significative de ce facteur en fonction de l'âge, $F_{(3,885)} = 15.34$; $p = .000$. Cependant, les tests post hoc indiquent des différences significatives d'automotivation seulement entre les 17 - 26 ans et les 37 - 46 ans ($Z = 3.99$, $p = .000$ et $IC_{\alpha/2} = [-.34 ; -.11]$).

La résistance à l'incertitude : avec un $F_{(3,885)} = 22.03$; $p = .000$, les résultats montrent que la résistance à l'incertitude de l'avenir varie significativement en fonction de la tranche d'âge. Plus précisément, les 37 - 46 ans résistent mieux à l'incertitude que les 17 - 26 ans ($Z = 3.55$, $p = .000$ et $IC_{\alpha/2} = [-.28 ; -.08]$). Quant aux autres classes d'âge, aucune différence significative n'est observée lorsqu'on fait les comparaisons deux à deux.

Le contrôle de l'action : tout comme les autres facteurs étudiés jusqu'ici, le contrôle de l'action varie en fonction des classes d'âge ($F_{(3,885)} = 16.260$; $p = .000$). Les comparaisons par paire révèlent des différences significatives seulement entre les 17 - 26 ans et les 37 - 46 ans ($Z = 3.28$, $p = .001$ et $IC_{\alpha/2} = [-.34 ; -.08]$).

L'orientation vers l'action : les analyses ont montré que l'orientation vers l'action varie selon les tranches d'âge, $F_{(3,885)} = 12.27$; $p = .000$. Le test post hoc a révélé des différences significatives entre les 17 - 26 ans et les 27 - 36 ($Z = 3.23$, $p = .001$ et $IC_{\alpha/2} = [-.36 ; -.09]$).

L'optimisme : avec un $F_{(3,885)} = 4.35$; $p = .004$, nos résultats ont indiqué des différences significatives d'optimisme en fonction des tranches d'âge. Aucune différence n'a cependant été observée lors des comparaisons par paire.

Les résultats qui précèdent nous confortent dans l'idée que l'âge a un effet sur les capacités volitionnelles notamment, l'autodétermination, l'automotivation, la résistance à l'incertitude, le

contrôle de l'action et l'orientation vers l'action. On évolue en étudiant l'effet des traditions culturelles sur ces mêmes variables.

8-4-2-2- Effet des traditions culturelles sur les capacités volitionnelles

Les analyses faites dans cette section se rapportent à l'effet des traditions culturelles sur la résistance à l'incertitude de l'avenir, l'automotivation, la proactivité, le contrôle de l'action et l'orientation vers l'action. Les résultats des principales analyses sont résumés dans le tableau 8.

Tableau 8

Effet des traditions culturelles sur les capacités volitionnelles

Facteurs	Traditions culturelles	n	M (E-T)	F	P
Résistance à l'incertitude de l'avenir (N=889)	Soudano-sahélien (1)	129	2.66 (.72)	9.88	.000
	Bantous de la côte (2)	225	2.75 (.56)		
	Bantous des grassfields (3)	303	2.79 (.53)		
	Bantous de la forêt (4)	232	2.96 (.49)		
Automotivation (N=889)	Soudano-sahélien (1)	129	2.73 (.63)	7.807	.000
	Bantous de la côte (2)	225	2.52 (.52)		
	Bantous des grassfields (3)	303	2.77 (.63)		
	Bantous de la forêt (4)	232	3.00 (.60)		
Proactivité (N=889)	Soudano-sahélien (1)	129	2.775 (.77)	7.65	.000
	Bantous de la côte (2)	225	2.78 (.60)		
	Bantous des grassfields (3)	303	2.75 (.57)		
	Bantous de la forêt (4)	232	2.99 (.60)		
Contrôle de l'action (N=889)	Soudano-sahélien (1)	55	2.75 (.88)	5.720	.000
	Bantous de la côte (2)	73	3.62 (.62)		
	Bantous des grassfields (3)	112	2.87 (.67)		
	Bantous de la forêt (4)	64	2.97 (.75)		
Orientation vers l'action (N=889)	Soudano-sahélien (1)	55	2.47 (.62)	7.106	.000
	Bantous de la côte (2)	73	2.60 (.65)		
	Bantous des grassfields (3)	112	2.65 (.65)		

Le tableau 8 présente les résultats de l'effet des traditions culturelles sur les capacités volitionnelles. La résistance à l'incertitude de l'avenir varie en fonction des traditions culturelles ($F_{(3,885)} = 9.88$; $p. = .000$). Cette variation est aussi observée lorsque l'on procède au test post hoc. Les soudano-sahéliens résistent plus à l'incertitude de l'avenir que les Bantous de la forêt ($Z = 3.23$, $p. = .001$ et $IC_{\alpha/2} = [-.21 ; -.05]$).

Automotivation : avec un $F_{(3,885)} = 7.807$; $p. = .000$, nos résultats ont montré que l'automotivation varie significativement en fonction des traditions culturelles. Les comparaisons par paire ont aussi révélé que les Bantous des grassfields sont plus automotivés que les Bantous de la forêt. En ce qui concerne les autres traditions culturelles, aucune différence n'a été observée lorsque l'on a procédé aux tests post hoc.

Proactivité : la propension à agir varie selon les traditions culturelles ($F_{(3,885)} = 7.65$; $p. = .000$). Les comparaisons deux à deux ont montré que les Soudano-sahéliens sont plus proactifs que les Bantous de la plaine côtière ($Z = 3.77$, $p. = .000$ et $IC_{\alpha/2} = [-.29 ; -.09]$).

Contrôle de l'action : les analyses ont montré que le contrôle de l'action varie significativement en fonction des traditions culturelles ($F_{(3,885)} = 5.720$; $p. = .000$). Aussi, les comparaisons par paire ont révélé des différences significatives entre les Soudano-sahéliens et les Bantous de la plaine ($Z = 3.88$, $p. = .002$ et $IC_{\alpha/2} = [-.25 ; -.05]$), et entre ces derniers et les Bantous des grassfields ($Z = 3.34$, $p. = .000$ et $IC_{\alpha/2} = [.05 ; .22]$).

Orientation vers l'action : on a noté un écart du niveau d'orientation vers l'action en fonction des traditions culturelles d'appartenance des participants ($F_{(3,885)} = 7.106$; $p. = .000$). Cet écart est aussi observé lorsque l'on compare les Soudano-sahéliens aux Bantous de la plaine côtière ($Z = 3.19$, $p. = .001$ et $IC_{\alpha/2} = [-.25 ; -.06]$).

A la fin de cette section qui s'est proposée de vérifier l'effet des facteurs sociodémographiques sur les capacités volitionnelles, on peut retenir que l'autodétermination, l'automotivation, la résistance à l'incertitude de l'avenir, le contrôle de l'action et l'orientation vers l'action varient significativement en fonction de l'âge. De plus, les traditions culturelles des participants ont un effet sur la résistance à l'incertitude, le contrôle de l'action, l'automotivation, l'orientation vers l'action et la proactivité. Ces résultats sont conformes à la littérature et suscitent une discussion.

8-5- Discussion et conclusion

Le but de cette étude 4 a été de vérifier l'hypothèse de la mobilisation suivant un ordre hiérarchique des capacités volitives au cours du processus de transformation des intentions entrepreneuriales en actions. Les auteurs de ce modèle (Mouloungui 2012 ; Hikkerova et al., 2016) avaient énoncé deux postulats en soutien à ce modèle. En raison des résultats mitigés des premiers travaux qui n'avaient pu valider qu'un seul des deux axiomes du modèle, nous avons souhaité contribuer à la validation interne du modèle dans un contexte entropique. Nos résultats apportent un soutien total au modèle initiale. Nous montrons notamment que les étudiants mobilisent davantage que les autres, l'autodétermination, l'automotivation et résistance à l'incertitude de l'avenir. Les entrepreneurs potentiels mobilisent mieux que les étudiants et les entrepreneurs actifs le contrôle, la concentration sur l'action et l'orientation vers l'action. Les entrepreneurs en activité développent davantage que les autres, l'initiative personnelle et la proactivité. Ces résultats confirment l'idée selon laquelle certaines compétences volitives, alors présentes chez tous, se manifestent, à un moment donné, avec davantage de vigueur chez certaines personnes et les aident à franchir une étape du processus entrepreneurial pour progresser sur le chemin de la création vers le stade supérieur. Elles perdent ensuite leur pouvoir exclusif de mobilisation en se combinant à des capacités dominantes du stade précédent et à de nouvelles qui, à ce stade, prennent le relais pour aider l'individu à faire face aux difficultés du moment (Mouloungui, 2012).

Des recherches précédentes ont montré que l'autodétermination, l'automotivation et la résistance à l'incertitude de l'avenir sont indispensables à la construction du projet entrepreneurial (Mouloungui, 2012 ; Nyock et al., 2013). Pour s'engager dans la carrière entrepreneuriale, l'individu doit évaluer au préalable sa capacité à persévérer et à se remobiliser jusqu'à l'aboutissement de son projet. Comme l'entrepreneuriat est généralement assimilé à une activité dont l'issue est incertaine (Mueller, Melwani, & Goncalo, 2012), l'étudiant qui s'y engage doit aussi montrer l'aptitude à réguler les effets des sollicitations contradictoires. Au regard de la théorie des phases de l'action de Gollwitzer (1996), les étudiants peuvent être rangés dans la phase de délibération, celle au cours de laquelle l'individu choisit une option parmi plusieurs et décide de poursuivre un objectif difficile et incertain en tenant compte des obstacles.

Lorsque l'intention arrive à maturité, le contrôle de l'action, la concentration sur l'action et l'orientation vers l'action prennent le relais et permettent au porteur de projet d'identifier et de réaliser les activités en rapports avec le projet entrepreneurial. Ces activités touchent à la rédaction

du plan d'affaire, au développement des relations avec les investisseurs, à l'identification du site où le projet doit être implémenté, etc. En d'autres termes, la concentration sur l'action, le contrôle de l'action et l'orientation vers l'action permettent au porteur de projet de ressembler les informations relatives à son projet et de faire des inférences sur les résultats possibles. Une fois l'action enclenchée, l'initiative personnelle et la proactivité prennent eux aussi le relais et permettent à l'entrepreneur actif de développer les activités pour assurer la pérennité du mouvement initié. La figure 31 résume cette structuration des capacités volitives.

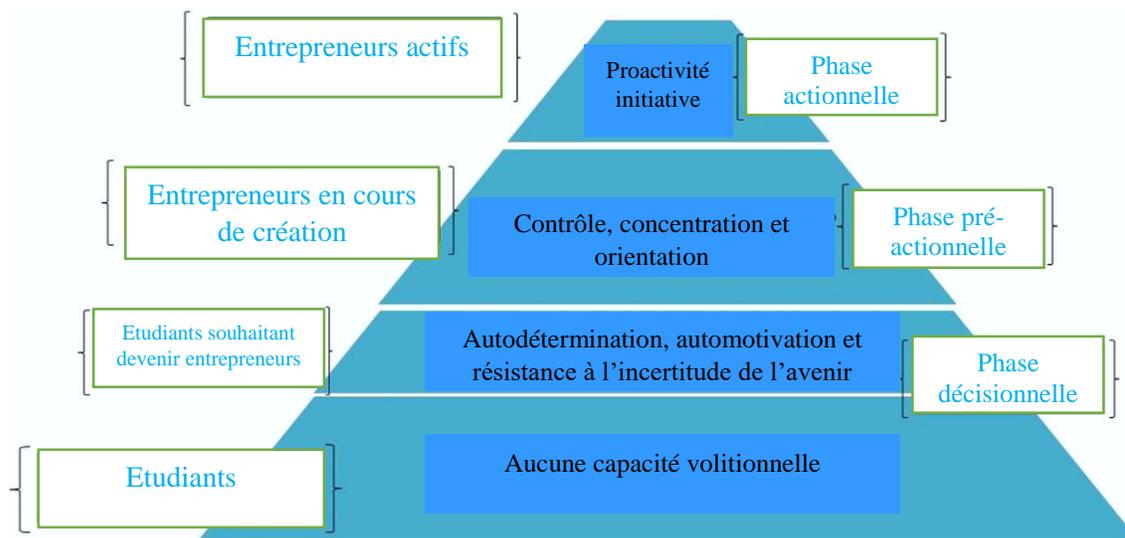


Figure 31 :

Modèle hiérarchique de la volition

La structure des capacités volitives développée dans cette étude présente quelques légères différences par rapport au modèle initiale. Notons par exemple que, dans nos résultats, l'autodétermination et la résistance à l'incertitude s'expriment davantage au stade de la formulation de l'intention plutôt qu'au moment de la planification des actions. Dans le même ordre d'idées, l'initiative personnelle se présente dans notre étude comme capacité volitive de l'identification et la réalisation des actions, alors que d'autres auteurs la situent au stade de la planification des actions (Hikkerova et al., 2016 ; Mouloungui, 2012). Nous considérons que l'introduction des étudiants indécis et ceux qui se destinaient à un emploi salarié dans le modèle d'analyse réalisé par Mouloungui (2012), a pu conduire à une structuration différente de celle que nous obtenons dans cette recherche qui limite le spectre de la comparaison aux étudiants intéressés par la carrière entrepreneuriale, aux entrepreneurs potentiels et entrepreneurs actifs. Cela étant, nos observations ne remettent pas en cause les postulats de base du modèle. Une organisation différente de ces capacités volitives est possible dans un autre

contexte. Il reste que leur mobilisation suit presque toujours un ordre hiérarchique. La particularité du contexte camerounais tient en ce que le marché du travail manque de structure et l'emploi salarié y est rare et non attrayant. Les opportunités entrepreneuriales sont plus abondantes que les autres alternatives professionnelles. Les règles qui régissent la création d'entreprise peuvent être ignorées sans conséquences. Les normes de productions des biens et des services sont laissées à la libre appréciation de leur promoteur et la concurrence n'a aucune limite. Le client se retrouve être le seul juge. Car en effet, la survie des entreprises créées dépend de leur capacité à fidéliser ces clients. Dans un tel contexte, les raisons du succès entrepreneurial ne sont à rechercher ni dans le contexte, ni au niveau du projet ou de son financement. Elles relèvent davantage des dispositions de l'entrepreneur et notamment de ses capacités volitives. La portée d'une ambition entrepreneuriale va donc au-delà de la recherche d'une activité professionnelle (travail salarié). Elle vise l'expression des valeurs personnelles et apporte en même temps des solutions aux problématiques sociales. L'individu chez qui émerge l'intention de créer, exprime les valeurs corrélées à l'action entrepreneuriale (identifier et réaliser des activités pour atteindre des objectifs). Ces valeurs touchent tour à tour à la créativité, à l'innovation, à l'acceptation du risque, à l'auto réalisation, à l'universalisme, au dépassement de soi, à la bienveillance, à la tolérance de l'ambiguïté, à la responsabilité et à l'autonomie (Nyock & Mouloungui Moussa, 2018). Les croyances religieuses, très vivaces dans ce contexte, structurent également la pensée et les conduites des entrepreneurs, qui ont la liberté de pensée leur activité et élaborer une morale des affaires.

Ainsi, notre étude 4 montre que les difficultés inhérentes à l'implémentation du projet entrepreneurial ne dépendent ni des structures en charge de l'octroi des licences de création d'entreprises, ni du climat des affaires, mais du porteur de projet. Ce dernier selon qu'il est motivé à créer ou pas, peut développer les capacités volitionnelles nécessaires à la construction de l'intention entrepreneuriale et à sa protection contre les distracteurs potentiels (intentions rivales), à son implémentation et au développement de l'action. La protection se fait par le biais de l'optimisme, qui consiste à sous-évaluer les informations négatives et à surévaluer celles qui sont positives de façon à permettre au porteur de projet de rassembler les connaissances essentielles sur son activité et de construire des inférences sur les résultats possibles de ses actions.

