



HAL
open science

ESSAI DE MODÉLISATION DE L'ENGAGEMENT DES ENTREPRENEURS NAISSANTS DANS PROCESSUS DE CRÉATION D'ENTREPRISE : une approche statique ou dynamique ?

Mohamed Nouri Bennouri

► **To cite this version:**

Mohamed Nouri Bennouri. ESSAI DE MODÉLISATION DE L'ENGAGEMENT DES ENTREPRENEURS NAISSANTS DANS PROCESSUS DE CRÉATION D'ENTREPRISE : une approche statique ou dynamique ?. Gestion et management. Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Sfax, 2017. Français. NNT : . tel-02156395

HAL Id: tel-02156395

<https://theses.hal.science/tel-02156395>

Submitted on 19 Jun 2019

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.



THÈSE DE DOCTORAT

Pour L'obtention du Titre de Docteur en
Sciences de Gestion

***ESSAI DE MODÉLISATION DE L'ENGAGEMENT
DES ENTREPRENEURS NAISSANTS DANS UN
PROCESSUS DE CRÉATION D'ENTREPRISE :
une approche statique ou dynamique ?***

Présentée et soutenue publiquement le 22/05/2017 par :

Mohamed Nouri BENNOURI

Membres du jury :

M. Younes BOUJELBEN	Professeur d'Ens. Sup - FSEG -Sfax	Président
M. Abdelwaheb REBAI	Professeur d'Ens. Sup - FSEG -Sfax	Directeur de thèse
M. Sami BOUDABBOUS	Professeur d'Ens. Sup - ESC -Sfax	Rapporteur
M. Salah BENHMED	Maître de Conférences - IHEC- SFAX	Rapporteur
M. Lotfi KHRIFECH	Maître de Conférences - FSEG -Sfax	Membre

Année Universitaire : 2016-2017

**MODELISATION DE L'ENGAGEMENT DES
ENTREPRENEURS NAISSANTS DANS UN
PROCESSUS DE CREATION D'ENTREPRISE :
une approche statique ou dynamique ?**

DÉDICACES

Je dédie ce travail

À mon père et ma mère

À mes sœurs Imen et Asma

À toute ma famille que je l'aime et je la respecte

À mon amour Hend et mon fils Ezzet que je le souhaite un grand avenir

À mon ami Karim qui nous manque et que nous n'oublierons jamais

À tous mes amis qui ne cessent jamais à m'encourager...

REMERCIEMENTS

Ma grande gratitude est éprouvée à mon professeur Abdelwaheb Rebai pour sa patience et son aide, ainsi d'accepter de relire ce travail et pour ces conseils.

Je remercie également les membres du jury, qui ont bien voulu évaluer mon modeste travail de recherche.

Je suis redevable de l'institution des tous mes enseignants qui ont largement contribué à mes connaissances scientifiques, méthodologiques et pédagogiques tout au long de mes études.

Mes remerciements aussi pour le directeur général de la BTS et le chef d'agence de Sfax pour la disponibilité des données et leurs suggestions.

Au nom d'ALLAH, le Tout Miséricordieux, le Très Miséricordieux :

« Afin qu'il sache s'ils ont bien transmis les messages de leur Seigneur. Il cerne (de son savoir) ce qui est avec eux, et dénombre exactement toute chose. »

Sacré Coran, Sourate Djinn, Verset 28.

RÉSUMÉ

L'engagement des entrepreneurs naissants est un phénomène qui attire d'une part l'attention de la communauté scientifique en entrepreneuriat, et d'autre part les professionnels tels que les banquiers, les accompagnateurs, les formateurs..... Sa compréhension et son explication nécessitent plus de rigueur que les autres processus entrepreneuriaux, vu sa complexité et sa dynamique. Cette thèse est un essai de modélisation de l'engagement des entrepreneurs naissants selon deux approches différentes : statique et dynamique. Notre démarche hypothético-déductive nous a permis de détecter des mesures explicatives de l'engagement. Ce dernier est expliqué, selon l'approche statique, par la préférence de l'entrepreneur naissant à la création d'entreprise et par les résistances aux changements qu'il doit les surmonter. Ces deux variables sont aussi expliquées par d'autres facteurs à savoir l'environnement, désirabilité, faisabilité, etc.... Selon l'approche dynamique, l'engagement des entrepreneurs naissants est expliqué par la pression du temps et par l'autonomie de l'entreprise.

TABLE DES MATIÈRES

DEDICACES	ii
REMERCIEMENTS	iii
RESUME	v
TABLES DES MATIERES	vi
INTRODUCTION GÉNÉRALE	1
Chapitre I : Modélisation de l'entrepreneuriat : Approche Statique	5
Introduction :	5
1) Entrepreneur :	5
2) Entrepreneuriat :	7
3) Configuration Stratégique Instantanée Perçue CSIP	10
4) Processus de création d'entreprise :	12
Conclusion :	17
Chapitre II : Modélisation de l'entrepreneuriat : Approche Dynamique	18
Introduction :	18
1) La complexité et la dynamique de l'entrepreneuriat :	18
1.1) Théorie de Chaos versus Entrepreneuriat :	20
1.2) Théorie des Structures Dissipatives versus Entrepreneuriat :	21
1.3) Systèmes Adaptatifs Complexes versus Entrepreneuriat :	22
1.4) Auto-organisation versus Entrepreneuriat :	23
1.5) Théorie des Catastrophes versus Entrepreneuriat :	24
2) La complexité et la dynamique de l'engagement :	24
2.1) Représentations topographiques des types d'engagement :	26
2.1.1) Quelques topographies non chaotiques:	27
2.1.2) Des topographies potentiellement chaotiques :	29
Conclusion : Discussions, Critiques et Implications :	31
Chapitre III : Les théories mobilisées pour expliquer l'engagement	34
Introduction :	34
1) Théorie de l'engagement selon Festinger :	34
2) Théorie l'engagement selon Beauvois et Joule :	35
3) Théorie de l'engagement selon Staw :	36
4) Théorie de l'engagement selon Bruyat :	36
4.1) Préférence	37
4.2) La résistance au changement :	39
5) Théorie des catastrophes comme une heuristique	42
5.1) Le créateur malgré lui	46
5.2) La création maturation	47
5.3) Les créations dilemmes	48
Conclusion :	48
Chapitre IV : Proposition d'une modélisation de l'engagement	51
Introduction :	51
1) Modèle de l'Engagement selon l'Approche Statique :	51
1.1) Les antécédents de la préférence :	53
1.1.1) Désirabilité :	53
1.1.2) Faisabilité :	54
1.1.3) Accompagnement :	54
1.1.4) les facteurs spécifiques à l'entrepreneur :	55
1.2) Les antécédents de la résistance au changement :	56
1.2.1) environnement :	57

1.2.2) irréversibilité :	58
1.2.3) main cachante :	60
2) Modèle de l'engagement selon l'approche dynamique :	62
Conclusion :	65
Chapitre V : Méthodologie de recherche	66
Introduction :	66
1) collecte des données	66
1.1) administration de l'enquête :	66
1.1.1) rédaction des questionnaires :	66
1.1.2) population d'étude et échantillon :	68
1.1.3) administration de l'enquête :	68
1.2) construction des questionnaires :	69
1.2.1) la mesure de l'engagement :	69
1.2.2) la mesure de la Résistance au Changement :	70
1.2.3) la mesure de la Préférence	71
1.2.4) la mesure des antécédents de la Résistance au Changement :	72
1.2.4.1) la mesure de l'irréversibilité :	72
1.2.4.2) la mesure de la main cachante :	74
1.2.4.3) la mesure de l'environnement :	75
1.2.5) la mesure des antécédents de la Préférence :	77
1.2.5.1) la mesure de l'accompagnement :	77
1.2.5.2) la mesure des facteurs spécifiques à l'entrepreneur :	78
1.2.5.3) la mesure de la désirabilité :	80
1.2.5.4) la mesure de la faisabilité :	80
1.2.6) la mesure de la dynamique de l'engagement :	81
1.2.7) la mesure du pouvoir de l'entrepreneur :	82
1.2.8) la mesure de l'autonomie de l'entreprise :	82
1.2.9) la mesure de la pression du temps :	84
2) traitement des données	85
2.1) les outils utilisés	85
2.1.1) les outils utilisés pour l'analyse factorielle :	85
2.1.1.1) l'alpha de Cronbach :	85
2.1.1.2) L'analyse en composante principale (ACP) :	85
2.1.1.3) la communauté :	86
2.1.1.4) les tests de KMO et de Bartlett :	87
2.1.1.5) la rotation :	87
2.1.2) les outils utilisés pour la régression linéaire :	88
2.1.2.1) la régression linéaire :	88
2.1.2.1.1) le modèle linéaire :	88
2.1.2.1.2) le pouvoir explicatif :	88
2.1.2.2) significativité et analyse de la variance :	89
2.1.2.2.1) significativité globale :	89
2.1.2.2.2) significativité individuelle :	89
2.1.2.2.3) l'interprétation des paramètres estimés	90
2.2) Épuration des instruments de mesure :	90
2.2.1) l'échelle Engagement :	90
2.2.2) l'échelle Préférence :	91
2.2.3) l'échelle Résistance au Changement :	92
2.2.4) Les échelles des antécédents de la Préférence :	94

2.2.5) les échelles de la Résistance au changement :	97
2.2.6) les échelles de la Dynamique de l'Engagement :	100
2.2.7) l'échelle Pouvoir de l'Entrepreneur :	101
2.2.8) l'échelle Autonomie de l'Entreprise:	101
2.2.9) Les échelles de la Pression du Temps :	102
Conclusion :	103
Chapitre VI : Résultats et discussions	104
Introduction :	104
1) validation des hypothèses 1 et 2 :	104
2) validation de l'hypothèse 3 :	106
3) Validation de l'hypothèse 4 :	109
4) validation de l'hypothèse 5 :	111
5) validation de l'hypothèse 6 :	115
CONCLUSION GÉNÉRALE	117
RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES	120
ANNEXES	132
LISTE DES FIGURES :	171
LISTE DES TABLEAUX	172
TABLE DES MATIÈRES	173

INTRODUCTION GÉNÉRALE

La recherche en entrepreneuriat a connu, dans nos jours, un progrès important, surtout en termes d'études portant sur les approches processuels, les approches par les traits, modélisation... mais en termes d'opérationnalisation des modèles théoriques, ce champ de recherche connaît plusieurs difficultés¹. En effet, les communautés scientifiques reconnues en entrepreneuriat essayent de déterminer un cadre conceptuel unifié pour toutes les écoles de pensée, ainsi d'expliquer le phénomène de création d'entreprise à travers quelques facteurs critiques, et de concevoir un modèle général au profit des modèles multiples. Les chercheurs en sciences sociales ont fait recours à la théorie de la complexité afin de concevoir des modélisations des comportements humains. La théorie des catastrophes, chaos,... ont été largement utilisées pour atteindre cette fin. La littérature en entrepreneuriat nous fournit une variété de modèles théoriques du processus de création d'entreprise². L'utilisation de la théorie de la complexité dans l'entrepreneuriat devient de plus en plus une nécessité en particulier pour étudier la complexité et la dynamique des comportements entrepreneuriaux dans les différentes étapes du processus entrepreneurial.

Plusieurs facteurs recensés³ de la littérature de l'entrepreneuriat qui poussent les gens à créer des entreprises, il est très évident, a priori, au moins dans le contexte tunisien, que le chômage est l'un de ces facteurs qui provoque les gens à créer des entreprises. En effet, dans les dernières décennies, l'Observatoire National de l'Emploi et des Qualifications (ONEQ) publie chaque mois un tableau de bord de l'emploi. Pour la période entre les huit premiers mois de 2008 et les huit premiers mois de 2009, l'offre d'emploi a connu une évolution de 0.4% et la demande d'emploi une évolution de 16.5%. En revanche, entre les sept premiers mois de 2007 et les sept premiers mois de

¹ ... ces modèles, qui constituent des cadres de référence, n'ont pratiquement jamais testés, d'une manière systématique, ni confrontés à des terrains, au-delà de leur présentation initiale. Cela pose, indiscutablement, la question de ces apports et de la continuité des projets de recherche. (Fayolle 2004, p.4)

² Voir thèse de Bruyat p413

³ Situation de travail insatisfaisante, opportunité de partenariat, licenciement...

2008, l'offre d'emploi a connu une évolution de 5.5% et la demande d'emploi une évolution de (-0.8)%. Nous remarquons bien que, entre ces deux périodes que la demande de l'emploi a subit une augmentation considérable, et l'offre de l'emploi ne cesse à diminuer. Cette comparaison entre ces deux périodes n'est qu'une illustration des variations de l'offre et de la demande de l'emploi en Tunisie.⁴ La population en chômage augmente d'une manière remarquable dans la période entre 2007 et 2015, elle passe de 12,4% à 15,2%. D'autres statistiques récentes publiées par l'Agence Nationale pour l'Emploi et le Travail Indépendant (ANETI) reflètent la situation de l'emploi en Tunisie. A titre d'exemples, le nombre de demandeurs d'emploi inscrits dans cette agence entre la période 2009 et 2015 augmente de 70114. En revanche, l'offre d'emploi ne peut couvrir que 28950.⁵

Une étude⁶ de mesure d'évaluation des mécanismes de financement de la micro-entreprise a examiné une enquête de suivi des microprojets financés par la Banque Tunisienne de Solidarité BTS. Cette étude fournit les différentes difficultés rencontrées par les créateurs de projet au cours de processus de création d'entreprise, « la majorité des enquêtes, soit 85% du total, a déclaré avoir eu des difficultés depuis la création ou l'existence des projets ». Certes les problèmes de financement, la concurrence acharnée... sont les problèmes les plus cités, mais ces problèmes sont dépendants des conjonctures relatives à l'environnement de l'entreprise (marchés, État,..)⁷. Ils peuvent ne durer qu'une courte période. Notre intuition nous invite à cerner les autres problèmes qui entraînent ces difficultés et qui contraignent le processus de création.

Les réflexions théoriques et pratiques précédentes nous invitent à constater que, malgré les incitations de l'État, les avantages fiscaux, la multiplicité des mécanismes d'appui et d'accompagnement... au cours du processus de création d'entreprise, une grande partie des entrepreneurs naissants s'arrêtent avant de s'engager totalement et le processus de création se trouve

⁴ Voir tableau de bord de l'emploi, l'Observatoire National de l'Emploi et des Qualifications. www.emploi.gov.tn

⁵ <http://www.emploi.gov.tn/fr/lobservatoire/statistiques/>

⁶ <http://archives.entreprendre-mediterranee.com/pays/docs/microentreprise-tunisie-V1-2008.pdf>

⁷ 55% du total avaient cité en premier lieu ces difficultés

interrompu.⁸ Notre problématique de recherche est de détecter les raisons de désengagement des entrepreneurs naissants et d'assurer une meilleure compréhension du phénomène (concept) d'engagement et de sa dynamique. Cette problématique peut être synthétisée sous forme d'une question de recherche :

- **Comment expliquer l'engagement des entrepreneurs naissants dans un processus de création d'entreprise?**

La réponse à cette question peut être traduite, d'une manière opérationnelle, comme étant des objectifs de recherche :

- **Concevoir et tester un modèle de processus d'engagement des entrepreneurs naissants.**
- **Opérationnaliser les variables issues de ce modèle.**
- **Déterminer les antécédents éventuels de ce modèle.**

La présentation de cette recherche est structurée de six chapitres :

- Chapitre I : Modélisation de l'entrepreneuriat : Approche Statique

Ce premier chapitre est structuré de quatre sections, en premier lieu (section 1 et section 2), nous avons énoncé les différentes définitions de l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat que nous allons y faire recours dans la suite de notre recherche. La troisième et la quatrième section présente deux modélisations de l'entrepreneuriat selon une approche statique.

- Chapitre II : Modélisation de l'entrepreneuriat : Approche Dynamique

Dans ce chapitre nous présenterons (section 1) les différentes théories de complexité utilisées pour expliquer et modéliser des phénomènes dynamiques

⁸ Voir enquête de suivi des microprojets financés par la Banque Tunisienne de Solidarité BTS

et complexes comme l'entrepreneuriat. La théorie des catastrophes est l'une de ces théories qui est adoptée pour expliquer la dynamique de l'engagement (section 2).

➤ Chapitre III : Les théories mobilisées pour expliquer l'engagement

Ce troisième chapitre synthétise une revue de théories mobilisées pour expliquer l'engagement à savoir les théories psychologiques de l'engagement (théorie de Festinger, théorie de Beauvois et Joule, et théorie de Staw), la théorie de Bruyat qui est spécifique à la création d'entreprise et la théorie des catastrophes comme une heuristique.

➤ Chapitre IV : Proposition d'une modélisation de l'engagement

Nous aurons proposé, dans une première section, une modélisation de l'engagement selon une approche statique et dans une seconde section une modélisation de l'engagement suivant une approche dynamique. Nous présenterons dans ces deux sections nos hypothèses de recherche qui seront testées dans le sixième chapitre.

➤ Chapitre V : Méthodologie de recherche

L'un des objectifs de recherche est d'opérationnaliser les variables issues des modèles d'engagement des entrepreneurs naissants. A cet égard, nous avons essayé de mesurer les différentes dimensions de ces modèles et de présenter les différentes techniques de mesures. Nous avons procédé par la collecte des données puis par le traitement de ces données.

➤ Chapitre VI : Résultats et discussions

Ce chapitre synthétise la validation de nos hypothèses de recherche ainsi les discussions des résultats obtenus.

Chapitre I : Modélisation de l'entrepreneuriat : Approche Statique

Introduction :

Le phénomène *entrepreneuriat* est étudié par diverses disciplines des sciences sociales, telles que l'économie, la sociologie, l'anthropologie... La diversité des disciplines entraîne une multitude de définitions⁹, à cet égard, le phénomène n'a pas réussi à réunir un consensus quant à sa définition, « le seul consensus envisageable dans sa délimitation sémantique et conceptuelle est justement de reconnaître qu'il ne peut y avoir de consensus (Verstraete, 2001) ». Ainsi nous rencontrons de différentes définitions des concepts ; entrepreneuriat et entrepreneur. Nous essayons de donner une revue de ces définitions dans ce premier chapitre.

1) Entrepreneur :

L'un des grands problèmes rencontrés au champ de l'entrepreneuriat est : comment définir l'entrepreneur ? Quel est son profil ? Qu'est ce qu'il fait ?...¹⁰ L'origine de concept de l'entrepreneur est ancienne¹¹ en 1755, l'Encyclopédie d'Alembert et de Diderot le définit comme « *celui qui se charge d'un ouvrage ; on dit un entrepreneur de manufactures, un entrepreneur de bâtiments* ». Selon le grand dictionnaire, l'entrepreneur est défini comme étant « *une personne ou groupe de personnes qui crée, développe et implante une entreprise dont il assume les risques, et qui met en œuvre des moyens financiers, humains et matériels pour en assurer le succès et pour réaliser un profit* ».

Cantillon est le premier économiste qui a utilisé le concept *entrepreneur*, il décrit cet acteur comme un agent de direction de la production et du commerce, qui supporte, seul, les risques liés aux contraintes du marché et aux fluctuations des prix. Il ajoute aussi que l'entrepreneur peut anticiper le

⁹ Voir Gartner 1990

¹⁰ Ces questions sont largement posées dans des travaux de recherche. Des différentes réponses ont été proposées suivant des approches différentes.

¹¹ Pour plus de détails voir l'article de Fayolle et Tounes (2007)

risque en essayent de prévoir les comportements et les décisions d'achat pour fixer des niveaux de prix convenables pour ses marchandises, et qui puissent être acceptés par les acheteurs, c'est une fonction, et non pas un statut social. Il ne peut être nous semble-t-il, qu'à travers ce qu'il fait (et aussi, où et comment il le fait).

Pour les économistes classiques l'entrepreneur est souvent étroitement associé aux termes de prise de risque, Smith attribue à l'entrepreneur l'accumulation du capital, comme fonction principale, et la bonne marche de son affaire. Plusieurs critiques ont été accordées à la vision de Smith, parmi celle qui est portée sur l'inexistence d'une analyse du rôle de l'entrepreneur, en tant qu'agent économique, et de son influence, sur l'activité économique. J.B.Say met l'entrepreneur au centre du processus économique, c'est un agent économique rationnel et dynamique, garantissant véritablement l'équilibre économique.

Schumpeter fait de l'entrepreneur un agent économique à part entière, le moteur du progrès économique. Pour lui : « *l'entrepreneur est celui qui innove* ». Il met en avant le rôle perturbateur de l'entrepreneur. Il souligne que seuls les individus capables d'innover méritent l'appellation d'entrepreneur, ils sont doués d'imagination et font preuve d'initiative et de volonté. Ils assurent le passage entre le monde scientifique de la découverte et des inventions, et le monde économique des innovations.¹²

Les études récentes sur les comportements entrepreneuriaux s'intéressent plutôt aux entrepreneurs qui sont en phase de démarrage (Sammut, 2001). Ces entrepreneurs sont des individus qui tentent de fonder une nouvelle entreprise mais qui n'ont pas encore réussi. Gartner définit l'entrepreneur naissant comme étant : « *Nascent entrepreneurs are individuals who were identified as taking steps to found a new business but who had not yet succeeded in making the transition to new business ownership* » (Carter, Gartner et Reynolds, 1996). Dans les dernières décennies, l'étude des

¹² Pour plus de détails voir l'article de Fayolle et Tounes (2007)

comportements des entrepreneurs naissants attire de plus en plus les chercheurs des Etats Unies (Lichtenstein, Carter, Dooly et Gartner, (2007), Carter, Gartner, Shaver et Gatewood (2003)). Ainsi PSED¹³ est un programme de recherche qui a été conçu et lancé, par l'Université de Michigan, afin d'améliorer la compréhension des processus entrepreneuriaux des entrepreneurs naissants¹⁴.

2) Entrepreneuriat :

L'entrepreneuriat est un terme à l'origine issu du terme d'entrepreneur qui est passé à la langue anglaise : *entrepreneurship*. Il est un domaine en émergence, qu'il n'a pas une seule définition reconnue par toutes les écoles de pensées. Selon l'office québécois de la langue française, l'entrepreneuriat est défini comme étant la « *fonction d'une personne qui mobilise et gère des ressources humaines et matérielles pour créer, développer et implanter des entreprises* ». D'après cette définition, l'entrepreneuriat est considéré comme une « fonction d'une personne », elle est largement inspirée de la définition de l'entrepreneur¹⁵. Or l'entrepreneuriat dépasse ce concept (fonction d'une personne), il peut concerner la (les) fonction (s) de plusieurs personnes ; l'innovation et les opportunités innovantes ; le développement de l'esprit d'entreprendre dans les entreprises et les organisations ; l'accompagnement de changements structurels au niveau de l'environnement politique, technologique, social ou organisationnel ; la création d'emploi...et principalement la création d'entreprise.

Actuellement, l'entrepreneuriat fait l'objet d'un engouement médiatique et politique pouvant conduire à des amalgames. Il est parfois utilisé dans des formes adjectives surprenantes (Verstraete, 2002), bien qu'ancien dans la pratique, est nouveau dans le champ de recherche scientifique.

¹³ Panel Study of Entrepreneurial Dynamics

¹⁴ <http://www.psed.isr.umich.edu/psed/home>

¹⁵ Voir : 2) entrepreneur de ce chapitre, définition du grand dictionnaire

Le statut actuel de la recherche en entrepreneuriat reflète une discipline préparadigmatique cherchant identité et légitimité (Carsud et Johnson, 1989)¹⁶. « *Un paradigme est une construction théorique faisant l'objet d'une adhésion d'une partie suffisamment significative de chercheurs qui, au sein de la communauté ainsi constituée, partagent le point de vue proposé par le paradigme* ». (Vestraete, Fayolle, 2005). Les paradigmes de l'entrepreneuriat sont au nombre de quatre, dialogique¹⁷ Individu↔Création de Valeur nouvelle, Opportunité d'affaires, Émergence de Nouvelles Organisations, et l'Innovation.

La thèse défendue par Bruyat en 1993 stipule que¹⁸ « l'objectif scientifique étudié dans le champ de l'entrepreneurship est la dialogique Individu↔Création de Valeur nouvelle¹⁹. Pour lui, L'entrepreneur est celui qui entreprend, se met à faire, organise quelque chose : à savoir la création de valeur (une entreprise, une innovation...), et l'entrepreneur ne peut se définir qu'en référence à un objet (création de valeur), objet dont il fait partie, dont il est lui même la source ou le créateur et dont il est également le résultat. Nous avons affaire à une *dialogique sujet/objet* qui résiste à toute tentative de logique disjonctive²⁰.

Shane et Venkataraman considèrent l'entrepreneuriat comme étant un processus de découverte et d'exploitation d'une opportunité d'affaire, « *the scholarly examination of how, by whom and with what effects opportunities to create future goods and services are discovered, evaluated and exploited. Consequently, the field involves the study of sources of opportunities; the process of discovery, evaluation, and exploitation of opportunities; and the set of individuals who discover, evaluate, and exploit them*»²¹.

¹⁶ Voir l'article de Sylvie Sammut, 2001.

¹⁷ Ce terme, forgé par Morin, peut être défini de la manière suivante : « le principe dialogique signifie que deux ou plusieurs logiques différentes sont liées en une unité, de façon complexe (complémentaire, concurrente et antagoniste) sans que la dualité se perde dans l'unité ». Voir l'article « créer ou ne pas créer » de Bruyat (2001).

¹⁸ Bruyat (1993), p57.

¹⁹ Que l'on notera I ↔ CVN.

²⁰ On va adopter, dans la suite de ce travail, le paradigme dialogique Individu↔Création de Valeur nouvelle

²¹ Voir l'article paradigmes et entrepreneuriat Verstraete et Fayolle 2005 p34.

Au cours des années 80, les travaux de Gartner²² ont largement contribué à la compréhension du domaine entrepreneuriat. La plupart de ses travaux est focalisée sur l'émergence de nouvelles organisations²³. Il stipule que : *« I think that those who are familiar with some of my previous writing on entrepreneurship (are aware that the domain of entrepreneurship that interests me is focused on the phenomenon of organization creation) »* (Gartner, 1995). Verstraete ajoute : *« Dans notre thèse, l'entrepreneuriat est vu comme un phénomène conduisant à la création d'une organisation impulsée par un ou plusieurs individus s'étant associés pour l'occasion »*

Les chercheurs inscrits dans le paradigme *Innovation* ont trouvé un grand lien entre l'entrepreneuriat et l'innovation, leurs travaux sont largement inspirés des travaux de Schumpeter²⁴ qui est considéré le père de l'école autrichienne et du champ de l'entrepreneuriat. Pour Drucker, l'innovation est l'instrument spécifique de l'entrepreneuriat, ainsi Julien et Marchesnay n'échappent pas à cette idée : *« l'innovation constitue le fondement de l'entrepreneuriat, puisque celui-ci suppose des idées nouvelles pour offrir ou produire de nouveaux biens ou services, ou, encore, pour réorganiser l'entreprise. L'innovation c'est créer une entreprise différente de ce qu'on connaissait auparavant, c'est découvrir ou transformer un produit, c'est proposer une nouvelle façon de faire, de distribuer ou de vendre »* »²⁵

En se référant à ces quatre paradigmes, Verstraete et Fayolle ont remarqué qu'il existe une certaine complémentarité entre ces paradigmes. Ils ont essayé d'offrir une définition plus large, basée sur une logique multi paradigmatique (Jaziri, R., Paturel, R. (2009)). Pour eux, l'entrepreneuriat est une « Initiative portée par un individu (ou plusieurs individus s'associant pour l'occasion) construisant ou faisant une opportunité d'affaire (du moins ce qui est apprécié ou évalué comme tel), dont le profit n'est pas forcément d'ordre pécuniaire, par

²² Gartner (1985, 1988, 1989, 1990, 1995)

²³ Organisation est un concept plus large qu'entreprise.

²⁴ « Toute tentative de faire les choses différemment dans le domaine de la vie économique devrait être considérée comme une innovation susceptible de fournir un avantage temporaire, et des profits, à une firme » voir article Verstraete et Fayolle (2005)

²⁵ Voir article Verstraete et Fayolle (2005)

l'impulsion d'une organisation pouvant faire naître une ou plusieurs entités, et créant de la valeur nouvelle (plus forte dans le cas d'une innovation) pour des parties prenantes aux quelles le projet s'adresse ». (Verstraete, Fayolle, 2005)

Après avoir présenté, d'une manière succincte, les différentes idées des grandes écoles reconnues, nous représenterons, dans les deux sections qui suivent, deux modélisations du processus entrepreneurial selon une approche statique à savoir la Configuration Stratégique Instantanée Perçue (CSIP) et le processus de création d'entreprise selon Bruyat (1993).

3) Configuration Stratégique Instantanée Perçue CSIP

Bruyat stipule que : « *dans l'instant, le créateur (doté de caractéristiques qui lui sont propres) s'informe / décide / agit, et forme un (des) projet(s) (particulier, plus ou moins clair et formalisé) dont la matrice est la représentation qu'il a de sa configuration stratégique (buts, compétences et ressources, caractéristiques de ses environnements)* »²⁶, ce comportement dépend de la perception (du créateur) qu'il a dans sa configuration stratégique instantanée perçue.²⁷

La notion de configuration sous-entend une logique conjonctive plutôt qu'analytique, l'idée de gestalt²⁸ plus qu'un modèle additif. Elle induit les idées de cohérence nécessaire, de voies multiples conduisant à la réussite, plutôt que l'optimisation et une "one best way".

La notion de stratégie suggère les idées de faire face à l'incertitude plus que de gérer le risque, d'engagement à long terme plutôt que d'optimisation à court terme, de temps créateur plus que de temps instantané, de décisions/actions qui s'inscrivent dans une histoire et un futur plutôt que de décisions isolées...