DISCUSSION GENERALE

Nous sommes parti de l'observation selon laquelle la multiplication des mesures de promotion de l'emploi-autonome au Cameroun, s'accompagne paradoxalement de l'augmentation du taux d'échec dans la mise en œuvre du projet professionnel entrepreneurial. Afin de proposer une explication à ce paradoxe, nous avons entrepris d'étudier le comportement de l'entrepreneur. Nous nous sommes inspiré de l'idée selon laquelle la compréhension de ce comportement passe par celle des motivations à entreprendre, des croyances et des représentations que l'individu construit au sujet de l'entrepreneuriat. A partir de cette idée, nous avons postulé que la volition et l'optimisme facilitent la transformation des intentions entrepreneuriales en actions. Nous avons réalisé quatre études, et avons obtenu des résultats allant dans le sens de la théorie des phases de l'action (Gollwitzer, 1996) et des modèles comportementaux fondés sur l'intention (Ajzen, 1991, 2002, 2014 ; Shapero & Sokol, 1982 ; Tounès, 2003) qui ont constitué notre référentiel théorique.

L'analyse des récits de vie recueillis auprès d'un étudiant qui souhaite devenir entrepreneur, d'un porteur de projet entrepreneurial et d'un entrepreneur actif a révélé que l'entrepreneuriat est un processus comportant trois phases : la formulation de l'intention entrepreneuriale, la planification de l'action et le développement de l'action (étude 1). Ce résultat a déjà été trouvé dans les travaux antérieurs (Hikkérova et al., 2016 ; Mouloungui, 2012 ; Tounès, 2003) et corrobore la théorie des phases de l'action (Gollwitzer, 1996). Cela signifie que la création d'entreprise est un ensemble d'activités (construction de l'intention entrepreneuriale, identification d'activités et leur réalisation), qui débute par l'émergence de l'idée entrepreneuriale. Cette phase se matérialise par la construction d'un projet professionnel. Lorsque le projet arrive à maturité, l'individu identifie une série d'activités et les réalise. Qu'il s'agisse de la construction du projet professionnel entrepreneurial ou de son implémentation, on observe qu'à chaque phase du processus, des aptitudes spécifiques se développent chez l'individu. Ainsi, on a pu observer que l'autodétermination, l'automotivation et la résistance à l'incertitude de l'avenir émergent au cours de la phase décisionnelle. Cela n'est pas surprenant, car dans leur étude Nyock et al. (2013) ont montré que ces capacités permettent à un individu appelé à faire un choix professionnel, d'opter pour les métiers complexes, difficiles et dont la réalisation exige de nombreux sacrifices. Ils ont cité en l'occurrence l'entrepreneuriat. Leur idée a été répliquée dans cette thèse et les résultats sont allés dans le sens de nos prédictions de départ (étude 2). De plus, on a pu observer que les personnes

ayant un niveau élevé de concentration sur l'action, d'orientation vers l'action et du contrôle de l'action, identifient des activités en rapport avec leur projet entrepreneurial et mettent en place des stratégies opératives pour les réaliser. On a noté une médiation partielle de l'effet de l'orientation vers l'action par l'optimisme (étude 3). Aussi, il y a une hiérarchisation des capacités volitionnelles lors de la transformation des intentions entrepreneuriales en actions (étude 4). Dans cette veine, se développent d'abord l'automotivation, l'autodétermination. Ensuite se développent la concentration sur l'action, l'orientation vers l'action et le contrôle de l'action. Enfin, se développent aussi la proactivité et l'initiative personnelle.

Nos résultats laissent transparaître un ordre de développement des capacités volitionnelles lors de la transformation de l'intention entrepreneuriale légèrement différent de celui observé dans le modèle initial proposé par Mouloungui (2012). A titre illustratif, nos observations montrent que l'autodétermination et la résistance à l'incertitude s'expriment davantage au moment de la formulation de l'intention plutôt qu'au moment de la planification des actions (Mouloungui, 2012). De plus, l'initiative personnelle est davantage présente chez les entrepreneurs actifs, alors que d'autres auteurs l'ont retrouvé plutôt chez les entrepreneurs en cours de création (Hikkerova et al., 2016 ; Mouloungui, 2012). Nous pensons que ces différences observées entre la structure du modèle et celle du modèle obtenu dans cette thèse peuvent s'expliquer par considérations méthodologiques. Mouloungui (2012) a introduit dans son échantillon deux catégories d'étudiants (étudiants indécis et étudiants aspirants à l'emploi salarié), qui n'ont pas été prises en compte dans notre étude 4. Nous pensons que l'inclusion de ces deux catégories de populations a pu conduire à une structuration différente de celle que nous obtenons dans cette recherche qui limite le spectre de la comparaison aux étudiants intéressés par la carrière entrepreneuriale, aux entrepreneurs potentiels et entrepreneurs actifs.

Nos résultats ne remettent pas en cause les postulats de base du modèle. Une organisation différente de ces capacités volitives est possible dans un autre contexte. Il reste que leur mobilisation suit presque toujours un ordre hiérarchique. La particularité du contexte camerounais tient en ce que le marché du travail manque de structure et l'emploi salarié y est rare et non attractif. Les opportunités entrepreneuriales sont plus abondantes que les autres alternatives professionnelles. Aussi, les règles qui régissent la création d'entreprise peuvent être ignorées sans conséquences. Les normes de productions des biens et des services sont laissées à la libre

appréciation de leurs promoteurs et la concurrence n'a aucune limite. Le client se retrouve être le seul juge. Car en effet, la survie des entreprises créées dépend de leur capacité à fidéliser les clients. Dans un tel contexte, les raisons du succès entrepreneurial ne sont à rechercher ni dans le contexte, ni au niveau du projet ou de son financement.

Notre thèse a illustré le rôle des dispositions personnelles dans la construction du projet professionnel entrepreneurial, et traduit le fait que la création d'entreprise est avant tout une question de volonté, que l'on a appelé jusqu'ici la volition (aspect mesurable de la volonté). Le primat accordé à la dynamique personnelle se justifie par le fait qu'un individu motivé à entreprendre est capable de développer des stratégies pour contrecarrer les difficultés entrepreneuriales et les mutations imposées par le climat des affaires, qui elles, ne dépendent ni des structures en charge de l'octroi des licences en création d'entreprises, ni des incubateurs, mais du porteur de projet. Ce dernier selon qu'il est motivé ou pas à créer l'entreprise peut développer des mécanismes auto défensifs (automotivation, autodétermination et résistance à l'incertitude de l'avenir) pour protéger son intention et éliminer les difficultés inhérentes au choix de l'entrepreneuriat comme secteur futur d'activité. Cela nous amène à souligner que les mesures d'accompagnement à la création d'entreprise mis en œuvre par le Gouvernement camerounais pour inciter les jeunes à s'orienter vers l'entrepreneuriat apportent certes une contribution ; mais aussi restent insuffisantes parce que ces mesures sont centrées sur le projet, le contexte économique, et ne s'intéressent que très accessoirement au porteur de projet. Leur insuffisance s'illustre également par le fait que la multiplication des stratégies d'incitation à l'auto emploi au Cameroun s'accompagne paradoxalement par le choix de la carrière salariale comme secteur futur d'activité par les diplômés. Au surplus, à défaut de souhaiter accéder à la fonction publique ou en entreprise, les étudiants préfèrent poursuivre leurs études jusqu'à l'obtention du premier emploi. Ainsi, l'individu choisi de devenir entrepreneur non pas par manque d'alternatives professionnelles perçues et réelles, mais parce qu'il a la volonté de surmonter les difficultés et les embûches inhérentes à ce choix pour transformer son intention en action.

La portée d'une ambition entrepreneuriale va au-delà de la recherche d'une activité professionnelle (travail rémunérable). Elle vise l'expression des valeurs personnelles et apporte en même temps des solutions aux problématiques sociales. L'individu chez qui émerge l'intention de créer, exprime les valeurs corrélées à l'action entrepreneuriale (identifier et réaliser des activités

pour atteindre des objectifs). Ces valeurs touchent tour à tour à la créativité, à l'innovation, à l'acceptation du risque, à l'auto réalisation, à l'universalisme, au dépassement de soi, à la bienveillance, à la tolérance de l'ambiguïté, à la responsabilité et à l'autonomie.

Jusqu'ici, il semble que l'engagement dans la carrière entrepreneuriale relève beaucoup plus de la dynamique personnelle que de facteurs environnementaux. Toutefois, il faut noter que la primauté accordée à la dynamique personnelle dans l'explication du projet entrepreneurial dans cette thèse, n'annihile pas la contribution des conditions environnementales et sociales. Nous pensons que ces dernières interviennent une fois que le projet professionnel entrepreneurial prend forme. Autrement dit, la prise de décision et l'implémentation de l'intention relèveraient beaucoup plus de la volition, alors que le développement de l'action, en plus de la volition relèverait des conditions environnementale et sociale. On retrouve cette idée dans un travail réalisé dans le contexte européen par Mouloungui (2012). Dans son étude, elle trouve que le développement des relations avec les investisseurs, les opportunités du contexte facilitent le développement de l'action entrepreneuriale.

CONCLUSION GENERALE

La présente thèse s'est proposée d'aborder la problématique de la transformation des intentions entrepreneuriales en actions et s'est articulée autour de deux parties. Une première partie intitulée éléments théoriques pour comprendre le processus de transformation des intentions entrepreneuriales en actions s'est concentrée d'abord sur les considérations générales sur l'entrepreneuriat, ensuite sur la formation des intentions entrepreneuriales et enfin sur le passage de l'intention à l'action et la problématique générale. Une seconde partie a traité des études empiriques en vue de la vérification du rôle de la volition et de l'optimisme dans le processus de transformation des intentions entrepreneuriales en actions. Dans cette partie, une première étude a porté sur l'identification des déterminants du processus entrepreneurial. Une deuxième a mesuré l'effet de l'autodétermination, de l'automotivation et de la résistance à l'incertitude de l'avenir sur l'intention entrepreneuriale. Une troisième étude s'est intéressée au rôle des capacités volitionnelles d'implémentation de l'intention sur l'identification et la réalisation des activités. C'était aussi le lieu de préciser le rôle de l'optimisme dans la transformation des intentions entrepreneuriales en actions. Dans une quatrième étude, on a étudié la mobilisation successive des capacités volitionnelles lors du passage de l'intention à l'action.

Pour apporter une contribution à la compréhension du processus de transformation des intentions entrepreneuriales en actions, nous avons entrepris une démarche transversale et avons mobilisé trois types de populations : $n_1 = 03$ participants (étude1), $n_2 = 304$ étudiants (étude 2), $n_3 = 319$ de porteurs de projets couramment appelés dans la littérature entrepreneurs en cours de création (Mouloungui, 2012) et $n_4 = 889$ participants (103 étudiants souhaitant devenir entrepreneurs, 319 porteurs de projets et 467 entrepreneurs actifs). Les étudiants ont été choisis, parce qu'ils sont susceptibles de manifester diverses intentions : l'intention de devenir entrepreneur, l'intention de devenir salarié (accéder à la fonction publique ou en entreprise) et l'intention de poursuivre leurs études. Auprès de cette population a été étudiée la formation des intentions entrepreneuriales. Les entrepreneurs en cours de création ont été retenus, parce qu'ils ont une intention entrepreneuriale en cours d'implémentation. C'est auprès d'eux qu'a été étudié le passage de l'intention à l'action. Il a semblé judicieux de travailler aussi avec les entrepreneurs

actifs. En effet, ce sont des personnes qui ont déjà créé et dont les produits ou services occupent une part du marché économique camerounais ; le contexte étant concurrentiel, cela les oblige à poursuivre l'identification et la réalisation d'activités entrepreneuriales. Auprès de cette population a été étudié le développement de l'action entrepreneuriale.

A ces trois types de populations, nous avons administré des questionnaires à items fermés composés de diverses échelles (échelles d'intention entrepreneuriale, échelle de la volition, échelle des opinions sur l'entrepreneur et l'entrepreneuriat et échelle d'optimisme). En prélude à l'élaboration des échelles, une étude qualitative a été réalisée auprès d'un étudiant qui souhaitait devenir entrepreneur, un porteur de projet et un entrepreneur en activité pour identifier les variables impliquées dans le processus de transformation des intentions entrepreneuriales en actions. Les données collectées ont été traitées par ANOVA, analyse de régression et modélisation par équations structurelles.

Les principaux résultats ont montré que la volition, envisagée comme l'aspect mesurable de la volonté, les opinions sur l'entrepreneur et l'entrepreneuriat, l'optimisme sont des variables indispensables à la construction et à la réalisation du projet entrepreneuriale (étude 1). En ce qui concerne la construction du projet entrepreneurial, on note que la volition en l'occurrence l'autodétermination, l'automotivation et la résistance à l'incertitude de l'avenir a un effet sur l'intention entrepreneuriale. Cet effet est médiatisé en partie par les opinions sur l'entrepreneur. Parmi les opinions qui assurent cette médiation figurent en bonne place l'opinion *capacité*, *bienfaiteur* et l'opinion *opportuniste*. L'on a également observé que les traditions culturelles Soudano-sahéliennes et Bantous des grassfields incitent les membres de ces deux groupes à entreprendre (étude 2). Relativement au passage de l'intention à l'action, nos résultats ont montré que les capacités volitionnelles d'implémentation de l'intention (le contrôle de l'action, la concentration sur l'action et l'orientation vers l'action) ont un effet sur l'identification et la réalisation d'activité entrepreneuriales. De plus, il y a une médiation partielle de l'effet de l'orientation vers l'action par l'optimisme (étude 3). Comme notre démarche était transversale, les résultats de l'étude 4 ont laissé entrevoir que certaines capacités volitionnelles présentes chez tous, se manifestent chez les uns mieux que chez d'autres. Précisément, l'autodétermination, l'automotivation et la résistance à l'incertitude de l'avenir sont plus présentes chez les étudiants que chez les porteurs de projet et entrepreneurs actifs. De plus, le contrôle de l'action, la concentration sur l'action et l'orientation vers l'action sont plus présents chez les porteurs de

projets que chez les étudiants qui souhaitent devenir entrepreneurs et les entrepreneurs actifs. L'optimisme, l'initiative personnelle et la proactivité sont plus présentes chez les entrepreneurs en activité que chez les étudiants et entrepreneurs en cours de création.

Nos résultats peuvent constituer un support susceptible d'intéresser les structures qui accompagnent les jeunes dans la construction et l'incubation de leurs projets de création d'entreprise. Parmi ces structures, figurent en bonne place les Départements ministériels en charge des petites et moyennes entreprises, de l'économie sociale et de l'Artisanat ; de l'emploi et de la formation professionnelle ; de la promotion de la femme et de la famille ; de la jeunesse et de l'éducation civique ainsi que le Groupement Interpatronal du Cameroun (GICAM).

Notre thèse montre que pour inciter les jeunes Camerounais à l'auto-emploi, il est important de tenir compte de leurs représentations, de leurs motivations et de leurs aptitudes perçues et réelles à exercer le métier d'entrepreneur. Les mesures d'incitation centrées sur le projet, le contexte économique et les débouchés commerciaux déjà en place sont nécessaires, mais il est important de les affiner et de les enrichir pour les rendre efficaces. Autrement dit, pour qu'elles permettent aux incubateurs d'atteindre les objectifs escomptés, il faut qu'elles soient comprises et acceptées par les porteurs de projets. Cela ne peut être possible que dans la mesure où ces mesures corréleront avec les motivations, les valeurs et les aspirations professionnelles de l'individu. En effet l'octroi des récompenses aux projets innovants lors des journées scientifiques organisées par le Ministère de la Recherche Scientifique et de l'Innovation ne présume pas que ces jeunes ont vraiment l'intention de créer. Les actions persuasives (sensibilisation) devraient être implémentées et s'articuler autour des opinions sur l'entrepreneur et l'entrepreneuriat, le rôle de la volonté (volition), de l'optimisme sur l'acte d'entreprendre et mobiliser les questionnaires d'autoévaluations (échelle d'intention de carrière professionnelle, échelle de la motivation entrepreneuriale, échelle de la volition, etc.). On gagnerait à expliquer aux jeunes que la portée d'une ambition entrepreneuriale vise non seulement la quête d'une activité professionnelle, mais aussi et surtout le développement de valeurs personnelles telles que l'autoréalisation, la bienveillance, le pouvoir et le dépassement de soi.

Relativement à la conception et à l'implémentation de ces mesures de persuasions, il nous semble que les experts impliqués doivent jouir d'une certaine légitimité auprès des destinataires pour faciliter la communication des messages d'incitation à l'auto-emploi. Ainsi, il peut être contre-productif de confier les actions persuasives aux experts en élaboration des plans d'affaire, aux conseillers de jeunesse et d'animation ou encore aux conseillers emploi. En effet, cela est

contradictoire, le spécialiste en élaboration des plans d'affaire est censé accompagner le jeune qui souhaite entreprendre à construire le business plan. Le conseiller emploi devrait à partir des outils mobilisés, orienter le jeune soit vers un emploi autonome soit vers un emploi salarial. Par ailleurs, il peut être intéressant de mettre à profit l'expertise des psychosociologues, des psychologues du travail et des organisations et des psychologues de l'entrepreneuriat, lorsqu'il est question de persuader les jeunes sur la nécessité de créer les entreprises pour renverser la courbe du chômage.

La sensibilisation devrait avoir pour but d'amener les jeunes à envisager l'entrepreneur comme un bienfaiteur, un opportuniste ou encore comme une personne qui fait de nombreux sacrifices pour contribuer au développement de la communauté. Elle devrait également se proposer de montrer aux jeunes que la portée d'une ambition entrepreneuriale touche plus au développement personnel, qu'à la recherche d'une activité professionnelle. Le développement personnel évoqué ici se rapporte à l'acquisition des valeurs telles que l'universalisme, la bienveillance et la réalisation de soi. Nonobstant la pertinence des résultats obtenus dans ce travail, l'on doit rester prudent parce que ces résultats ont été obtenus à partir de l'approche transversale. Il serait intéressant de vérifier le rôle des capacités volitionnelles et celui de l'optimisme dans la transformation d'une intention entrepreneuriale en action à partir de la méthode longitudinale.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Abric, J.-C. (1976). *Jeux, conflits et représentations sociales* (Thèse de Doctorat d'Etat). Université d'Aix en Provence, Marseille, France.
- Abric, J.-C. (1999). *Psychologie de la Communication*. Paris, France: Colin.
- Ach, N. (1905). *Über die Willenstätigkeit und Denken*. Göttingen, Allemagne : Vandenhoeck et Ruprecht.
- Achtziger, A., & Gollwitzer, P. M. (2010). Motivation and volition in the course of action. In J. Heckhausen & H. Heckhausen (Eds.), *Motivation and action* (pp. 277-302). London, United Kingdom: Cambridge University Press.
- Ajzen, I. & Madden, T.J. (1986). Predictions of goal-directed behavior: attitudes, intentions, and perceived behavioral control. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 453-474.
- Ajzen, I. & Fishbein, M. (1969). The prediction of behavioral intentions in a choice situation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 5, 400-416.
- Ajzen, I. & Fishbein, M. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior: an introduction to theory and research*. Addison-Wesley.
- Ajzen, I. & Fishbein, M. (1977). Attitude-behavior relations: A theoretical analysis and review of empirical research. *Psychological Bulletin*, 84, 888-918.
- Ajzen, I. & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood-Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Ajzen, I. & Fishbein, M. (2005). The influence of attitudes on behavior. In D. Albarracín B.T. Johnson & M.P. Zanna (Eds). *The handbook of attitudes* (pp.173-221). London : Lawrence Erlbaum Associates.
- Ajzen, I. (1985). From intention to action: a theory of planned behavior. In J. Kuhl & J. Beckmann (Eds), *Action-control: from cognition to behavior* (11-39). Springer, Heidelberg.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.

- Ajzen, I. (1996). The direct influence of attitudes on behavior. In P. M. Gollwitzer & J.A. Bargh (Eds.). *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (385-403). New York: Guilford.
- Ajzen, I. (2001). Nature and operation of attitude. *Annual Review of Psychology*, 52, 27-58.
- Ajzen, I. (2002). Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 32(4), 665-683.
- Ajzen, I. (2014). *Attitudes, personality, and behavior*. Milton-Keynes, England: Open University Press/McGraw-Hill.
- Alvarez, S. & Busenitz, L. (2001). The Entrepreneurship of Resource Based Theory. *Journal of Management*, 27, 755-775.
- Atkinson, J. W. (1957). Motivational determinants of risk-taking behavior. *Psychological Review*, 64, 359-372.
- Atkinson, J. W. (1964). *An introduction to motivation*. Princeton, NJ: Van Nostrand.
- Atzori, M. & Battistelli, A. (2006). *Motivation au travail et rapport supérieur-employé : le rôle du support de l'égalité et de la confiance*. Paper presented at the fourteenth Congrès de Psychologie du Travail et Développement des Personnes et des Organisations, Hammamet.
- Audet, J. (2001). Une étude des aspirations entrepreneuriales d'étudiants universitaires québécois : seront-ils des entrepreneurs demain ? *Cahiers de Recherche de l'Institut de Recherche sur les PME*, CR-01-13, Université du Québec.
- Audet, J. (2004). L'impact de deux projets de session sur les perceptions et intentions entrepreneuriales d'étudiants en administration. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 17 (3), 223-240.
- Audet, M. (1994). Plasticité, instrumentalité et réflexivité. In P. Cossette, (Ed.), *Cartes cognitives et organisation* (187-198). Collection "Sciences de l'administration", Québec/Paris : Les Presses de l'Université Laval/Éditions ESKA.
- Bagozzi, R.P. (1992). The self-regulation of attitudes, intentions, and behavior. *Social Psychology Quarterly*, 55(2), 178-204.

- Bagozzi, R.P., Baumgartner, H. & Yi, Y. (1992). State versus action orientation and the theory of reasoned action: an application to coupon usage. *Journal of Consumer Research*, 18, 505-518.
- Bandura, A (2003). *Auto-efficacité. Le sentiment d'efficacité personnelle*. Bruxelles, De Boeck.
- Bandura, A. (1971). *Psychological modeling: conflicting theories*. Chicago, Aldine-Atherton.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change, *Psychological Review*, 84(2), 191-215.
- Bandura, A. (1986). *Social Foundations of Thought and Action*. Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Bandura, A. (1989). Human agency in social cognitive theory. *American Psychologist*, 44, 1175-1184.
- Bandura, A. (1991a). Self-regulation of motivation through anticipatory and self-regulatory mechanisms. In R. A. Dienstbier (Ed.), *Perspectives on motivation : Nebraska symposium on motivation*, (69-164). University of Nebraska Press.
- Bandura, A. (1991b). Social cognitive theory of self-regulation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 248-287.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York: Freeman.
- Banks, M., Bates, I., Breakwell, G., Bynner, J., Emler, N., Jamieson, L. & Robert, K. (1992). *Careers and identities*. Bristol : Open University Press.
- Banque Mondiale (2016). Les petites entreprises dynamisent la croissance économique et créent des emplois, disponible sur <http://www.banquemondiale.org/fr/news/feature/2016/06/20>
- Bargh, J. A. & Chartrand, T. L. (1999). The unbearable automaticity of being. *American Psychologist*, 54, 462-479.
- Bargh, J. A., Gollwitzer, P. M. & Oettingen, G. (2010). Motivation. In S. Fiske, D. Gilbert & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of Social Psychology* (268-316). New York: Wiley.

- Baron, R. (1998). Cognitive mechanisms in entrepreneurship: Why and when entrepreneurs think differently than other people. *Journal of Business Venturing*, 13, 275-294.
- Baron, R. A. (2007). Entrepreneurship: a process perspective. In Baum J.R., M. Frese & R. Baron, *The psychology of entrepreneurship*. London : Lawrence Erlbaum associates.
- Basow, S. & Howe, K. G. (1980). Role model influence: effects of sex and sex-role attitude in college student. *Psychology of Women Quarterly*, 4, 558-572.
- Battistelli, A, (2001). *I giovane e la scelta imprenditoriale*. Milano : Angelo Guerini e associati.
- Battistelli, A. & Nyock, S. (2008). La validation expérimentale du modèle de la congruence objective des valeurs sur le choix du métier d'entrepreneur. In : N. Pettersen, J.B. Boudrias, & A. Savoie (Eds). *Entre tradition et innovation, comment transformons-nous l'univers du travail ?* Québec : Presses de l'université de Québec.
- Battistelli, A. & Odoardi, C. (2008). La psicologia dell'imprenditorialità. In Argentero, P., Cortese, C. & Piccardo, C. (a cura di). *Psicologia del lavoro*. Milano, Raffaello Contina Editore.
- Battistelli, A. (2003). La personalità proactiva e il senso di iniziativa sono caratteristiche imprenditoriali? *Risorsa Uomo : Rivista di Psicologia del Lavoro e dell'Organizzazione*, 9 (3/4).
- Battistelli, A. (2006). The role of values, beliefs, and motivation on entrepreneurial intention. *ICAP- 26th International Congress of Applied Psychology-Athens, Greece* July 16-21.
- Baumeister, R.F., Heatherton, T.F. & Tice, D. M. (1994). *Losing control: how and why people fail at self-regulatory*. New York: Academic Press.
- Benata, M. (2016). L'intention entrepreneuriale une évaluation en milieu universitaire. *Revue Algérienne D'Economie et de Management*, 17(7), 11-25.
- Bentler, P.M. & Chou, C.-P. (1987). Pratical issues in structural modeling. *Sociological Methods and Research*, 16(1), 78-117.
- Bernard, M.-J. & Dubard Barbosa S. (2016). « Résilience et entrepreneuriat : Une approche dynamique et biographique de l'acte d'entreprendre. *Revue du management*, 2 (19), 89-123.
- Bernard, M.J. (2008). L'entrepreneuriat comme un processus de résilience. Les bases d'un dialogue entre deux concepts. *Revue internationale de Psychosociologie*, 14(32), 43-58.

- Bieleke, M., Gollwitzer, P. M., Oettingen, G. & Fischbacher, G. (2016). Social Value Orientation Moderates the Effects of Intuition versus on Responses to Unfair Ultimatum Offers. *Journal of Behavioral. Decision Making*, J. Behav. Dec. Making Published online in Wiley Online Library (wileyonlinelibrary.com) DOI: 10.1002/bdm.1975.
- Bird, B. J. (1988). Implementing entrepreneurial ideas: The case for intention. *Academy of Management Review*, 13(3), 442-453.
- Bird, B.J. (1992). The operation of intentions in time: the emergence of the new venture. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 9, 11-20.
- Blay, M. (2003). *Grand dictionnaire de la philosophie*. Paris, Larousse.
- Blesson, P. (2001). Étude des rapports entre projet et décision. *L'orientation scolaire et professionnelle*, 30, 228-233.
- Boissin, J. -P., Branchet, B., Emin, S. & Herbert, J.I. (2009). Students and entrepreneurship: A comparative study France-United States. *Journal of Small Business Enterprise*, 22(2), 101–122.
- Bomda, J. (2010). Etre conseiller d'orientation au Cameroun. *Formation professionnelle au Cameroun*, consulté en Avril 2018 sur <http://odiga.unblog.fr/2010/06/15/joseph-bomda-etre-conseiller-dorientation-au-cameroun>.
- Bordin, E. S. (1990). Psychodynamic model of career choice and satisfaction. In D. Brown & L. Brooks (Eds.), *Career choice and development* (102-144). San Francisco : Jossey-Bass.
- Borland, C. (1975). *Locus of control, need for achievement and entrepreneurship*. Thèse de doctorat, Austin, University of Texas.
- Botteman, A. (2000). Les inventaires d'intérêts professionnels. In Bernaud, J.L., et Lemoine, C. (Ed.), *Traité de psychologie du travail et des organisations*. Paris : Dunod.
- Bourdon, J. (1998). A la recherche du public ou vers l'indice exterminateur?», *Quaderni*, 35(35), 107-128.
- Boutinet, J.-P. (1999). *Anthropologie du projet*. Paris: P.U.F.

- Boyd, N.G., & Vozikis, G.S. (1994). The influence of self-efficacy on the development of entrepreneurial intentions and actions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(4), 63-77.
- Bratman, M.E. (1987). *Intention, plans and practical reason*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Brockhaus, R. (1980). Risk taking propensity of entrepreneurs. *Academy of Management Journal*, 23(3), 509-520.
- Brockhaus, R. H. (1982). The psychology of the entrepreneur. In C. A. Kent, D. L. Sexton, & K. H. Vesper (Eds.), *Encyclopedia of entrepreneurship* (39-57). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Bronnen, J.-P. (2007). Le passé et l'avenir du concept de volition pour la psychologie de l'éducation et de la formation. *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 74, 3-17.
- Bronnen, J.-P. (2010). Des intentions aux actes: la volition en conseil en orientation. *L'Orientation Scolaire et Professionnelle*, 39(1), 137-171.
- Bronnen, J.-P., Marty, M., Legout, V., Cedraschi, C. & Henrotin, Y. (2011). La volition est-elle un chaînon manquant de la prise en charge du patient lombalgique? *Revue du Rhumatisme*, 78, 238-241.
- Bruyat, C. (1993). *Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation*. Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Pierre Mendès France, Grenoble.
- Bruyat, C. (2001). Créer ou ne pas créer? Une modélisation du processus d'engagement dans un projet entrepreneurial. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 1(1), 25-42.
- Buchanan, G. M., & Seligman, M. E. P. (1995). *Explanatory style*. Hillsdale, NJ : Erlbaum.
- Bucher, R. & Stelling, J.G. (1977). *Becoming Professional*. Sage, Beverly Hills, CA.
- Byman, R. & Kansanen, P. (2006). Pedagogical thinking in a student's mind: a conceptual clarification on the basis of self-determination and volition theories. *Scandinavian Journal of Educational Research*, 52(6), 603-621.

- Cachot, L., Servais, I. & Copin, G. (2005). *Etude définissant les valeurs et aptitudes qui caractérisent l'esprit d'entreprise*. Document de recherche Interprofessionnel Rhones-Alpes (IPRA).
- CAMERCAP-PARC (2016). Fermeture des activités du portefeuille privé : comment sauver les entreprises de la faillite au Cameroun ? Six (06) mesures de politique économique dopter. Note rapide de politique économique, disponible sur <http://www.camercap-parc.org/>.
- Carver, C. S., & Scheier, M. F. (1981). *Attention and self-regulation : A control theory approach to human behavior*. New York : Springer-Verlag.
- Carver, C. S., Scheier, M. F. & Sergerstrom, S. C. (2010). Optimism. *Clinical psychology review*, 30 (7), 879-889.
- Casson, M. (1991). *The entrepreneur*. Towata, NJ: Bernes et Noble Books (traduction de Jeanblanc, P., Economica).
- Charpentier, J., Collin, B., & Scheurer, E. (1993). *De l'orientation au projet de l'élève*. Paris: Hachette.
- Chen, C. C., Greene, P.G. & Crick, A. (1998). Does entrepreneurial self-Efficacy distinguish entrepreneurs from managers. *Journal of Business Venturing*, 13(4), 295-316.
- Chu, A. H. C. & Choi, J. N. (2005). Rethinking procrastination. Positive effect of “active” procrastination behavior on attitudes and performance. *The Journal of Social Psychology*, 145, 245-264.
- Corno, L. (1989). Self-regulated learning: A volitional analysis. In B. J. Zimmerman et D. H. Schunk (Eds.), *Self-regulated learning and academic achievement: Theory, research, and practice* (111-141). New York: Springer-Verlag.
- Corno, L. (1993). The best-laid plans: Modern conceptions of volition and educational research. *Educational Reseacher*, 22, 14-22.
- Corno, L. (2004). Introduction to the special issue work habits and work styles: Volition in education. *Teachers College Record*, 106, 1669-1694.