²⁶ Axiome 5, thèse de Bruyat, p195

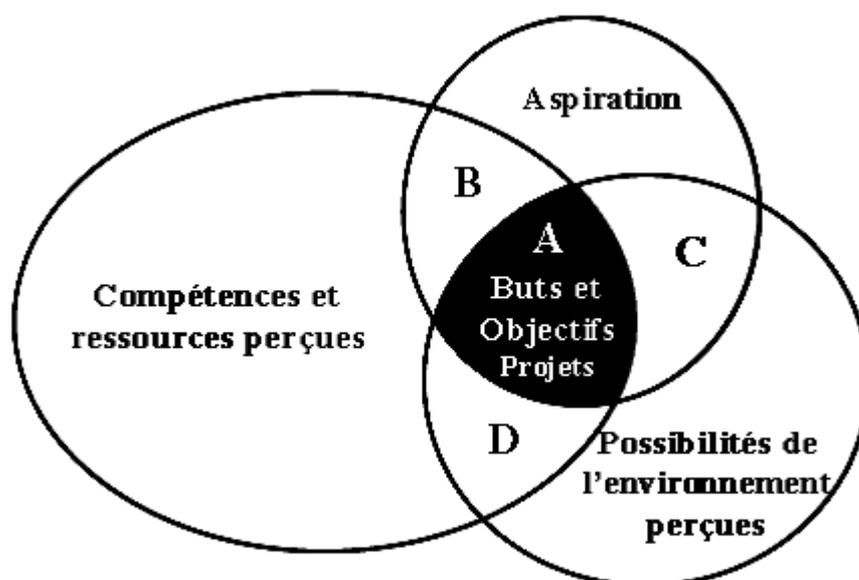
²⁷ La Configuration Stratégique Instantanée Perçue par le créateur (CSIP) qui est une adaptation de la problématique classique du management stratégique et des travaux relatifs à la modélisation des comportements de décision. A un moment donné, le créateur a des perceptions, plus ou moins floues, de son ou de ses environnements, de ses capacités et de ses ressources, de ses aspirations et de ses buts. Il formulera un projet qui, pour aboutir et pour réussir, devra se situer ou n'être pas trop éloigné de la zone de cohérence de sa CSIP.

²⁸ Piaget, J. (1969),

La notion d'instantanéité fait, bien entendu, aussi référence au temps. Il s'agit d'un plan fixe tiré d'un film, d'une histoire qui s'écoule et, donc, de fugacité, de contingence, d'irréversibilité... Le présent est l'instant privilégié de l'autonomie, de la décision et de l'action. C'est dans le présent que se conçoivent le passé et l'avenir.

La notion de perception signifie que l'acteur agit à l'aide de ses représentations, que l'information n'est pas donnée et évidente mais partielle, construite et coûteuse...

Figure 1: la CSIP de l'entrepreneur (source : Bruyat (1993) : 248)



Bruyat souligne que *les créateurs d'entreprise ont des aspirations et des buts divers et multiples, de nature économique et non économique. Ces buts sont parfois flous, contradictoires et évolutifs*^{29 30}.

Cette figure comporte trois surfaces qui se recoupent :

- les aspirations de l'entrepreneur ;
- sa perception de ses compétences et de ses ressources ;
- sa perception des opportunités ou des possibilités qu'offre l'environnement.

²⁹Axiome 17, thèse de Bruyat, p248) et que *les projets naissent dans la zone de cohérence de la CSIP (zone A dans la figure 3)*

³⁰ Axiome 18, thèse de Bruyat, p249)

La zone A nous intéresse au premier chef. Elle correspond à des actions qui sont perçues par le créateur comme à la fois souhaitables et possibles. C'est dans cette zone de cohérence que se développeront les projets qui s'opérationnaliseront par des buts et, parfois, au fil du temps, par des objectifs. Dans cette zone, l'individu considère qu'il a les moyens et les compétences pour développer des projets ayant de bonnes chances d'aboutir ; il a une perception positive de sa propre efficacité.

La zone B correspond à des actions ou à des projets cohérents avec les aspirations de l'individu et avec ses compétences et ses ressources, mais qui ne semblent pas devoir être acceptés par l'environnement.

La zone C correspond à des actions souhaitées et possibles au regard de l'environnement, mais pour lesquelles le créateur estime ne pas avoir les compétences et les ressources nécessaires, sans entrevoir la possibilité de se les procurer pour le moment.

La zone D est l'aire des possibles qui ne correspondent pas ou plus aux aspirations de l'individu.

Au cours du temps, un projet est susceptible d'évoluer dans ces différentes zones. Un projet ou une vision localisé dans la zone A, peut, en se précisant au fil du temps, se situer en fait dans la zone B...³¹

4) Processus de création d'entreprise :

De nombreuses conceptions de la notion de processus coexistent, après la remise en cause par Gartner, de l'approche fondée sur les traits de l'entrepreneur³², les études qui suivent leur travaux sont axées plutôt sur une

³¹ Pour plus de détails, voir la thèse de Bruyat pp239-255

³² Voir l'article *who is an entrepreneur ?, is the wrong question*, Gartner1988

approche fondée sur le comportement de l'entrepreneur et ses activités, le « comment ? ».

Bygrave et Hofer (1991) définissent le processus entrepreneurial comme suit : *"An entrepreneurial event involves the creation of a new organisation to pursue an opportunity. The entrepreneurial process involves all the functions, activities, and actions associated with the perceiving of opportunities and the creation of organizations to pursue them"*. Cette définition ressemble celle de la définition de l'entrepreneur: *"An entrepreneur is someone who perceives an opportunity and creates an organization to pursue it"*. La relation nous semble biunivoque.

Nous adoptons la conception proposée par Van de Ven (1992) qui définit un processus comme une séquence d'évènements ou d'activités qui décrit la façon dont les choses changent au fil du temps. Bruyat a donné plus de rigueur au processus de création d'entreprise ex nihilo³³, il a donné plus d'importance sur la variable temporelle du processus. Les réponses aux questions³⁴ qui ont été posées ont facilité la compréhension du processus³⁵. En effet, plusieurs problèmes sont rencontrés au niveau des limites, des étapes et de leurs successions dans le processus de création d'entreprise.³⁶

Pour la création ex nihilo, le processus commence dans l'esprit de l'entrepreneur, sans qu'il en soit toujours totalement conscient. De plus, il ne s'agit pas d'un processus initié par une cause ou des causes nécessaires et suffisantes...³⁷ (Bruyat 1993), ce qui entraîne une ambiguïté de délimiter le processus, et même de savoir le moment de l'existence réelle de l'entreprise, plusieurs propositions ont été fournies (l'existence juridique, faire de commerce, réaliser les premières ventes, atteindre l'équilibre économique...), mais les chercheurs trouvent une difficulté de trouver une conception standard

³³ Création par un individu ou un groupe (salarié, chômeur...) d'une entreprise indépendante exerçant une activité nouvelle, Bruyat1993, p98

³⁴ Quand un processus commence-t-il ? Quand s'achève-t-il ?...

³⁵ De moins pour les chercheurs

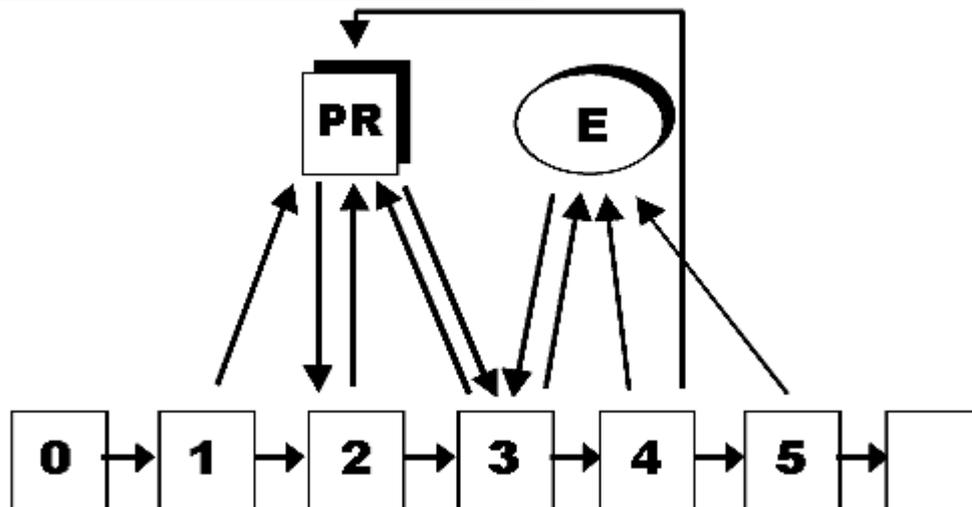
³⁶ Pour plus de détails, voir la communication proposée par Fayolle (2004).

³⁷ Ça peut être de la situation de l'individu (chômeur, étudiant,...), de sa personnalité, de l'environnement....

du processus de création d'entreprise, vu les différences méthodologiques et paradigmatiques adoptées.

Une illustration de la forme générique du processus de création d'entreprise proposée par Bruyat :

Figure 2: Une forme générique du processus de création d'entreprise (source : thèse Christian Bruyat, p 260)



Étape 0 : l'action de créer une entreprise est **non perçue**.

Étape 1 : l'action de créer une entreprise est **perçue**.

Étape 2 : l'action de créer une entreprise est **envisagée**.

Étape 3 : l'action de créer une entreprise est **recherchée**.

Étape 4 : l'action de créer une entreprise est **lancée**.

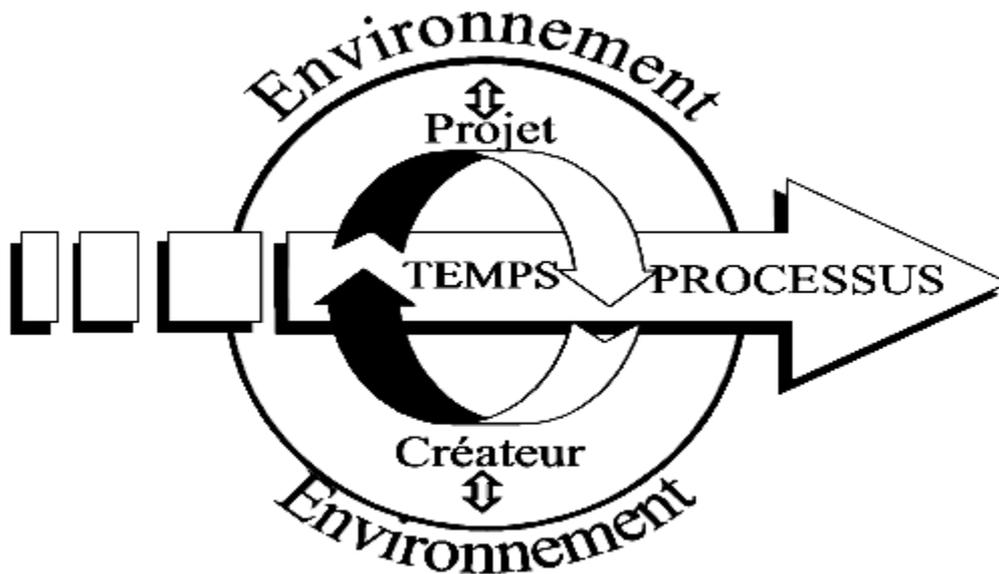
Étape 5 : l'action de créer une entreprise est **réalisée**.

R : l'action de créer une entreprise est **refusée**.

E : **échec** de l'action.

Dans ses travaux, Bruyat reprend un cadre général permettant d'étudier le phénomène entrepreneurial et utilisé par de nombreux chercheurs à la suite des travaux de Gartner (1985). Quatre dimensions principales, schématisées dans la figure 2, sont prises en compte : l'individu, son projet ou l'entreprise créée, l'environnement et le processus.

Figure 3: La création d'entreprise comme un système ouvert dynamique
(Source : Bruyat et Julien (2001))



Au cours du temps, un individu est susceptible de parcourir un processus lui permettant, en cas de succès, de créer une entreprise qui, peu à peu, est susceptible de prendre son autonomie. Cette création se fait dans un environnement contraignant le processus mais qui fournit aussi des ressources et des opportunités. Il est fait l'hypothèse que bien qu'ayant une rationalité limitée et étant contraint par son environnement, l'individu possède une certaine liberté de choix, qu'il n'est pas une simple machine répondant d'une manière automatique et standardisée aux stimuli de son environnement. Il conduit un processus lui permettant de réaliser son projet dans des environnements particuliers qui le contraignent, mais qu'il peut aussi choisir et tenter d'influencer. Il est un acteur stratégique. Mais, le projet se développant et se réalisant contraint peu à peu l'individu. Il y a, d'après Bruyat (1993), une dialogique Individu ↔ Projet ou Création de Valeur Nouvelle constituant un système complexe. Bruyat (1993) distingue trois états critiques successifs que peut prendre le système au cours du processus.³⁸

³⁸Voir la communication pour le 4^e Congrès International de l'Académie de l'Entrepreneuriat, 2005. Alain FAYOLLE et Narjisse LASSAS-CLERC

Le processus est déclenché :

A ce stade, l'individu envisage sérieusement de créer, il consacre du temps et des moyens à ses recherches, il agit. Pour qu'il y ait déclenchement, il faut que la carrière d'entrepreneur corresponde à ses aspirations (désirable) et qu'il pense pouvoir réaliser son projet (faisable) : il estime en avoir les capacités, l'environnement lui paraît offrir des opportunités et pouvoir fournir les éléments nécessaires à cette entreprise. La recherche d'une opportunité peut être la conséquence du déclenchement mais, à l'inverse, la découverte d'une opportunité peut être une des causes de déclenchement du processus. Étudier une opportunité de création et rechercher les moyens nécessaires ne conduisent pas nécessairement à l'engagement total du créateur. L'individu peut renoncer à son projet. Ce renoncement n'est pas nécessairement définitif.

Le processus est engagé :

L'individu consacre l'essentiel de son temps, de son énergie, de ses moyens financiers, intellectuels, relationnels et affectifs à son projet ou à son entreprise. Il n'envisage plus de retourner en arrière, d'ailleurs ses investissements rendraient l'abandon difficile, ce serait un échec pour l'individu.³⁹

Le processus est achevé :

La réussite, plus ou moins marquée du projet, ou son échec marque la fin du processus. Il n'y a plus de création de valeur nouvelle ou bien il y a rupture de la dialogique I ↔ NVC. En la matière rien n'est définitivement acquis mais on pourra estimer, qu'en cas de réussite, le processus entrepreneurial est achevé lorsque le projet ou l'entreprise assure ses équilibres financiers fondamentaux. Le processus se déroule dans un laps de temps plus ou moins long. Il peut s'agir de quelques semaines, de plusieurs mois ou parfois de plusieurs années

³⁹ Nous détaillerons dans le troisième chapitre de cette partie l'engagement entrepreneurial.

avec des parcours plus ou moins compliqués qui ne sont pas forcément linéaires.

Conclusion :

L'objectif de ce travail est de proposer une modélisation de l'engagement des entrepreneurs naissants. Dans les deux modélisations précédentes, d'une part l'engagement est considéré comme une étape du processus et non le processus lui-même et d'autre part l'approche adoptée est statique. Or la dynamique est une dimension qui touche tous les paradigmes de l'entrepreneuriat et les engagements entrepreneuriaux représentent les décisions et actions des acteurs du processus pendant une période de temps (Gaillard-Giordani, 2004). Nous développerons dans le chapitre suivant l'approche dynamique qui permet, à notre avis, de modéliser l'entrepreneuriat et la dynamique de l'engagement.

Chapitre II : Modélisation de l'entrepreneuriat : Approche Dynamique

Introduction :

1) La complexité et la dynamique de l'entrepreneuriat :

L'entrepreneuriat est un domaine interdisciplinaire (Verstraete, 2001) et multiparadigmatique (Jaziri et Paturel, 2009) et malgré la multiplicité des recherches et les études scientifiques portées sur ce domaine, la communauté scientifique ne se convient pas sur une définition univoque (Verstraete, 2001). Mais ces avancées scientifiques sont au moins d'accord sur quelques aspects et traits de l'entrepreneuriat. En effet, certaines recherches attribuent les particularités : variabilité (Verstraete, 2001), discontinuité (Bygrave, 1989b), émergence (Bruyat, 1993), changement (Bruyat, 2001 ; Verstraete, 2001 ; Bygrave, 1989b) et imprévisibilité (Bruyat, 2001 ; Verstraete, 2001) à l'entrepreneuriat. Celui-ci est caractérisé par l'hétérogénéité (Bruyat, 2001 ; Verstraete, 2001), turbulence (Bygrave, 1989b), la non-linéarité (Schindehutte et Morris, 2009) et l'incertitude (Schindehutte et Morris, 2009 ; Verstraete, 2001). Ces caractéristiques et spécificités expliquent la nature dynamique (Schindehutte et Morris, 2009 ; Lévesque, 2004 ; Bruyat, 2001 ; Bygrave, 1989a) et la forme complexe (Schindehutte et Morris, 2009 ; Bruyat, 2001) des processus entrepreneuriaux. Etudier la dynamique d'un processus complexe nécessite de capter la nature des mécanismes qui sont généralement non-linéaires et imprévisibles (Goldstein, Hazy et Silberstang, 2008). Ces mécanismes sont variables et qui ont des causalités et des interconnexions complexes (Uhl-Bien, Marion et McKelvey, 2007). Les structures d'un processus complexe et dynamique sont l'irréversibilité, l'irréductibilité, l'imprévisibilité et l'incertitude (Schindehutte et Morris, 2009). L'étude de ces structures est l'objet de la théorie de la complexité.

La théorie de la complexité est un concept multidisciplinaire issu de mathématiques et de sciences physiques (Barkley, 1999). Elle couvre plusieurs disciplines à savoir, la théorie de chaos, la théorie des catastrophes, la théorie d'auto-organisation, la théorie des structures dissipatives et la théorie des

systèmes adaptatifs complexes (Tsai et Lai, 2010). Les sciences sociales ont toujours essayé d'appliquer des approches mathématiques, en particulier la théorie de la complexité pour bien fonder ses théories (Tsai et Lai, 2010; Lévesque, 2004). L'entrepreneuriat ayant trait aux spécificités et caractéristiques déjà évoquées ne peut pas ignorer ces nouvelles approches (Bruyat, 1993). La plupart des disciplines scientifiques, de la physique des systèmes dynamiques à l'économie, en passant par la météorologie et la biologie, sont touchées par de nouvelles méthodes principalement la théorie de la complexité. Les économistes sont particulièrement notoires par l'utilisation des méthodes scientifiques des physiciens afin d'étudier le comportement social en supposant que les individus et les entreprises sont homogènes (McKelvey, 2004 ; Bygrave, 1989a, 1989 ; Bygrave et Hofer, 1991).

La théorie de la complexité exige de nouvelles méthodologies qui captent des relations dynamiques éventuelles (Schneider and al 2006). Les processus dynamiques sont au cœur de l'émergence de l'organisation (Lichtenstein, Dooley et Lumpkin 2006) qui peuvent être étudiés par des idées issues de la théorie de complexité (Lichtenstein, Carter, Dooly et Gartner, 2007). Mettre l'accent sur la création de l'émergence et de l'ordre dans cette théorie semble coïncider avec l'émergence de l'organisation dans les études de l'entrepreneuriat (Steyaert, 2007). La théorie de la complexité a connu un développement considérable qui apporte un nouveau cadre conceptuelle et des nouvelle méthodes non-linéaires pour la recherche et la modélisation de l'entrepreneuriat (Schneider and al 2006 ; Lévesque, 2004). Elle s'intéresse à la création de l'ordre et l'entrepreneuriat est vu comme un processus de création de l'émergence à travers la création de l'ordre et de l'auto-émergence (Steyaert, 2007).

Plusieurs liens coexistent entre la théorie de la complexité et l'entrepreneuriat (Goldstein et al, 2008). Cette théorie peut être une alternative théorique pour comprendre et modéliser (même parfois prévoir) l'entrepreneuriat (Levesque, 2004 ; Bygrave, 1989b ; Schindehutte et Morris, 2009).

La théorie de la complexité est-elle la plate-forme préférée pour étudier la dynamique de l'entrepreneuriat ? (McKelvey, 2004). La réponse éventuelle à cette problématique nécessite un recours à une méthodologie adéquate et une base épistémologique solide et claire. Les thèses classiques ne permettent pas aux paradigmes émergents à s'instaurer (Bygrave, 1989a) et l'épistémologie courante est mal appropriée à étudier l'entrepreneuriat (McKelvey, 2004). Cette section est fondée de présumer la légitimité de l'usage de la théorie de la complexité dans l'entrepreneuriat et d'en tirer les conséquences épistémologiques, théoriques et méthodologiques. Nous proposons dans ce qui suit, quelques approfondissements sur ces deux disciplines afin de tenter de démêler les liens, les rapprochements et les correspondances potentiels.

1.1) Théorie de Chaos versus Entrepreneuriat :

La perspective de la théorie de la complexité nous offre de nouveaux vocabulaires ainsi qu'une nouvelle vision au monde où l'ordre est enchevêtré avec le chaos (Schindehutte et Morris, 2009). La théorie de chaos est une grande révolution scientifique du vingtième siècle qui a attiré un grand nombre de scientifique (Bygrave, 1989) et elle a pour objet l'étude des systèmes dynamiques non linéaires (Tsai et Lai, 2010). Cette théorie peut être appliquée à des différents niveaux des systèmes sociaux et elle est en rapport avec maintes problématiques issues des sciences sociales en particulier de l'entrepreneuriat (Mason, 2007 ; Bygrave, 1989b ; Tsai et Lai, 2010). Elle peut être utilisée comme une métaphore pour modéliser l'entrepreneuriat (Fayolle, 2005). Les systèmes chaotiques sont générés par des processus déterministes (Barkley, 1999) et incroyablement sensibles aux conditions initiales (Bygrave et Hofer, 1991) et aux attracteurs étranges (Barkley, 1999).

Le processus de démarrage d'une nouvelle entreprise est une suite d'évènements complexes et une succession d'essais-erreurs (Sammur, 2001). Ces évènements peuvent être assimilés aux conditions initiales des systèmes chaotiques. De petites différences de valeurs de départ entraînent de

différentes trajectoires au cours du temps (Barkley, 1999). Ce qui dénomme Lorenz effet papillon. Sous ces conditions, la prévision des résultats devient impossible (Zahra et Rayen, 2007 ; Barkley, 1999). De ce fait, le processus de démarrage peut être qualifié chaotique et l'entreprise risque sa survie et sa réussite vu les problèmes rencontrés au départ et qui ne sont pas réglés tôt (Sammur, 2001).

Les systèmes chaotiques ont tendance à suivre des formes géométriques compliquées et irrégulières connues attracteurs étranges (Barkley, 1999). Dans le champ de l'entrepreneuriat, ces attracteurs étranges sont dénommés pseudo-attracteurs (Bruyat, 1993). L'apparence d'un attracteur signifie que le système instable devient stable, c.-à-d. que l'ordre s'introduit dans le système complexe (Tsai et Lai, 2010). Pour des niveaux optimaux de chaos et d'ordre, le système devient potentiellement adaptatif et évolutif (Schneider et Somers, 2006). Si une entreprise se maintient à la frontière de chaos, alors elle a le potentiel d'être créative et dynamique (Tan, 2007). Les attracteurs se forment par la trajectoire des comportements des acteurs d'un système chaotique dans un espace de phase (Tsai et Lai, 2010). L'individu peut se trouver dans une situation de choisir entre plusieurs projets. Ces projets lui constituent des pseudo-attracteurs dont la préférence peut être plus ou moins élevée (Bruyat, 1993). Quand un attracteur émerge et a le gradient le plus élevé (potentiel le plus fort) (Bruyat, 1993), l'individu essaye de chercher (ou cherche) une référence de son auto-organisation, suit son modèle de rôle, s'adapte et relie ses connexions (Tsai et Lai, 2010) et dans ce cas, le système devient prévisible, mais pas tout au long le processus (Schneider et Somers, 2006).

1.2) Théorie des Structures Dissipatives versus Entrepreneuriat :

La théorie des structures dissipatives est utile pour décrire la transition d'un processus d'auto-organisation ou de chaos à l'ordre (Tsai et Lai, 2010). Elle nous explique non seulement l'émergence spontanée de l'ordre (Prigogine, 1968 ; McKelvey, 2004), mais elle nous aide à comprendre et définir la

complexité d'un système (Schindehutte, 2009 ; Tan, 2007). Les structures dissipatives ont lieu lorsqu'un système obtient, à travers son environnement, de la matière et de l'énergie (Prigogine, 1968) pour maintenir l'ordre (Tsai et Lai, 2010 ; Tan, 2007). Elles sont caractérisées par des états d'échange avec l'environnement (Schneider et Somers, 2006). L'entrepreneur est capable de s'adapter avec ces changements, de détecter des opportunités de son environnement et de créer de l'innovation (Bruyat et Julien, 2001).

Les structures dissipatives peuvent se réagir d'une manière disproportionnelle aux changements de l'environnement (Schneider et Somers, 2006). Elles sont instables et prendront plusieurs configurations (Bygrave, 1989b) sans parfois atteindre l'équilibre, leur comportement est assez complexe (Schneider et Somers, 2006). L'entrepreneur n'est pas une simple machine qui subit automatiquement le changement de son environnement (Bruyat et Julien, 2001), il est doté d'une intelligence (Bruyat, 1993) qui lui permet, à travers son environnement, d'apprendre et de s'évoluer (Bruyat et Julien, 2001). L'entreprise cherche à adopter des nouvelles méthodes de gestion, à suivre le progrès technologique et scientifique et à réduire l'asymétrie d'information afin d'amortir l'effet du changement de son environnement sur sa viabilité et son succès. Dans la dialogique individu-crédation de valeurs nouvelles (Bruyat, 2001), le système créateur/projet-entreprise nouvelle est dissipatif (Bruyat, 1993, p : 306).

1.3) Systèmes Adaptatifs Complexes versus Entrepreneuriat :

La théorie de la complexité s'intéresse aux mécanismes et aux interactions des éléments d'un système. Ces mécanismes peuvent être décrits comme des comportements dynamiques, productifs de la créativité et d'apprentissage et qui s'adaptent aux changements de l'environnement (Schindehutte et Morris, 2009 ; Uhl-Bien, Marion et McKelvey, 2007 ; Tan, 2007). Un tel système est à la fois complexe et adaptatif. Dans la théorie des systèmes adaptatifs complexes, qui est une unité d'analyse de base dans la théorie de la

complexité, les acteurs, les évènements et les idées se bousculent d'une façon imprévisible et le changement émerge de ce processus dynamique (Uhl-Bien, Marion et McKelvey, 2007).

Le processus entrepreneurial a la capacité d'échanger les informations, d'apprendre et d'ajuster les changements éventuels (Tan, 2007). Les facteurs qui poussent le changement à émerger ne sont pas susceptibles de se manifester à courtes périodes de temps (Gartner, 1995) et le processus est ainsi dynamique. Il en résulte que le processus entrepreneurial est peut être considéré comme un système adaptatif complexe (Tan, 2007).

1.4) Auto-organisation versus Entrepreneuriat :

Les éléments d'un processus complexe sont en interaction permanente et peuvent s'évoluer vers un état critique dans lequel un évènement mineur peut les mener à un changement soudain et dramatique (Bygrave et Hofer, 1991). Cet état est loin de l'équilibre et une dynamique de tensions adaptatives s'y produit (McKelvey, 1999, 2001 ; Tsai et Lai, 2010). La référence à l'auto-organisation est une piste pour comprendre cette dynamique (Ngo-Mai et Rochhia, 1999).

L'auto-organisation est le résultat naturel des interactions non-linéaires entre les acteurs d'un processus instable et non par les tendances individuelles de chaque acteur afin d'atteindre l'équilibre (Tsai et Lai, 2010). Verstraete assigne qu'elle permet de comprendre comment une entité peut s'autonomiser dans un système plus vaste l'entourant (Verstraete, 2001). L'auto-organisation nous conduit à supposer que le créateur d'une entreprise doit avoir simultanément des comportements antéroactifs et rétroactifs (Bruyat, 1993). La rétroaction et l'interaction sont des notions clés des phénomènes économiques d'auto-organisation (Ngo-Mai et Rochhia, 1999). A cette fin, l'entreprise doit spécifier ses capacités d'auto-organisation (Bruyat, 1993). Bruyat stipule que le créateur est un démiurge et la dialogique créateur/projet-entreprise nouvelle peut être

considérée comme un système autonome et auto-organisateur (Bruyat, 1993, p : 186). La théorie de la complexité combine la théorie de chaos et la théorie des structures dissipatives pour expliquer l'auto-organisation et l'adaptabilité d'un système complexe (Tsai et Lai, 2010).

1.5) Théorie des Catastrophes versus Entrepreneuriat :

La théorie des catastrophes a connu un grand usage multidisciplinaire (Barkley, 1999) et elle va de pair avec l'entrepreneuriat (Mason, 2007 ; Bygrave, 1989b). Elle est l'une des voies utilisées pour examiner les systèmes dissipatives qui sautent d'un état d'équilibre stable à un autre (Bygrave, 1989b) ce qui ressemble au processus entrepreneurial (Bygrave et Hofer, 1991). En effet, l'un des exemples de ce processus qu'on peut le retenir, la décision d'un individu de se lancer dans une aventure de création d'entreprise pourtant il occupe une responsabilité dans une filiale de grande entreprise industrielle (Bruyat, 1993, p-86).

La théorie des catastrophes fait recours à la topologie pour classifier les différentes trajectoires prises par les systèmes dynamiques (Bygrave et Hofer, 1991). La topologie explique avec peu d'axiomes initiaux un grand nombre de phénomènes (Atiyah, 1988). Elle peut donner des résultats quantitatifs considérables au sujet des phénomènes continus sans exiger une connaissance de détail (Bygrave et Hofer, 1991).

2) La complexité et la dynamique de l'engagement⁴⁰ :

Depuis quelques années, les "sciences dures" développent des théories et des modèles permettant de mieux comprendre ces phénomènes d'apparition du nouveau, de changement de phase, de turbulence, d'imprévisibilité... La théorie de complexité a remis en cause l'intérêt pratique de la conception déterministe

⁴⁰ Cette section est (dans sa majorité) prise de la thèse de Bruyat (1993) vu que nous jugeons qu'elle décrit parfaitement la complexité et la dynamique de l'engagement entrepreneurial.

de la mécanique classique, déjà mise à mal par la physique quantique. L'entrepreneuriat ayant trait au changement, à l'apparition du nouveau, à l'émergence, et étant un phénomène complexe, ne peut ignorer ces nouvelles approches⁴¹. L'engagement total du créateur peut être considéré comme un changement de phase, le système passant, au cours du temps, à un nouvel état relativement stable lorsque le processus réussit (Bruyat, 1993).

Bruyat (1993) précise que l'utilisation de ces théories dans les sciences sociales se heurte à trois difficultés essentielles :

- le grand nombre des variables à prendre en compte et la difficulté de leurs mesures ;
- la rapidité des changements affectant les modes de fonctionnement du système et ses relations avec un environnement en mutation;
- le fait que les "objets" observés soient susceptibles d'avoir une action consciente sur leurs modes de fonctionnement.

Bygrave (1989) reconnaît que la théorie du chaos ne pourra pas être alimentée en données, mais il soutient qu'il s'agit d'une bonne métaphore. La théorie du chaos ne se prête pas à la modélisation qualitative... le système créateur/projet-entreprise nouvelle est toujours considéré comme un objet incapable d'avoir une action consciente sur son propre devenir (Bruyat, 1993).

Thom⁴² souligne dans ses différentes contributions que la théorie des catastrophes est une modélisation qualitative qui, surtout dans les sciences sociales, n'a que très peu de chances de déboucher un jour sur une modélisation quantitative rigoureuse (prédictive). D'après Thom, elle fonctionne comme une analogie qui permet de faire progresser la compréhension d'un phénomène et d'anticiper des situations inattendues. Cette théorie présente l'avantage de pouvoir être utilisée comme une heuristique permettant de représenter d'une manière visuelle (topographique) une modélisation qualitative, et ainsi de pouvoir en tirer des conséquences (Bruyat, 1993).

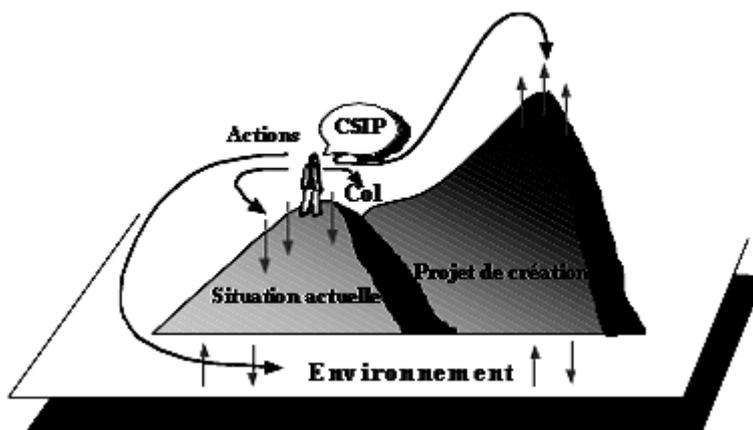
⁴¹ PASSET René (1981) ; COSSU Claude (1985).

⁴² Thom (1977, 1980, 1990 et 1991)

2.1) Représentations topographiques des types d'engagement :

Nous considérerons donc le système créateur/projet-entreprise nouvelle comme un système dissipatif. D'après Ekeland⁴³, ces systèmes, concernés par la théorie de catastrophes, "sont ceux dont la dynamique est particulièrement simple : tout mouvement s'atténue avec le temps et tend vers une position de repos. Les quelques positions de repos possibles sont appelées des équilibres". Un exemple simple d'un tel système est celui d'une bille lancée sur une surface comportant des dépressions : la bille finira par se stabiliser dans l'une d'elles, du fait des frottements qu'elle subit. Cependant, notre système est beaucoup plus complexe : la topographie se modifie au cours de l'expérience, le créateur contribuant largement à ces modifications... Pour notre modélisation, ces pseudo-attracteurs seront : la situation qu'occupe l'individu et les différents projets qu'il a pu concevoir dans la zone de cohérence de sa CSIP. La figure suivante tente de symboliser la situation d'un créateur particulier (Bruyat, 1993).

Figure 4 : Métaphore topographique : pseudo-attracteurs pour un cas particulier



La hauteur des montagnes représente le gradient des différents projets du créateur (pseudo-attracteurs) : dans le cas présenté, le projet de création d'entreprise est préféré à la situation actuelle, il n'y a pas d'autre projet dans la zone de cohérence de la CSIP.

⁴³ Ekeland (1984, 1990)

L'altitude du (ou des) col(s) séparant ces montagnes, par rapport à l'altitude de la situation actuelle, représente l'ampleur de la résistance au changement : dans le cas présenté, la résistance au changement est faible. Sur ce schéma sont aussi symbolisées les actions que peut conduire le créateur pour modifier sa perception des gradients de ses pseudo-attracteurs et celle de son environnement (actions intentionnelles ou non).

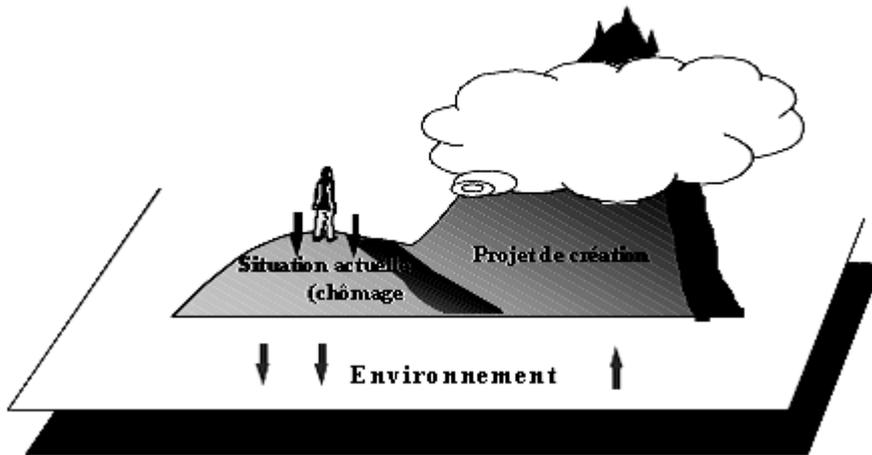
L'utilisation d'images de synthèse pourrait donner une meilleure perception de la dynamique de cette représentation au cours d'un processus particulier.

Lorsqu'il n'y a pas de col (résistance au changement) entre deux pseudo-attracteurs, le système se dirige naturellement vers celui qui a le gradient le plus élevé, mais, lorsque ce col existe le système devra surmonter ces résistances au changement pour atteindre le pseudo-attracteur qui a le gradient le plus élevé. Nous y reviendrons après avoir présenté quelques situations classiques en matière de création d'entreprise (la création d'entreprise étant dans la zone de cohérence de la CSIP). Les situations de décisions/actions des individus sont alors plus ou moins chaotiques ou déterminées au regard de l'engagement du créateur dans le processus (à un moment donné, car la situation peut naturellement évoluer au cours du temps).

2.1.1) Quelques topographies non chaotiques:

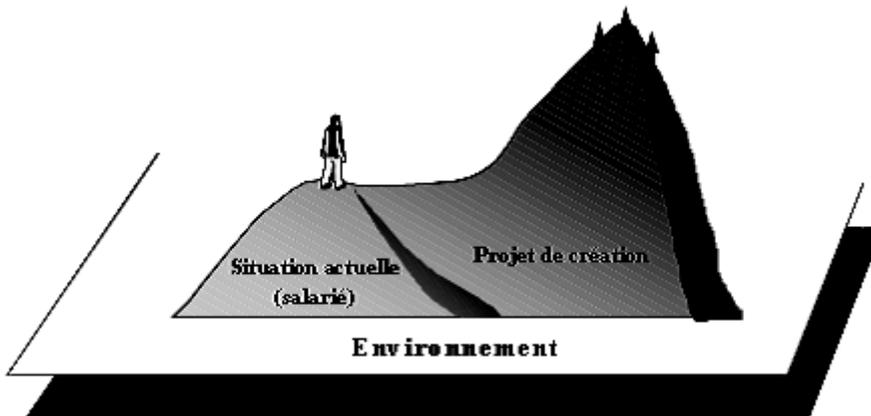
La création d'entreprise comme unique pseudo-attracteur : la perspective de trouver un emploi étant perçue comme impossible, la création d'une entreprise devient, un peu par hasard, un projet entrant dans la CSIP du créateur. L'engagement est rapide du fait de la présence d'un système d'appui à la création permettant à l'individu d'acquérir un statut social, des moyens de subsistance et un accompagnement. L'individu s'engage, bien qu'il n'ait pas encore de projet précis.

Figure 5 : La création comme le seul pseudo-attracteur



La création programmée : il s'agit, par exemple, du cas classique de l'individu qui a, depuis longtemps, l'idée de créer sa propre entreprise, et qui a conduit sa carrière de salarié pour se préparer à cette perspective. Lorsqu'il aura effectué les apprentissages qu'il jugeait indispensables, et accumulé les ressources nécessaires, il passera à l'acte lorsqu'un projet de création lui semblera convenable.

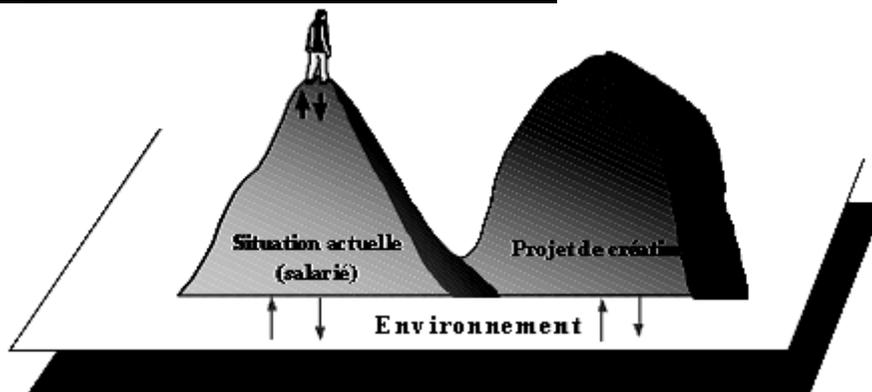
Figure 6 : La création programmée



Le renoncement inévitable : le créateur a étudié un projet qui se révèle peu attractif et comporte de nombreuses incertitudes. Les résistances au changement sont importantes.

Pour l'individu, il devient plus raisonnable de renoncer à ce projet, d'autant plus que la situation actuelle ne paraît pas inintéressante.

Figure 7 : Le renoncement inévitable

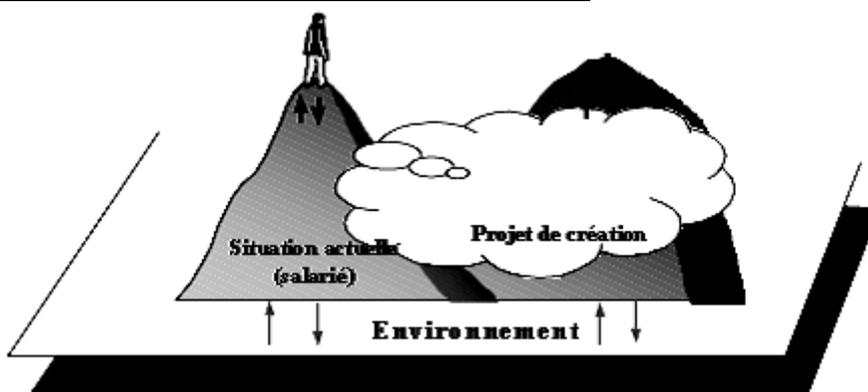


2.1.2) Des topographies potentiellement chaotiques :

Dans les cas suivants, les situations sont indéterminées, il faudra parfois peu de choses pour faire basculer l'engagement dans un sens ou dans un autre. De plus, les projets peuvent être multiples.

Le dilemme du renoncement : dans ce cas, un projet de création attrayant, mais parfois incertain (vision), est en concurrence avec une situation actuelle gratifiante (emploi salarié) : les résistances au changement sont importantes. Ici, comme dans les situations qui suivront, la perception du risque et de l'attrait de la création d'une entreprise se conjuguent pour rendre l'escalade dans l'engagement fragile.

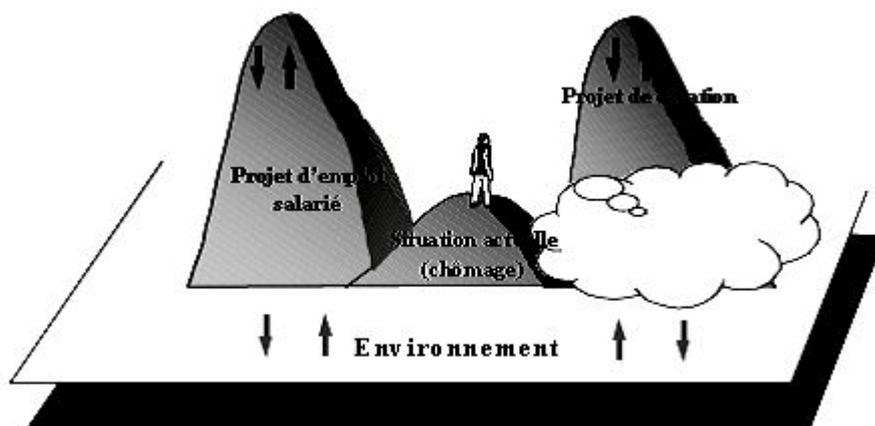
Figure 8 : Le dilemme du renoncement



Le dilemme de projets concurrents : le schéma suivant décrit la situation de projets concurrents ayant des gradients et des résistances au changement

différents. Dans le cas présenté, l'individu est dans une situation de chômage et perçoit deux opportunités : reprendre un emploi salarié satisfaisant ou créer une entreprise. La situation de décisions/actions devient beaucoup plus complexe. Dans ces situations potentiellement chaotiques, la pression du temps (liée au projet et/ou au créateur) devient un facteur déterminant. Le hasard peut jouer un grand rôle dans la mesure où l'individu ne peut pas explorer "rationnellement" les différentes perspectives, faute de temps. Dans le cas présenté, l'individu risque fort de préférer un emploi salarié moins attrayant qui ne le contraint pas à surmonter des résistances au changement.

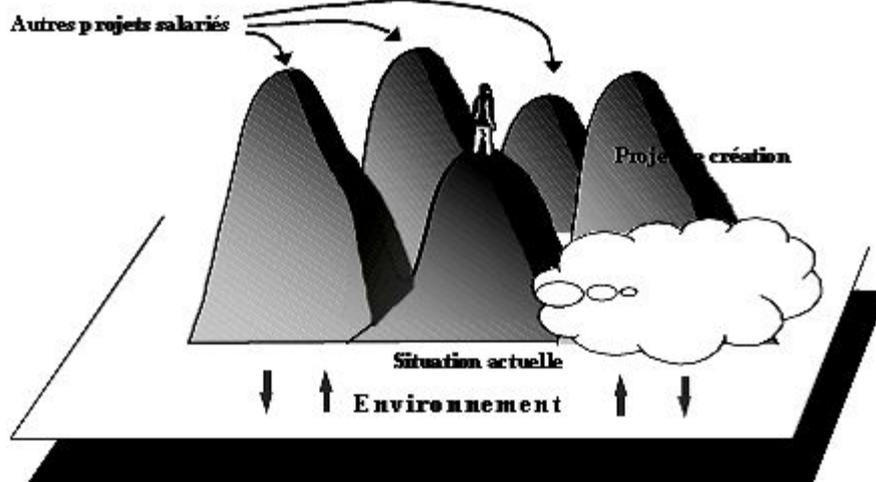
Figure 9 : Le dilemme de projets concurrents



La multiplicité des projets : la topographie de la situation peut être encore plus tourmentée. Le schéma suivant illustre une configuration féconde : le créateur, ayant une CSIP très valorisable, a généré un grand nombre de projets.

Sa situation actuelle est valorisante, il peut changer de travail sans grandes difficultés, mais il peut également créer sa propre entreprise. La situation présentée devrait pousser l'individu à changer, mais il devient pratiquement impossible de déterminer quel sera son choix. La situation est très dynamique et le hasard (le moment où s'ouvrent les opportunités) peut jouer un grand rôle.

Figure 10 : La multiplicité des projets



Conclusion : Discussions, Critiques et Implications :

L'entrepreneuriat est un champ scientifique (Bruyat et Julien, 2001) qui a connu dans ces dernières décennies une lecture multiparadigmatique (Jaziri, 2009 ; Verstraete et Fayolle, 2005 ; Verstraete, 2001). Les outils importants d'un paradigme sont ses théories et ses méthodes empiriques (Bygrave, 1989). Cette multitude peut entraîner une confusion dans la conceptualisation théorique et l'opérationnalisation empirique des modèles de l'entrepreneuriat. La complication des variables de ces modèles entraîne plus de complexité dans la prise de décision (Barkley, 1999). Bygrave précise que La bonne science doit commencer par des définitions précises (Bygrave, 2007, 1989a ; Bygrave et Hofer, 1991).

La perspective de la théorie de la complexité montre l'importance de distinguer clairement entre les niveaux ontologiques, épistémologique et analytiques (Schindehutte et Morris, 2009). La modélisation de la discontinuité demeure un thème majeur dans la théorie de la complexité (Barkley, 1999). L'entrepreneuriat est un phénomène discontinu, non-linéaire. Il est un processus holistique qui ne peut pas être étudié d'une manière réductionniste et à travers des modèles distincts qui sont conçus par une mathématisation

différentielle (Bygrave, 1989b). Il paraît qu'il est difficile de concevoir un modèle mathématique pour décrire et prévoir l'évènement entrepreneurial (Bruyat, 2001). La nature réductionniste de la méthodologie scientifique pose de sérieux défis pour la nature de la dynamique de l'entrepreneuriat (Schindehutte et Morris, 2009).

Lorsqu'on applique la théorie de la complexité aux sciences sociales, la compréhension complète du système est rarement achevée (Tsai et Lai, 2010). D'une part, le traitement des phénomènes complexes, de notion des "lois" et du concept "cause et effet" sont problématiques (Schindehutte et Morris, 2009) et les systèmes dynamiques peuvent être extrêmement durs et parfois impossible de les prédire pour des raisons de certaines limites des techniques mathématiques (Goldstein and al, 2008). D'autre part, les processus dynamiques sont au cœur de l'émergence de l'organisation (Lichtenstein, Dooley et Lumpkin, 2006) et l'intérêt de l'étude de cette dynamique est relatif à l'étude de la création de l'ordre et non de chercher l'équilibre (McKelvey, 2004). D'ailleurs, dans la théorie de la complexité, le choix entre les équilibres possibles demeure un problème vexant qui attire beaucoup d'attention (Barkley, 1999). L'objet de la théorie de la complexité a été l'étude des systèmes complexes et il devient l'étude de changement des structures des processus et de leurs émergences (Schindehutte et Morris, 2009).

Les modèles de l'entrepreneuriat sont fragiles, ont des paramètres variables et ils sont en grande partie descriptifs (Bygrave, 1989a). La collecte des données et la mesure des variables et des paramètres de ces modèles peuvent être difficile à obtenir, ainsi que la validation des tests d'hypothèse demeure précaire (Lévesque, 2004). La plus part des chercheurs en entrepreneuriat adopte l'empirisme comme approche et l'hypothético-déductive comme stratégie (Bruyat, 1993). Ils conçoivent des modèles déterministes à des fins prévisionnelles pour dépasser l'aspect descriptif. La théorie de la complexité a remis en cause, pour certains phénomènes, l'intérêt pratique de la conception déterministe de la mécanique classique, déjà mis à mal par la physique quantique (Bruyat, 1993). En revanche, L'entrepreneuriat commence à se

développer et avoir ses propres bases de données (Bygrave, 1989a). «The Panel Study of Entrepreneurial Dynamics⁴⁴» est le meilleur exemple à retenir (Lichtenstein, Carter, Dooly et Gartner, 2007). Les études qui se basent sur des données longitudinales expliquent plus les phénomènes entrepreneuriaux que les études faites par des données transversales (Bygrave, 1989a). L'usage de ces données peut nous aider à comprendre la dynamique des processus entrepreneuriaux (Gartner, 1995).

⁴⁴<http://www.psed.isr.umich.edu/psed/data>

Chapitre III : Les théories mobilisées pour expliquer l'engagement

Introduction :

L'objectif de ce chapitre est de présenter les différentes théories qui ont étudié l'engagement, certaines dans un cadre de recherche relatif aux comportements généraux des individus et de ses attitudes, à savoir les théories de Festinger ; Beauvois et Joule ; et Staw, et d'autres comme celle de Bruyat qui est relative à la création d'entreprise.

1) Théorie de l'engagement selon Festinger :

La théorie de la consistance et de la dissonance cognitive ou la théorie de Festinger (1957) qui précisait « *l'existence simultanée d'éléments de connaissance (cognition) qui, d'une manière ou d'une autre ne s'accordent pas (dissonance), entraîne de la part de l'individu un effort pour les faire, d'une façon ou d'une autre, mieux s'accorder (réduction de la dissonance)* ». La consistance est une stabilité recherchée par l'individu suite à un certain déséquilibre comportemental, lorsqu'il se comporte en désaccord avec son système de croyances, mais généralement il est confronté d'une discordance entre les opinions acquises et des éléments nouveaux. D'où la dissonance cognitive.

Festinger (1957) relève quatre types de dissonance cognitive. Un premier type résulte des conséquences de décisions antérieures. Un deuxième est provoqué par la réalisation d'une action. Un troisième est lié aux efforts qui sont consentis. Le dernier type émane des tentations⁴⁵.

⁴⁵ Voir la Communication pour le 3^e Congrès International de l'Académie de l'Entrepreneuriat, 2004. Alain FAYOLLE et Jean-Michel DEGEORGE, « Création d'entreprise et théories psychologiques de l'engagement : une approche exploratoire.

2) Théorie l'engagement selon Beauvois et Joule :

Beauvois et Joule⁴⁶ distinguent, tout d'abord, ce qu'ils appellent les pièges de la décision et qui se traduisent par trois phénomènes.

-L'effet de gel : la décision gèle les systèmes de choix possibles en focalisant l'individu sur le comportement le plus directement relié à sa décision.

-L'escalade de l'engagement : c'est une tendance comportementale manifestée par un individu lorsqu'il s'accroche à une décision initiale, même si cette dernière est clairement remise en question par les faits. L'individu exprime le souci et le besoin de persévérer dans ses actions afin d'affirmer le caractère rationnel des premières décisions qu'il a prises.

-La dépense gâchée et le piège abscons : dépense gâchée car l'individu s'impose volontairement une action inutile et sans intérêt du fait qu'il s'est engagé à le faire (financièrement, matériellement, ...) ; piège abscons car il s'impose involontairement une situation difficile ou les objectifs fixés ne sont plus atteignables.

Dans ce contexte, tout se passe comme si les individus, engagés par des choix initiaux, préféreraient s'enfoncer plutôt que de reconnaître une erreur initiale d'analyse, de jugement ou d'appréciation. Ce comportement entraîne des actions et des coûts inutiles et peut conduire à la poursuite d'un processus quoi qu'il arrive et quoi qu'il en coûte. Cette théorie de l'engagement s'appuie fortement sur le sentiment de liberté et la nature des actes accomplis ou à accomplir. Le sentiment de liberté explique, la persévération d'une décision. La nature des actes renvoie à deux types principaux : les actes non problématiques entraînant une plus grande résistance au changement⁴⁷ et un engagement fort ; les actes problématiques ou contraints qui voient assez souvent les individus revenir sur leurs décisions, sauf si elles ont été très dures à prendre. Les positions sont dans ce cas plus rigides et l'engagement plutôt faibles.

⁴⁶ Voir la Communication pour le 3^e Congrès International de l'Académie de l'Entrepreneuriat, 2004. Alain FAYOLLE et Jean-Michel DEGEORGE

⁴⁷ On va définir et préciser ce concept plus tard

3) Théorie de l'engagement selon Staw :

Staw, dans sa théorie l'escalade de l'engagement, considère qu'il existe un ensemble des, actions et non plus une action isolée : « *Many most difficult decisions an individual must make are choices not about what to do in an isolated instance but about the fate of an entire course of action*», Il souligne aussi le fait que les individus ont une tendance à s'enfermer dans un processus d'action, provoquant l'escalade dans l'engagement. Ce phénomène s'explique par le besoin qu'à tout individu de rationaliser ses comportements.

Staw (1981) distingue plusieurs facteurs favorisant l'escalade :

- La justification interne (auto-justification) ou externe.
- La persistance de l'action
- La probabilité d'occurrence de résultats futurs
- La valeur de ces résultats futurs⁴⁸

4) Théorie de l'engagement selon Bruyat⁴⁹ :

Créer une entreprise consiste à prendre des décisions touchant tous les aspects de la gestion des entreprises (financier, commercial, juridique...). Il s'agit d'une décision mal structurée (même si des guides et des méthodes existent). Les coûts financiers et psychologiques liés au désengagement sont élevés lorsque le processus est avancé.

Étudier la possibilité de créer son entreprise ne conduit pas nécessairement à l'engagement total du créateur. La création d'une entreprise peut être considérée comme un changement stratégique de première importance pour le créateur. L'individu peut renoncer à son projet. Ce renoncement n'est pas nécessairement définitif. Il peut s'agir du renoncement à un projet particulier.

⁴⁸ Nous retenons ces quatre familles de déterminants de l'escalade dans l'engagement pour formuler certains items de nos questionnaires.

⁴⁹ La plus part de cette section est intégralement reprise de la thèse de Christian Bruyat

La création d'une entreprise se traduit, presque toujours, par un engagement total du créateur dans son aventure, et ceci pour plusieurs années, du moins en cas de succès ou de survie de la jeune entreprise. L'engagement total du créateur peut être considéré comme un changement de phase, le système passant, au cours du temps, à un nouvel état relativement stable lorsque le processus réussit⁵⁰.

L'engagement total du créateur est réalisé lorsqu'il consacre l'essentiel de son temps et de ses investissements financiers, intellectuels et affectifs à son projet-entreprise nouvelle. L'engagement est une période de transition, de changement de phase. C'est durant cette période de transition que l'ambiguïté, les paradoxes, les tensions seront les plus marqués.

Aussi, d'une manière tout à fait classique pour un processus de changement, deux conditions seront considérées comme nécessaires pour que l'engagement puisse se réaliser : la **préférence**⁵¹ et la **résistance au changement** doit pouvoir être surmontée.

La variable dépendante est une variable d'éclatement qui peut prendre deux valeurs : engagement ou renoncement⁵². Les variables indépendantes correspondent aux deux conditions que nous avons mentionnées précédemment. Nous allons les détailler davantage dans les sous-sections suivantes.

4.1) Préférence

Il faut d'abord noter qu'un projet peut avorter du fait de l'incapacité de l'entrepreneur à réunir les moyens nécessaires à son lancement : moyens financiers, obtention d'autorisations, acquisition d'un moyen de production, coopération d'un partenaire indispensable... Il est, dans ce cas, contraint

⁵⁰ Christian Bruyat ; thèse p319

⁵¹ L'action de créer doit être préférée

⁵² C'est à dire l'abandon du projet

d'abandonner un projet qui pouvait avoir sa préférence. Le fait que le projet de création d'entreprise se trouve dans la CSIP de l'individu ne garantit pas qu'il n'y ait pas d'écarts entre la réalité et ses perceptions. De plus, la situation peut évoluer au cours de l'étape 3 : ce qui était possible, il y a quelque temps, devient impossible.

Si l'individu n'est pas contraint d'abandonner son projet, l'engagement se réalise lorsque l'action de créer (un projet particulier de création, plus ou moins précis) est perçue comme préférable au maintien dans la situation actuelle (salarié, inactif, étudiant...) ou à tout autre projet de changement (changer d'employeur...). La plupart des modèles théoriques de la création d'entreprise retiennent cette dimension comme étant essentielle. Ils décrivent la formation de cette préférence comme étant le résultat de facteurs relatifs à **l'environnement** et de **facteurs spécifiques à l'entrepreneur**. Cette préférence, pouvant être le résultat d'un push et d'un pull, est "évaluée" en fonction de critères relatifs à la **désirabilité** de la création et à sa **faisabilité**. Les limites cognitives de l'individu ou la main cachante⁵³ peuvent avoir une grande importance. La constitution de cette préférence est, pour le moins, compliquée et, sans doute, complexe en raison :

- de la diversité potentielle des critères à prendre en compte ;
- de leur non indépendance ;
- de la difficulté de leur mesure (il s'agit de perceptions et non de faits objectifs) ;
- du dynamisme des perceptions au cours du temps, ceci d'autant plus que la CSIP est chaude ;
- de la non linéarité des fonctions liant certains de ces critères à la préférence (courbes sigmoïdales, de type parabolique...) ;
- de l'impossibilité de formaliser ces relations par une fonction de préférence classique (modèle additif...) : un seul facteur peut être à l'origine d'un renoncement... Il s'agit en fait d'un système.