- Corno, L., & Kanfer, R. (1993). The role of volition in learning and performance. In L. Darling-Hammon (Ed.), *Review of research in education*, 19, 3-43. Washington, DC: American Educational Research Association.
- Cossette, P. (2003). Méthode systématique d'aide à la formulation de la vision stratégique : Illustration auprès d'un propriétaire-dirigeant. *Revue de l'entrepreneuriat*, 3(1), 1-18.
- Coster, M. (2009). L'entrepreneur au cœur du processus entrepreneurial. In Coster, M. (Eds), *Entrepreneuriat* (1-20). Paris: Pearson éducation.
- Courtois, R., Adrien, J-L., Courtois, A., Dionne, C., Pennequin, V. & Roulin, J. (2015). *Réussir son mémoire en psycho : Travail d'étude et de recherche en sciences humaines et sociales*. Bruxelles: De boeck.
- Crant, J.M. (1996). The proactive personality scale as a predictor of entrepreneurial intention. *Journal of Small Business Management*, 34(3), 42-51.
- Creplet, F. & Mehmanpazir B. (2008), Les représentations de la vision entrepreneuriale : une vision cognitive. *Revue Internationale de Psychosociologie*, 14, 67-86.
- Cunningham, J.B. & Lischeron, J. (1991). Defining entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, 29(1), 45-61.
- Danjou, I. (2004). *Entreprendre : la passion d'accomplir ensemble*. Paris : L'Harmattan.
- Darpy, D., (1997). *Une variable médiatrice du report d'achat : la procrastination*. Actes du 13ème congrès de l'AFM. Toulouse: AFM.
- Davis, L. H. (1979). *Theory of action*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- De Noble, A. F., Jung, D. & Ehrlich, S. B. (1999). Entrepreneurial self-efficacy: the development of a measure and its relationship to entrepreneurial action. In P. D. Reynolds (Ed.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Babson University, Babson Park, MA.
- De Quijano, G. (1997). Un projet peut en cacher un autre. *Carrierologie*, 6(3-4), 95-103.
- De Witt, J.B.F., Stroebe, W., De Vroome, E.M.M., Sandfort, T.G.M. & Van Griensven, G. J.P. (2000). Understanding AIDS preventive behavior in homosexual men: the theory of

- planned behavior and the information-motivation behavioral-skills model prospectively compared. *Psychology and Health*, 15 (3), 325-340.
- Deci, E. L. & Ryan, R. M. (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behaviour*. New York: Plenum Press.
- Deci, E. L. & Ryan, R. M. (1991). A motivational approach to self: Integration in personality. In R. Dienstbier (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation: Perspectives on motivation*, 38 (237-288). Lincoln, NE: University of Nebraska Press.
- Deci, E. L. & Ryan, R. M. (2000). The “what” and “why” of goal pursuits: Human needs and self-determination of behaviour. *Psychological Inquiry*, 11, 227-268.
- Dewitte, S. & Lens, W. (2000). Procrastinators lack a broad action perspective. *European Journal of Personality*, 14, 121-140.
- Dhisrich, R. & Antoncic, B. (2001). Intrapreneurship: Construct refinement and cross-cultural validation. *Journal of Business Venturing* 16(5), 495-527.
- Diaz-Morales, J. F., Cohen, J. R. & Ferrari, J.R. (2008). An integrated view of personality styles related to avoidant procrastination. *Personality and Individual Differences* 45, 554-55.
- Dongmo, J.-L. (1981). *Le dynamisme bamiléké (Cameroun) : La maîtrise de l'espace agraire*. Yaoundé : centre d'Édition de la Production l'Enseignement et la Recherche.
- Doutre, E. & Dubois, M. (2002). La formation au leadership situationnel : quels effets sur les comportements managériaux ? *Psychologie du Travail et des Organisations*, 8(3), 167-192.
- Drennan, J., Kennedy, J. & Renfrow, P. (2005). Impact of childhood experiences on the development of entrepreneurial intentions. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 6(4), 231-238.
- Drucker, P. (1985). *Entrepreneurship and innovation: practices and principles* ; New York : Harper Business.
- Duffy, R.D., Diemer, M.A., Perry, J.C., Laurenzi, C. & Torrey, C.L. (2011). The construction and initial validation of the work volition scale. *Journal of Vocational Behavior*, 12(6), 45-63.

- Dumora, B. (2004). La formation des intentions d'avenir à l'adolescence. *Psychologie du Travail et des Organisations*, 10, 249-262.
- Duquenne, L. (2005). *Les politiques d'encouragement à la création de petites entreprises en France: création d'entreprise ou entrepreneuriat?* Paper presented at the Vème Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat, 4-5 octobre.
- Duru-Bellat, M., Jarousse, J.-P. & Solaux, G. (1997). S'orienter et élaborer un projet au sein d'un système hiérarchisé, une injonction paradoxale ? L'exemple du choix de la série et de l'enseignement de spécialité en classe Terminale. *L'Orientation Scolaire et Professionnelle*, 26, 459-482.
- Dweck, C. S. & Leggett, E. L. (1988). A social-cognitive approach to motivation and personality. *Psychological Review*, 95, 256-273.
- Dyer, W.G. (1994). Toward a theory of entrepreneurial careers. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 19(2), 7-21.
- Ebbinghaus, E. (1902). *Grundzuge der psychologie*. Leipzig: von Veit.
- Ela, J.-M. (2006). *Travail en entreprise en Afrique : Les fondements sociaux de la réussite économique*. Karthala Editions.
- Ellis, A. & Knaus, W.J. (1977). *Overcoming procrastination*. New York: Signet Books.
- Emin S. (2003). *L'intention de créer une entreprise des chercheurs publics : le cas français*. Thèse pour l'obtention du doctorat en sciences et gestion à l'Université Pierre Mendès France de Grenoble.
- Emin, S. (2004). Les facteurs déterminant la création d'entreprise par les chercheurs publics : application des modèles d'intention. *Revue de l'entrepreneuriat*, 3(1), 67-86.
- Ezembé, F. (2006). *L'enfant africain et ses univers : Approches psychologiques et culturelles*. Paris : Karthala.
- Farhat Dalhoum, I. (2016). L'intention entrepreneuriale chez les étudiants diplômés. *International Journal of Innovation and Applied Studies*, 15(1), 61-71.
- Faude-Koivisto, T.S., Wuerz, D. & Gollwitzer, P.M. (2009). Implementation intentions: the mental representations and cognitive procedures of if-then planning. In K.D. Markman, W.M.

- Klein & J.A. Suhr (Eds), *The handbook of imagination and mental simulation* (69-86). New York: Guilford.
- Fay, D. & Frese, M. (2001). The concept of personal initiative: an overview of validity studies. *Human Performance*, 14(1), 97-124.
- Fayolle, A. (1999). *L'enseignement de l'entreprise dans les universités françaises : analyse de l'existant et proposition pour en faciliter le développement*. Rapport rédigé à la demande de la direction de la Technologie, Paris : La documentation Française.
- Fayolle, A. & Gailly, B. (2004). *Using the theory of planned behaviour to assess entrepreneurship teaching programs: a first experimentation*. International Entrepreneurship Conférence, Naples (Italy), 5-7 July.
- Fayolle, A. & Filion, L.J. (2006). *Devenir entrepreneur. Des enjeux aux outils*. Paris : Village Mondial.
- Fayolle, A. & Nakara, W. (2010). *Création par nécessité et précarité: la face cachée de l'entrepreneuriat*. Centre d'Etudes et de Recherche Appliquée à la Gestion, Cahier de recherche.
- Fayolle, A. (2002). *Du champ de l'entrepreneuriat à l'étude du processus entrepreneurial : quelques idées et pistes de recherche*. 6ème congrès international francophone sur la PME, HEC, Montréal.
- Fayolle, A. (2004a). A la recherche du cœur de l'entrepreneuriat : vers une nouvelle vision du domaine. *Revue internationale PME*, 17(1), 103-121.
- Fayolle, A. (2004b). *Entrepreneuriat et processus : faire du processus un objet de recherche et mieux prendre en compte la dimension du processus dans les recherches*. 7ème congrès international francophone en entrepreneuriat et PME, Montpellier, 27-29 octobre.
- Fayolle, A. (2005). *Introduction à l'entrepreneuriat*. Paris : Dunod.
- Fayolle, A., & Linan, F. (2014). The future of research on entrepreneurial intentions. *Journal of Business Research*, 67(5), 663–666.

- Feldman M.S. (2000). Organizational Routines as a source of continuous Change. *Organization Science*, Novembre-Décembre, 11(6), 611-629.
- Ferrari J. R. (1993). Procrastination and Impulsiveness: two sides of a coin? In W. Cohn, L. Johnson & B. Shure Myrna (Eds.) *The Impulsive Client*. Washington DC: American Psychological Association.
- Ferrari, J. R., Parker, J. T. & Ware, C. B. (1992). Academic procrastination: Personality correlates with Myers-Briggs types, self-efficacy, and academic locus of control. *Journal of Social Behavior and Personality*, 7, 495-502.
- Ferrari, J.R. & Emmons, R.A. (1994). Procrastination as revenge: Do people report using delays as a strategy for vengeance? *Personality and Individual Differences*, 17, 539-544.
- Ferrari, J.R. & Emmons, R.A. (1995). Methods of procrastination and their relation to self-control and self-reinforcement: An exploratory study. *Journal of Social Behavior and Personality*, 10, 135-142.
- Ferrari, J.R. (1991). Self-handicapping by procrastinators: protecting self-esteem, social-esteem, or both? *Journal of Research in Personality*, 25, 245-261.
- Ferrari, J.R. (2001). Getting things done on time: Conquering procrastination. In C. R. Snyder (Ed.), *Coping with stress: Effective people and processes* (30-46). Oxford, UK: Oxford University Press.
- Ferrari, J.R., Harriot, J.S. & Zimmerman, M. (1999). The social supports network of procrastinators: friends or family in times of trouble? *Personality and Individual Differences*, 26, 321-331.
- Ferrari, J.R., Johnson, J.L. & McCown, W.G. (1995). *Procrastination and task avoidance: Theory, research, and treatment*. New York: Plenum Press.
- Filion L.-J. (1991). *Vision et relations : clefs du succès de l'entrepreneur*. Montréal : Les Editions de l'Entrepreneur.
- Filion L.-J. (1997). Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances. *Revue Internationale PME*, 10(2), 129-172.

- Filion, L.-J. (2008). Les représentations entrepreneuriales : un champ d'étude en émergence. *Revue Internationale de Psychosociologie*, 15(32), 11-43.
- Fishbein, M. & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Fishbein, M. & Ajzen, I. (1981). Attitudes and voting behavior: An application of the theory of reasoned action. In G. M. Stephenson et J. M. Davis (Eds.). *Progress. Applied Social Psychology* (1, 253-313). London: Wiley.
- Fishbein, M. & Stasson, M. (1990). The role of desires, self-predictions, and perceived control in the prediction of training session attendance. *Journal of Applied Social Psychology*, 20, 173-198.
- Fishbein, M. (1967). Attitude and the prediction of behavior. In M. Fishbein (Ed.), *Readings in attitude theory and measurement* (477-492). New York: Wiley.
- Fisher, R. & Brown, S. (1988). *Getting together: Building relationships as we negotiate*. New York: Penguin.
- Flett, G.L., Blankstein, K.R. & Martin, T.R. (1995). Procrastination, negative self-evaluation, and stress in depression and anxiety: a review and preliminary model. In J.R. Ferrari, J.L. Johnson, & M. C. McCown (Eds). *Procrastination and task avoidance: theory, research and treatment* (137-167). New York: Plenum Press.
- Fohopa, R., Garro, O. & Mortalette, J. P. (2006). *L'emploi et la formation au Cameroun: L'enquête generation 2000*. Yaoundé : Editions de proximité.
- Fongang, G. H., Folefack, P. D., Nguedia, S. & Napi Wouapi, H. A. (2015). Contribution à l'analyse des dispositifs d'appui à l'insertion professionnelle des jeunes dans le secteur agropastoral au Cameroun: le cas du Département de la Menoua. *International Journal of Innovation and Scientific Research*, 16(1), 55-69.
- Fonkoua, P. (2006). *Quels futurs pour l'éducation en Afrique?* Paris : L'Harmattan.
- Ford, I. W., Eklund, R. C., & Gordon, S., (2000). An examination of psychosocial variables moderating the relationship between life stress and injury time-loss among athletes of high standard. *Journal of Sport Sciences*, 18, 301-312.

- Forner, Y. (1996). Quelle place pour la motivation à la réussite dans l'explication des résultats au « bac de français ? » *Revue de Psychologie de l'Éducation, 1*, 125-146.
- Forner, Y. (2010). *L'accompagnement des étudiants dans leurs projets : y a-t-il un psychologue dans le dispositif ?* Paper presented at the XVI Congrès de l'Association International de Psychologie du Travail de Langue Française, Lille 6-9 juillet.
- Forstneier, S., & Rüdell, H. (2008). Measuring volitional competences: Psychometric properties of a short form of the volitional components questionnaire (QCV) in a clinical sample. *The Open Psychology Journal, 1*(1), 66-77.
- Fraccaroli, F. & Vitali, F. (2001). Verso la scelta imprenditoriale? Il ruolo dei significati attribuiti al lavoro. In A. Battistelli (a cura di). *I giovani e la scelta imprenditoriale*. Milano: Angelo Guerini e Associati.
- François, P. H. (2005). Sentiment d'efficacité personnelle et évaluation de la motivation. Mise en perspective par les représentations sociales des compétences. In Actes du colloque international. *L'approche psychologique du travail. Ses apports dans les champs de l'orientation, de la formation et des ressources humaines*. AFPA, 35-38.
- Frese, M. & Sabini, J. (1985). *Goal Directed Behavior: The concept of action in psychology*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Frese, M. (2007). The psychological actions and entrepreneurial success: an action theory approach. In J.R. Baum, M. Frese & R.A. Baron, *The psychology of entrepreneurship*. Mahwah : Lawrence Erlbaum.
- Frese, M., Fay, D., Hilburger, T., Leng, K. & Tag, A. (1997). The concept of personal initiative: operationalization, reliability and validity in two German samples. *Journal of Occupational and Organizational Psychology, 70*, 139-161.
- Frese, M., Garst, H. & Fay, D. (2007). Making things happen: reciprocal relationships between work characteristics and personal initiative in a four-wave longitudinal structural equation model. *Journal of Applied Psychology, 92*(4), 1084-1102.
- Frese, M., Kring, W., Soose, A. & Zempel, J. (1996). Personal initiative at work: differences between East and West Germany. *Academy of Management Journal, 39*, 37-63.