⁵³ Voir chapitre III 2.2.4) main cachante : de ce travail

4.2) La résistance au changement :

Qui dit changement, dit nécessairement dynamique et fait référence au temps nécessaire pour que le processus de changement puisse produire des effets qui le marqueront le processus de création est souvent déclenché par un déplacement (au sens que lui donne Shapero⁵⁴ : un licenciement par exemple) qui provoquera un changement des représentations de l'individu durant le processus de création, l'entrepreneur va, peu ou prou, changer d'environnement actif et modifier son insertion dans cet environnement (changement de statut...). De ce fait, ses représentations seront susceptibles d'évoluer. L'entrepreneuriat ayant trait au changement, à l'apparition du nouveau, à l'émergence, et étant un phénomène complexe, ne peut ignorer ces nouvelles approches (Bruyat ; thèse p319). La création d'entreprise (d'organisation) correspond à un changement important pour l'individu⁵⁵. Les résistances aux changements qu'il faut affronter sont celles qui rendent le passage difficile d'une situation donnée (emploi salarié, étudiant, chercheur, demandeur d'emploi) vers une situation d'entrepreneur. Ces résistances aux changements se situent avant tout choix décisif, toute décision engageante et donc avant tout engagement total.

La préférence pour un projet de création qui se concrétise par un besoin et un désir de **changement**, ne peut se traduire par un changement effectif que si l'acteur est capable de surmonter ses résistances au changement. Ceci n'est étrangement pas pris en compte, en tant que tel, par la littérature concernant l'entrepreneurship, sans doute parce que les entrepreneurs sont souvent considérés comme ayant des attitudes différentes du reste de la population vis-à-vis du risque. Mais la recherche empirique n'a pas permis de confirmer cette hypothèse. La prise en compte de la résistance au changement vient complexifier l'analyse des processus d'engagement, mais, comme nous le verrons bientôt, ceci nous permettra d'en mieux comprendre la diversité. Sans

⁵⁴ Shapero, 1975

⁵⁵ Christian Bruyat ; thèse p67

entrer dans le détail, nous proposons d'analyser cette résistance au changement de la manière suivante :

a) la résistance au changement due aux habitudes et à l'inertie dans les raisonnements et les comportements : elle est particulièrement importante lorsque l'individu a consacré l'essentiel de son engagement passé à une carrière de salarié, sans n'avoir jamais envisagé de créer son entreprise (dissonance, modèle de rôle familial...) ;

b) la résistance au changement due à la peur de quelque chose d'inconnu : l'incertitude peut être liée à un projet particulier ou à la méconnaissance de la réalité de la création et de la direction d'une PME ;

c) la résistance au changement due à **l'irréversibilité** perçue de la nouvelle situation créée : dans certains cas, l'individu pourra estimer, parfois à juste titre, que si son projet devait échouer, il lui deviendrait impossible de trouver un quelconque emploi ; un échec, même s'il n'est pas immédiat, serait alors considéré comme catastrophique par l'individu ;

d) la résistance due à la perception de coûts d'opportunité et/ou de coûts irréversibles importants : le créateur doit renoncer à une situation gratifiante, accepter de consacrer moins de temps à sa famille et à ses loisirs, engager l'essentiel de son patrimoine, réduire son train de vie... ;

e) la résistance au changement due à la pénurie de ressources, de conseils... disponibles, et, plus généralement, à l'hostilité de l'environnement vis-à-vis de la création d'entreprise.

Là encore, la **main cachante** joue un grand rôle pour occulter certaines difficultés. Nous avons vu que les entrepreneurs surestiment souvent leurs chances de réussite et sous-estiment les difficultés qu'ils vont rencontrer. Selon les cas, cette résistance au changement peut être plus ou moins importante. A

titre indicatif, sans que cela soit exhaustif, la résistance au changement en matière de création d'entreprise sera d'autant plus faible que:

- l'individu a été imprégné très tôt de l'idée de création (parents ou modèle de rôle entrepreneurial...);
- l'individu possède un réseau relationnel et baigne dans un environnement (famille, amis...) pertinents et favorables à la création d'entreprise ;
- l'individu a une CSIP manoeuvrante⁵⁶ ;
- la situation actuelle ou d'autres projets se situant dans la zone de cohérence de la CSIP de l'individu ne possèdent pas des gradients élevés ;
- la chaleur de la CSIP est importante : les tensions et les conflits contribuent à abaisser la résistance au changement.
- le projet a un faible degré d'incertitude pour l'individu (création reproduction, forte expérience du métier et du management...);
- le projet peut être lancé de manière incrémentale, sans engager des coûts irréversibles importants (pas d'effet mayonnaise).

Ces différents points ne sont pas indépendants, ils sont en partie redondants, ils font partie du système en général. De ce fait, la résistance au changement et la préférence donnée à la création d'entreprise ne sont, elles aussi, pas indépendantes⁵⁷ ...

⁵⁶ Voir thèse de Bruyat p 306

⁵⁷ Nous avons retenu cette idée pour formuler notre Hypothèse 2

5) Théorie des catastrophes comme une heuristique

La théorie des catastrophes nous fournit une métaphore pour mieux comprendre le comportement de l'individu et "expliquer" l'escalade dans l'engagement. Parmi les différents types de catastrophes élémentaires que propose Thom, nous adopterons la représentation de type fonce qui présente l'avantage de la simplicité et se prête particulièrement bien aux phénomènes ayant trait à la création. Elle conduit, cependant, à une simplification du phénomène.

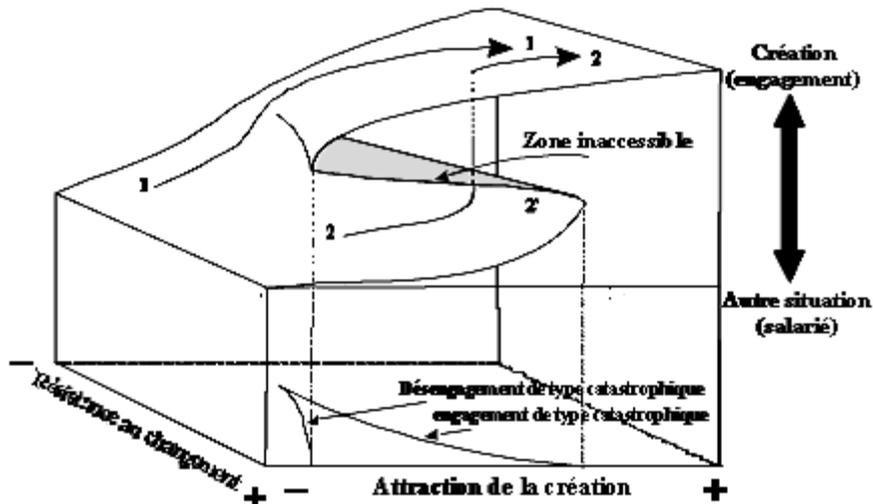
Nous utiliserons une des représentations proposées par Zeeman (1977) et, plus spécifiquement, celle proposée par Bigelow (1982) qui permet de relier trois variables à une surface de type catastrophique contenant des points de rupture :

- une variable normale qui sera pour nous la préférence pour la création (le gradient du pseudo-attracteur) ;
- une variable d'éclatement qui sera la résistance au changement ;
- une variable dépendante : créer son entreprise ou renoncer (l'engagement total du créateur).

D'après la théorie des catastrophes :

- il y a une relation de type continu entre la variable dépendante et la variable normale pour une faible valeur de la variable d'éclatement (parcours 1 dans le schéma suivant) ;
- cette relation devient discontinue pour des valeurs élevées de la variable d'éclatement (une courbe en "S"). Pour des valeurs faibles de la variable normale, la variable dépendante prend une valeur faible ; pour des valeurs fortes de la variable normale, la variable dépendante prend une valeur forte ; pour des valeurs intermédiaires de la variable normale, la variable dépendante est bimodale (parcours 2 dans la figure suivante).

Figure 11 : La création d'entreprise : une surface de catastrophe de type fronce



Lorsque la résistance au changement est faible, l'engagement se réalisera dès que le gradient du pseudo-attracteur création d'une entreprise est plus élevé que les gradients de la situation actuelle et des autres projets. L'engagement peut se réaliser d'une manière incrémentale, il s'agit d'une évolution. Lorsque la résistance au changement est élevée, l'engagement ne peut se réaliser que si le gradient du pseudo-attracteur création d'entreprise devient significativement plus élevé que les autres, il y a une hystérésis. Aux alentours de la zone de rupture (en 2' dans le schéma), l'engagement se fait d'une manière révolutionnaire (catastrophique), il est sensible à de faibles variations de la variable normale et/ou de la variable d'éclatement. Il en va de même pour le désengagement éventuel. La projection de ces zones de rupture sur la surface de base permet de repérer les lignes de fracture ou de bifurcation.

Avant d'aller plus avant dans l'exposé, il est nécessaire d'attirer l'attention du lecteur sur les limites de cette représentation qui peut paraître trop séduisante. Cette métaphore ne prend pas en compte :

- la multimodalité possible des situations de décisions/actions : comme nous l'avons vu, la CSIP d'un individu peut comporter plus de deux pseudo-attracteurs alors que la forme retenue (de type fronce) est bimodale ;

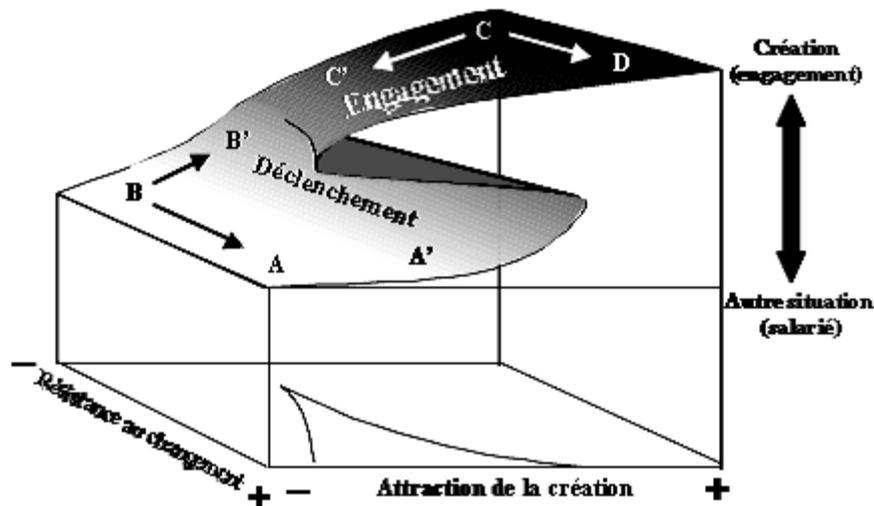
- le fait qu'un individu puisse se situer, à la fois et au même moment, pour des périodes longues, dans deux pseudo-attracteurs⁵⁸ ;
- l'existence de pseudo-attracteurs qui ne sont pas tout à fait la création d'une entreprise, telle que nous l'avons retenue pour notre projet, mais qui en sont proches (franchise...) ;
- l'interdépendance de la variable normale et de la variable d'éclatement ;
- la limitation à deux variables composites, non susceptibles d'être opérationnalisées sous la forme de fonctions multicritères classiques, pour "expliquer" le phénomène : il nous paraît probable que d'autres variables soient à prendre en considération (la pression du temps par exemple) ;
- enfin, au cours du processus, l'individu peut : apprendre, modifier ses finalités ; construire les pseudo-attracteurs qui l'attireront, d'une manière en partie consciente, en faisant appel à son intelligence et à sa créativité ; créer des pseudo-attracteurs totalement nouveaux pour lui, comme pour ses conseillers.

Aussi, cette métaphore comporte le risque grave de nous entraîner de nouveau dans le piège du déterminisme absolu. Cependant, cette forme permet de représenter (provisoirement ?) de manière simplifiée le déroulement d'un processus de création d'entreprise, de son déclenchement à sa réussite ou à son échec, de mieux comprendre la diversité de ces parcours et les formes de l'engagement (évolution ou révolution), de conduire une réflexion sur ces conditions d'engagement de façon à aider un individu à parvenir à ses fins... Elle permet aussi de mieux comprendre les phénomènes de désengagement éventuels. De ce fait elle est également utilisable pour ce qui concerne la dynamique des conditions d'échec ou de réussite que nous aborderons par la suite. Si elle ne permet pas de prévoir l'engagement, elle facilite le repérage des scénarios possibles (logique des possibilités) et la conduite d'une réflexion sur les conditions de leur réalisation.

Ces précautions prises, nous allons illustrer notre propos en apportant un bref commentaire. La figure suivante situe les zones de déclenchement et d'engagement.

⁵⁸ Doutriaux, J. Peterman, B. F. (1982); Mustar, P. (1988) ; SAMSOM Karel J. et, GURDON Michael A. (1990).

Figure 12 : Les zones de déclenchement et d'engagement



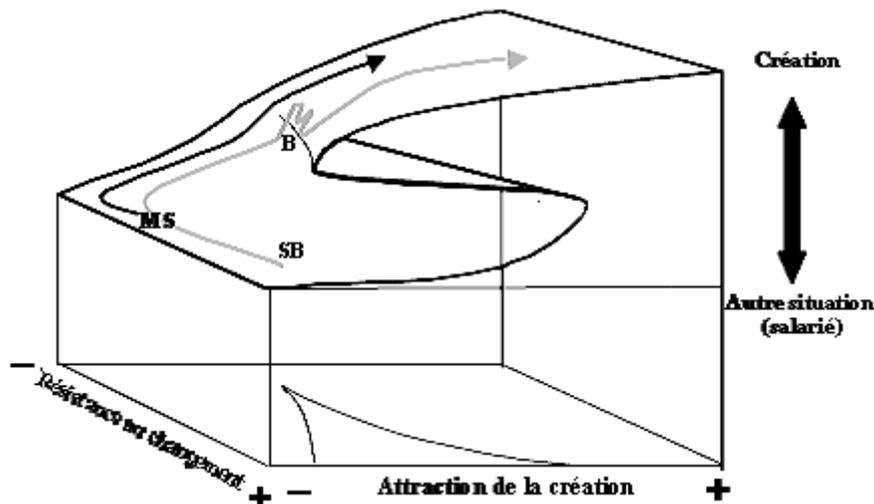
Les points A et D : la CSIP de l'individu est cristallisée, le système a donc une grande stabilité. Le point D correspond aux configurations "la réussite totale" ou "la satisfaction" que nous avons mises en évidence au chapitre précédent. Le point A représente une situation pour laquelle la création d'une entreprise n'est pas envisagée, la CSIP est généralement froide. Il faudra du temps pour que ces situations soient remises en cause et, le plus souvent, un événement de "déplacement" important. Les configurations fécondes (voir le cas de la multiplicité des projets) peuvent être situées en A', elles ont donc une instabilité très grande.

Pour les points B et C, il n'y a qu'un seul pseudo-attracteur, ayant un gradient faible, dans la CSIP de l'individu qui est très manoeuvrante. Ces configurations sont des cas extrêmes qui n'ont que peu de chance de se stabiliser en l'état. Elles évolueront naturellement vers C' ou B' ou vers A ou D.

Cette forme permet surtout de représenter, et ainsi de mieux comprendre, la diversité des dynamiques conduisant à la création d'entreprise. Nous allons en présenter quelques exemples ou archétypes. L'utilisation d'images de synthèse animées permettrait de représenter la rapidité de ces évolutions.

5.1) Le créateur malgré lui

Figure 13 : Le créateur malgré lui



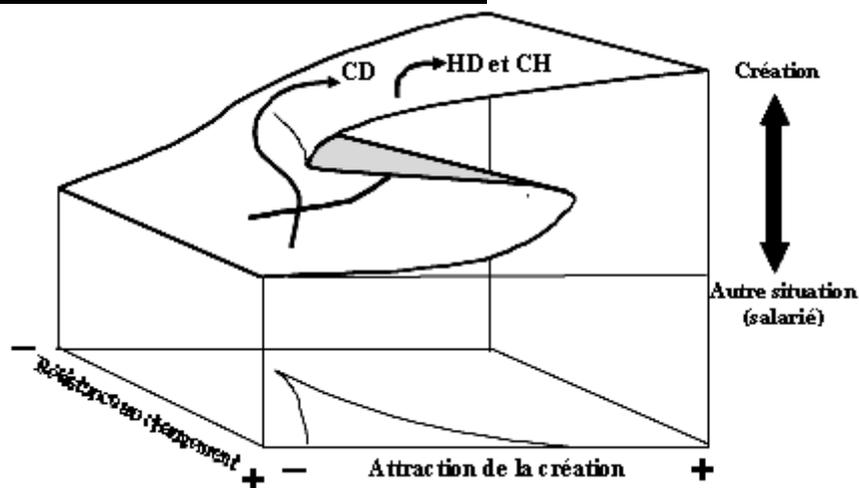
L'effondrement de la résistance au changement résulte de l'impossibilité de retrouver un emploi salarié satisfaisant : le gradient du pseudo-attracteur salarié, qui était élevé, diminue fortement. L'engagement a lieu dès le début de l'étape 3, mais il est encore fragile, l'opportunité d'un emploi salarié satisfaisant aurait probablement fait renoncer, dans certains cas, l'individu au projet de créer son entreprise, différents projets ont été étudiés mais n'ont pas débouché. Du fait de l'engagement de l'individu et d'un statut social retrouvé (celui de créateur d'entreprise), des coûts de désengagement apparaissent provoquant une résistance au désengagement et la persistance de la démarche. Un projet va à son terme et permet au créateur de devenir le patron d'une PME saine. Si cette situation persiste, la CSIP sera de nouveau cristallisée. La CSIP de la créatrice n'étant pas cristallisée au départ du processus, dans la mesure où elle n'avait pas pu trouver, à l'issue de ses études, un emploi satisfaisant. De plus, l'affaire qu'elle a créée est plus facilement négociable rendant plus aisé un désengagement éventuel. Dans ces configurations, l'ambition du créateur peut être moindre du fait de l'absence d'alternative et les projets sont, le plus souvent, de petite dimension. Les entreprises créées sont aussi plus fragiles⁵⁹ : lorsque les investissements sont

⁵⁹ MOURIAUX Marie-Françoise (1991)

peu importants⁹⁴, l'individu pourra tenter sa chance, même si le projet est encore flou ou s'il paraît fragile (qu'a-t-il à perdre dans l'aventure ?). De ce fait, l'accompagnement doit avant tout viser à conforter la faisabilité du projet, à en diminuer les incertitudes et les coûts irréversibles de façon à limiter les coûts de désengagement. Le projet doit valoriser au mieux la CSIP particulière du futur créateur et permettre l'apprentissage dans la mesure où le changement est souvent important pour l'individu.

5.2) La création maturation

Figure 14 : La création maturation



Créer son entreprise est souvent une étape consacrant la réussite de l'individu (secteur artisanal). Le créateur a appris les différentes composantes de son métier : travaillant dans une petite structure, il a acquis les savoir-faire et le réseau relationnel nécessaires à la création de sa propre entreprise.

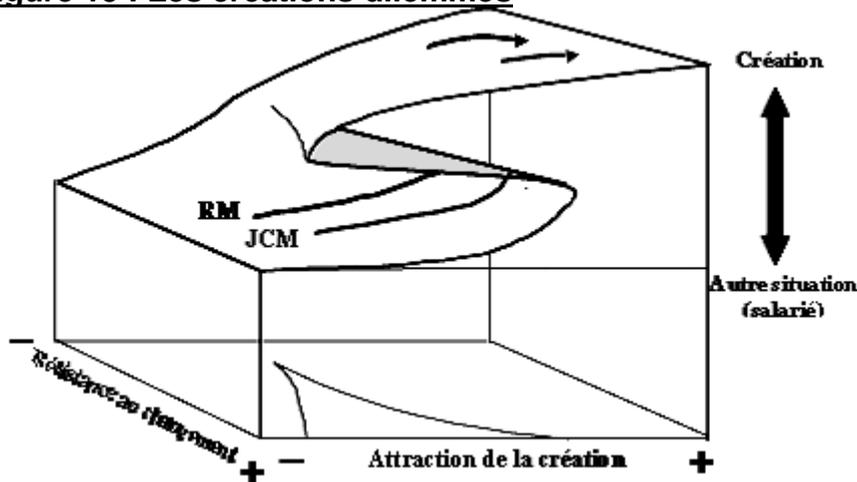
Une imprégnation précoce de l'idée de créer favorisera l'engagement rapide, la période de salariat étant conçue comme un apprentissage indispensable⁶⁰. Créer ou reprendre une entreprise sera une affaire d'opportunité. L'engagement résulte à la fois de l'accroissement de l'attrait pour la création et de la diminution des résistances au changement. Du fait de leurs parcours, ces créateurs n'ont pas un grand besoin d'accompagnement. Cependant, lorsque les opportunités sont rares (dans leur métier) ou lorsque des événements rendent la CSIP

⁶⁰ BERNE E. (1985) ; STEINER C.M. (1984) ; LILLY J. (1972).

chaude, le créateur peut parfois s'engager dans un projet ayant une faible valeur. De ce fait, l'accompagnement visera généralement à l'accroître (projet à fort potentiel de performance).

5.3) Les créations dilemmes

Figure 15 : Les créations dilemmes



Dans ces cas, le créateur devra renoncer, du moins temporairement, à d'autres opportunités pour créer son entreprise. L'attrait du projet devra être important (pull) pour que l'engagement se réalise (projets à fort potentiel de performances ou grand jeu). De ce fait, les projets sont de plus grande dimension, ils sont plus rares et demandent souvent des efforts significatifs de mise au point. Il est donc important que les fenêtres de déclenchement soient assez larges et que la pression du temps ne soit pas trop importante (Ronstadt (1983)). L'accompagnement aura pour but d'augmenter la valeur du projet et d'en diminuer l'effet mayonnaise, lorsque cela est possible.

Conclusion :

À notre connaissance, et jusqu'à l'élaboration de ce travail de recherche, les théories de l'engagement présentées précédemment sont les plus reconnues dans le champ de l'entrepreneuriat. La théorie Bruyat (1993) nous semble la plus adéquate à notre modélisation. Les autres théories sont utiles pour la

construction de nos questionnaires et la discussion de nos résultats de recherche.

Chapitre IV : Proposition d'une modélisation de l'engagement

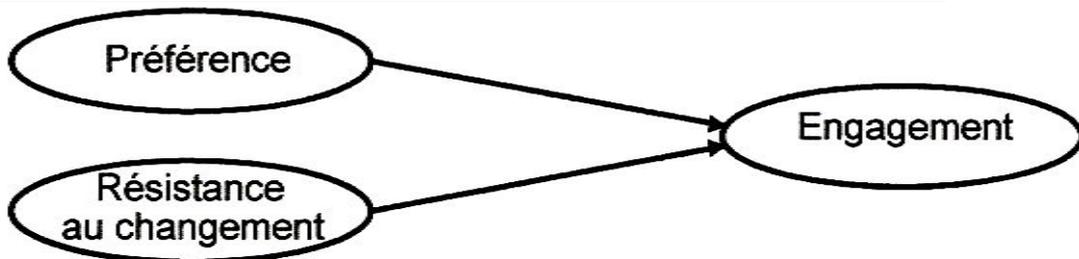
Introduction :

Nous avons présenté dans le chapitre précédent les différentes théories d'engagement. Nous adopterons la théorie de Bruyat et nous essayerons, à travers son analyse théorique de détailler plus les variables Préférence et Résistance au changement et de tenter de déterminer les facteurs explicatifs (antécédents) de ces variables. Nos hypothèses de recherche se formulent au fur et à mesure nous avançons dans notre démarche.

1) Modèle de l'Engagement selon l'Approche Statique :

Conformément à la théorie de l'engagement proposée par Bruyat (1993), l'engagement serait expliqué par deux variables à savoir, la préférence et la résistance au changement. Cette conception peut être schématisée de la manière suivante :

Figure 16 : modèle de l'Engagement selon l'Approche Statique



À partir de cette conception nous pourrions formuler notre première hypothèse de recherche :

Hypothèse 1 : Plus la préférence de créer une entreprise est élevée et moins la résistance au changement est basse plus fort sera l'engagement de l'individu de créer une entreprise

Une autre proposition de Bruyat⁶¹ doit être vérifiée. Les variables Préférence et Résistance au Changement peuvent être dépendantes. À partir de proposition nous formulons une deuxième hypothèse :

Hypothèse 2 : la Résistance au Changement et la Préférence ne sont pas indépendantes.

Bruyat (1993) pousse l'analyse plus loin et suggère que la préférence et la résistance au changement peuvent être expliquées par d'autres variables. Bergman (2012) précise que *Although much of the work on the causes of commitment focuses on antecedents or bases of commitment and rather than developmental process, some theoretical and empirical work have addressed the development of commitment (an event-based perspective on the development of commitment* Cette vision est largement utilisée dans la théorie de l'engagement organisationnel⁶², Nous nous ont inspiré pour concevoir un modèle de l'engagement entrepreneurial (Bennouri M.N., Rebai, A. 2012). Celui-ci est alors expliqué par la préférence et la résistance au changement qui sont expliquées par un ensemble d'antécédents que nous détaillons dans la section suivante.

Nous pouvons formuler notre troisième et quatrième hypothèse de la manière suivante :

Hypothèse 3 : la Résistance au Changement est expliquée par un ensemble d'antécédents.

Hypothèse 4 : la Préférence est expliquée par un ensemble d'antécédents.

⁶¹ De ce fait, la résistance au changement et la préférence donnée à la création d'entreprise ne sont elles aussi pas indépendantes. (Thèse de Christian Bruyat p317)

⁶² DeCotiis, T. A., & Summers, T. P. (1987). Darden, W. R., Hampton, R. & Howell, R. D. (1989). Allen, N. J., & Meyer, J. P. (1990), Meyer, J. P., & Allen, N. J. (1991). Meyer, J. P., Allen, N. J., & Smith, C. A. (1993). Brown, S. P. & Peterson, A. J. (1993) Meyer, J. P., Stanley, D. J., Herscovitch, L., & Topolnytsky, L. (2002).

1.1) Les antécédents de la préférence :

Bruyat définit la préférence comme étant : « le résultat de facteurs relatifs à **l'environnement** et de **facteurs spécifiques à l'entrepreneur**. Cette préférence, pouvant être le résultat d'un push et d'un pull, est "évaluée" en fonction de critères relatifs à la **désirabilité** de la création et à sa **faisabilité**. »

À travers cette définition et l'analyse de Bruyat présentées précédemment, nous proposons les antécédents suivants : **facteurs spécifiques à l'entrepreneur, désirabilité** et **faisabilité**.

Nul ne peut ignorer l'influence des mécanismes d'appui et d'accompagnement sur le comportement des entrepreneurs naissants, nous jugeons que cette variable a un effet sur l'engagement des individus, et que cet effet est relatif à la préférence. En effet, l'accompagnement peut influencer la résistance au changement⁶³, mais comme nous avons signalé, la résistance au changement, lorsqu'elle est importante, rend le passage difficile d'une situation donnée vers une situation d'entrepreneur, elle se situe avant tout engagement total. Dans ce cas l'accompagnement a un rôle important pour sensibiliser et motiver les entrepreneurs potentiels, il peut s'agir sur plusieurs dimensions, à savoir les formations pour mieux guider les entrepreneurs naissants vers l'action de l'acte, de corriger les fausses idées adoptées par les gens envers la création d'entreprise, de s'habituer à transformer les informations recueillies...

Tous ces points sont relatifs, au moins à notre avis, à la préférence. Nous choisissons ainsi d'ajouter un autre antécédent : **l'accompagnement** et nous détaillerons ces antécédents dans les sous-sections suivantes.

1.1.1) Désirabilité :

Le concept de désirabilité est propre au modèle de Shapero (1975), en effet, le modèle de Shapero (1975, Shapero et Sokol 1982) de l'évènement

⁶³ Ce point reste à vérifier empiriquement

entrepreneurial a pour objectif d'étudier les éléments explicatifs de l'entrepreneuriat comme choix professionnel plutôt qu'un autre. Dans ce modèle, la crédibilité de l'acte de création (ou intention) est expliquée par deux variables à savoir, la désirabilité et la faisabilité.

Dans un premier temps, nous définissons dans ce paragraphe la désirabilité, puis dans un deuxième temps dans le paragraphe suivant, nous présentons la définition de la faisabilité. La variable désirabilité traduit le degré d'attrait qu'un individu perçoit pour un comportement donné. Elle traduit le degré avec lequel l'engagement dans une création d'entreprise est perçu comme un comportement désirable et désiré pour un individu. Ce concept peut et a souvent été rapproché des deux variables « attitude vis-à-vis du comportement » et « norme sociale perçue » du modèle de la théorie du comportement planifié (Ajzen, 1991).

1.1.2) Faisabilité :

L'efficacité personnelle perçue (Bandura, 1997) mesure la confiance qu'un individu a dans sa capacité à mener à bien les actions requises pour arriver à un certain résultat. C'est aussi la façon dont un individu juge qu'il réussira à faire face aux situations futures. Il renvoi aussi à la croyance de sa capacité personnelle à réaliser une tâche (Gist, 1987). Le concept de faisabilité perçue du modèle de Shapero peut être assimilé à celui de l'efficacité personnelle perçue de Bandura (1977). Ainsi la faisabilité perçue mesure le degré avec lequel un individu se sent capable de créer une entreprise (Kruger et al 2000)

1.1.3) Accompagnement :

Nombreuses sont les définitions de l'accompagnement à la création d'entreprise. En effet, plusieurs auteurs se sont intéressés à l'étude de cet aspect de la création. Dokou, Gasse, Abiassi et Camion (2004), le définissent comme un ensemble de pratiques destinées à combler les insuffisances stratégiques des PME. Johannisson (1991, cité par Sammut ; 2003), stipule

quant à lui que l'accompagnement doit permettre aux créateurs de faire mûrir leurs projets en leur offrant un guide pour l'action. Proposant une approche plus générale, Sammut (2003), suppose que l'accompagnement doit permettre aux créateurs de penser et de gérer la complexité du processus.