- Fuller, F.F. (1969). Concerns of Teachers: A Developmental Conceptualization. *American Educational Research Journal*, 6, (2), 207-22.
- Gagné, M. & Déci, E. L. (2005). Self-Determination theory and work motivation. *Journal of Organizational Behavior*, 26, 331-362.
- Gagné, M. (2003). The role of autonomy support and autonomy orientation in the engagement of prosocial behavior. *Motivation and Emotion*, 27, 199-223.
- Gangloff, B. & Malleh, N. (2017). L'optimisme comme norme organisationnelle. *Association Internationale de Psychologie du Travail de langue Française*, 23(3), 97-211.
- Garcia, T., McCann, E. J., Turner, J. E., & Roska, L. (1998). Modeling the mediating role of volition in the learning process. *Contemporary Educational Psychology*, 23, 392-418.
- Garrosa, E., Moreno-Jiménez, B., Rodiguez-Munoz, A., & Rodriguez-Carvajal, R. (2001). Role stress and personal resources in nursing : A cross-section study of burnout and engagement. *International Journal of Nursing Studies*, 48, 479-489.
- Garrosa, E., Moreno-Jiménez, B., Rodiguez-Munoz, A., & Rodriguez-Carvajal, R. (2001). Role stress and personal resources in nursing : A cross-section study of burnout and engagement. *International Journal of Nursing Studies*, 48, 479-489.
- Gartner, W.B. & Bhat, S. (2000). Environmental and ownership characteristics of small business and their impact on development. *Journal of Small Business Management*, 38(3), 14-27.
- Gartner, W.B. (1985). A framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*, 10, 696-706.
- Gartner, W.B. (1990). What we are talking about when we are talk about entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 5(1), 76-89.
- Gartner, W.B. (1993). Words lead to deeds: towards an organizational emergence vocabulary. *Journal of Business Venturing*, 8(3), 134-151.
- Gartner, W.B. (1995). Aspects of organizational emergence. In I. Bull, H. Thomas & G. Willard (Eds), *Entrepreneurship-perspectives on theory building* (pp. 216-233).
- Gartner, W.B., (1989). Some suggestions for research on entrepreneurial traits and characteristics. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 14 (1), 27-38.

- Gasse, Y. (2008). Conditions et influences majeures dans l'intention et le choix entrepreneurial. In : Pettersen N., Boudrias, J.B. et Savoie, A. (Eds), *Entre tradition et innovation, comment transformons-nous l'univers du travail ?* Québec, Presses de l'université de Québec.
- Gaudron, J-P., Bernaud, J-L. & Lemoine, C. (2001). Evaluer une pratique d'orientation professionnelle pour adultes : les effets du bilan de compétences. *L'Orientation Scolaire et Professionnelle*, 30, 485-510.
- Gauthier, L., Sénécal, C. & Guay, F. (2003). La procrastination académique aux études supérieures : le rôle de l'étudiant et du directeur de recherche. *Revue Européenne de Psychologie Appliquée*, 53 (3), 213-225.
- Gelderen van, M., Kautonen, T. & Fink, M. (2015). From entrepreneurial intentions to actions: self-control and action-related doubt, fear, and aversion. *Journal of Business Venturing*, 30(5), 655–673.
- Germain, O. & Jacquemin, A. (2017). Voies et voix d'approches critiques en entrepreneuriat. *Revue de l'entrepreneuriat*, vol. 16(1), 7-18. doi:10.3917/entre.161.0007.
- Gillham, J. E., Shatté, A. J., Reivich, K. J. & Seligman, M. E. P. (2001). Optimism, pessimism, and explanatory style. In E. C. Chang (Ed), *Optimism and pessimism : Implication for theory, research, and practice* (pp. 53-75). Washington, DC : American Psychology Association.
- Gould, D., Dieffenbach, K., & Moffett, A. (2002). Psychology characteristics and their development in Olympic champions. *Journal of Applied Sport Psychology*, 14, 172-204.
- Ginsberg, E., Ginsburg, S. Axelrald, S. & Herma, J. R. (1951). *Occupational choice*, New York, NY : American Psychology Association.
- Glee, C. (2010). La création d'entreprise comme réponse au destin. *Entrepreneuriat et insertion*, 9, 179-196.
- Global report (2014). *Global Entrepreneurship Research Association*, London : Business School.
- Godelier, M. (1984). *L'idéal et le matériel : pensées, économies, sociétés*. Paris : Fayard.

- Godin, G. (1991). L'éducation pour la santé: les fondements psycho-sociaux de la définition des messages éducatifs. *Sciences Sociales et Santé*, 9(1), 67-94.
- Gollwitzer, P. M. (2007). How affective is revenge? Emotional processes involved in vengeful reactions to experienced injustice. In G. Steffgen & M. Gollwitzer (Eds.), *Emotions and aggressive behavior* (115-129). Göttingen, Germany: Hogrefe et Huber.
- Gollwitzer, P. M. & Brandstätter, V. (1997). Implementation intentions and effective goal pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 186-199.
- Gollwitzer, P. M. (1990). Action phases and mindsets. In E. T. Higgins et R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition* (2, 53-92). New York: Guilford.
- Gollwitzer, P. M. (1993). Goal achievement: The role of intentions. In W. Stroebe et M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology*, (4, 141-185).
- Gollwitzer, P. M. (1993). Goal achievement: The role of intentions. *European Review of Social Psychology*, 4, 141-185.
- Gollwitzer, P. M. (1996). The volitional benefits of planning. In P. M. Gollwitzer et J. A. Bargh (Eds.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior* (287-312). New York: Guilford.
- Gollwitzer, P. M. (1999). Implementation intentions: Strong effects of simple plans. *American Psychologist*, 54, 493-503.
- Gollwitzer, P. M. (2014). Weakness of the will: Is a quick fix possible? *Motivation and Emotion*, 38, 305-322. doi: 10.1007/s11031-014-9416-3.
- Gollwitzer, P. M., & Brandstätter, V. (1997). Implementation intentions and effective goal pursuit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 186-199.
- Gollwitzer, P. M., & Sheeran, P. (2006). Implementation intentions and goal achievement: A meta-analysis of effects and processes. *Advances in Experimental Social Psychology*, 38, 69-119.
- Gollwitzer, P. M., Bayer, U. C., Steller, B. & Bargh, J. A. (2002). *Delegating control to the environment: Perception, attention, and memory for preselected behavioral cues*. Unpublished manuscript, University of Konstanz.

- Gollwitzer, P. M., Bieleke, M. & Sheeran, P. (2017). Enhancing consumer behaviour with implementation intentions. *European Review of Social Psychology*, 57, 370-389.
- Gollwitzer, P. M., Bieleke, M., & Sheeran, P. (2017). Enhancing consumer behavior with implementation intentions. In C. Jansson-Boyd & M. Zawisza (Eds.), *International handbook of consumer psychology* (pp. 370-389). New York: Routledge, Taylor & Francis Group.
- Gollwitzer, P. M., Fujita, K., & Oettingen, G. (2004). Planning and implementation of goals. In R. F. Baumeister et K. D. Vohs (Eds.), *Handbook of self-regulation: Research, theory, and applications* (211-228). New York: The Guilford Press.
- Gollwitzer, P. M., Sheeran, P., Michalski, V. & Seifert, A. E. (2009). When intentions go public: Does social reality widen the intention-behavior gap? *Psychological Science*, 20, 612-618.
- Gollwitzer, P. M., Sheeran, P., Tröschel, R., & Webb, T. L. (2011). Self-regulation of priming effects on behaviour. *Psychological Science*, 22, 901-907.
- Gollwitzer, P.M. (1999). Implementation intentions: Strong effects of simple plans. *American Psychologist*, 54, 493-503.
- Gollwitzer, P.M. (2000). Volition. In A. E. Kazdin (Ed. in Chief). *Encyclopedia of Psychology* (8, 210-214). New York: Oxford University Press.
- Gollwitzer, P.M., & Heckhausen, H. (1987). Thought contents and cognitive functioning in motivational versus volitional states of mind. *Motivation and Emotion*, 11(2), 101-120.
- Gouff, D., Dieffenbach, K., & Moffett, A. (2002). Psychological characteristics and their development in Olympic champions. *Journal of Applied Sport Psychology*, 14, 172-204.
- Groupement Interpatronal du Cameroun (GICAM, Juin 2017). *Bulletin d'information n°74*, disponible sur <http://www.gicam.org/>.
- Grove, J. R., & Heard, N. P. (1997). Optimism and sport confidence as correlates of slump-related coping among athletes. *The Sport Psychologist*, 11, 401-410.
- Gruber-Baldini, A. L., Ye, J., Anderson, K. E. & Shulman, L. M. (2009). Effects of optimism/pessimism and locus of control on disability and quality of life in Parkinson's disease. *Parkinsonism and Related Disorders*, 15(9), 665-669.
- Guichard, J. & Huteau, J.M. (2001). *Psychologie de l'orientation*. Paris, Dunod.

- Hackett, G. (1996). L'autoefficacia nella scelta della carriera e nella crescita professionale. In A. Bandura (a cura di). *Il senso di autoefficacia*. Trento: Erickson.
- Hagger, M. S., Gollwitzer, P.M., Sheeran, P. & Bukert, S. (2016). Implementation intention and planning interventions in Health Psychology: Recommendations from the Synergy Expert Group for. *Psychology & Health*, 31(7), 814-839.
- Hall, G.E. (1979). The concerns-based approach to facilitating change. *Educational Horizons*, 57(4), 202-208.
- Haycock, L.A., McCarthy, P. & Skay, C.L. (1998). Procrastination in college student: the role of self-efficacy and anxiety. *Journal of Counselling and Development*, 76, 317-324.
- Hebb, D. O. (1949). *The organization of behavior*. New York: Wiley.
- Heckhausen, H. & Gollwitzer, P. M. (1986). Information processing before and after the formation of an intent. In F. Klix & H. Hagendorf (Eds.), *In memoriam Hermann Ebbinghaus: Symposium on the structure and function of human memory* (pp. 1071-1082). Amsterdam: Elsevier.
- Heckhausen, H. & Beckmann, J. (1990). Intentional action and action slips. *Psychological Review*, 97, 36-48.
- Heckhausen, H. & Gollwitzer, P. M. (1987). Thought contents and cognitive functioning in motivational versus volitional states of mind. *Motivation and Emotion*, 11, 101-120.
- Heckhausen, H. & Kuhl, J. (1985). From wishes to action: The dead ends and shortcuts on the long way to action. In M. Frese & J. Sabini (Eds.), *Goal-directed behavior: Psychological theory and research on action*. (pp. 134-160). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Heckhausen, H. (1987). Wünschen-Wählen-Wollen. In H. Heckhausen, P. M. Gollwitzer & F. E. Weinert (Eds.), *Jenseits des Rubikon: Der Wille in den Humanwissenschaften* (3-9). Heiderberg: Springer-Verlag.
- Heckhausen, H. (1991). *Motivation and action*. Berlin, Germany: Springer-Verlag.

- Herman, G., Bourguignon, D., Stinglhamber, F., & Jourdan, D. (2007). De l'école à l'emploi, en passant par l'identité sociale. *Travail, chômage et stigmatisation : Une analyse psychosociale* (pp. 324-345). New York : Wiley.
- Hernandez, E.-M. (1999). Modèles d'entrepreneuriat : vers une approche contingente et processuelle », *Revue Sciences de Gestion*, 26(27), 505-526.
- Hernandez, E.M. (2001). *L'entrepreneuriat : Approche théorique*. Paris : L'Harmattan
- Hikkerova, L., Nyock Ilouga, S. & Sahut, J. M. (2016). The entrepreneurship process and the model of volition. *Journal of Business Research*, 69, 1868-1873.
- Hisrich, R.D. (1990). Entrepreneurship/Intrapreneurship. *American Psychologist*, 16, 209-222.
- Holland J. L. (1973). *Making Vocational Choices*. New Jersey : Prentice-Hall.
- Holland, J. L. (1959). A theory of vocational choice. *Journal of Counseling Psychology*, 6, 35-45.
- Hollenbeck, G.P. & Hall, D.T. (2004). *Self-confidence and leader performance*. Technical report, Boston University Executive Development Roundtable.
- Hughes, K.D. (2003). Pushed or pulled? Women's entry into self-employment and small business ownership, *Gender, Work and Organization*, 10(4), 433-454.
- Huteau, M. (1985). *Les conceptions cognitives de la personnalité*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Jankelevitch, V. (1983). *Le sérieux de l'intention*. Paris, Flammarion.
- Julien P.-A. & Schmitt C. (2008). Pour une vision renouvelée des pratiques de l'entrepreneuriat : de la vision libérale à la vision sociale de l'entrepreneuriat in C. Schmitt, *Evolutions des pratiques entrepreneuriales*. Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, 15-34.
- Julien, P-A. & Marchesnay, M. (1996). *L'entrepreneuriat*. Economica, Collection Gestion Poche.
- Kamdem, E. (2002). *Management et interculturalité en Afrique*. Laval : Presse Universitaire de Laval.
- Katz, D. (1960). The functional approach to study of attitudes. *In public opinion quarterly*, 24, 168-178.

- Kazsin, A. E. (1976). Effects of covert modeling, multiple models, and model reinforcement on assertive behavior. *Behavior Therapy*, 7, 211-222.
- Keller J.M. (2008) An integrative theory of motivation, volition, and performance. *Technology, Instruction, Cognition and Learning* 6, 79-104.
- Kets De Vries, M.F.R. (1977). The entrepreneurial personality: a person at the crossroads. *Journal of Management Studies*, 14, 34-57.
- Kolvereid, L. (1996). Prediction of employment status choice intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 21(1), 47-57
- Kouabenan, D. R. (2006d). Des facteurs structurants aux biais ou illusions dans la perception des risques. In D. R. Kouabenan, B. Cadet, D. Hermand & M. T. Munoz-Sastre, (Eds). *Psychologie du risque : identifier, évaluer, prévenir* (pp.126-145). Bruxelles: De Boeck.
- Krueger, N. F. & Brazeal, D.V. (1994). Entrepreneurial Potential and Potential entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32, 91-104.
- Krueger, N. F. & Carsrud, A. I. (1993). Entrepreneurial intention: applying the theory of planned behavior. *Entrepreneurship & Regional Development*, 5 (4), 315-330.
- Krueger, N.F., Reilly, M.D. & Carsrud, A.L. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, 15, 411-432.
- Krueger, N. (1993). Impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(1), 5-21.
- Kuhl, J. & Beckmann, J. (1985a). *Action control: From cognition to behavior*. Berlin: Springer-Verlag.
- Kuhl, J. & Beckmann, J. (1985b). Historical perspectives in the study of action control. In J. Kuhl et J. Beckmann (Eds.), *Action control: From cognition to behavior* (89-100). Berlin:Springer-Verlag..
- Kuhl, J. & Beckmann, J. (1994). *Volition and personality: Action versus state orientation*. Göttingen, Seattle: Hogrefe.

- Kuhl, J. & Fuhrmann, A. (1998). Decomposing self-regulation and self-control: The volitional components checklist. In J. Heckhausen et C. Dweck (Eds.), *Life span perspectives on motivation and control* (15-49). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Kuhl, J. (1983). Emotion, Kognition und Motivation: II. Die funktionale Bedeutung der Emotionen für das problemlösende Denken und für das konkrete Handeln [Emotion, Cognition, and Motivation: II. The functional significance of emotions for problem-solving and action]. *Sprache und Kognition*, 4, 228-253.
- Kuhl, J. (1984). Volitional aspects of achievement motivation and learned helplessness: toward a comprehensive theory of action-control. In B.A. Maher (Ed.), *Progress in Experimental Personality Research* (13, 99-171). New York: Academic Press.
- Kuhl, J. (1985a). Volitional mediators of cognitive-behavior consistency: Self-regulatory processes and actions versus state orientation. In: J. Kuhl et J. Beckmann (Eds.), *Action control: From cognition to behavior* (101-128). Heidelberg, New York: Springer-Verlag.
- Kuhl, J. (1985b). A theory of action and state orientation. In J. Kuhl et J. Beckman (Eds.), *Action control: From cognition to behavior* (9-46). Berlin: Springer-Verlag.
- Kuhl, J. (1985c). From cognition to behavior : Perspectives for future research on action control. In J. Kuhl et J. Beckmann (Eds.), *Action control. From cognition to behavior* (267-275). Berlin: Springer-Verlag.
- Kuhl, J. (1992). A theory of self-regulation: Action versus state orientation, self-discrimination, and some applications. *Applied Psychology: an International Review*, 41, 97-129.
- Kuhl, J. (1994a). A theory of action and state orientations. In J. Kuhl et J. Beckmann (Eds.), *Volition and personality: Action versus state orientation* (9-46). Göttingen, Germany: Hogrefe et Huber.
- Kuhl, J. (1994b). Action versus state orientation: Psychometric properties of the Action Control Scale (ACS-90). In J. Kuhl et J. Beckmann (Eds.), *Volition and personality: Action versus state orientation* (47-59). Göttingen, Germany: Hogrefe & Huber.