Si ces définitions ont insisté sur certains objectifs de l'accompagnement liés aux transferts d'informations et de connaissances technico-économiques, d'autres approches ont mis l'accent sur d'autres objectifs inhérents à des éléments du savoir être.

Ainsi, certains auteurs pensent que l'accompagnement est relié à la sensibilisation à des valeurs relatives à un état d'esprit entrepreneurial. Dokou (2002), étudie comment la communication de ces valeurs peut affecter la saisie d'opportunités. Verstraete (1997) et Valéau (2001, 2006), soulignent la nécessité de respecter les entrepreneurs et invitent les formateurs et accompagnateurs à prendre en considération leurs motivations, leurs univers cognitifs et leurs facteurs de réussite.

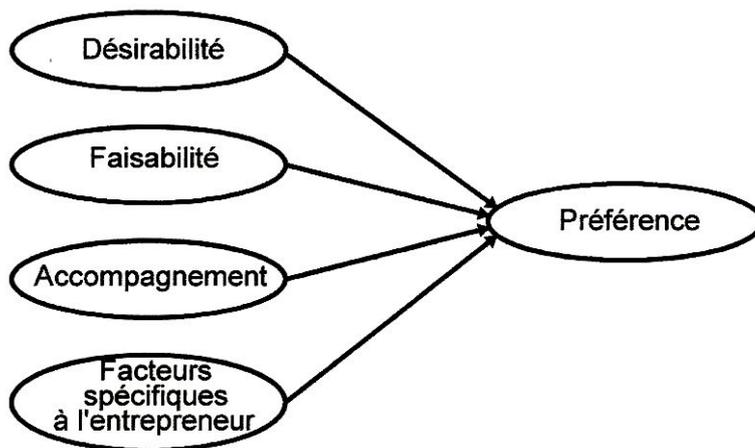
1.1.4) les facteurs spécifiques à l'entrepreneur :

Comme nous l'avons précisé précédemment, certains auteurs pensent que l'accompagnement est relié à la sensibilisation à des valeurs relatives à un état d'esprit entrepreneurial. Dokou (2002), par exemple étudie comment la communication de ces valeurs peut affecter la saisie d'opportunités. Verstraete (1997) et Valéau (2001, 2006), soulignent la nécessité de respecter les entrepreneurs et invitent les formateurs et accompagnateurs à prendre en considération leurs motivations, leurs univers cognitifs et leurs facteurs de réussite. Dans la continuité de ces auteurs, nous pensons qu'étudier les caractéristiques ou comme les dénomme Bruyat (1993) les facteurs spécifiques à l'entrepreneur est très important et peut aider les mécanismes d'appui à remplir, d'une manière plus adéquate, leurs fonctions.

Il n'existe évidemment pas de profil entrepreneurial type mais il est possible de construire une liste de facteurs caractérisant un entrepreneur, nous avons choisi pour notre étude sept facteurs que nous estimons les plus importants dans la caractérisation des porteurs de projets. D'abord la position par rapport au changement, ensuite au risque, puis à l'indépendance et la liberté, au pouvoir, à l'argent, aux proches et enfin les motivations⁶⁴.

Les différents antécédents de la préférence sont synthétisés dans la figure suivante :

Figure 17 : les antécédents de la Préférence



1.2) Les antécédents de la résistance au changement :

Nous rappelons que notre réflexion théorique est basée l'analyse de Bruyat, il préconise que l'entrepreneur va changer son **environnement** et modifier son insertion dans cet environnement pour qu'il puisse surmonter sa résistance au changement, cette résistance au changement est due à l'**irréversibilité** du créateur et la **main cachante** joue un rôle pour occulter certaines difficultés.

Ainsi l'environnement, l'irréversibilité et la main cachante sont considérés les antécédents de la résistance au changement.

⁶⁴ Voir, Fayolle, Introduction à l'Entrepreneuriat, pp. 43-47

1.2.1) environnement :

Comment peut-on mesurer l'environnement des entreprises ? Une interrogation souvent soulevée et à laquelle aussi bien les chercheurs en management stratégique que dans les chercheurs des autres disciplines n'ont toujours pas pu s'accorder sur une réponse partagée. En effet, la mesure de l'environnement est un exercice complexe puisqu'il n'existe pas un cadre de référence unique, (Gaël Gueguen, 2005). Par ailleurs, l'utilisation du concept de l'environnement nécessite avant toute chose une définition précise de ce dernier. En se référant à Thiétart (1999), nous supposons que l'on ne peut apprécier un phénomène étudié qu'après l'avoir défini.

Nombreux sont les cadres de réflexion et différentes sont les acceptions d'environnement. Lawrence et Lorsch (1967), ont été les premiers à aborder le thème de l'environnement. Ils distinguent différents niveaux d'environnement dans leur étude sur la différenciation et l'intégration. Une entreprise pouvait, par exemple, évoluer dans un environnement technologique différent de son environnement commercial. Martinet (1984), suggère l'existence d'autant d'environnement que de stratégies. Une conception qui rejoint celle de Weick (1979). L'auteur précise que l'environnement perçu par l'entreprise est issu d'une déformation de l'environnement réel à travers la structure, la culture de l'entreprise ou encore le système d'information utilisé. Mais si l'identification de l'environnement de la part de l'entreprise est sujette à déformation, les angles d'analyse utilisés sont aussi nombreux et variés. Dans ce sens, Bourgeois (1980) classe l'appréhension de l'environnement en trois familles :

-L'environnement en fonction de ses objets : les fournisseurs, les clients, les concurrents, les acteurs environnementaux sont classiquement identifiés dans les analyses environnementales (Sawyer, 1993 ; Dollinger, 1985 ; Duncan, 1972 ; cités par Gaël Gueguen, 2005). La distinction est souvent effectuée entre environnement proche et éloigné. Par exemple Marchesnay (1993) retiendra le découpage traditionnel macro-, micro-environnement.

-L'environnement en fonction de ses attributs : la complexité, l'hétérogénéité, l'incertitude, le dynamisme, la turbulence...Dess et Beard (1984) utiliseront le terme de dimensions pour qualifier ces états de l'environnement.

-L'environnement en fonction des perceptions : il s'agira, selon Bourgeois, de l'incertitude environnementale perçue de la part des membres de l'organisation.

Une autre classification de l'environnement suggérée par Sawyerr (1993) nous semble intéressante. L'environnement y est défini selon deux niveaux. Le premier réfère aux acteurs proches tels que les clients, les concurrents etc. et le second se rapporte aux acteurs éloignés politique, économique etc.

Bruyat (1993), propose une autre approche particulière de l'environnement. Particulière puisqu'elle concerne spécifiquement l'environnement dans une création d'entreprise mais également parce qu'elle privilégie trois axes d'analyse. Ainsi, Bruyat distingue trois niveaux d'environnement ; l'environnement général (économique, politique, culturel et social) ; l'environnement spécifique du créateur et l'environnement du projet- entreprise nouvelle.

De cette diversité des possibilités d'appréhender l'environnement, on ne peut que rejoindre Ansoff (1987) qui avance que cette diversité dans les approches de l'environnement est une raison permettant de comprendre pourquoi plusieurs théories tendent à admettre la pérennité de comportements stratégiques à priori différents. Des conflits entre les diverses théories ressortira un enrichissement de la connaissance scientifique et pratique du fait des travaux menés pour tester la validité de chacune d'entre elles. Mais en l'absence d'un consensus, le choix d'un type d'environnement devient aléatoire.

1.2.2) irréversibilité :

Le processus est mené jusqu'au bout, la vision se transforme en projet puis entreprise nouvelle, l'individu devient porteur de projet puis dirigeant

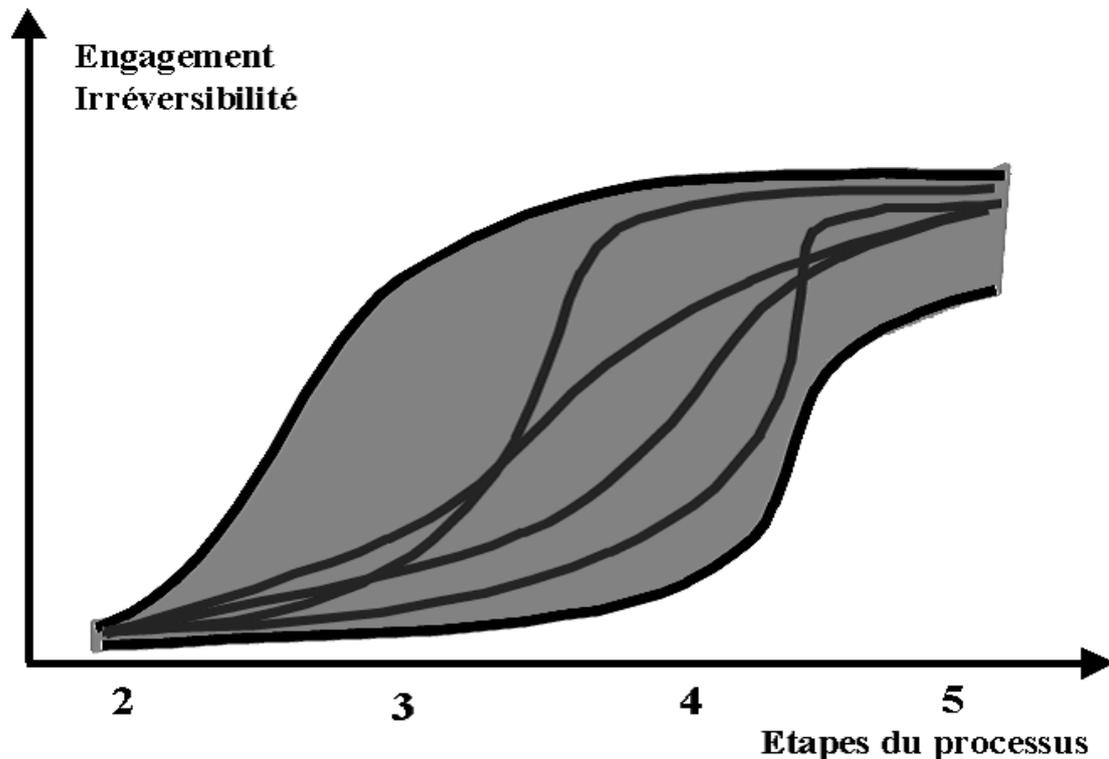
d'entreprise. Le système créateur/projet entreprise nouvelle apparaît, la dialogique se met en place, le projet créé contraint peu à peu son créateur.

Dans le processus de création, précisément dans l'étape 3, l'individu s'investit de plus en plus dans son projet, une "escalade dans l'engagement" est entamée, il aboutira, s'il n'y a pas renoncement, à une irréversibilité.

Dans l'augmentation des coûts de désengagement⁶⁵, l'irréversibilité prend place et l'entrepreneur consacre l'essentiel de son temps, de ses efforts, de son investissement intellectuel, social, financier et affectif, au projet de création, puis à sa mise en oeuvre et à l'entreprise nouvelle, au détriment d'autres activités.

⁶⁵ Les coûts de désengagement sont : dépenses engagées et efforts fournis : dépôts de brevets, consultations de spécialistes, réalisation de prototypes, études de marché... ; coûts sociaux : engagements pris à l'égard de partenaires, renoncer à créer après avoir affiché un statut de créateur c'est apparaître dans son réseau relationnel comme un perdant... coûts de carrière : il devient de plus en plus difficile de retrouver un emploi salarié après avoir passé plusieurs mois à tenter de monter une entreprise et les coûts psychologiques : image de soi, dissonance cognitive

Figure 18 : L'escalade dans l'engagement et les étapes du processus (source : thèse Christian Bruyat, p 281) (modifiée)



Étape 0 : l'action de créer une entreprise est **non perçue**.
 Étape 1 : l'action de créer une entreprise est **perçue**.
 Étape 2 : l'action de créer une entreprise est **envisagée**.
 Étape 3 : l'action de créer une entreprise est **recherchée**.
 Étape 4 : l'action de créer une entreprise est **lancée**.
 Étape 5 : l'action de créer une entreprise est **réalisée**.

1.2.3) main cachante :

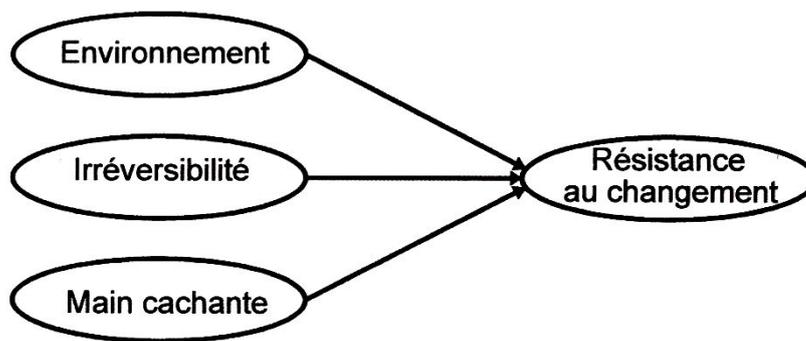
La « main invisible » chez Smith signifie l'enchaînement imprévisible pour les hommes eux-mêmes des effets de leurs actions. Ils ne savent pas ce qu'ils font, mais ce qu'ils font a des conséquences bénéfiques pour tous. On peut même dire que le résultat bénéfique est mieux assuré en ignorant qu'on le fait plutôt qu'en croyant le savoir.⁶⁶ C'est à partir du jeu de mots opposant la main invisible (hidden hand) à la main cachante (hidding hand) que Bruyat a élaboré le concept de la main cachante qu'il définit de la manière suivante :

« Dans tout processus de changement, les perceptions qu'à l'individu de sa CSIP peuvent être éloignées de la réalité. L'expérience acquise par le créateur

⁶⁶ La richesse des nations, Adam Smith, 1776, cité par Christian Laval

du métier dans lequel il compte développer son projet, de la direction d'entreprise... lui permet, d'ordinaire, d'avoir des perceptions proches de la réalité. Mais la création d'une entreprise est un processus complexe dont l'entrepreneur n'anticipe pas totalement les différents aspects. Cette ignorance est parfois le moteur de l'action et la main cachante permet à l'individu d'engager, dans ce cas, un grand projet dans lequel il ne se serait sans doute pas lancé si son information avait été parfaite. C'est au cours du temps, en faisant, qu'il découvrira peu à peu les différentes difficultés, qu'il tentera de surmonter, et qui l'amèneront, parfois, à modifier profondément son projet ou à y renoncer... »

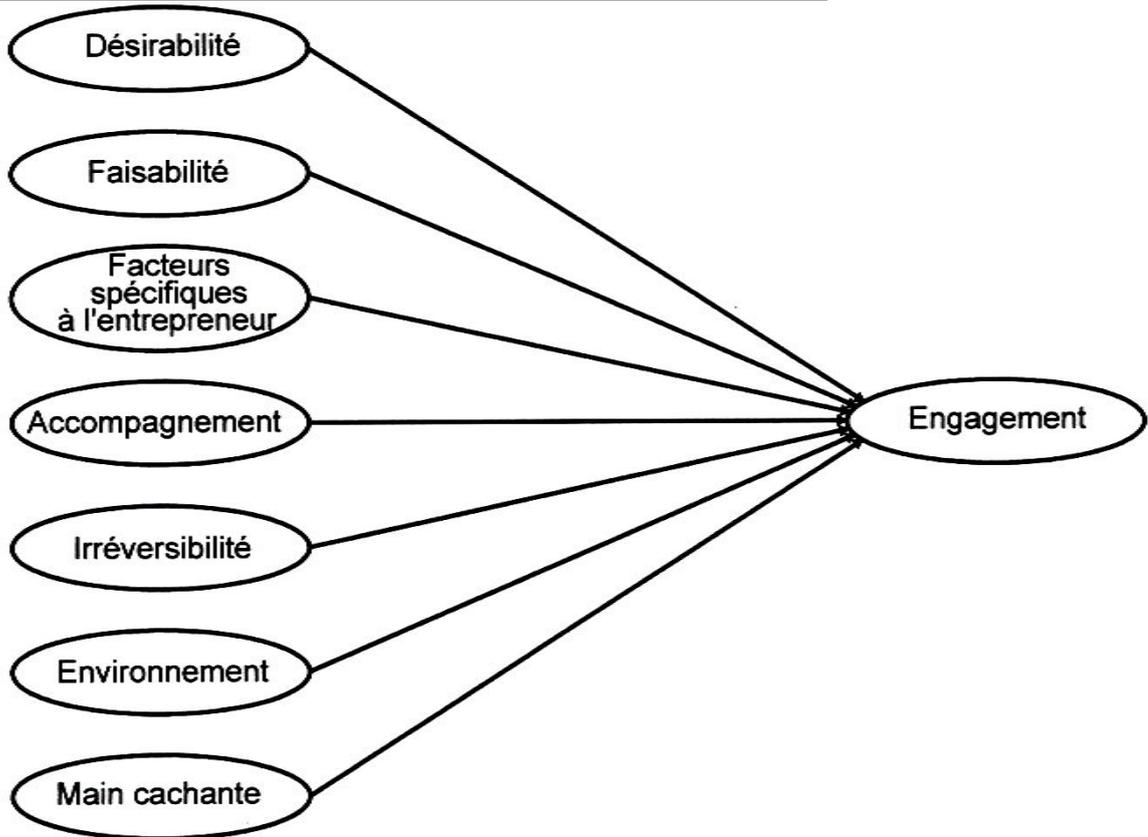
Figure 19 : les antécédents de la Résistance au Changement



Dans le cadre d'un approfondissement de notre réflexion théorique, nous avons choisi de vérifier si les antécédents ont un effet direct sur l'engagement. À cet égard nous formulons notre cinquième hypothèse :

Hypothèse 5 : les antécédents de la Préférence et de la Résistance au Changement ont un impact direct sur l'Engagement.

Figure 20 : l'impact des antécédents sur l'Engagement



2) Modèle de l'engagement selon l'approche dynamique :

Bruyat (1993) précise qu'au cours du processus, l'individu s'impliquera de plus en plus dans son projet, il y aura une escalade dans l'engagement qui aboutira, s'il n'y a pas renoncement, à une irréversibilité. L'irréversibilité dans l'engagement se traduit par une focalisation de l'individu sur son projet. Le retour en arrière devient quasiment impossible. Des moments forts peuvent, cependant, marquer ce processus d'engagement qui peut être plus ou moins rapide. Les engagements entrepreneuriaux représentent les décisions et actions des acteurs du processus pendant une période de temps, actions qui augmentent et réduisent dans les périodes suivantes les changements du cours de l'action (Gaillard-Giordani, M.L., 2004). Si la décision/action de créer se fait de manière progressive, l'engagement aboutissant à l'irréversibilité peut se faire de manière incrémentale ou révolutionnaire (Bruyat, 1993).

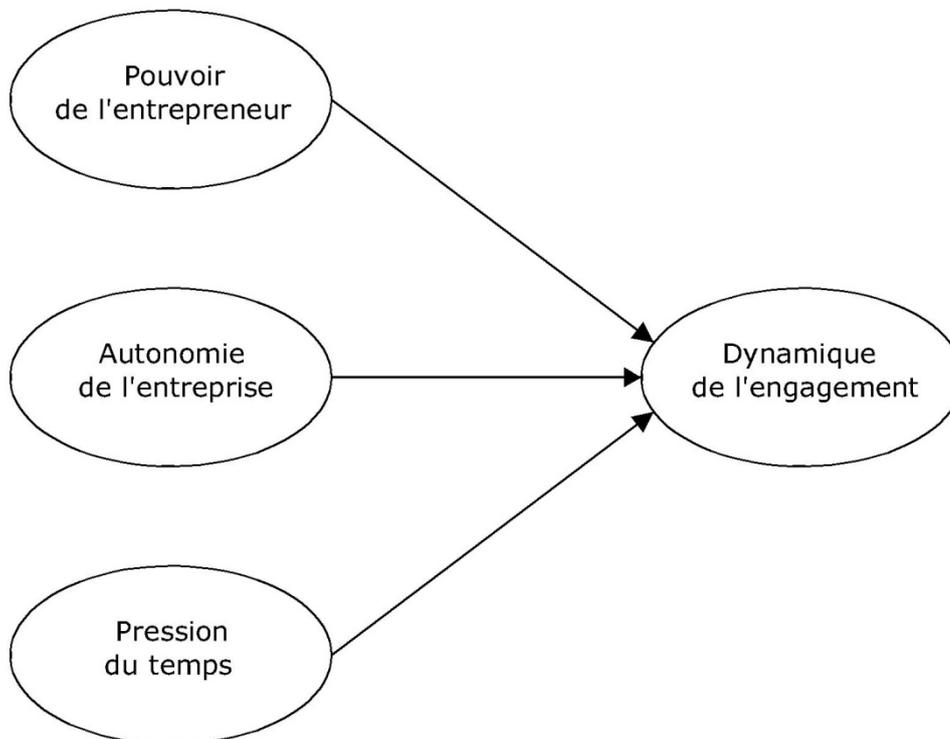
Tant que l'engagement total ne se réalise pas, le projet est totalement dominé par le créateur... Mais, l'escalade dans l'engagement se produisant, le projet s'autonomisera partiellement en devenant une entreprise nouvelle (Bruyat, 1993). La notion d'autonomie est au cœur du phénomène de la création d'entreprise. Morin (1984) précise que plus un système développera sa complexité, plus il pourra développer son autonomie, plus il aura de dépendances multiples. Ainsi, au cours du processus, le système se sera transformé pour aboutir, dans un certain nombre de cas, à sa destruction et à la naissance d'une organisation autonome et d'un dirigeant d'entreprise (Bruyat, 1993). Même s'il y avait création au sens juridique du terme, l'autonomie était parfois toute relative. La logique de l'acteur unique implique que l'entreprise créée n'ait pas de lien de dépendance à l'égard de fournisseurs ou de clients particuliers. Le créateur est un démiurge, la dialogique créateur/projet-entreprise nouvelle peut être considérée comme un système autonome et auto-organisateur. Généralement lorsque l'entreprise est de petite taille, elle sera confondue avec l'entrepreneur et elle n'existe vraiment que lorsque ses clients ou, en générale, ses partenaires s'adressent à elle et non plus seulement à son patron (Bruyat, 1993). Au cours du processus, l'entrepreneur sera susceptible de changer peu ou prou d'environnements, son mode d'insertion et son statut se modifiant au cours du temps. Crozier et Friedberg distinguent quatre grandes sources de pouvoir correspondant à différentes sources d'incertitude pour une organisation: la maîtrise d'une compétence particulière, la relation de l'entreprise avec ses environnements, la maîtrise de la communication et de l'information, les règles organisationnelles générales (Crozier et Friedberg, 1977). A cet égard, le pouvoir de l'entrepreneur et l'autonomie de l'entreprise peuvent être considérés comme des variables influentes de la dynamique de l'engagement entrepreneurial.

Le temps est une dimension particulièrement importante dans les processus de création. L'étape 3 de ce processus peut durer plusieurs années lorsque le créateur change de projet, mais elle peut ne durer que quelques semaines dans les cas inverses, surtout si le créateur reproduit une situation qu'il connaît bien... La pression du temps ou l'urgence est une dimension paradoxale : elle

est à la fois subie et décidée. Elle est le fruit d'éléments que le créateur ne peut pas contrôler, mais aussi une conséquence de ses décisions/actions passées ou de son ignorance. Plus la pression du temps est importante et s'impose à l'acteur, plus la durée du processus devra être courte.

Selon les cas, la pression du temps et l'urgence de la création seront plus ou moins marquées...la situation de décisions/actions peut être considérée comme émergente, anticipée ou occurrente. De plus, au cours d'un même processus, la pression du temps, comme le type de situation de décisions/actions, peuvent varier. Les capacités de l'entrepreneur à faire face à l'urgence sont alors un facteur de réussite. Un autre processus pourra être considéré comme étant parfaitement émergent tout au long du processus de création. Il s'agit généralement d'un projet n'engageant pas de coûts irréversibles forts conduit par un entrepreneur connaissant bien son métier. Il en résulte, suite à cette analyse, que la pression du temps est une variable déterminante pour expliquer la dynamique de l'engagement entrepreneurial. Cette conception peut être schématisée de la manière suivant :

Figure 21 : modèle de la dynamique l'engagement



À partir de cette conception nous pourrions formuler les hypothèses de notre recherche :

Hypothèse 6 : Plus le pouvoir de l'entrepreneur sur son entreprise et plus la pression du temps sont favorables au comportement, et moins l'autonomie de l'entreprise est basse plus forte sera la dynamique de l'engagement entrepreneurial.

Conclusion :

Cet essai de développement du modèle de l'engagement selon les deux approches statique et dynamique n'est qu'un développement théorique, basé sur la revue de la littérature sur l'entrepreneuriat. Nous jugeons qu'il est intéressant d'opérationnaliser les variables des deux modèles, le modèle selon l'approche statique et le modèle selon l'approche dynamique. L'opérationnalisation des variables de ces deux modèles sont présentées dans le cinquième chapitre de ce travail.

Chapitre V : Méthodologie de recherche

Introduction :

L'étude empirique est la tâche la plus délicate et critique dans un travail de recherche qui a pour objectif de valider statistiquement un modèle théorique. Les difficultés rencontrées sont diverses, elles peuvent être au niveau méthodologique : la collecte et le traitement des données, et aussi au niveau d'adéquation entre la théorie et la pratique. En effet, le chercheur peut, pour des différentes raisons, n'aboutir pas aux résultats attendus. L'étude empirique suit une méthodologie prédéfinie selon les exigences de recherche, qu'elle doit être claire et rigoureuse. Comme nous avons signalé que notre objectif de recherche est d'opérationnaliser les variables issues du modèle d'engagement des entrepreneurs naissants, alors nous adoptons une démarche hypothético-déductive et nous avons procédé par la collecte des données puis par traitement des données.

1) collecte des données

1.1) administration de l'enquête :

1.1.1) rédaction des questionnaires :

La production des items repose sur une réflexion théorique et pour rassurer la compréhension des questions posées, nous avons utilisé, pour la plus part des questions⁶⁷, un vocabulaire familier à la population interrogée.

Les questionnaires de la première étude comportent 69 questions et correspondent à une longueur de quatre pages⁶⁸. Les questionnaires de la seconde étude comportent 28 questions et correspondent à une longueur de deux pages⁶⁹. Toutes les questions sont fermées et pour plus de facilités pour

⁶⁷ Certaines questions ont été formulées on utilise des mots et des concepts techniques, ces questions peuvent entraîner une ambiguïté pour certains interviewés. Nous avons tenu compte de ce problème lors de l'examen de notre enquête.

⁶⁸ Voir annexe 1a

⁶⁹ Voir annexe 1b

l'interviewé, ces questions ont été formulées, de telle sorte que les réponses soient une position⁷⁰ parmi sept suivant l'échelle de Likert.

Les questionnaires ont été administrés et testés entre Avril et Mai de la même année 2009 auprès une vingtaine de personnes, et modifié après consultation d'experts. Quant aux seconds questionnaires, ils ont été administrés à la seconde quinzaine de Mars 2014. Le tableau suivant résume les différents domaines d'expertise, fonctions et les apports des experts consultés.

Tableau 1 : Avis des experts et Pretest

Domaine d'expertise	Fonction	Apport
Linguistique	Assistant à la faculté des Lettres de Sfax	-conseils sur la rédaction -formulation des questions (orthographe, conjugaison...)
Marketing	Assistant à la FSEGS	-nombre des individus de l'échantillon de prétest -méthode de recueil des données
Recherche Opérationnelle	Professeur et directeur de l'ESCS	-réflexion sur les échelles de mesure -réflexion sur les analyses statistiques
Économie	Professeur et directeur de l'ISAAS	-réflexion sur les échelles de mesure -choix des variables
Entrepreneuriat	Maitre de conférences INP Grenoble, chercheur au C.E.R.A.G.	-reformulation des questions -cohérence globale -choix des variables
Finance	- Directeur Général de la BTS -Chef d'agence de la BTS à Sfax	-la population cible -conseils sur la compréhension -Conseils sur la présentation

⁷⁰ Les positions sont : pas du tout d'accord, pas d'accord, plutôt pas d'accord, ni d'accord ni pas d'accord, plutôt d'accord, d'accord et, tout à fait d'accord

1.1.2) population d'étude et échantillon :

Notre premier échantillon est constitué de 143 individus. La taille de cet échantillon représente 20% de la taille de la population totale (687), ce pourcentage nous semble satisfaisant. Cette population d'étude est constituée par des individus qui ont demandé un crédit bancaire de la part la BTS⁷¹ entre Janvier 2008 et Mars 2009 pour lancer un projet de création d'entreprise dans la région de Sfax⁷². Après cinq années, le nombre des entrepreneurs naissants a diminué pour atteindre 91, soit 63.63% du premier échantillon et 13.245% de la population totale. Nous avons contacté ces entrepreneurs afin de collecter les données relatives à la dynamique de l'engagement.

1.1.3) administration de l'enquête :

Le tableau suivant résume les différents modes d'administrations reconnus pour administrer une enquête.

Tableau 2 : Caractéristiques des différents modes d'administration des enquêtes

	Modes d'administration			
	Postal	Face à face	Téléphonique	Électronique
Coût	Moyen, coûts Postaux	Elevé si non pratiqué par le chercheur	Elevé si non pratiqué par le chercheur	Quasi nul
Contrôle de L'échantillon	Faible	Élevé	Élevé	Faible
Temps de réalisation	Assez court	Très dépendant de l'échantillon	Très dépendant de l'échantillon	Court

La plus part des recherches récentes utilisent le mode d'administration électronique, vu l'évolution importante des moyens de télécommunication et

⁷¹ Banque Tunisienne de Solidarité

⁷² Nous avons choisi la même région (Sfax) pour mieux garantir l'homogénéité du contexte de notre étude

d'internet, mais le choix du mode reste dépendant des contraintes rencontrées, l'indisponibilité des informations, et les avantages et les inconvénients du mode d'administration.