- Kuhl, J. (2000a). The volitional basis of Personality Systems Interaction Theory: Applications in learning and treatment contexts. *International Journal of Educational Research*, 33, 665-703.
- Kuhl, J. (2000b). A functional-design approach of motivation and self-regulation: the dynamic of personality system interactions. In M. Boekaerts, P.R. Pintrich et M. Zeidner (Eds.), *Self-regulation: directions and challenges for future research* (111-169). Academic Press.
- Lachman, R., Lachman, J. L. & Butterfield, E. C. (1979). *Cognitive psychology and information processing*. Hillsdale : Lawrence Erlbaum.
- Laflamme, G. (1996). Inflation des diplômés et insertion professionnelles des jeunes : Situation des diplômés du secondaire professionnel et du cégep technique sur le marché de l'emploi. *Revue des sciences de l'éducation*, 22 (1), 47-72.
- Lalande, A. (1993). *Vocabulaire technique et critique de la philosophie*. Paris, Presses Universitaires de France.
- Latham, G.P. & Locke, E.A. (1991). Self regulation through goal setting. Latham, G.P., et Locke, E.A. (1991). Self regulation through goal setting. Organizational. *Behavior and Human Decision Processes*, 50, 212-4
- Lautenschlager, G.J. (1994). *Accuracy and faking of background data*. *Biodata Handbook*. G.S., Stokes, D. Mumford and W.A., Owens. Palo Alto, California, CPP Books: 391-420
- Lavolette, E.M. & Loué, C. (2006). Les compétences entrepreneuriales: définition et *construction d'un référentiel*. 8ème Conférence de l'Association Internationale de recherche en entrepreneuriat et PME (AIREPME), Fribourg 24-27 Octobre.
- Lay, C. & Burns, P. (1991). Intentions and behaviour in studying for an examination: The role of trait procrastination and its interaction with optimism. *Journal of Social Behaviour and Personality*, 6, 605-617.
- Lay, C. H. (1986). At last, my research article on procrastination. *Journal of Research in Personality*, 20, 474-495.

- Lay, C.H. & Brokenshire, R. (1997). Conscientiousness, procrastination, and person-task characteristics in job searching by unemployed adults. *Current Psychology: Developmental, Learning, Personality, Social* 16, 83-96
- Lay, C.H. (1995). Trait procrastination and the Big-five factors of personality. *Personality and Individual Differences*, 18(4), 481-490
- Lemoine, C. & Nettersheim (2008). Représentations et attentes relatives à l'entrepreneuriat. In Pettersen N., Boudrias, J.B. et Savoie, A. (Eds), *Entre tradition et innovation, comment transformons-nous l'univers du travail ?* Québec, Presses de l'université de Québec.
- Lemoine, C. (1997 b). Le statut scientifique des méthodes verbales : de l'opinion déclarée à la prise de conscience. *Psychologie du Travail et des Organisations*, 3(1-2), 9-19
- Lemoine, C. (1997a). Du bilan au projet. *Carrierologie*, 6(3/4), 48-58
- Lemoine, C. (2002). *Se former au bilan de compétences. Comprendre et pratiquer cette démarche.* Paris, Dunod.
- Lemoine, C. (2007). De la question à l'auto-questionnement : questionner, source d'emprise et d'appropriation multiple. *Psychologie du Travail et des Organisations*, 13(4), 5-24
- Lent, R. W., Brown, S. D. & Hackett, G. (1994). Toward a unifying social cognitive theory of career and academic interest, choice, and performance. *Journal of Vocational Behavior*, 45, 79-122.
- Lent, R. W., Brown, S.D. & Hackett, G. (1996). Career Development from a Social Cognitive Perspective. In D. Brown, L. Brooks et Associates (Eds.), *Career choice and development* (3rd ed.) (373-421). San Francisco, California: Jossey-Bass.
- Lerch, C.; Thi Thanh Thai, M.; Puhakka, V. & Burger-Helmchen, T. (2015). La réativité entrepreneuriale : le sens pratique pour concrétiser les idées originales. *Innovations*, 3 (48), 5-11. DOI 10.3917/inno.048.0005.
- Levy-Leboyer, C. (1984). Maturité vocationnelle, self-concept et tests. *Revue de Psychologie Appliquée*, 34, 215-228.
- Levy-Leboyer, C. (1993). *Le bilan de compétences.* Paris, PUF.

- Lewin, K. (1935). *A dynamic theory of personality*. New York: McGraw - Hill.
- Lewin, K. (1951). *Field theory in social sciences*. New York: Harper and Row.
- Liñán, F. & Chen, Y-W. (2009). Development and cross-cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 595-617.
- Liñán, F. & Santos, F.J. (2007). Does social capital affect entrepreneurship intention? *International Advances in Economic Research*, 13 (4), 443-453.
- Liñán, F. (2004). Intention-based models of entrepreneurship education. *Piccola Impresa / Small Business*, 3, 11-35
- Livret, P. (2005). *Qu'est-ce qu'une action?* Paris: Chemins philosophiques.
- Locke, E. A. & Latham, G. P. (1990). *A theory of goal setting and task performance*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Locke, E.A. (1996). Motivation through conscious goal setting. *Applied and Preventive Psychology*, 5, 117-124.
- Mael, F.A. (1991). A conceptual rationale for the domain and attributes of biodata items. *Personnel psychology*, 4, 763-792.
- Manto Jonte, J. (2014). *Déterminants sociocognitifs des comportements de recherché d'emploi chez les diplômés de l'enseignement supérieur: Comparaison France-Cameroun* (Thèse de doctorat). Université de Grenoble, France.
- Markman, G.D., & Baron, R.A. (2003). Person-entrepreneurship fit: Why some people are more successful as entrepreneurs than others? *Human Resource Management Review*, 13, 281-301.
- Markus, H. & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98, 224-253.
- Marquardt, M. K., Tröger, J., Wieber, F., & Gollwitzer, P. M. (2016). *On the spontaneous use of goal-related information: Incidentally provided if-then plans support goal attainment*. Unpublished manuscript, University of Konstanz, Germany.

- McClelland, D.C. (1961). *The achieving society*. Princeton : D. Van Nostrand.
- McClelland, D.C. (1965). Achievement and entrepreneurship: A longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 389-392.
- McCown, W. & Johnson, J. (1989). *Validation of an adult inventory of procrastination*. Paper presented at the Society for Personality Assessment, New York.
- McGeen, J.E., Peterson, M., Mueller, S.L. & Sequeira, J.M. (2009). Entrepreneurial self-efficacy: refining the measure. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(4), 965-988.
- Mele, A. R. (2000). Deciding to act. *Philosophical studies*, 100(1), 81-108.
- Merriam-Webster Collegiate Dictionary (1998), 10th edition. Merriam-Webster Inc., Springfield, MA.
- Michotte, A. & Prüm, E. (1910). *Etude expérimentale sur le choix volontaire et ses antécédents immédiats*. Travaux du Laboratoire de Psychologie expérimentale de l'Université de Louvain.
- Millier, D., Kets De Vries, M. F. R. & Toulouse, J.M. (1982). Top executive locus of control and its relation ship to strategy-making, structure and environment. *Academy of Management Journal*, 25(2), 237-253.
- Mitchell, R.K., Busenitz, L.W., Bird, B., Gaglio, C.M., McMullen, J.S., Morse, E.A. & Smith, J.B. (2007). The central question in entrepreneurial cognition research 2007. *Entrepreneurship Theory Practice*, 3, (1), 1-27
- Mitchell, R.K., Smith, J.B., Morse, E.A., Seawright, K.W., Peredo, A.M. & McKenzie, B. (2002). Are Entrepreneurial Cognitions Universal? Assessing entrepreneurial cognitions across cultures. *Entrepreneurship Theory Practice*, 26(4), 9-31.
- Moreau, R. & Raveleau, B. (2006). Les trajectoires de l'intention entrepreneuriale. *Revue internationale PME*, 19(2), 102-131.
- Moreau, R. (2006). *Quelle stabilité pour l'intention entrepreneuriale?* 8ème International Francophone en Entrepreneuriat et PME (CIFEPME), 25-27 octobre, Fribourg/Suisse.
- Morin, E. (1989). *Diriger dans la complexité*. Colloque Entreprise et Progrès du 9 mars.

- Moussa Mouloungui, A. C. (2012). *Processus de transformation des intentions en action*. Thèse de doctorat, Université de Lille 3. France.
- Moyer, C. A., Ekpo, G., Calhoun, C., Greene, J. Naik, S., & Sippola, E. (2008). Quality of life, optimism/pessimism, and knowledge and attitudes toward HIV screening among pregnant women in Ghana. *Women's Health Issues, 18*(4), 301-309.
- Moyer, C. A., Ekpo, G., Calhoun, C., Greene, J. Naik, S., & Sippola, E. (2008). Quality of life, optimism/pessimism, and knowledge and attitudes toward HIV screening among pregnant women in Ghana. *Women's Health Issues, 18*(4), 301-309.
- Mueller, J., Melwani, S. & Goncalo, J. (2012), The Bias against Creativity: Why People Desire but Reject Creative Ideas, *Psychological Science, 23*, 13-17.
- Mueller, S.L. & Goic, S. (2003). East-West differences in entrepreneurial self-efficacy: Implications for entrepreneurship education in transition economies. *International Journal of Entrepreneurship Education, 1*(4), 613–632.
- Multon, K.D., Brown, S.D. & Lent, R.W. (1991). Relation of self-efficacy beliefs to academic outcomes : A meta-analytic investigation. *Journal of Counseling Psychology, 38*, 30-38.
- Nauta, M. M. & Kokaly, M. L. (2001). Assessing role model influence on students academic and vocational decisions. *Journal of Career Assessment, 9*, 81-99.
- Ngueutsa, R. (2012). *Croyances et comportements de sécurité des usagers et agents du trafic routier : une étude des perceptions et de l'explication naïve des accidents de la route au Cameroun*. Thèse de doctorat, Université de Grenoble. 2012GRENH002ff. fftel-00820973f.
- Njengoué Ngamaleu, R. (2012). *Ressources entrepreneuriales et sentiments d'auto-efficacité des diplômés camerounais occupés à une relation informelle à l'emploi* (Thèse de Doctorat/PhD en psychologie sociale cognitive), Université de Yaoundé.
- Njengoué Ngamaleu, R. (2014). Evaluation comparée de l'intention entrepreneuriale des étudiants des capitales camerounaises. In R. Ngueutsa, R. Mokoukolo, N. Achi & A. Belhaj (Eds), *Psychologie du travail et développement des pays du Sud* (pp. 83-93). Paris : L'Harmattan.

- Njike Nkjikam, G. B. Lontchi Tchoffo, R. M., & Fotzeu Mwaffo, V. (2005). Caractéristiques et déterminants de l'emploi des jeunes au Cameroun. *Cahiers de la stratégie de l'emploi*. Genève: Bureau international du travail.
- Noel, B. J. (1998). *Two Essays on Unemployment Insurance*. Ph.D. dissertation, University of Kentucky.
- Noel, C. (2015). *Une stratégie de modélisation multi-échelles pour une prédiction de certains effets des vibrations sur le réseau vasculaire digital. Première étape : validation d'un modèle éléments finis à l'échelle macroscopique d'une phalange précontrainte vibrée*. [Rapport de recherche] Notes scientifique et techniques NS 339, Institut National de Recherche et de Sécurité (INRS).
- Noorderhaver, N., Thurik, R., Wennekers, S. & Stel. A. (2004). The role of dissatisfaction and per capita income in explaining self-employment across 15 European Countries. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28 (5), 447-465
- Nyock Ilouga, S. (2007). La congruence objective entre le profil structurel organisationnel et l'individu: Effet sur la satisfaction au travail et l'engagement normative envers l'organisation, utilisation du modèle de la regression polynomial. ANRT, Paris.
- Nyock Ilouga, S., & Mouloungui, A. C (2018). Entrepreneurial Opinions Scale. *European Journal of International Management*. DOI 10.1007/s11187-013-9524-6
- Nyock Ilouga, S., Nyock Mouloungui, A. C. & Sahut, J. M. (2013). Entrepreneurial intention and career choices: the role of volition. *Small Bus Econ*. DOI 10.1007/s11187-013-9524-6.
- Odoardi, C. (2003). Le opinioni sul lavoro imprenditoriale: una ricerca su studenti e genitori. *Risorsa Uomo, Rivista di Psicologia del Lavoro e dell'Organizzazione*, 3(4), 283-293.
- Odoardi, C. (2008). Le role de valeurs, opinions et motivations sur l'intention entrepreneuriale. In Salengros, P., Kridis, N., Lemoine, C. et Balikjian, A. (Eds). *Valeurs du travail, normativité et recrutement*. Paris, L'Harmattan.
- Oettingen, G., Hönl, G. & Gollwitzer, P. M. (2000). Effective self -regulation of goal attainment. *International Journal of Educational Research*, 33, 705-732.

- Orbell, S. & Sheeran, P. (2000). Motivational and volitional processes in action initiation: A field study of the role of implementation intentions. *Journal of Applied Social Psychology, 30*, 780-797
- Organ, D.W. (1988). *Organizational citizen behavior: the good soldier syndrome*. Lexington, MA: Lexington.
- Owens, S.G., Bowman, C.G. & Dill, C.A. (2008). Overcoming procrastination: the Effect of implementation intentions. *Journal of Applied Social Psychology, 38* (2), 366–384.
- Pacherie, E. (2003). La dynamique des intentions. *Dialogue, XLII*, 3, 447-480.
- Parks-Stamm, E. J., Gollwitzer, P. M. & Oettingen, G. (2010). Implementation intentions and test anxiety: shielding academic performance from distraction. *Learning and Individual Differences, 20*, 30-33.
- Parks-Stamm, E.J. & Gollwitzer, P.M. (2009). Goal implementation: The benefits and costs of IF-THEN planning. In H.Grant et G.B. Moskowitz (Eds.), *The big book of goal* (362-391). New York: Guilford.
- Parsons, T. & Shils, E. (1962). *Toward a general theory of action*. New York: Harper and Row.
- Perugini, M. & Conner, M. T. (2000). Predicting and understanding behavioral volitions: The interplay between goals and behaviors. *European Journal of Social Psychology, 30*, 705-731.
- Peterson, C., Buchanan, G. M. & Seligman, M. E. P. (1995). Explanatory style : History and evolution of the field. In G. M. Buchanan & M. E. P. Seligman (Eds), *Explanatory style* (pp. 1-20). Hillsdale NJ : Lawrence Erlbaum Associates.
- Peterson, C., Semmel, A., Von Baeyer, C., Abramson, L. Y., Metalsky, G. I., & Seligman M. E. P. (1982). The Attributional Style Questionnaire. *Cognitive Therapy and Research, 6*(3), 287-300.
- Philibert, C. & Wiel, G. (1998). *Accompagner l'adolescence. Du projet de l'élève au projet de vie*. Lyon : Chronique Sociale.
- Pintrich, P. R. (1999). The role of motivation in promoting and sustaining self-regulated learning. *International Journal of Educational Research, 31*, 459-470.