En effet, nous avons choisi le mode face à face pour deux raisons ; d'une part la liste des coordonnées personnelles des interviewés, fournie par la BTS agence de Sfax, ne comporte que des adresses et des numéros de téléphone⁷³, aucune adresse électronique n'est disponible. Dans ce cas le mode d'administration électronique est éliminé. D'autre part, le mode téléphonique nous semble inadéquat vu la longueur des questionnaires et le risque d'incompréhension de certaines questions ou/et concepts, ainsi le temps estimé pour répondre aux différentes questions est compris entre 30 et 45 minutes et qui peut dépasser cet intervalle dans le cas de l'incompréhension. Dans ce cas le coût de ce mode devient de plus en plus excessif.

Pour mieux contrôler notre échantillon, et garantir un taux de retour élevé nous avons préféré de choisir le mode face à face, malgré le coût élevé, ainsi qu'il est long à mener, mais il reste moins coûteux que les modes téléphonique et postale.

1.2) construction des questionnaires :

1.2.1) la mesure de l'engagement :

Pour mesurer l'Engagement, nous utiliserons les items :

« Le fait que votre idée de création vous paraît intéressante vous incite à vous engager réellement dans votre projet. »

«Vous avez estimé que vous pourrez mobiliser les moyens nécessaires pour lancer votre entreprise. »

« Si vous vous investissez totalement dans votre projet alors vous sentez que votre création est un véritable choix de vie. ».

⁷³ Généralement portable

Nous avons y recours à la théorie de Staw pour la construction de ces items et aux travaux de Bruyat pour leur formulation et rédaction.

En effet, dans sa théorie, Staw (1981) a distingué quatre facteurs favorisant l'escalade dans l'engagement⁷⁴, nous en avons retenu trois dans notre travail :

- la justification interne ou externe : ...Le créateur s'investit totalement dans son projet, la création de son entreprise doit être un véritable choix de vie⁷⁵.

D'où la formulation de l'item : « *Si vous vous investissez totalement dans votre projet alors vous sentez que votre création est un véritable choix de vie.* »

-la probabilité d'occurrence de résultats futurs : ...l'individu ne s'engagera dans un processus de création que s'il estime pouvoir mobiliser les moyens nécessaires au lancement de son entreprise.⁷⁶ D'où la formulation de l'item : « *Vous avez estimé que vous pourrez mobiliser les moyens nécessaires pour lancer votre entreprise.* »

-la persistance de l'action : ...Une opportunité particulièrement attrayante ... débouchant sur un engagement réel si le projet devient particulièrement intéressant⁷⁷. D'où la formulation de l'item : « *Le fait que votre idée de création vous paraît intéressante vous incite à vous engagez réellement dans votre projet.* »

1.2.2) la mesure de la Résistance au Changement :

Fayolle (2005) souligne la nécessité que tout entrepreneur naissant réalise son autodiagnostic afin d'améliorer sa connaissance de soi pour un éventuel engagement. Parmi les dimensions qu'il propose d'explorer, nous trouverons la position par rapport au changement. Conformément à cette proposition nous construisons les items suivants⁷⁸ :

« *Vous êtes un Homme de routine et d'habitudes.* »

« *D'après vous, le changement d'une situation à une autre est important.* »

⁷⁴ Voir la première partie chapitre II, 3)

⁷⁵ (Thèse de Bruyat p 168)

⁷⁶ (Thèse de Bruyat p 306)

⁷⁷ (Thèse de Bruyat p 308)

⁷⁸ Alain Fayolle « Introduction à l'entrepreneuriat » p 44

« D'après vous, le changement d'une situation à une autre vous perturberez. »

« Vous ne souhaitez pas le changement et il vous diminue. »

Deux autres items ont été construits sur la base du concept de la Résistance au Changement avancé par Bruyat dans sa thèse (1993), nous les formulons de la manière suivante :

« Vous préférez créer une entreprise c'est dû à un besoin et d'un désir de changement de la situation actuelle. »⁷⁹

« Vous cherchez de créer votre entreprise vu l'insatisfaction de votre situation actuelle. »⁸⁰

Pour formuler l'item « Selon vous, le passage d'une situation d'un emploi salarié (étudiant, chercheur, demandeur d'emploi...) à une situation d'entrepreneur est difficile. » nous nous sommes référés au travail de Fayolle et Narjisse (2005)⁸¹

1.2.3) la mesure de la Préférence

Bruyat reprend le langage des théories du chaos pour avancer le concept pseudo-attracteur. Dans sa modélisation du processus de création d'entreprise, les pseudo-attracteurs seront : la situation qu'occupe l'individu et les différents projets qu'il a pu concevoir dans la zone de cohérence de sa CSIP⁸². Il ajoute que les projets constituent des pseudo-attracteurs dont le gradient⁸³ (Préférence) peut être plus ou moins élevé, c'est l'inverse de la proposition⁸⁴ de Maxwell pour le comportement des systèmes dissipatifs : "(...) en tout point x du support, le régime qui l'emporte est le minimum le plus bas"⁸⁵.

⁷⁹ La préférence pour un projet de création qui se concrétise par un besoin et un désir de changement... (Thèse de Bruyat p 315) d'où la formulation de l'item « Vous préférez créer une entreprise c'est dû à un besoin et d'un désir de changement de la situation actuelle. »

⁸⁰ ...Une CSIP chaude (une situation insatisfaisante) provoquera la recherche de projets permettant de résoudre ces contradictions...(Thèse de Bruyat p 307) d'où la formulation de l'item « Vous cherchez de créer votre entreprise vu l'insatisfaction de votre situation actuelle. »

⁸¹ ... les résistances aux changements qu'il faut affronter sont celles qui rendent le passage difficile d'une situation donnée (emploi salarié, étudiant, chercheur, demandeur d'emploi) vers une situation d'entrepreneur. Alain Fayolle et Narjisse Lassas-Clerc, Pages 6-7. D'où la formulation de l'item « Selon vous, le passage d'une situation d'un emploi salarié (étudiant, chercheur, demandeur d'emploi...) à une situation d'entrepreneur est difficile. »

⁸² Thèse de Christian Bruyat p322

⁸³ Tom écrit : « on considère un champ de dynamique locales définies comme un gradient potentiel » thèse de Christian Bruyat p314

⁸⁴ Pour des raisons idéologiques : l'idée d'un mieux, l'attracteur au gradient le plus fort l'emportant. Thèse de Christian Bruyat p314

⁸⁵ Thèse de Christian Bruyat p314

Nous revenons à la zone de cohérence de CSIP de l'individu où il avait conçu ses différents projets, dans cette zone se développeront les projets qui s'opérationnaliseront par des buts et, parfois au fil de temps, par des objectifs. Cette CSIP sera chaude lorsqu'elle comporte des contradictions importantes se traduisant par une insatisfaction quant à la situation actuelle occupée, et/ou du fait de la présence dans la zone de cohérence des projets concurrents et incompatibles (Bruyat 1993, p303).

Nous avons fait recours à cette synthèse des concepts (CSIP et pseudo attracteurs) pour mesurer la Préférence et formuler nos items de la manière suivante :

« Vous avez dans vos aspirations (≈ désirs) des projets concurrents. »

« Vous avez dans vos aspirations (≈ désirs) des projets incompatibles. »

« Vous avez dans vos aspirations (≈ désirs) des contradictions importantes qui traduisent une insatisfaction de votre situation actuelle. »

Comme nous avons signalé⁸⁶, dans la théorie de l'engagement selon Bruyat, que si l'individu n'est pas contraint d'abandonner son projet, l'engagement se réalise lorsque l'action de créer (un projet particulier de création, plus ou moins précis) est perçue comme préférable au maintien dans la situation actuelle (salarié, inactif, étudiant...) ou à tout autre projet de changement (changer d'employeur...).

À travers cette définition nous avons formulé un autre item : *« Le projet que vous choisirez est préféré à la situation actuelle (chômeur, étudiant, chercheur, salarié,...) et à tout autre projet. »*

1.2.4) la mesure des antécédents de la Résistance au Changement :

1.2.4.1) la mesure de l'irréversibilité :

⁸⁶ Voir chapitre II 4.1)

Bruyat (1993) propose d'analyser la Résistance au Changement en suggérant des causes qui ont des effets directs et/ou indirects sur cette Résistance⁸⁷. Parmi ces causes, l'irréversibilité perçue de la nouvelle situation créée : dans certains cas, l'individu pourra estimer, parfois à juste titre, que si son projet devait échouer, il lui deviendrait impossible de trouver un quelconque emploi ; un échec, même s'il n'est pas immédiat, serait alors considéré comme catastrophique par l'individu.

Nous formulons ainsi les items

« Vous estimez que, si votre projet échoue, il deviendra impossible de trouver un quelconque emploi. »

« Vous considérez qu'un échec, même s'il n'est pas immédiat, rendra votre situation catastrophique. »

Bruyat ajoute qu'au cours du processus, généralement durant l'étape 3⁸⁸, l'individu s'impliquera de plus en plus dans son projet, il y aura une escalade dans l'engagement qui aboutira, s'il n'y a pas renoncement, à une irréversibilité. Cette irréversibilité naît de l'augmentation des coûts de désengagement. Parmi ces engagements on trouve :

- dépenses engagées et efforts fournis : dépôts de brevets, consultations de spécialistes, réalisation de prototypes, études de marché... ;
- coûts sociaux : engagements pris à l'égard de partenaires, renoncer à créer après avoir affiché un statut de créateur c'est apparaître dans son réseau relationnel comme un perdant
- coûts de carrière : il devient de plus en plus difficile de retrouver un emploi salarié après avoir passé plusieurs mois à tenter de monter une entreprise

À l'égard de cette analyse, nous formulons les items : *« Vous avez dépensé beaucoup de capitaux et vous avez fourni beaucoup d'efforts donc le recul devrait être difficile. »*

« Si vous renoncez à votre projet de création d'entreprise nouvelle, après avoir affiché un statut d'entrepreneur vous apparaîtrez dans votre réseau relationnel comme un perdant. »

⁸⁷ Voir thèse Christian Bruyat p316

⁸⁸ Voir processus entrepreneurial

« Il devient de plus en plus difficile de retrouver un emploi salarié après avoir passé une longue période à tenter de monter une entreprise. »

Fayolle⁸⁹ précise aussi que l'Engagement correspond à l'atteinte d'un stade, dans le processus, rendant très difficile tout retour en arrière. Il définit aussi l'Engagement comme le moment à partir duquel un individu consacre l'essentiel de son temps, de son énergie, de ses moyens financiers, intellectuels, relationnels et affectifs à son projet ou à son entreprise. Il n'envisage plus de retourner en arrière, d'ailleurs ses investissements rendraient l'abandon difficile, ce serait un échec pour l'individu. Nous avons retenues ces définitions⁹⁰ pour formuler les items :

« Vous consacrez l'essentiel de votre temps et vos investissements (financiers, intellectuelles et affectifs) à votre projet. »

« D'après vous, l'abandon du projet de création d'entreprise est un échec. »

« Dans un processus de création d'entreprise comment vous paraît le retour en arrière. »

1.2.4.2) la mesure de la main cachante :

Bruyat souligne que « la Résistance au Changement est due aux habitudes et à l'inertie dans les raisonnements et les comportements : elle est particulièrement importante lorsque l'individu a consacré l'essentiel de son engagement passé à une carrière de salarié, sans n'avoir jamais envisagé de créer son entreprise (dissonance, modèle de rôle familial...) »⁹¹. Il ajoute que la Résistance au Changement peut être plus ou moins importante et elle sera d'autant plus faible à savoir l'existence de plusieurs facteurs. Parmi ces facteurs, nous pouvons citer, à titre indicatif, le facteur « l'individu a été imprégné très tôt de l'idée de création »⁹²

Sur la base de ces deux idées, nous formulons les deux items suivants :

« Vous avez été imprégné très tôt de l'idée de création. »

⁸⁹ Alain Fayolle « Introduction à l'entrepreneuriat » pp 99-100

⁹⁰ En apparence, ces définitions sont relatives à l'Engagement, mais implicitement, elles indiquent la dimension irréversibilité.

⁹¹ Voir thèse Christian Bruyat p316

⁹² Voir thèse Christian Bruyat p317

« Vous avez consacré l'essentiel de votre engagement passé à une carrière de salarié, sans n'avoir jamais envisagé de créer votre entreprise. »

1.2.4.3) la mesure de l'environnement :

« Le réseau relationnel de l'entrepreneur a un statut particulier dans notre modélisation. Il lui permet de réunir des ressources financières, mais aussi de décrocher les premières commandes, d'obtenir de meilleures conditions d'approvisionnement, de trouver des locaux, de se procurer le plus souvent gratuitement les conseils et les compétences qui lui manquent, d'obtenir des informations... » (Thèse de Bruyat p 206). Nous avons donné plus d'importance à l'expérience, la compétence et l'information dans la formulation de l'item « Vous pensez renoncer à votre projet vu le manque d'expérience, des compétences et d'informations. »

Bruyat voit que parfois, le créateur refusera de faire appel à un conseiller de façon à "se prouver" que l'objet créé est totalement sa "chose". Certains refuseront, par idéologie, toute aide issue de l'administration ou de ce qui y est, dans leur esprit, assimilé. D'autres voudront prouver que leur projet condamné par avance par l'environnement (les conseillers, le banquier...), peut tout de même réussir : ils rechercheront une sorte de revanche. Comportement "apparemment irrationnel" pour l'observateur, mais possédant une rationalité contingente par rapport à un projet qui ne comporte pas que des buts d'ordre économique⁹³. En s'inspirant de cette idée nous avons formulé l'item « Vous pensez que les pépinières, centres d'essaimage et d'insertion, centres d'affaire, centres de recherche... vous aiderez à poursuivre votre processus de la création d'entreprise. »

À partir de l'axiome 8 : « **tout au long du processus le créateur devra procéder à des apprentissages susceptibles de le changer.** » proposé par Bruyat⁹⁴, nous avons formulé l'item « Tout au long du processus de votre création, vous devrez procéder à des apprentissages susceptibles de vous changer. »

⁹³ Voir thèse Christian Bruyat p201

⁹⁴ Voir thèse Christian Bruyat p204

Comme nous avons présenté dans la première partie, que la Résistance de Changement est due⁹⁵ :

- à la peur de quelque chose d'inconnu : l'incertitude peut être liée à un projet particulier ou à la méconnaissance de la réalité de la création et de la direction d'une PME
- à la perception de coûts d'opportunité et/ou de coûts irréversibles importants : le créateur doit renoncer à une situation gratifiante, accepter de consacrer moins de temps à sa famille et à ses loisirs, engager l'essentiel de son patrimoine, réduire son train de vie...
- à la pénurie de ressources, de conseils... disponibles, et, plus généralement, à l'hostilité de l'environnement vis-à-vis de la création d'entreprise.

Ainsi la Résistance au Changement sera d'autant plus faible que⁹⁶ :

- l'individu a été imprégné très tôt de l'idée de création (parents ou modèle de rôle entrepreneurial...)
- le projet a un faible degré d'incertitude pour l'individu (création reproduction, forte expérience du métier et du management...)

Cette analyse nous permet de formuler les items suivants :

« L'incertitude et la méconnaissance de la réalité de la création et de la direction d'une entreprise paraissent un obstacle de créer votre projet. »

« Vous pensez que si votre création est une reproduction d'une tâche d'une entreprise ça vous permettrait de réduire le degré d'incertitude. »

« Vous pensez que le fait d'avoir une expérience dans le domaine ça vous permettrait de réduire le degré d'incertitude. », « Vous renoncez à votre projet si vous constatez qu'il y a des problèmes de type : pénurie, des ressources; des conseils disponibles, hostilité de l'environnement »

« Vous acceptez de consacrer moins de temps à votre famille et à vos loisirs. »

« Vous acceptez d'engager l'essentiel de votre patrimoine pour la création de votre entreprise. »

« Vous jugez que vous possédez un réseau relationnel favorable à la création de votre entreprise.»

⁹⁵ Voir thèse Christian Bruyat p316

⁹⁶ Voir thèse Christian Bruyat p317

1.2.5) la mesure des antécédents de la Préférence :

1.2.5.1) la mesure de l'accompagnement :

...Très souvent, l'accompagnement se traduira, au cours de l'étape 3, par une complexification du problème à résoudre et par la montée du doute. Un excès de "planification" peut entraîner l'indécision et rendre moins attractif le projet pour le créateur (la main cachante ne joue plus son rôle). Ce commentaire de Bruyat⁹⁷ peut nous aider à formuler les deux items suivants : « *Vous pensez qu'un excès de planification (proposé par les systèmes d'appui et d'accompagnement de votre projet) entraîne le doute.* » **et** « *Vous pensez renoncer à votre projet si vous constatez qu'il y a un excès de planification (proposé par les systèmes d'appui et d'accompagnement de votre projet).* »

Nous trouvons, à partir de la revue de la littérature⁹⁸, parmi les principaux facteurs favorisant la création d'entreprise : un climat favorable à la création d'entreprise, des systèmes et des réseaux d'appui à la création d'entreprise, la mise en place des pépinières... ces facteurs peuvent, d'une manière ou d'une autre, complexifier le phénomène et à le rendre moins naturel, plus artificiel ou plus construit.

D'autres facteurs peuvent jouer un rôle inhibiteur ou facilitateur : coûts et disponibilités du financement, régimes fiscaux de la création d'entreprise et mesures spécifiques d'incitation, réglementations, difficultés et coûts des procédures de création, valorisation du statut de l'entrepreneur privé et du chef d'entreprise...

Ces commentaires de Bruyat⁹⁹ nous invite à formuler les items suivants :

« *À votre avis, les régimes fiscaux de la création d'entreprise en Tunisie, favorisent la création d'entreprise.* »

« *À votre avis, les mesures spécifiques d'incitation en Tunisie, favorisent la création d'entreprise.* »

⁹⁷ Voir thèse Christian Bruyat p283 note89

⁹⁸ Principalement la thèse de Bruyat pp232-234

⁹⁹ Voir thèse Christian Bruyat pp232-234

« À votre avis, les difficultés et les coûts de procédures de création et de financement en Tunisie, contraignent la création. »

1.2.5.2) la mesure des facteurs spécifiques à l'entrepreneur :

La capacité de l'entrepreneur à faire face à l'urgence est un facteur de réussite. Cette urgence peut être une pression de temps, ou des événements imprévus qui viennent bouleverser le projet. À cet égard nous avons formulé l'item *« Vous jugez que vous êtes capable d'estimer les événements imprévus qui viendraient bouleverser votre projet. »*

« ...L'importance de ces dépenses d'énergie dépend des caractéristiques du projet, de celles du créateur et, bien sûr, de la cohérence créateur (CSIP)/projet. Bien qu'il n'ait pas encore étudié son projet dans le détail, l'individu ne s'engagera dans un processus de création que s'il estime pouvoir mobiliser les moyens nécessaires au lancement de son entreprise, la main cachante jouant souvent un grand rôle à ce stade. » (Bruyat 1993, p306)

Ce qui nous aidons à formuler les deux items suivants :

« Vous estimez que vous pouvez mobiliser les moyens et l'énergie nécessaires pour lancer votre projet. »

« Vous pensez que votre environnement (social : famille, amis, réseau relationnel... ; institutionnel : centre d'affaire, centre d'essaimage et d'insertion, espace d'entreprendre, API, APIA,... et autres...) est favorable à la création de votre entreprise. »

La Résistance au Changement est d'autant plus faible que le projet peut être lancé d'une manière incrémentale, sans engager des coûts irréversibles importants. (Bruyat 1993, p317). D'où la formulation de l'item *« Vous lancez votre projet d'une manière incrémentale, sans engager des coûts irréversibles. »*

Les entrepreneurs sont souvent considérés comme ayant des attitudes différentes du reste de la population vis à vis du risque. Ils surestiment souvent leurs chances de réussite et sous estiment les difficultés qu'ils vont rencontrer. À la base de ces attitudes nous avons formulé les items suivants :

« Au cours de la création de votre entreprise vous prenez des risques pour résoudre des problèmes inattendus. »

« Vous jugez que vous êtes capable d'estimer les difficultés que vous rencontrerez. »

« Vous jugez que vous êtes capable d'estimer votre chance de réussite. »

Fayolle (2005)¹⁰⁰ propose des approches et des outils de diagnostic pour mieux connaître le soi, il suggère des différentes dimensions à savoir :

- se connaître en tant qu'Homme : la position par rapport au changement, au risque, à l'indépendance et à la liberté, au pouvoir, à l'argent et à ses proches.

-se connaître en tant qu'entrepreneur naissant : quelles sont mes motivations ?
; quels types d'entrepreneurs suis-je ?

-connaître son projet : adéquation homme/projet

Ces détails des dimensions nous permettent de formuler une liste des items :

« Vous cherchez l'indépendance. »

« Vous cherchez l'autonomie. »

« Vous cherchez le pouvoir sur les autres. »

« Vous cherchez à être votre propre chef. »

« Votre création d'entreprise est la résultante de la recherche du pouvoir. »

« Votre création d'entreprise est la résultante de la recherche de l'indépendance. »

« Vous pensez que l'argent est la motivation la plus importante. »

« Créer votre entreprise est la conséquence de la recherche d'argent. »

« Vous êtes capable d'estimer la probabilité d'occurrence du risque. »

« Vous êtes capable d'identifier le risque. »

« Vous pouvez réagir dans des situations risquées. »

« Vous pouvez réagir dans des situations très risquées. »

« Le risque a un effet sur vos réactions et vos comportements. »

« Vous êtes paralysé par le risque. »

« Vous acceptez des risques personnels non négligeables dans une situation professionnelle. »

¹⁰⁰ Alain Fayolle « Introduction à l'entrepreneuriat » pp 43-49

1.2.5.3) la mesure de la désirabilité :

Dans les travaux de Sandrine Emin (1992, 2004), quatre parmi sept items testés ont été retenus pour mesurer la désirabilité des chercheurs publics à créer des entreprises :

« Vous êtes enthousiaste à l'idée de créer une entreprise basée sur des compétences ou des résultats de la recherche publics. »

« Vous êtes attiré par la création d'entreprise s'appuyant sur des compétences et des avancées scientifiques. »

« Vous aimerez créer une entreprise basée sur des compétences ou des résultats issus de la recherche publics. »

« Vous êtes favorable au fait de vous engager dans une création d'entreprise basée sur des compétences ou des résultats de la recherche publics. »

Ces items ont des communautés et des poids factoriels plus grands à 0.65, le score factoriel le plus bas est de 0.847, la structure factorielle unidimensionnelle obtenue par ces items explique 79% de la variance, la valeur de K.M.O est de 0.843 et le test de sphéricité de Bartlett est de 0.001.

À partir de ces statistiques et indices nous jugeons que ces quatre items sont pertinents et fiables, nous introduisons une légère modification et nous admettons dans notre cadre d'étude pour mesurer la désirabilité. Pour chacun des items précédents, nous conservons la première partie de la question, la deuxième partie qui concerne la recherche publique sera éliminée. Nous obtenons les items suivants :

« Vous êtes enthousiaste à l'idée de créer une entreprise. »

« Vous êtes attiré par la création d'entreprise. »

« Vous aimerez créer une entreprise. »

« Vous êtes favorable au fait de vous engager dans une création d'entreprise. »

1.2.5.4) la mesure de la faisabilité :

Dans le cadre de recherche des facteurs déterminant la création d'entreprise par les chercheurs publics, élaboré par Sandrine Emin (1992, 2004), quatre items ont été retenus pour mesurer la faisabilité :

« *Vous vous sentez capable de mener à bien un projet de création d'entreprise.* »

« *Vous pensez maîtriser personnellement le processus de création d'une entreprise.* »

« *Il vous semble possible de monter un projet de création et d'assurer son aboutissement.* »

« *Vous avez confiance en votre capacité à réussir une création d'entreprise.* »

Ces items ont des communautés et des poids factoriels plus grands à 0.5, le score factoriel le plus bas est de 0.7, la structure factorielle unidimensionnelle obtenue par ces items explique 63% de la variance, la valeur de K.M.O est de 0.848 et le test de sphéricité de Bartlett est de 0.001.

Tous ces résultats nous invitent à exploiter ces items dans notre recherche. Nous avons conservé cette formulation des questions.

1.2.6) la mesure de la dynamique de l'engagement :

Dans le troisième chapitre de la première partie de ce travail nous avons défini la dynamique de l'engagement entrepreneurial par :

Au cours du processus, l'individu s'impliquera de plus en plus dans son projet, il y aura une escalade dans l'engagement qui aboutira, s'il n'y a pas renoncement, à une irréversibilité. L'irréversibilité dans l'engagement se traduit par une focalisation de l'individu sur son projet. Le retour en arrière devient quasiment impossible. Des moments forts peuvent, cependant, marquer ce processus d'engagement qui peut être plus ou moins rapide. Si la décision/action de créer se fait de manière progressive, l'engagement aboutissant à l'irréversibilité peut se faire de manière incrémentale ou révolutionnaire (Bruyat, 1993). Nous avons préféré de ré-questionner notre échantillon d'étude les mêmes questions de la première étude.

« *Vous avez dépensé beaucoup de capitaux et vous avez fourni beaucoup d'efforts donc le recul devrait être difficile.* »

« Si vous renoncez à votre projet de création d'entreprise nouvelle, après avoir affiché un statut d'entrepreneur vous apparaîtrez dans votre réseau relationnel comme un perdant. »

« Il devient de plus en plus difficile de retrouver un emploi salarié après avoir passer une longue période à tenter de monter une entreprise. »

« Vous estimez que, si votre projet échoue, il deviendra impossible de trouver un quelconque emploi. »

« Vous considérez qu'un échec, même s'il n'est pas immédiat, rendre votre situation catastrophique. »

« Vous consacrez l'essentiel de votre temps et vos investissements (financiers, intellectuels et affectifs) à votre projet. »

« D'après vous, l'abandon du projet de création d'entreprise est un échec. »

« Dans le processus de création de votre entreprise le retour en arrière vous paraît difficile. »

1.2.7) la mesure du pouvoir de l'entrepreneur :

Crozier et Friedberg distinguent quatre grandes sources de pouvoir correspondant à différentes sources d'incertitude pour une organisation: la maîtrise d'une compétence particulière, la relation de l'entreprise avec ses environnements, la maîtrise de la communication et de l'information, les règles organisationnelles générales (Crozier et Friedberg, 1977). Conformément à cette proposition nous construisons les items suivants :

« Vous jugez que l'avenir de votre entreprise dépend de votre compétence. »

« Vous estimez que vous maîtrisez la communication et l'information nécessaires pour votre entreprise. »

« Vous estimez que vous maîtrisez les règles organisationnelles générales nécessaires pour votre entreprise. »

« D'après vous, les relations de votre entreprise avec ses environnements sont bien établies. »

1.2.8) la mesure de l'autonomie de l'entreprise :

« ... lorsque l'entreprise devient une entité économique reconnue par ses partenaires extérieurs (clients, fournisseurs, banquier...), quand elle assure son équilibre d'exploitation (le point mort est atteint). Le créateur a "démonstré" que

son projet était viable. Cette étape franchie, l'entrepreneur se trouve dans la problématique du dirigeant de PME. La phase d'émergence est dépassée, mais, en général, la dialogique créateur/entreprise demeure ». (Bruyat, 1993 : 263). Nous formulons ainsi les items suivants :

« *Votre entreprise a pu atteindre ses objectifs fixés.* »

« *Votre entreprise a pu atteindre son point mort.* »

« *Votre entreprise a pu atteindre son équilibre financier.* »

Bruyat stipule que « Un processus de décisions et d'actions stratégique est un processus continu dans lequel il est possible de repérer des temps forts, des changements dans le rythme d'activité ou de l'effort fourni, des décisions intermédiaires particulièrement importantes ou irréversibles... » (Bruyat, 1993 : 259). A travers cette définition nous avons formulé les deux items suivants :

« *Vous avez l'énergie suffisante pour suivre le rythme d'activité de votre entreprise.* »

« *D'après vous, le rythme d'activité de votre entreprise est accéléré.* »

Bruyat (1993) souligne qu'une entreprise n'existe vraiment que quand ses clients ou, en général, ses partenaires s'adressent à elle et non plus seulement à son patron. La logique de l'acteur unique implique que l'entreprise créée n'ait pas de lien de dépendance à l'égard de fournisseurs ou de clients particuliers. D'où les items suivants :

« *Les clients s'adressent plutôt à votre entreprise et non plus seulement à vous même.* »

« *Votre entreprise est dépendante principalement de vos compétences.* »

« *Votre entreprise est dépendante principalement de ses fournisseurs.* »

Il ajoute que les entreprises nouvelles peuvent être considérées comme de nouveaux entrants, tout comme les firmes existantes poursuivant une stratégie de diversification. De ce fait, elles auront à surmonter des barrières à l'entrée qui seront, selon les cas, plus ou moins importantes. D'où l'item suivant

« *Vous jugez que votre entreprise a pu surmonter les barrières à l'entrée.* »

1.2.9) la mesure de la pression du temps :

Un projet peut nécessiter une formalisation rigoureuse alors que la pression du temps impose de faire vite. Les capacités de l'entrepreneur à faire face à l'urgence sont alors un facteur de réussite.

Du point de vue du créateur, la pression du temps sera d'autant plus grande :

- que le créateur ne possède pas (ou plus) des revenus lui permettant de vivre selon ses standards habituels;
- que le créateur ressent une menace sur son emploi ;
- que sa situation professionnelle actuelle lui paraît insatisfaisante (insupportable) ;
- que le moment lui semble venu de choisir entre une situation de salarié et créer...

Du point de vue du projet, l'urgence sera d'autant plus grande :

- que le marché sur lequel se situe le projet est turbulent;
- que la notion de fenêtre de lancement s'applique ;
- qu'une opportunité doit être saisie rapidement (après il sera trop tard) ;
- que les coûts irréversibles et les charges d'exploitation rendent nécessaire d'atteindre, le plus rapidement possible, le point mort lors de l'étape 4...

Sur la base de cette analyse, nous pouvons formuler les items suivants :

« Vous avez les capacités nécessaires pour faire face aux situations d'urgences. »

« Votre projet nécessite une formalisation rigoureuse alors que la pression du temps vous impose de faire vite. »

« Vous avez des ressources financières qui vous permettent de vivre selon des standards habituels. »

« Votre situation professionnelle actuelle vous paraît insatisfaisante. »

« Vous jugez que le marché sur lequel se s'adresse votre projet est turbulent. »

« D'après vous, une opportunité d'affaire doit être saisie rapidement sinon il sera trop tard. »

« Vous jugez que les coûts de votre projet rendent nécessaire d'atteindre le plus rapidement possible le point mort. »

2) traitement des données

2.1) les outils utilisés¹⁰¹

2.1.1) les outils utilisés pour l'analyse factorielle :

2.1.1.1) l'alpha de Cronbach :

L'alpha de Cronbach est une mesure de fiabilité d'une échelle permettant de savoir si un ensemble d'items mesure bien une seule et unique dimension, c'est un instrument de mesure de consistance interne. Il est fonction du nombre d'items contenus dans cette échelle, ainsi que de la corrélation inter-items moyenne. Si un alpha est faible, cela peut signifier qu'il existe non pas une seule et unique dimension, mais plusieurs ou que les corrélations entre les items sont faibles. La valeur la plus communément admise pour considérer que l'alpha est acceptable dans une recherche fondamentale est 0,7, mais cette valeur peut être abaissée à 0,6 dans une recherche exploratoire.

2.1.1.2) L'analyse en composante principale (ACP) :

L'analyse en composante principale (ACP) permet d'extraire le minimum de facteur tout en maximisant la variance expliquée dans le but est de voir si notre construit est unidimensionnel ou pas. Nous accepterons les items ayant une contribution (poids factoriel) d'au moins 0,50 sur un axe. Cette technique vise à décrire les individus d'une population en fonction de plusieurs variables quantitatives et ensuite de rechercher de nouvelles variables (les composantes principales), non corrélées entre elles, résumant le mieux possible les informations issues de toutes les variables utilisées pour l'analyse.

¹⁰¹ Proposés par SPSS 11

Nous utiliserons cette technique pour juger de la multi ou de l'unidimensionnalité des concepts étudiés. Elle permettra de structurer les données de telle sorte que si les items mesurant un même phénomène se trouvent trop éloignés, plusieurs composantes seront identifiées et on pourra avancer un caractère multidimensionnel du concept étudié. Les sous dimensions mises en évidence permettent d'améliorer ou de confirmer la fiabilité de nos échelles.

Le nombre de composantes peut se déterminer à l'aide du critère de Kaiser. En effet, l'ACP vise à expliquer en quelques variables le maximum de variance possible. Cette règle de décision est considérée comme la plus utilisée (Evrard et al: 383). Elle préconise de retenir les composantes ayant une valeur propre supérieure à 1, c'est à dire les composantes qui restituent le plus de variance totale. Il en ressort que le premier axe peut être souvent identifié comme le reflet de l'intensité des variables.¹⁰²

2.1.1.3) la communauté :

C'est la proportion ou le pourcentage de la variance d'une variable représentée par la solution factorielle retenue. La communauté (communality) mesure la part de variance de la variable expliquée par les facteurs retenus (Evrard et al, 1997).¹⁰³ Les seuils proposés sont les suivants : une variance expliquée supérieure à 0.8 indique que la variable est très bien représentée par les facteurs retenus. La variable est bien représentée quand la variance restituée est comprise entre 0.65 et 0.8. Et elle l'est moyennement quand la variance est comprise entre 0.4 et 0.65. Si elle est inférieure à 0.4, la variable est médiocrement représentée. Les variables ayant une communauté trop faible pourront être exclues de l'ACP.

¹⁰² Voir thèse de Gaël Gueguen pp369-370

¹⁰³ Les communautés des items sont présentées dans la rubrique qualité de représentation dans les sorties de SPSS

2.1.1.4) les tests de KMO et de Bartlett¹⁰⁴ :

Le test de sphéricité de Bartlett teste l'hypothèse d'absence de corrélation dans la matrice de corrélation et fournit des indications sur le nombre maximum de facteurs à retenir. Pour que les données soient factorisables, ce test doit être significatif ($p < 0,05$) c'est-à-dire que l'hypothèse testée est rejetée.

Le test de KMO (Kaiser, Meyer et Olkin) quantifie le degré de corrélations entre les variables et la pertinence de l'analyse factorielle. Les valeurs supérieures à 0,6 sont nécessaires pour une bonne analyse factorielle. Ce test indique si les données sont cohérentes ensemble et appropriées pour une analyse factorielle.

2.1.1.5) la rotation :

Les premiers résultats de l'ACP n'identifient pas précisément (en générale) les composantes et il est difficile d'interpréter les composantes extraites. L'une des solutions conseillées consiste à transformer à nouveau la solution obtenue en faisant une rotation des axes. Deux méthodes sont reconnues : la méthode de rotation orthogonale « Varimax » et la méthode de rotation oblique « Oblimin ».

La méthode Varimax consiste à déplacer les axes orthogonalement tout en conservant l'indépendance des composantes, cette technique facilite l'interprétation des facteurs. Cette méthode est privilégiée lorsque les corrélations entre les facteurs sont faibles (inférieures ou proches de 0,3).

La méthode Oblimin consiste à déplacer les axes en augmentant ou en diminuant l'angle qu'ils forment entre eux. Certains auteurs affirment que cette méthode respecte et colle beaucoup plus la réalité des phénomènes étudiés en psychologie, puisque les construits psychologiques sont pratiquement toujours corrélés entre eux. Les rotations obliques donnent généralement de meilleurs

¹⁰⁴ En parallèle avec ces deux tests, on vérifie que les corrélations des diagonales de la matrice anti-image sont supérieures à 0.5

résultats que les rotations orthogonales mais les facteurs peuvent devenir corrélés entre eux (Evrard et al. 1997)

2.1.2) les outils utilisés pour la régression linéaire :

2.1.2.1) la régression linéaire :

2.1.2.1.1) le modèle linéaire :

La régression linéaire est une méthode explicative qui permet de tester l'intensité du lien, et son pouvoir explicatif, entre une variable à expliquée (ou variable dépendante) et une ou plusieurs variables explicatives (x_1 , x_2 , etc.). On parle de régression simple lorsqu'il n'y a qu'une seule variable explicative (ou variable indépendante) dans le modèle, et de régression multiple quand il y en a plusieurs (plus que deux). On postule l'existence d'une relation fonctionnelle (modèle) du type : $y_i = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \dots + \beta_i x_i + \varepsilon_i$

L'analyse de régression consiste dans un premier temps à choisir les variables indépendantes qui vont entrer dans le modèle (c'est ce qu'on appelle spécifier le modèle), puis à calculer (estimer) les paramètres qui sont associés à chaque variable dépendante. Ce calcul peut se faire, sous certaines hypothèses¹⁰⁵ posées a priori, en utilisant divers algorithmes (moindres carrés ordinaires, moindres carrés pondérés).

2.1.2.1.2) le pouvoir explicatif :

Les écarts entre les variables explicatives et la variable à expliquée sont appelés « erreurs » ou « résidus ». Plus ils sont faibles, plus le modèle explique correctement la variable dépendante. La qualité d'ajustement du modèle (par rapport aux vraies valeurs de y) est sensible au nombre des variables explicative et à la taille de l'échantillon. Dans ce cas le R^2 ¹⁰⁶ peut diminuer ou

¹⁰⁵ Hypothèses de Gauss-Markov, voir méthodes économétriques, Johnston & Dinardo

¹⁰⁶ Le R^2 est le quotient des sommes des carrés expliqués et la somme des carrés totales, la somme des carrés des résidus est la différence entre la somme des carrés totales et la somme des carrés expliqués, c'est pour cela le R^2 est exprimé en fonction des sommes des carrés des résidus

augmenter et nous ne pouvons pas juger si le modèle a un pouvoir explicatif assez ou pas. Pour y remédier nous utilisons 'indicateur \bar{R}^2 (R deux ajusté). Il exprime la part des variations de la variable dépendante qui est expliquée par les variations de la ou des variables explicatives. Le R^2 ajusté peut varier entre 0 (très faible pouvoir explicatif) et 1 (très fort pouvoir explicatif), et peut s'exprimer en pourcentage. Le \bar{R}^2 tient compte du degré de liberté¹⁰⁷ que nous disposons, plus cet écart augmente, meilleure est la qualité d'ajustement. En revanche, l'incorporation d'une variable explicative supplémentaire ne pouvant pas augmenter la somme des carrés des résidus (Johnston, 1997), elle ne peut donc diminuer R^2 .

2.1.2.2) significativité et analyse de la variance :

Un ensemble des statistiques sont utilisées pour déterminer la significativité des paramètres à estimés ainsi des modèles conçus.

2.1.2.2.1) significativité globale :

Pour la significativité globale du modèle, nous utiliserons la statistique de Fisher qui permet d'apprécier la significativité de la relation au niveau global. Autrement, elle nous permet de tester l'hypothèse de la présence ou l'absence de certaines variables dans le modèle. Si la valeur du Fisher estimée est supérieure à la valeur théorique (tabulée) on rejette l'hypothèse de l'absence de ces variables.

2.1.2.2.2) significativité individuelle :

On peut trouver des modèles qui sont significatifs dans sa globalité, mais certaines variables dans ce modèle qui ne sont pas significatives. En effet, lors de la spécification du modèle, nous pouvons retenir des variables qui nous jugeons explicatives, la présence simultanée de ces variables peut entraîner

¹⁰⁷ La taille de l'échantillon

une significativité globale sans qu'elles soient toutes explicatives. Leurs combinaisons provoquent cette significativité. Pour y remédier, nous faisons recours à la significativité individuelle qui consiste à tester chaque paramètre associé à la variable concernée. Ce test préconise de vérifier la nullité des paramètres ou pas.

2.1.2.2.3) l'interprétation des paramètres estimés

La statistique t de Student nous permet de décider d'accepter ou de rejeter l'hypothèse de nullité du paramètre. Si la valeur estimée de t est supérieure à la valeur théorique (tabulée), nous pouvons juger que la présence de la variable explicative dans le modèle est significative. Nous pouvons se baser sur la probabilité de significativité des paramètres « p ». Si $p > 0.05$ alors la variable concernée est significative dans la relation étudiée.

L'étude de signe des paramètres, en cas de significativité et où la relation linéaire postulée est rigoureusement vraie, nous permet de pousser d'avantage notre analyse. En effet, puisque notre relation est linéaire, nous pouvons interpréter les paramètres estimés comme étant de combien la variable endogène augmente, si on fait varier l'exogène d'une unité. Ainsi le signe des paramètres indique l'effet (impact) positif ou négatif des variables explicatives sur la variable à expliquer.

2.2) Épuration des instruments de mesure :

2.2.1) l'échelle Engagement :

Trois items ont été formulés pour mesurer la dimension « Engagement» ($\alpha=0.7894$, $K.M.O=0.694$)¹⁰⁸, l'ACP de ces trois items fournit une structure unidimensionnelle.

¹⁰⁸ Voir annexe 2a

Items d'échelle d'engagement
<p><i>* Le fait que votre idée de création vous paraît intéressante vous incite à vous engager réellement dans votre projet.</i></p> <p><i>* Vous avez estimé que vous pourrez mobiliser les moyens nécessaires pour lancer votre entreprise.</i></p> <p><i>* Si vous vous investissez totalement dans votre projet alors vous sentez que votre création est un véritable choix de vie.</i></p>

Tableau 3 : Structure factorielle de l'échelle d'Engagement :

La mesure de précision de l'échantillonnage selon la procédure de Kaiser, Meyer et Olkin (K.M.O) : 0.694 et test de sphéricité de Bartlett étant significatif au seuil de 0.1% (nous rejetons l'hypothèse de sphéricité)¹⁰⁹

Les statistiques tirées de la matrice anti-images des corrélations sont toutes supérieures au seuil d'acceptabilité de 0.5¹¹⁰. Il en résulte que les données sont factorisables et les analyses ont pu être poursuivies

Les structures factorielles obtenues expliquent 70.389% de la variance (on peut juger que notre construit est pertinent et homogène), la communauté la plus faible est de 0.671 et le score factoriel le plus bas est de 0.819¹¹¹.

2.2.2) l'échelle Préférence :

Les quatre items qui ont été formulés pour mesurer la dimension « Préférence » (pseudo-attracteurs) (alpha=0.9013, K.M.O=0.8) sont tous retenus, l'ACP fournit une structure unidimensionnelle¹¹².

Tableau 4 : Structure factorielle de l'échelle Préférence

Items d'échelle Préférence

¹⁰⁹ Voir annexe 2a

¹¹⁰ Voir annexe 2a

¹¹¹ Voir annexe 2a

¹¹² Voir annexe 2c

* Vous avez dans vos aspirations (\approx désirs) des projets concurrents.
* Vous avez dans vos aspirations (\approx désirs) des projets incompatibles.
* Vous avez dans vos aspirations (\approx désirs) des contradictions importantes qui traduisent une insatisfaction de votre situation actuelle.
* Le projet que vous choisirez est préféré à la situation actuelle (chômeur, étudiant, chercheur, salarié,...) et à tout autre projet.

La mesure de précision de l'échantillonnage selon la procédure de Kaiser, Meyer et Olkin (K.M.O) : 0.8 et le test de sphéricité de Bartlett étant significatif au seuil de 0.1% (nous rejetons l'hypothèse de sphéricité)¹¹³

Les statistiques tirées de la matrice anti-images des corrélations sont toutes supérieures au seuil d'acceptabilité de 0.5¹¹⁴ donc les données sont factorisables et les analyses ont pu être poursuivies

Les structures factorielles obtenues expliquent 77.328% de la variance, la communauté la plus faible est de 0.674, le score factoriel le plus bas est de 0.821.¹¹⁵

2.2.3) l'échelle Résistance au Changement :

7 items ont été formulés pour mesurer la dimension « changement » (la résistance au changement) (alpha=0.576, K.M.O=0.675) l'ACP fournit une structure bidimensionnelle.

L'examen de la matrice anti-images des corrélations nous invite, dans une première étape, d'éliminer l'item « *Selon vous, le passage d'une situation d'un emploi salarié (étudiant, chercheur, demandeur d'emploi...) à une situation d'entrepreneur est difficile.* » (corrélation=0.493, communauté=0.406) on obtient (alpha=0.5764, K.M.O=0.676)

Dans une deuxième étape l'item « *Vous cherchez de créer votre entreprise vu l'insatisfaction de votre situation actuelle.* » (corrélation =0.488) on obtient (alpha=0.6028, K.M.O=0.689) et une structure unidimensionnelle.

¹¹³ Voir annexe 2c

¹¹⁴ Voir annexe 2c

¹¹⁵ Voir annexe 2c

Dans une troisième étape l'item « *Vous préférez créer une entreprise c'est dû a un besoin et d'un désir de changement de la situation actuelle.* » (poids factoriel=0.117, communauté =0.01364) la structure devient unidimensionnelle

Nous avons conservé l'item « *D'après vous, le changement d'une situation à une autre vous perturberez.* » (corrélation =0.489, communauté =0.353) (alpha=0.704, K.M.O=0.689) vu que nous jugeons que cet item un caractère (caractéristique) d'ordre général.¹¹⁶

Après cette épuration des données, quatre items seulement ont été conservés¹¹⁷. Nous obtenons ainsi une structure unidimensionnelle et toutes les corrélations sont supérieures à 0.5 ainsi que les communautés et les poids factoriels¹¹⁸.

Tableau 5 : Structure factorielle de l'échelle Résistance au Changement

Items d'échelle de résistance au changement
* <i>D'après vous, le changement d'une situation à une autre est important.</i>
* <i>D'après vous, le changement d'une situation à une autre vous perturberez.</i>
* <i>Vous ne souhaitez pas le changement et il vous diminue.</i>
* <i>Vous êtes un Homme de routine et d'habitudes.</i>

L'alpha de Cronbach est égale à 0.704, la mesure de précision de l'échantillonnage selon la procédure de Kaiser, Meyer et Olkin (K.M.O) : 0.689 et le test de sphéricité de Bartlett étant significatif au seuil de 0.1% (nous rejetons l'hypothèse de sphéricité)¹¹⁹

Les statistiques tirées de la matrice anti-images des corrélations sont toutes supérieures au seuil d'acceptabilité de 0.5¹²⁰ (à l'exception de l'item « *D'après vous, le changement d'une situation à une autre est important.* » 0.489)¹²¹, on peut juger que les données sont factorisables et les analyses ont pu être poursuivies

¹¹⁶ Voir annexe 2b

¹¹⁷ Voir Tableau : Structure factorielle de l'échelle de résistance au changement

¹¹⁸ Voir annexe 2b

¹¹⁹ Voir annexe 2b

¹²⁰ Voir annexe 2b

¹²¹ Voir méthodologie

Les structures factorielles obtenues expliquent 77.203% de la variance, la communauté la plus faible est de 0.674 (à l'exception de l'item « *D'après vous, le changement d'une situation à une autre est important.* » 0.353)¹²² et le score factoriel le plus bas est de 0.594¹²³¹²⁴.

2.2.4) Les échelles des antécédents de la Préférence :

34 items ont été formulés pour mesurer les antécédents de la Préférence (alpha=0.9246, matrice n'est pas définie) l'ACP fournit une structure multidimensionnelle (5 facteurs). Ces 34 items sont composés de 21 items pour mesurer les facteurs spécifiques de l'entrepreneur, 4 items pour la faisabilité, 4 items pour la désirabilité et 5 items pour l'accompagnement.

Les réponses aux items « *Vous lancez votre projet d'une manière incrémentale, sans engager des coûts irréversibles* » et « *Vous êtes capable d'estimer la probabilité d'occurrence du risque.* » ne sont pas complètes, les interviewés ont trouvé une grande difficulté de comprendre les mots « *incrémentale* » et « *la probabilité d'occurrence* ». Nous avons choisi d'éliminer ces deux items de notre étude.

Les items «*Vous pouvez réagir dans des situations risquées.*» et «*Vous pouvez réagir dans des situations très risquées.*» sont fortement corrélés, ce qui peut entraîner un problème de multi-colinéarité entre les variables, ce que nous avons compris de la part des interviewés, à l'étape de pré-test, qu'ils ne fassent pas de différence entre « *situations risquées.* » et « *situations très risquées.* » ce qui entraîne de réponses pareilles entre les deux items. Nous avons choisi de conserver l'item «*Vous pouvez réagir dans des situations risquées.*»

L'examen de la matrice anti-images des corrélations nous invite d'éliminer l'item « *Vous jugez que vous êtes capable d'estimer les difficultés que vous rencontrerez.*» (corrélation=0.493, communauté=0.406) (alpha=0.9218, K.M.O=0.926)¹²⁵

¹²² Voir méthodologie

¹²³ En valeur absolue

¹²⁴ Voir annexe 2b

¹²⁵ Voir annexe 2e

Après cette épuration des données, 30 items seulement ont été conservés¹²⁶. Nous obtenons ainsi une structure multidimensionnelle (4 facteurs) et toutes les corrélations sont supérieures à 0.5 ainsi que les communautés et les poids factoriels¹²⁷.

L'alpha de Cronbach : 0.9218, la mesure de précision de l'échantillonnage selon la procédure de Kaiser, Meyer et Olkin (K.M.O) : 0.926 et le test de sphéricité de Bartlett étant significatif au seuil de 0.1% (nous rejetons l'hypothèse de sphéricité)¹²⁸

Les statistiques tirées de la matrice anti-images des corrélations sont toutes supérieures au seuil d'acceptabilité de 0.5 d'où les données sont factorisables et les analyses ont pu être poursuivies.¹²⁹

Les structures factorielles obtenues expliquent 90.509% de la variance, la communauté la plus faible est de 0.767 et le score factoriel le plus bas est de 0.743.¹³⁰

¹²⁶ Voir Tableau : Structure factorielle de l'échelle de préférence

¹²⁷ Voir annexe 2e

¹²⁸ Voir annexe 2e

¹²⁹ Voir annexe 2e

¹³⁰ Voir annexe 2e

Tableau 6 : Interprétation des facteurs Préférence

Items	Interprétations
<p><i>*Vous cherchez l'indépendance.</i></p> <p><i>*Vous cherchez l'autonomie.</i></p> <p><i>*Vous cherchez le pouvoir sur les autres.</i></p> <p><i>*Vous cherchez à être votre propre chef.</i></p> <p><i>*Votre création d'entreprise est la résultante de la recherche du pouvoir.</i></p> <p><i>*Votre création d'entreprise est la résultante de la recherche de l'indépendance.</i></p> <p><i>*Vous pensez que l'argent est la motivation la plus importante.</i></p> <p><i>* Créer votre entreprise est la conséquence de la recherche d'argent.</i></p> <p><i>*Vous jugez que vous êtes capable d'estimer les événements imprévus qui viendraient bouleverser votre projet.</i></p> <p><i>*Vous estimez que vous pouvez mobiliser les moyens et l'énergie nécessaires pour lancer votre projet.</i></p> <p><i>*Vous êtes capable d'identifier le risque</i></p> <p><i>*Vous pouvez réagir dans des situations risquées.</i></p> <p><i>*Le risque a un effet sur vos réactions et vos comportements.</i></p> <p><i>*Vous êtes paralysé par le risque.</i></p> <p><i>*Vous acceptez des risques personnels non négligeables dans une</i></p> <p><i>*Au cours de la création de votre entreprise vous prenez des risques pour résoudre des problèmes inattendus.</i></p> <p><i>*Vous jugez que vous êtes capable d'estimer votre chance de réussite.</i></p>	<p>Facteurs spécifiques à l'entrepreneur</p>
<p><i>*Vous pensez qu'un excès de planification (proposée par les systèmes d'appui et d'accompagnement de votre projet) entraîne le doute.</i></p> <p><i>*Vous pensez renoncer à votre projet si vous constatez qu'il y a un excès de planification (proposée par les systèmes d'appui et d'accompagnement).</i></p> <p><i>*À votre avis, les régimes fiscaux de la création d'entreprise en Tunisie, favorisent la création d'entreprise.</i></p> <p><i>*À votre avis, les mesures spécifiques d'incitation en Tunisie, favorisent la création d'entreprise.</i></p> <p><i>*À votre avis, les difficultés et les coûts de procédures de création et de financement en Tunisie, contraignent la création des entreprises.</i></p>	<p>Accompagnement</p>
<p><i>*Vous vous sentez capable de mener à bien un projet de création d'entreprise.</i></p> <p><i>*Vous pensez maîtriser personnellement le processus de création d'une entreprise.</i></p> <p><i>*Il vous semble possible de monter un projet de création et d'assurer son aboutissement</i></p> <p><i>*Vous avez confiance en votre capacité à réussir une création d'entreprise.</i></p>	<p>Faisabilité</p>
<p><i>*Vous êtes enthousiaste à l'idée de créer une entreprise.</i></p> <p><i>*Vous êtes attiré par la création d'entreprise.</i></p> <p><i>*Vous aimerez créer une entreprise.</i></p> <p><i>*Vous êtes favorable au fait de vous engager dans une création d'entreprise.</i></p>	<p>Désirabilité</p>

2.2.5) les échelles de la Résistance au changement :

21 items ont été formulés pour mesurer les antécédents de la dimension « Résistance au changement ». ($\alpha = 0.4274$) (matrice n'est pas définie et une structure multidimensionnelle). Ces 21 items sont composés de 8 items pour mesurer l'irréversibilité, 2 items pour la main cachante et 11 items pour l'environnement. (5facteurs)

Les items «*Dans un processus de création d'entreprise comment vous paraît le retour en arrière.* » et «*Vous avez dépensé beaucoup de capitaux et vous avez fourni beaucoup d'efforts donc le recul devrait être difficile.*» sont fortement corrélés, ce qui peut entraîner un problème de multi-colinéarité entre les variables. Nous avons choisi de conserver l'item «*Dans un processus de création d'entreprise comment vous paraît le retour en arrière.* »¹³¹ ($\alpha = 0.4046$, K.M.O = 0.81)

L'examen de la matrice anti-images des corrélations nous invite d'éliminer l'item «*Vous pensez que les pépinières, centres d'essaimage et d'insertion, centres d'affaire, centres de recherche... vous aiderez à poursuivre votre processus de la création d'entreprise.*» (corrélation = 0.293, communauté = 0.406) ($\alpha = 0.3109$, K.M.O = 0.787)

Après cette épuration des données, 19 items seulement ont été conservés¹³². Nous obtenons ainsi une structure multidimensionnelle (5 facteurs) et toutes les corrélations sont supérieures à 0.5¹³³ ainsi que les communautés et les poids factoriels¹³⁴.

L'alpha de Cronbach : 0.3945, la mesure de précision de l'échantillonnage selon la procédure de Kaiser, Meyer et Olkin (K.M.O) : 0.809 et le test de

¹³¹ Nous jugeons que cet item est plus pertinent, le retour en arrière peut être interpréter, implicitement, comme étant une sorte d'irréversibilité. Pour cet item, le retour en arrière est mentionné d'une façon générale sans donner des suggestion pour la cause de ce recul (Vous avez dépensévous avez fourni beaucoup ...le recul devrait être difficile.). Notre intérêt est de mesurer l'irréversibilité non la cause de l'irréversibilité.

¹³² Voir Tableau : Structure factorielle de l'échelle de résistance au changement

¹³³ Sauf l'item « Vous avez été imprégné très tôt de l'idée de création. » qui a une corrélation très proche de 0.5 (0.496)

¹³⁴ Voir annexe 2d

sphéricité de Bartlett étant significatif au seuil de 0.1% (nous rejetons l'hypothèse de sphéricité).¹³⁵

Les statistiques tirées de la matrice anti-images des corrélations sont toutes supérieurs au seuil d'acceptabilité de 0.5¹³⁶ donc les données sont factorisables et les analyses ont pu être poursuivies.

Les structures factorielles obtenues expliquent 79.728% de la variance, la communauté la plus faible est de 0.523 et le score factoriel le plus bas est de 0.506¹³⁷ ¹³⁸.

¹³⁵ Voir annexe 2d

¹³⁶ Voir annexe 2d

¹³⁷ En valeur absolue

¹³⁸ Voir annexe 2d

Tableau 7 : Interprétation des facteurs Résistance au Changement

Items	Interprétations
<p><i>*L'incertitude et la méconnaissance de la réalité de la création et de la direction d'une entreprise paraissent un obstacle de créer votre projet.</i></p> <p><i>*Vous pensez que si votre création est une reproduction d'une tâche d'une entreprise ça vous permettrait de réduire le degré d'incertitude.</i></p> <p><i>*Vous pensez que le fait d'avoir une expérience dans le domaine de votre projet ça vous permettrait de réduire le degré d'incertitude.</i></p> <p><i>*Vous renoncez à votre projet si vous constatez qu'il y a des problèmes de type : pénurie des ressources; des conseils disponibles, hostilité de l'environnement.</i></p> <p><i>*Vous pensez renoncer à votre projet vu le manque d'expérience, des compétences et d'informations.</i></p> <p><i>*Vous acceptez de consacrer moins de temps à votre famille et à vos loisirs.</i></p> <p><i>*Vous consacrez l'essentiel de votre temps et vos investissements (financiers, intellectuelles et affectifs) à votre projet.</i></p>	<p>Environnement Professionnel</p>
<p><i>*Vous avez été imprégné très tôt de l'idée de création de projet.</i></p> <p><i>*Vous avez consacré l'essentiel de votre engagement passé à une carrière de salarié (chômeur, étudiant, chercheur, demandeur d'emploi...sans n'avoir jamais envisager de créer votre entreprise.</i></p>	<p>Main Cachante</p>
<p><i>*D'après vous, l'abandon du projet de création d'entreprise est un échec.</i></p> <p><i>*Dans le processus de création de votre entreprise, le retour en arrière vous paraît difficile.</i></p> <p><i>*Si vous renoncez à votre projet de création d'entreprise, après avoir affiché un statut d'entrepreneur, vous apparaîtrez dans votre réseau relationnel comme un perdant.</i></p>	<p>Irréversibilité Totale</p>
<p><i>*Tout au long du processus de votre création, vous devrez procéder à des apprentissages susceptibles de vous changer.</i></p> <p><i>*Vous acceptez d'engager l'essentiel de votre patrimoine pour la création de votre entreprise.</i></p> <p><i>* Vous jugez que vous possédez un réseau relationnel favorable à la création de votre entreprise.</i></p> <p><i>*Vous pensez que votre environnement (social : famille, amis, réseau relationnel... ; institutionnel : centre d'affaire, centre d'essimage et d'insertion, espace d'entreprendre, API, APIA,... et autres...) est favorable à la création de votre entreprise.</i></p>	<p>Environnement Spécifique</p>
<p><i>*Il devient de plus en plus difficile de retrouver un emploi salarié après avoir passer une longue période à tenter de monter une entreprise</i></p> <p><i>*Vous estimez que, si votre projet échoue, il deviendra impossible de trouver un quelconque emploi</i></p> <p><i>*Vous considérez qu'un échec, même s'il n'est pas immédiat, rendra votre situation catastrophique.</i></p>	<p>Irréversibilité Perçue</p>

2.2.6) les échelles de la Dynamique de l'Engagement :

Tableau 8 : Structure factorielle de l'échelle Dynamique de l'Engagement

La communauté de l'item « *Il devient de plus en plus difficile de retrouver un emploi salarié après avoir passer une longue période à tenter de monter une entreprise.* » est égale à 0.398 qui ne vérifie le seuil d'acceptation. Après l'élimination de cet item, La mesure de précision de l'échantillonnage selon la procédure de Kaiser, Meyer et Olkin (K.M.O) : 0.907 et test de sphéricité de Bartlett étant significatif au seuil de 0.1% (nous rejetons l'hypothèse de sphéricité)¹³⁹

Items d'échelle de la Dynamique de l'Engagement
<i>*Vous avez dépensé beaucoup de capitaux et vous avez fourni beaucoup d'efforts donc le recul devrait être difficile.</i>
<i>*Si vous renoncez à votre projet de création d'entreprise nouvelle, après avoir affiché un statut d'entrepreneur vous apparaîtrez dans votre réseau relationnel comme un perdant.</i>
<i>*Il devient de plus en plus difficile de retrouver un emploi salarié après avoir passer une longue période à tenter de monter une entreprise.</i>
<i>*Vous estimez que, si votre projet échoue, il deviendra impossible de trouver un quelconque emploi.</i>
<i>*Vous considérez qu'un échec, même s'il n'est pas immédiat, rendre votre situation catastrophique. »</i>
<i>*Vous consacrez l'essentiel de votre temps et vos investissements (financiers, intellectuels et affectifs) à votre projet.</i>
<i>*D'après vous, l'abandon du projet de création d'entreprise est un échec.</i>
<i>*Dans le processus de création de votre entreprise le retour en arrière vous paraît difficile.</i>

Les statistiques tirées de la matrice anti-images des corrélations sont toutes supérieures au seuil d'acceptabilité de 0.5¹⁴⁰. Il en résulte que les données sont factorisables et les analyses ont pu être poursuivies

Les structures factorielles obtenues expliquent 75.902% de la variance (on peut juger que notre construit est pertinent et homogène), la communauté la plus faible est de 0.518 et le score factoriel le plus bas est de 0.720¹⁴¹.