- Pintrich P. R. (2000). The role of goal orientation in self-regulated learning. In M. Boekaerts, P. R. Pintrich et M. Zeidner (Eds.), *Handbook of self-regulation* (451-502). San Diego, CA : Academic Press.
- Pintrich P.R. & Schunk D.H. (2002). *Motivation in Education : Theory, Research, and Applications*. Merrill Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ.
- Pool, E. (2011). *Régulation émotionnelle consciente et biais attentionnels envers les stimuli positifs: quels sont les liens avec l'optimisme ?* Maîtrise : Univ. Genève.
- Postic, M. M., Le Calve, G., Joly, S. & Beninel, F. (1990). Motivation pour le choix de la profession d'enseignant. *Revue Française de Pédagogie*, 91, 25-36
- Radu, M. & Loué, C. (2007). *L'impact motivationnel des modèles de rôles symboliques sur l'auto-efficacité et l'intention d'entreprendre : témoigner pour un idéal ou célébrer un engagement ?* 5ème congrès international de l'académie de l'entrepreneuriat, 3-5 Octobre, Sherbrooke (Québec).
- Rapiau, M.T. (2010). Entrepreneuriat et formes d'emploi...Points de repère. *Revue Pour*, 204, 63-69.
- Reitan, B. (1996). *Entrepreneurial intentions: A combined models approach*. 9th Nordic Small Business Research Conference, Lillehammer, Norway.
- Renner, B., Kwon, S., Yang, B-H., Paik, K-C., Kim, S.H., Roh, S., Song, J. & Schwarzer, R. (2008). Social-cognitive predictors of dietary behaviors in South Korean men and women. *International Journal of Behavioral Medicine*, 15, 4-13
- Reynolds, P.D. (1991) Strategies for cross-national comparisons: matching research issues and analysis objectives, *Small Business. Economics*, 3(4), 245-60
- Rheinberg, F., Vollmeyer, R. & Rollett, W. (2000). Motivation and action in self-regulated learning. In M. Boekaerts, P. Pintrich et M. Zeidner (Eds.), *Handbook of self-regulation: theory, research and application* (pp. 503-529). San Diego: Academic Press.
- Rickards, T., Runco, M. & Moger, S. (2009), *The Routledge Companion to Creativity*, Routledge, New York.
- Riverin, D. & Simard, Y. (1997). Projet et étape de vie au travail. *Carrierologie*, 6(3/4), 34-47.

- Robbins, S.P & Judge, T.A. (2006). *Comportements organisationnels* (traduction adaptée de : Organizational behavior, par Audard, N., Beaudran, P. et Marty, S.). Pearson Education Inc./Prentice Hall.
- Rocheleau, X.P. (2013). *L'effet modérateur du lieu de contrôle et de l'optimisme dans la relation entre l'engagement organisationnel affectif et ses antécédents*. Mémoire, Université du Québec à Montréal.
- Ronstadt, R.C. (1984). *Entrepreneurship*. Lord Publishing, Dover
- Rossi-Neves, P. & Rousset, F. (2010). L'entrée à l'université : un choix d'orientation sexué ? In Croity-Beltz, S., Preteur, Y., et Rouyer, V. (Eds), *Genre et socialisation de l'enfance à l'âge adulte. Expliquer les différences penser l'égalité*. Erès
- Rothe M. (2010). Activités spécifiques du cortex cingulaire antérieur et du cortex préfrontal dorsolatéral et interactions lors de l'adaptation des comportements. *Médecine humaine et pathologique*. Université Claude Bernard-Lyon. <NNT : 2010LYO10268>. <tel-00710536>.
- Ryan, R. M. & Deci, E. L. (2000). Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. *American Psychologist*, 55(1), 68-78
- Sabini, J. & Silver, M. (1982). *Moralities of everyday life*. Oxford : Oxford University Press.
- Saddler, C.D. & Buley, J. (1999). Predictors of academic procrastination in college student. *Psychological Reports*, 84, 686-688
- Sahlins, M. D.M. (1976). *Au cœur des sociétés*. Paris : Gallimard.
- Saporta, B. (2003). Préférences théoriques, choix méthodologiques et recherche française en Entrepreneuriat : un bilan provisoire des travaux entrepris depuis dix ans. *Revue de l'entrepreneuriat*, 2(1), I-XVII.
- Sarasvathy, S. (2001), Causation and Effectuation: Toward a Theoretical Shift from Economic Inevitability to Entrepreneurial Contingency, *Academy of Management Review*, 26, 243-63.
- Say, J.-B. (1972). *Traité d'économie politique*. Paris, Editions Calmann-Lévy.

- Scheier, M. F., & Carver, C. S. (1985). Optimism, coping, and health : Assessment and implications of generalized outcome expectancies. *Health Psychology, 4*, 219-247.
- Scheier, M. F., Carver, C. S., & Bridges, M. W. (1994). Distinguishing optimism and neuroticism (and trait anxiety, self-mastery, and self-esteem) : a reevaluation of Life Orientation Test. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*(6), 1063-1078.
- Scherrer, R.F., Adams, J.S., Carley, S.S. & Wiebe, F.A. (1989). Role model performance effects on development of entrepreneurial behavior: a social learning theory perspective. *Journal of Organizational Change Management, 2*, 16-27.
- Schifter, D. E. & Ajzen, I. (1985). Intention, perceived control, and weight loss: An application of the theory of planned behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 49*, 843-851.
- Schunk, D. H. (1991). Self-efficacy and academic motivation. *Educational psychologist, 26*, 207-231.
- Schwartz, S.H. (1992). Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries. In Zanna, M. (Ed.), *Advances in experimental and social psychology, 25*, (1-65). Orlando, FL.: Academic Presse.
- Schwarzer, R. (2008). Modeling health behavior change: how to predict and modify the adoption and maintenance of health behaviors. *Applied Psychology: an International Review, 57* (1), 1-29.
- Scott, M.G. & Twomey, D.F. (1988). The long-term supply of entrepreneurs: student's career aspirations in relation to entrepreneurship. *Journal of Small Business Management, October*, 5-3.
- Seligman, M. E. P. (1972). Learned helplessness : *Annual Review of Medecine, 23*, 407-412.
- Seligman, M. E. P. (1975). *Helplessness : On development and death*. San Francisco : Freeman.
- Seligman, M. E. P. (1988). *Learned optimism*. New-york : Somon & Schuster.
- Seligman, M. E. P. (2008). *La Force de l'optimisme : Apprendre à faire confiance à la vie*. New York : Vintage books.
- Sellitz, C., Wrightsman, L.S. & Cook, S.W. (1977). *Les méthodes en sciences sociales*. Montréal : H.R.W.

- Senécal, C., Koestner, R. & Vallerand, R.J. (1995). Self-regulation and academic procrastination. *The Journal of Social Psychology, 135*, 607-619.
- Sexton, D.L. & Bowman, N.B. (1986). Validation of a Personality Index: comparative psychological characteristics analysis of female entrepreneurs, manager and entrepreneurship student and business students, in R. Ronstadt, J.A. Hornaday, R. Peterson, et K.H. Vesper (Eds.), *Frontiers of entrepreneurship research* (40-51), Babson College, Wellesley, MA,
- Shane, S. & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship is a field of research. *Academy of Management Review, 25*(1), 217-226
- Shane, S. (2003). A general theory of entrepreneurship: the individual-opportunity nexus. Aldershot, UK: Edward Elgar Publishing.
- Shane, S., Locke, E.A. & Collins, C.J. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review, 13*, 257-279
- Shapero, A. & Sokol, L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. In C. A. Kent, D. L. Sexton et K. H. Vesper (Eds.), *Encyclopedia of Entrepreneurship* (72-90), Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Shapero, A. (1975). The displaced, uncomfortable entrepreneur. *Psychology Today, 7*(11), 83-89.
- Shapero, A. (1982). Some social dimensions of entrepreneurship. In C. Kent, D. Sexton et K. Vesper (Eds.), *The encyclopedia of entrepreneurship*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Sharma, P. & Chrisman, J.J. (1999). Toward a reconciliation of the definitional issues in the field of corporate entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice, 23*(3), 11- 27.
- Sharot, T. (2011). *The optimism bias*. New York: Pantheon books.
- Sharot, T., Kom, C.W. & Dolan, R.J. (2011). How unrealistic optimism is maintained in the face of reality. *Nat. Neurosci, 14*, 1475-1479.
- Shaver, K.G. & Scott, L.R. (1991). Person, process, choice: the psychology of new venture creation. *Entrepreneurship Theory and Practice, Winter, 23-45*

- Sheeran, P. & Orbell, S. (1999). Implementation intentions and repeated behaviour: augmenting the predictive validity of the theory of planned behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 29, 349-369
- Sheeran, P. (2002). Intention-behavior relations: a conceptual and empirical review. *European Review of Social Psychology*, 12(1), 1-36.
- Sheeran, P., Norman, P. & Orbell, S. (1999). Evidence that intentions based on attitudes better predict behaviour than intentions based on subjective norms. *European Journal of Social Psychology*, 29, 403-406.
- Sheppard, B. H., Hartwick, J. & Warshaw, P. R. (1988). The theory of reasoned action: A meta-analysis of past research with recommendations for modifications and future research. *Journal of Consumer Research*, 15, 325-343.
- Simon, B. (2010). *L'intention entrepreneuriale, l'application au terrain agricole*. Actes du 10ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, Bordeaux, 26-29 octobre.
- Simon, H.A. (1957). *Administrative behavior*. New York. Macmillan, 2nde edition.
- Simon, H.A. (1987). Making management decisions: the role of intuition and emotion. *Academy of Management Executive*, 1, pp. 57-64.
- Sirois, F. M., Melia-Gordon, M. L. & Pychyl, T. (2003). I'll look after my health, later: An investigation of procrastination and health. *Personality and Individual Differences*, 35, 1167-1184
- Sirois, F.M. & Pychyl, T.A (2002). *Academic procrastination: Cost health and well-being*. Presentation at APA convention, August 22, Chicago, Illinois.
- Sjöberg, L. (2000). The methodology of risk perception research. *Quality and Quantity*, 34, 407-418.
- Skinner, E. A. (1996). A guide to constructs of control. *Personality Processes and Individual Differences*, 71, 549-570.

- Souitaris, V., Zerbinati, S. & Al-Laham, A. (2007). Do entrepreneurship programme raise entrepreneurial intention of science and engineering students? The effect of learning, inspiration and resources. *Journal of Business Venturing* 22 (4), 566-591.
- Speltini, G. (1998). Les représentations du changement de soi en période adolescente. *Enfance*. Tome 41(3-4), 111-120
- Stricker, L.J. & Rock, D.A. (1998). Assessing leadership potential with a biographical measure of personality traits. *International Journal of Selection and Assessment*, 6 164-184
- Super, D.E. (1980). A life-span, life-space approach to career development. *Journal of Development Psychology*
- Taylor, S.E. & Brown, J.D. (1988). Illusion and well-being : a social psychological perspective on mental health. *Psychol. Bull*, 103, 193-210.
- Thornton, P.H. (1999). The sociology of entrepreneurship. *Annual Review of Sociology*, 25, 19-46.
- Thurstone, L.L. (1928). Attitudes can be measured. *American Journal of Sociology*, 33(4), 529-554.
- Tice, D.M. & Baumeister, R.F. (1997). Longitudinal study of procrastination performance, stress and health: the costs and benefits of dawdling. *Psychological Science*, 8, 454-458.
- Tkachev, A. & Kolvereid, L. (1999). Self employment intentions among Russian students. *Entrepreneurship and Regional Development*, 11(3), 269-280.
- Tounès, A. (2003). L'intention entrepreneuriale. Une étude comparative entre des étudiants d'écoles de management et gestion suivant des programmes ou des formations en entrepreneuriat et des étudiants en DESS CAAE. Unpublished doctoral dissertation, Université de Rouen.
- Trafimow, D. & Finlay, K. (1996). The importance of subjective norms for a minority of people. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 820-828.
- Tremblay, D.-G. (1994). Chômage, flexibilité et précarité d'emploi : Aspects sociaux. In F. Dumont, S. Langlois & Y. Martin (Eds), *Traité des problèmes sociaux*, (pp. 623-652). Montréal : Institut québécois de recherche sur la culture.

- Trotier, C., Mageau, G., Trudel, P., & Halliwell, W. R. (2008). Validation de la version canadienne-française du Life Orientation Test-Revised. *Journal of Behavioural Science*, 40(4), 238-243.
- Trotier, C., Perron, M., & Diambomba, M. (1995). *Les cheminements scolaires et l'insertion professionnelle des étudiants de l'université*. Québec : Les presses de l'Université de Laval.
- Trotier, C., Trudel, P., & Halliwell, W. R. (2007). Présentation de deux principales théories nord-américaines sur l'optimisme. *Revue STAPS*, 3(77), 9-28.
- Vallerand, R.-J. & Fortier, M.S. (1998). Measures of intrinsic and extrinsic motivation in sport and physical activity: A review and critique. In *Advances in Sport and Exercise Psychology Measurement*. Duda J (Ed); Morgantown, WV: FIT, 81-101.
- Vallerand, R.-J. (1994). *Les fondements de la psychologie sociale*. Gaëtan Morin.
- Van der Linden, M. (2003). Une approche cognitive du fonctionnement de la mémoire épisodique et de la mémoire autobiographique. *Cliniques méditerranéennes*, 1 (67), 53-66. DOI 10.3917/cm.067.0053.
- Van Eerde, W. (2000). Procrastination: Self-regulation in initiating aversive goals. *Applied Psychology*, 49, 372-389.
- Van Eerde, W. (2003). A meta-analytically derived nomological network of procrastination. *Personality and Individual Differences*, 35, 1401-1418.
- Van Hooft, E.A.J., Born, M.P., Taris, T.W., Van der Flier, H. & Blonk, R.W.B. (2005). Bridging the gap between intentions and behaviour: Implementation intentions, action control, and procrastination. *Journal of Vocational Behavior*, 66, 238–256.
- Venkataraman, S. (1997). The distinctive domain of entrepreneurship research : an editor's perspective. In J. Katz et R. Brockhaus (Eds), *Advances in entrepreneurship, firm, emergence and growth*, 3, 119-138, Greenwich, CT: JAI Press.
- Verlhiac, J-F., Bonnet, A. & Ranucci, M-F. (2006). Les effets de variables psychosociales sur l'intention d'adolescents obèses de changer leurs comportements. *Pratiques Psychologiques*, 12(3), 347-364

- Verplanken, B. & Faes, S. (1999). Good intentions, bad habits, and effects of forming implementation intentions on healthy eating. *European Journal of Social Psychology*, 29, 591-604.
- Verstraete, T. & Fayolle, A. (2004). *Quatre paradigmes pour cerner le domaine de recherche en entrepreneuriat*. Congrès International Francophone sur l'Entrepreneuriat et la PME, Montpellier.
- Verstraete, T. & Fayolle, A. (2005). Paradigme et entrepreneuriat. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 4, (1), 33-51
- Verstraete, T. & Saporta, B. (2006). *Création d'entreprise et entrepreneuriat*. Editions de l'ADREG, janvier.
- Verstraete, T. (1997). Cartographie cognitive et accompagnement du créateur d'entreprise. *Revue Internationale PME*, 10, 1, 43-72.
- Verstraete, T. (1998). *Esprit entrepreneurial et cartographie cognitive : utilisations académiques, pratiques et pédagogiques de "l'outil"*. Congrès "Enseignement supérieur et PME", ESC Rennes.
- Verstraete, T. (2002). *Essai sur la singularité de l'entrepreneuriat comme domaine de recherche*. Editions de l'ADREG.
- Verstraete, T. (2003). *Proposition d'un cadre théorique pour la recherche en entrepreneuriat : $PhE = f[(C \times S \times P), (E \times O)]$* . Editions de l'ADREG.
- Vincent, P.C., Peplau, L.A. & Hill, C.T. (1998). A longitudinal application of the theory of reasoned action to women's career behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 28, 761-78
- Vitali, F. (2003). Intenzioni imprenditoriali e scelta professionale : il ruolo della auto-efficacia personale. *Risorsa Uomo : Rivista di Psicologia del Lavoro e dell'Organizzazione*, 9 (3/4).
- VonCranach M., Machler E. & Steiner V. (1985). The organization of goal-directed action: a research report. In G. Ginsburg, M. Brenner et M. vonCranach (Eds), *Discovery Strategies in the Psychology of Action*, 35, (19-61). Academic Press, London,

- Vroom, V. H. (1964). *Work and motivation*. New York: Wiley.
- Vygotski, L. (1934/1997). *Pensée et langage*. (F. Sève, traduction). Paris : La Dispute.
- Vallerand, R. & Hess, U. (2000). *Méthode de recherche en psychologie*. Montréal : Gaetan Morin.
- Wanier, J. P., & Malaquais, D. (2002). *Architecture, dissidence et pouvoir au Cameroun*. Yaoundé : Presses de l'UCAC.
- Warnier, J.-P. (1993). *L'esprit d'entreprise au Cameroun*. Paris : Karthala.
- Warshaw, P. R. & Davis, .F. D. (1985). Disentangling behavioral intention and behavioral expectation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21, 213-228.
- Weber M. (1959). *Le savant et le politique*. Paris : Plon (traduction de J. Freund, introduction de R. Aron).
- Weber, M. (1971). *Economie et société*. Paris, Plon.
- Wehmeyer, M.L. (2005). Self-determination and individuals with severe disabilities: Reexamining meanings and misinterpretations. *Research and Practice for Persons with Severe Disabilities* 30, 113-120.
- Weiner, B. (1985). An attributional theory of achievement motivation and emotion. *Psychological Review*, 92, 548-573.
- Weinstein, N. D. (1980). Unrealistic optimism about future life events. *Journal of personality and social psychology*, 39(5), 806-820.
- Wieber F. & Peter M. Gollwitzer P.M. (2016). Planning and the Control of Action. P. Meusburger et al. (eds.), *Knowledge and Action*, Knowledge and Space 9. DOI 10.1007/978-3-319-44588-5_10.
- Wieber, F., Odenthal, G. & Gollwitzer, P. (2010). Self-efficacy feelings moderate implementation intention effects. *Self and Identity*, 9, 177–194
- Williams, G. C. & Deci, E. L. (1996). Internalization of biopsychosocial values by medical students: A test of self-determination theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 767–779.

- Wilson, F., Kickul, J. & Marlino, D. (2007). Gender, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial career intentions: implications for entrepreneurship education. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), 387-406.
- Wood, J. (1989). Theory and research concerning social comparisons of personal attributes. *Psychological Bulletin*, 106, 231-248.
- Zhao, H., Seibert, S.E. & Hills, G.E. (2005). The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions. *Journal of Applied Psychology*, 90(6), 1265-1272.
- Zhu, J. (2004). Locating volition. *Consciousness and Cognition*, 13, 302-322.
- Zimmermann, B. (2000). Self-efficacy: an essential motivate to learn. *Contemporary Educational Psychology*, 25, 82-91.

TABLES DES MATIERES

SOMMAIRE.....	II
REMERCIEMENTS	IV
LISTE DES FIGURES ET DES TABLEAUX.....	V
LISTE DES ANNEXES.....	VII
RESUME	VIII
ABSTRACT.....	IX
INTRODUCTION GENERALE.....	1
PREMIERE PARTIE : ELEMENTS THEORIQUES POUR COMPRENDRE LE PROCESSUS DE TRANSFORMATION DES INTENTIONS ENTREPRENEURIALES EN ACTIONS.....	6
CHAPITRE PREMIER : QUELQUES CONSIDERATIONS GENERALES SUR L'ENTREPRENEURIAT	9
1-1- DEFINITION ET OBJET DE L'ENTREPRENEURIAT.....	10
1-2- APPROCHE INTEGRATIVE DES DIFFERENTES ECOLES DE PENSEE SUR L'ENTREPRENEUR	13
1-2-1- Ecole des « grands hommes ».....	13
1-2-2- Ecole comportementaliste ou behavioriste	14
1-2-3- Ecole classique.....	14
1-2-4- Ecole du management	15
1-2-5- Ecole du leadership.....	15
1-2-6- Ecole de l'intrapreneurship	16
1-3- IMBRICATION DES PARADIGMES DE L'ENTREPRENEURIAT.....	17
1-3-1- Paradigme économiste	17
1-3-2- Paradigme de l'opportunité d'affaires	18
1-3-3- Le paradigme de l'innovation	19
1-3-4- Le paradigme de la création de valeur	20
1-4- MOBILES DU PROCESSUS ENTREPRENEURIAL.....	20
1-4-1- Mobiles économiques de l'entrepreneuriat.....	21
1-4-2- Mobiles socioculturels de l'entrepreneuriat.....	22
1-4-3- Mobiles psychologiques de l'entrepreneuriat	25
1-4-3-1- Les opinions.....	25

1-4-3-2- Attitudes et comportement.....	28
1-4-3-3- Initiative personnelle	30
1-4-3-4- Croyances de contrôle	32
CHAPITRE DEUXIEME: INTENTION ENTREPRENEURIALE	49
2-1- GENESE DES INTENTIONS DE CARRIERE PROFESSIONNELLE.....	50
2-1-1- Principales conceptions de la formation des intentions de carrière professionnelle.....	51
2-2- GENESE DES PREFERENCES ENTREPRENEURIALES.....	52
2-2-1- Famille et construction de l'intention entrepreneuriale	53
2-2-2- Modèle de rôle et construction de l'intention entrepreneuriale	54
2-2-3- Contexte de formation et construction de l'intention entrepreneuriale	56
2-2-4- Expériences professionnelles et construction de l'intention entrepreneuriale.....	57
2-2-5- Environnement social et construction de l'intention entrepreneuriale	58
2-3- LA STRUCTURATION DU PROJET ENTREPRENEURIAL	60
2-3-1 Nécessité d'une cohérence entre le projet et les caractéristiques de l'individu	62
2-4- MODELES EXPLICATIFS DE LA FORMATION DES INTENTIONS ENTREPRENEURIALES	65
2-4-1- Théorie du comportement planifié.....	66
2-4-1-1- Postulat de base de la théorie du comportement planifié (TCP)	66
2-4-1-2- Attitudes et intention entrepreneuriale	67
2-4-1-3- Les normes sociales perçues et intention entrepreneuriale.....	67
2-4-1-4- Contrôle comportemental perçu et intention entrepreneuriale	68
2-4-1-5- La place des croyances dans la théorie du comportement planifié.....	69
2-4-2- Modèle de l'événement entrepreneurial.....	69
2-4-2-1- Intégration du concept d'intention dans le modèle de l'événement entrepreneurial	69
2-4-2-2- Désirabilité et faisabilité de l'acte entrepreneurial	70
2-4-2-3- Désirabilité de l'acte entrepreneurial.....	70
2-4-2-4- Faisabilité de l'acte entrepreneurial.....	72
2-4-3- Volition entrepreneuriale	73
2-4-4 Motivation et volition.....	78
CHAPITRE TROISIEME : PASSAGE DE L'INTENTION ENTREPRENEURIALE A	
L'ACTION.....	82
3-1- LE ROLE DE LA MOTIVATION DANS LA TRANSFORMATION DE L'INTENTION EN ACTION	83
3-1-1- Quelques précisions sur la notion d'intention.....	84
3-1-2- Relation entre le but et l'intention	86
3-1-3- Rôle de l'intention entrepreneuriale dans la progression vers l'action.....	88
3-2- Rôle de la volition dans la transformation de l'intention entrepreneuriale en action	90
3-2-1- Rôle du contrôle de l'action.....	92
3-2-2- Rôle de l'orientation vers l'action vs orientation vers l'état.....	93
3-2-3- L'action.....	94

3-2-4- Théorie du contrôle de l'action	97
3-2-4-1- Lien entre la théorie de la motivation et la théorie du contrôle de l'action	97
3-2-4-2- Postulat de base de la théorie du contrôle de l'action.....	98
3-2-5- Modèle des phases de l'action	99
3-2-5-1- Phase pré-décisionnelle	103
3-2-5-2- Prise de décision et la phase pré-actionnelle	104
3-2-5-3- Initiation de l'action ou phase actionnelle.....	106
3-2-5-4- Atteinte des objectifs ou phase postactionnelle.....	107
3-3- ROLE DE L'OPTIMISME DANS LA TRANSFORMATION DE L'INTENTION ENTREPRENEURIALE EN ACTION.....	108
3-3-1- Précisions notionnelles relatives à l'optimisme.....	110
3-4- PROCRASTINATION ENTREPRENEURIALE	112
CHAPITRE QUATRIEME : PROBLEMATIQUE ET OBJECTIFS GENERAUX ..	119
4-1- PROBLEMATIQUE GENERALE	119
4-2- OBJECTIFS GENERAUX	124
DEUXIEME PARTIE : DES ETUDES EMPIRIQUES POUR EVALUER LE ROLE DE LA VOLITION ET DE L'OPTIMISME LORS DE LA TRANSFORMATION DES INTENTIONS ENTREPRENEURIALES EN ACTIONS	129
5-1- ANALYSE DE L'ENTREPRENEURIAT A PARTIR DE L'APPROCHE PROCESSUELLE	132
5-2- METHODOLOGIE	133
5-2-1- Type d'étude	133
5-2-2- Population	133
5-2-3- Echantillon	134
5-2-4- Recueil et retranscription des récits de vie	135
5-3- RESULTATS ETUDE 1.....	136
5-3-1- Synthèse des parcours de vie	138
5-3-2- Structure des données après codification.....	138
5-3-3- Interprétation des résultats	140
5-3-3-1- Première phase du processus entrepreneurial : La formation de l'intention entrepreneuriale.....	140
5-3-3-2- Deuxième phase du processus entrepreneurial : L'implémentation de l'intention	141
5-3-3-3- Troisième phase du processus entrepreneurial : Le développement de l'action	143
5-4- DISCUSSION.....	143
CONCLUSION.....	145
CHAPITRE SIXIEME : CAPACITES VOLITIONNELLES DE DEFINITION DE L'OBJECTIF ET INTENTION CARRIERE PROFESSIONNELLE (ETUDE 2)	147

6-1- REVUE DE LA LITTERATURE.....	148
6-2- HYPOTHESES DE TRAVAIL.....	150
6-3- METHODE.....	151
6-3-1- Participants.....	151
6-3-2- Instrument de collecte de données et son élaboration.....	152
6-3-2-1- Echelle des capacités volitionnelles de définition de l'objectif.....	153
6-3-2-2- Echelle d'intention de carrière professionnelle	154
6-3-2-3- Echelle des opinions	154
6-3-3- Procédure de passation du questionnaire	155
6-3-4- Etude de la cohérence interne des échelles	155
6-3-4-1- Echelle des capacités volitionnelles de définition de l'objectif.....	156
6-3-4-2- Echelle des opinions sur l'entrepreneur :	156
6-3-4-3- Echelle de l'intention de carrière professionnelle :	156
6-3-5- Procédure de traitement statistique de données	157
6-4- RESULTATS.....	159
6-4-1- Variabilité de l'autodétermination en fonction du choix du secteur futur d'activité.....	160
6-4-2- Variabilité de l'automotivation en fonction du choix du secteur futur d'activité.....	161
6-4-3- Variabilité de la résistance à l'incertitude de l'avenir en fonction du choix du secteur futur d'activité	162
6-4-4- Association linéaire entre l'intention entrepreneuriale, les opinions sur l'entrepreneur et les capacités volitionnelles de définition de l'objectif	164
6-4-5- Médiation de l'effet de l'autodétermination par l'opinion bienfaiteur	166
6-4-6- Médiation de l'effet de l'automotivation par l'opinion opportuniste	166
6-4-7- Médiation de l'effet de la résistance à l'incertitude de l'avenir sur l'intention entrepreneuriale.....	167
6-4-8- Evaluation de la qualité d'ajustement du modèle de formation des intentions entrepreneuriales	168
6-4-9- Variabilité des opinions sur l'entrepreneur, de la volition et de l'intention entrepreneuriale en fonction de facteurs sociodémographiques	170
6-5- DISCUSSION.....	177
6-5-1- L'autodétermination, l'automotivation et la résistance à l'incertitude de l'avenir incitent les étudiants à construire un projet professionnel entrepreneurial	177
6-5-2- L'effet de l'autodétermination, de l'automotivation et de la résistance à l'incertitude de l'avenir est réfracté par les opinions sur l'entrepreneur avant d'induire l'intention entrepreneuriale	178
CONCLUSION.....	179

CHAPITRE SEPTIEME: EFFET DES CAPACITES VOLITIONNELLES DE PLANIFICATION DE L'ACTION ET DE L'OPTIMISME SUR L'IDENTIFICATION ET LA REALISATION D'ACTIVITES ENTREPRENEURIALES (ETUDE3).....181

7-1- PROBLEMATIQUE.....	182
7-2- HYPOTHESES	184
7-3- METHODOLOGIE.....	185
7-3-1- Site et participants.....	185
7-3-2- Instruments.....	186
7-3-4- Passation	189
7-3-5- Validation des échelles	189
6-3-6- Traitement statistique.....	191
7-4- RESULTATS.....	191
7-4-1- Variabilité des stratégies d'identification et de réalisation de l'activité en fonction du contrôle de l'action, de concentration sur l'action, d'orientation vers l'action et de l'optimisme	192
7-4-2- Variation des stratégies d'identification d'activités entrepreneuriales en fonction du contrôle de l'action	194
7-4-3- Variation des stratégies de réalisation d'activités en fonction de la concentration sur l'action	194
7-4-4- Variabilité des stratégies de réalisation d'activités entrepreneuriales en fonction de l'orientation vers l'action.....	195
7-4-5- Variabilité des opinions sur l'entrepreneuriat en fonction de l'optimisme.....	195
7-4-6- Médiation de l'effet de l'orientation vers l'action par l'optimisme.....	196
7-4-7- Analyse de l'effet de l'âge sur l'identification, la réalisation de l'action, la concentration, l'orientation vers l'action, et l'optimisme.....	197
7-4-8- Variabilité des stratégies d'identification et de réalisation d'activités, du contrôle de l'action et de l'optimisme en fonction des traditions culturelles	203
7-5- DISCUSSION.....	207
CONCLUSION.....	208

CHAPITRE HUITIEME : MOBILISATION HIERARCHIQUE DES CAPACITES VOLITIONNELLES LORS DE LA TRANSFORMATION DES INTENTIONS ENTREPRENEURIALES EN ACTIONS (ETUDE4)210

8-1- PROBLEMATIQUE.....	210
8-2- HYPOTHESES	213
8-3- METHODOLOGIE.....	215
8-3-1- Participants.....	215

8-3-2- Matériel et procédure	216
8-3-3- Procédure	219
8-3-4- Procédure de traitement statistique des données.....	219
8-4- RESULTATS.....	219
8-4-1- Analyse des facteurs principaux	220
8-4-1-1- Etape 1 du processus entrepreneurial : Formulation du projet	220
8-4-1-1-1- Autodétermination.....	220
8-4-1-1-2- Automotivation.....	221
8-4-1-1-3- Résistance à l'incertitude de l'avenir	223
8-4-1-2- Etape 2 du processus entrepreneurial : Formulation des objectifs et planification de l'action	224
8-4-1-2-1- Contrôle de l'action.....	224
8-4-1-2-2- Concentration sur l'action	226
8-4-1-2-3- Orientation vers l'action.....	227
Figure 27	227
Variabilité du niveau de l'orientation vers l'action en fonction du statut.....	227
8-4-1-3- Etape 3 du processus entrepreneurial : Développement de l'action.....	228
8-4-1-3-1- Initiative personnelle	228
8-4-1-3-3- Variabilité de l'optimisme.....	232
8-4-2- Variabilité des capacités volitionnelles en fonction des facteurs sociodémographiques..	233
8-4-2-1- Effet de l'âge sur les capacités volitionnelles.....	233
8-4-2-2- Effet des traditions culturelles sur les capacités volitionnelles	236
8-5- DISCUSSION ET CONCLUSION	239
DISCUSSION GENERALE.....	241
CONCLUSION GENERALE	241
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....	241
ANNEXES	ERREUR ! SIGNET NON DEFINI.
TABLES DES MATIERES.....	241