¹³⁹ Voir annexe 3a

¹⁴⁰ Voir annexe 3a

¹⁴¹ Voir annexe 3a

2.2.7) l'échelle Pouvoir de l'Entrepreneur :

Les quatre items qui ont été formulés pour mesurer la dimension « Pouvoir de l'entrepreneur » (K.M.O=0.781) sont tous retenus, l'ACP fournit une structure unidimensionnelle¹⁴².

Tableau 9 : Structure factorielle de l'échelle Pouvoir de l'entrepreneur

Items d'échelle Pouvoir de l'entrepreneur
<i>Vous jugez que l'avenir de votre entreprise dépend de votre compétence.</i>
<i>Vous estimez que vous maîtrisez la communication et l'information nécessaires pour votre entreprise.</i>
<i>Vous estimez que vous maîtrisez les règles organisationnelles générales nécessaires pour votre entreprise.</i>
<i>D'après vous, les relations de votre entreprise avec ses environnements sont bien établies.</i>

La mesure de précision de l'échantillonnage selon la procédure de Kaiser, Meyer et Olkin (K.M.O) : 0.781 et le test de sphéricité de Bartlett étant significatif au seuil de 0.1% (nous rejetons l'hypothèse de sphéricité)¹⁴³

Les statistiques tirées de la matrice anti-images des corrélations sont toutes supérieures au seuil d'acceptabilité de 0.5¹⁴⁴ donc les données sont factorisables et les analyses ont pu être poursuivies ;

Les structures factorielles obtenues expliquent 66.660% de la variance, la communauté la plus faible est de 0.515, le score factoriel le plus bas est de 0.718.¹⁴⁵

2.2.8) l'échelle Autonomie de l'Entreprise:

La mesure de précision de l'échantillonnage selon la procédure de Kaiser, Meyer et Olkin (K.M.O) : 0.903 et test de sphéricité de Bartlett étant significatif au seuil de 0.1% (nous rejetons l'hypothèse de sphéricité)¹⁴⁶

¹⁴² Voir annexe 3b

¹⁴³ Voir annexe 3b

¹⁴⁴ Voir annexe 3b

¹⁴⁵ Voir annexe 3b

¹⁴⁶ Voir annexe 3a

Les statistiques tirées de la matrice anti-images des corrélations sont toutes supérieures au seuil d'acceptabilité de 0.5¹⁴⁷. Il en résulte que les données sont factorisables et les analyses ont pu être poursuivies

Les structures factorielles obtenues expliquent 91.268% de la variance (on peut juger que notre construit est pertinent et homogène), la communauté la plus faible est de 0.721 et le score factoriel le plus bas est de 0.849¹⁴⁸.

Tableau 10 : Structure factorielle de l'échelle Autonomie de l'Entreprise

Items d'échelle de l'Autonomie de l'Entreprise
« <i>Votre entreprise a pu atteindre ses objectifs fixés.</i> »
« <i>Votre entreprise a pu atteindre son point mort.</i> »
« <i>Votre entreprise a pu atteindre son équilibre financier.</i> »
« <i>Vous avez l'énergie suffisante pour suivre le rythme d'activité de votre entreprise.</i> »
« <i>D'après vous, le rythme d'activité de votre entreprise est accéléré.</i> »
« <i>Les clients s'adressent plutôt à votre entreprise et non plus seulement à vous même.</i> »
« <i>Votre entreprise est dépendante principalement de vos compétences.</i> »
« <i>Votre entreprise est dépendante principalement de ses fournisseurs.</i> »
« <i>Vous jugez que votre entreprise a pu surmonter les barrières à l'entrée.</i> »

2.2.9) Les échelles de la Pression du Temps :

7 items ont été formulés pour mesurer la Pression du Temps. L'examen de la communauté et le poids factoriel nous invite d'éliminer l'item « *Vous avez des ressources financières qui vous permettent de vivre selon des standards habituels.* » (communauté=0.18, poids factoriel= -0.134)¹⁴⁹

Après cette épuration des données, 6 items seulement ont été conservés¹⁵⁰. Nous obtenons ainsi une structure unidimensionnelle et toutes les corrélations sont supérieures à 0.5 ainsi que les communautés et les poids factoriels¹⁵¹.

L'alpha de Cronbach : 0.832, la mesure de précision de l'échantillonnage selon la procédure de Kaiser, Meyer et Olkin (K.M.O) : 0.887 et le test de sphéricité

¹⁴⁷ Voir annexe 3c

¹⁴⁸ Voir annexe 3c

¹⁴⁹ Voir annexe 3d

¹⁵⁰ Voir Tableau : Structure factorielle de l'échelle Pression du Temps

¹⁵¹ Voir annexe 3d

de Bartlett étant significatif au seuil de 0.1% (nous rejetons l'hypothèse de sphéricité)¹⁵²

Les structures factorielles obtenues expliquent 85.662% de la variance, la communauté la plus faible est de 0.686 et le score factoriel le plus bas est de 0.828.¹⁵³

Tableau 11 : Structure factorielle de l'échelle Pression du Temps

Items d'échelle de la Pression du Temps
<i>*Vous avez les capacités nécessaires pour faire face aux situations d'urgences.</i>
<i>*Votre projet nécessite une formalisation rigoureuse alors que la pression du temps vous impose de faire vite.</i>
<i>*Vous avez des ressources financières qui vous permettent de vivre selon des standards habituels.</i>
<i>*Votre situation professionnelle actuelle vous paraît insatisfaisante.</i>
<i>*Vous jugez que le marché sur lequel se s'adresse votre projet est turbulent.</i>
<i>*D'après vous, une opportunité d'affaire doit être saisie rapidement sinon il sera trop tard.</i>
<i>*Vous jugez que les coûts de votre projet rendent nécessaire d'atteindre le plus rapidement possible le point mort.</i>

Conclusion :

La collecte et le traitement des données nous ont permis de mesurer les différentes variables de nos modèles. Il nous reste à construire nos échelles de mesures et tester empiriquement nos hypothèses de recherche. C'est l'objet du chapitre suivant.

¹⁵² Voir annexe 3d

¹⁵³ Voir annexe 3d

Chapitre VI : Résultats et discussions

Introduction :

Après l'étape d'opérationnalisation des variables, nous essayerons de vérifier et valider nos hypothèses de recherche. Pour chaque hypothèse nous allons discuter les résultats trouvés.

1) validation des hypothèses 1 et 2 :

Avant de vérifier la validité des deux modèles, nous avons jugé qu'il est préférable de commencer par les corrélations des variables.

Hypothèse 2 : la Résistance au Changement et la Préférence ne sont pas indépendantes.

Une forte corrélation positive entre l'Engagement (ENG) et la Préférence (P) $(0.732)^{154}$ et une forte corrélation négative entre l'Engagement et la Résistance au Changement (RC) $(-0.785)^{155}$. Ces deux résultats vont dans le même sens que la théorie. La forte corrélation négative entre la Résistance au Changement et la Préférence $(-0.83)^{156}$ vérifie l'hypothèse 2.

Ainsi nous obtenons des corrélations supérieures à 0.5 pour toutes les variables du modèle. Ces corrélations sont donc statistiquement significatives à un seuil de 1%¹⁵⁷. La figure suivante illustre les résultats obtenus.

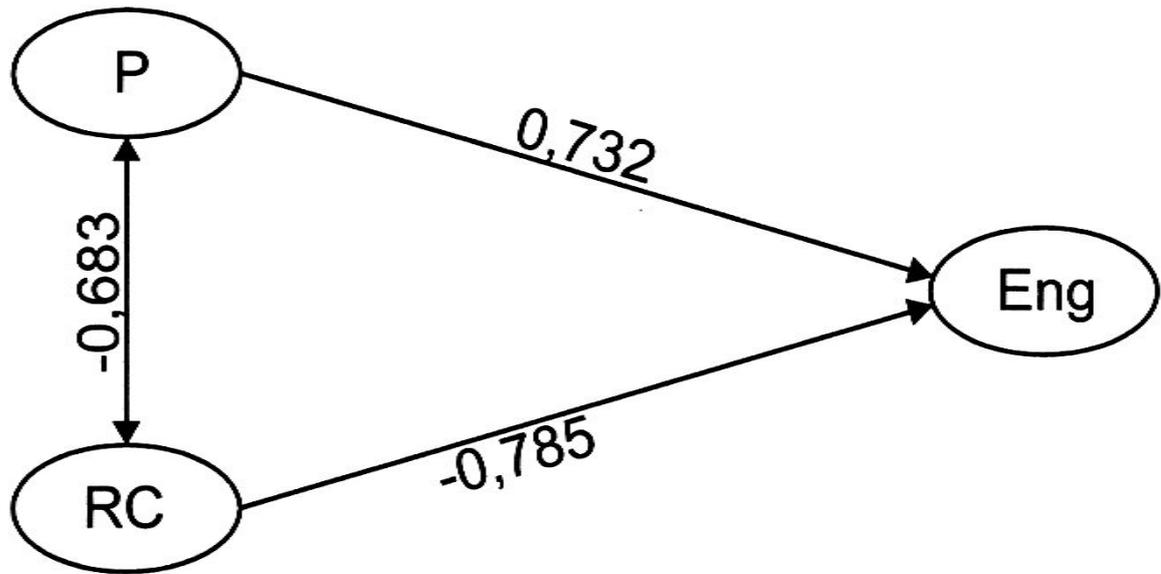
Figure 22: Corrélations entre les variables du modèle de l'Engagement selon l'Approche Statique

¹⁵⁴ Voir annexe 4a

¹⁵⁵ Voir annexe 4a

¹⁵⁶ Voir annexe 4a

¹⁵⁷ Voir annexe 4a



Hypothèse 1 : Plus la préférence de créer une entreprise est élevée et moins la résistance au changement est basse plus fort sera l'engagement de l'individu de créer une entreprise

Pour tester la validité du modèle selon l'approche statique, nous avons choisi une forme linéaire, ainsi le modèle (1) s'écrit de la façon suivante :

$$ENG_i = \alpha_0 + \alpha_1 RC_i + \alpha_2 P_i + \varepsilon_{1i}^{158}$$

α_0 , α_1 et α_2 sont les paramètres à estimer et ε_{1i} est le terme d'erreur du modèle (1) relatif à l'individu i , il est un terme aléatoire associé à la spécification du modèle.

Puis nous avons régressé la variable Engagement sur les deux variables Préférence et Résistance au Changement. Les résultats obtenus ont montré que d'une part, le modèle étudié a expliqué le phénomène étudié à raison de 68.4% ($\bar{R}^2 = 0.684$)¹⁵⁹ et d'autre part, et en s'appuyant sur la statistique de Fisher ($F = 154,396$)¹⁶⁰, il paraît que le modèle est valide et statistiquement significatif dans sa globalité.

¹⁵⁸ L'indice i indique l'individu i , il varie de 1 à 143

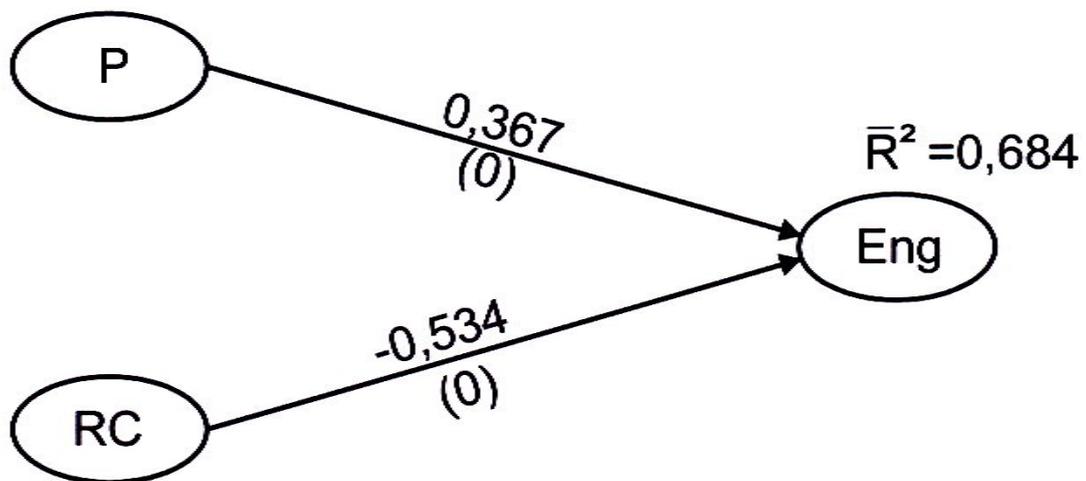
¹⁵⁹ Voir annexe 5a

¹⁶⁰ Voir annexe 5a

Après avoir vérifié le modèle dans sa globalité, nous avons vérifié la significativité individuelle de chaque paramètre, ainsi la constante α_0 n'est pas significative ($t_{\alpha_0} = 0$)¹⁶¹ ¹⁶² et les coefficients α_1 et α_2 sont statistiquement significatifs ($t_{\alpha_1} = -8.262, t_{\alpha_2} = 5.683$)¹⁶³

Les deux derniers résultats nous permettent de valider notre première hypothèse. De plus nous remarquons que le paramètre estimé $\hat{\alpha}_1$ a un signe négatif ($\hat{\alpha}_1 = -0.534 < 0$)¹⁶⁴ et le paramètre estimé $\hat{\alpha}_2$ a un signe positif ($\hat{\alpha}_2 = 0.367 > 0$)¹⁶⁵. Ces deux résultats sont attendus puisque la Préférence a un effet positif sur l'engagement par contre la Résistance au Changement ralentit le processus de création donc elle a un effet négatif sur l'engagement. La figure suivante illustre les résultats obtenus.

Figure 23 : Validation du modèle de l'Engagement selon l'Approche Statique



2) validation de l'hypothèse 3 :

Hypothèse 3 : la Résistance au Changement est expliquée par un ensemble d'antécédents.

¹⁶¹ t de Student

¹⁶² Voir annexe 5a

¹⁶³ Voir annexe 5a

¹⁶⁴ Voir annexe 5a

¹⁶⁵ Voir annexe 5a

Les variables Résistance au Changement et l'environnement (spécifique et professionnel) sont fortement corrélées (0.512 et 0.97 respectivement)¹⁶⁶, les autres variables (main cachante, irréversibilité perçue, irréversibilité totale) sont faiblement corrélées avec la Résistance au Changement (-0.46, -0.08, -0.225 respectivement)¹⁶⁷.

Pour tester l'hypothèse (3), nous avons utilisé une régression linéaire multiple, où la Résistance au Changement (RC) a été exprimée en fonction de ses antécédents (l'environnement spécifique (envs), l'environnement professionnel (envp), la main cachante (mc), l'irréversibilité totale (irrt) et l'irréversibilité perçue (irrp)).

Soit l'équation du modèle (2) :

$$RC_i = a_0 + a_1 irrp_i + a_2 irrt_i + a_3 envs_i + a_4 mc_i + a_5 envp_i + \varepsilon_{2i}$$

a_0 , a_1 , a_2 , a_3 , a_4 et a_5 sont les paramètres à estimer et ε_{2i} est le terme d'erreur du modèle (2) relatif à l'individu i , il est un terme aléatoire associé à la spécification du modèle.

Les résultats de cette régression ont fourni que le modèle (2) explique 94.5% le phénomène étudié ($\bar{R}^2 = 0.945$)¹⁶⁸, et qu'elle est valide et significative dans sa globalité ($F = 486.835$)¹⁶⁹ ce qui confirme l'hypothèse (3)

Après avoir validé l'hypothèse (3), nous avons étudié la significativité individuelle des paramètres a_j ($j : 1 \rightarrow 5$) ; les coefficients des variables environnement professionnel et environnement spécifique (a_1 et a_4) sont

¹⁶⁶ Voir annexe 4b

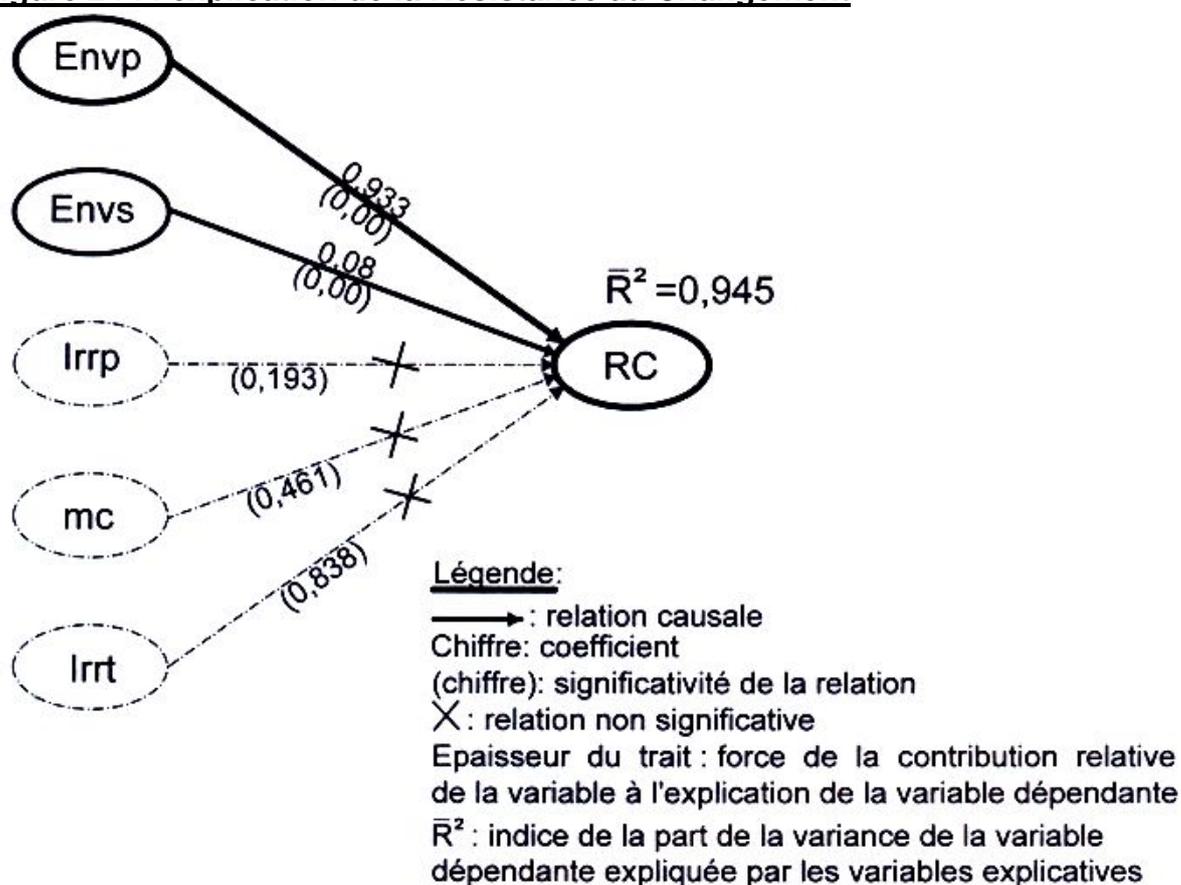
¹⁶⁷ Voir annexe 4b

¹⁶⁸ Voir annexe 5b

¹⁶⁹ Voir annexe 5b

statistiquement significatifs ($t_{a_1} = 41.443$ $t_{a_4} = 3.586$)¹⁷⁰. Les paramètres restants (a_2, a_3 et a_5) ont des t de Student inférieures à 1.96 ($t_{a_2} = -0.74, t_{a_3} = 0.205$ et $t_{a_5} = -1.307$)¹⁷¹ ce qui nous amène à affirmer qu'ils ne sont pas statistiquement significatifs. Pour le signe positif des paramètres $\hat{a}_1 = 0.933$ et $\hat{a}_4 = 0.08$ ¹⁷², nous remarquons que la variable environnement (spécifique et professionnel) a un effet positif sur la Résistance au Changement. La figure suivante illustre les résultats obtenus.

Figure 24 : l'explication de la Résistance au Changement



Nous pouvons conclure que, la Résistance au Changement est principalement expliquée par l'environnement que ce soit spécifique ou professionnel.

¹⁷⁰ Voir annexe 5b

¹⁷¹ Voir annexe 5b

¹⁷² Voir annexe 5b

3) Validation de l'hypothèse 4 :

Hypothèse 4 : la Préférence est expliquée par un ensemble d'antécédents.

Pour la préférence, les variables facteurs spécifiques à l'entrepreneur et désirabilité sont ceux qui ont de forte corrélation avec la Préférence (0.934 et 0.724 respectivement)¹⁷³, les autres corrélations sont faibles (0.136 pour l'accompagnement et 0.102 pour la faisabilité)

La régression linéaire multiple de la Préférence sur ses antécédents (faisabilité (fai), désirabilité (dés), accompagnement (acc) et facteurs spécifiques à l'entrepreneur (fse)) nous permet de tester l'hypothèse (4). Cette régression peut être représentée de la façon suivante :

$$\text{Modèle (3) : } P_i = b_0 + b_1 fse_i + b_2 acc_i + b_3 fai_i + b_4 dés_i + \varepsilon_{3i}$$

b_0 , b_1 , b_2 , b_3 , et b_4 sont les paramètres à estimer et ε_{3i} est le terme d'erreur du modèle (3) relatif à l'individu i , il est un terme aléatoire associé à la spécification du modèle.

Les résultats de la régression précédente ont fourni que, l'équation du modèle (3) explique 89,7% le phénomène ($\bar{R}^2 = 0.897$)¹⁷⁴, ainsi qu'elle est significative dans sa globalité ($F = 309.478$)¹⁷⁵.

Ainsi nous validons l'hypothèse (4)

Le test de significativité individuelle de chaque paramètre nous donne les résultats suivants :

¹⁷³ Voir annexe 4b

¹⁷⁴ Voir annexe 5c

¹⁷⁵ Voir annexe 5c

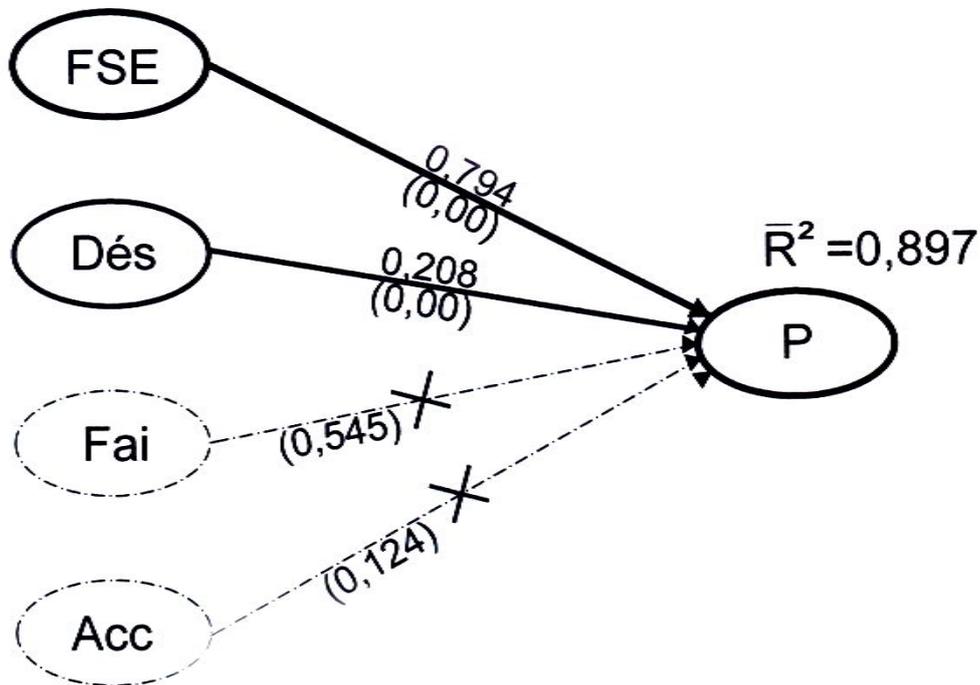
Les paramètres b_2 et b_3 ne sont pas significatifs ($t_{b_2} = 1.546$ $t_{b_3} = 0.607$)¹⁷⁶, tandis que les paramètres b_1 et b_4 ont des t de Student supérieures à 1.96 ($t_{b_1} = 22.263$ $t_{b_4} = 5.86$)¹⁷⁷, d'où la significativité individuelle de ces deux derniers paramètres est vérifiée. En plus, ils ont un signe positif ($\hat{b}_1 = 0.794$ et $\hat{b}_4 = 0.208$)¹⁷⁸, ce qui nous permet de juger que les variables facteurs spécifiques à l'entrepreneur et désirabilité ont un effet positif sur la préférence. Nous ne pouvons pas juger sur les autres variables tant qu'elles ne sont pas significatives. La figure suivante illustre les résultats obtenus.

¹⁷⁶ Voir annexe 5c

¹⁷⁷ Voir annexe 5c

¹⁷⁸ Voir annexe 5c

Figure 25 : l'explication de la Préférence



Légende:

→ : relation causale

Chiffre: coefficient

(chiffre): significativité de la relation

X : relation non significative

Epaisseur du trait : force de la contribution relative de la variable à l'explication de la variable dépendante

\bar{R}^2 : indice de la part de la variance de la variable dépendante expliquée par les variables explicatives

Sur la base de ces résultats, nous disons que les variables facteurs spécifiques à l'entrepreneur et désirabilité expliquent, plus que l'accompagnement et la faisabilité, la Préférence.

4) validation de l'hypothèse 5 :

Hypothèse 5 : les antécédents de la Préférence et de la Résistance au Changement ont un impact direct sur l'Engagement.

Le bilan des corrélations entre la variable Engagement et les antécédents de la Préférence et de la Résistance au Changement est le suivant :

Nous constatons des fortes corrélations entre l'Engagement, facteurs spécifiques à l'entrepreneur, désirabilité, environnement professionnel, et l'environnement spécifique (0.662 ; 0.953 ; -0.79 ; et -0.536 respectivement)¹⁷⁹, les autres corrélations sont faibles ($\text{corr}(\text{ENG}, \text{acc})=0.077$; $\text{corr}(\text{ENG}, \text{fai})=0.09$; $\text{corr}(\text{ENG}, \text{mc})=0.138$; $\text{corr}(\text{ENG}, \text{irrt})=0.312$ et $\text{corr}(\text{Eng}, \text{irrp})=0.086$)^{180 181}

Nous distinguons, parmi les quatre fortes corrélations trouvées, deux qui sont positives, à savoir $\text{corr}(\text{ENG}, \text{fse})$ et $\text{corr}(\text{ENG}, \text{dés})$, et les deux autres sont négatives ($\text{corr}(\text{ENG}, \text{envp})$ et $\text{corr}(\text{ENG}, \text{envs})$).

Les deux corrélations positives concernent les couples des variables (ENG,fse) et (ENG,dés), les deux variables fse et dés sont à la base parmi les antécédents de la Préférence. Ainsi comme nous l'avons précédemment montré, ces deux variables sont statistiquement significatives par rapport à la préférence et elle-même (Préférence) a un effet positif sur l'Engagement. Ce qui confirme notre travail.

Les deux corrélations négatives concernent les couples des variables (Eng,envp) et (Eng,envs), les deux variables envp et envs sont à la base parmi les antécédents de la Résistance au Changement. Ainsi, comme nous l'avons montré, ces deux variables sont statistiquement significatives par rapport à la résistance au changement et elle-même a un effet négatif sur l'Engagement. Ce qui rejoint les résultats que nous avons obtenus lors du test de l'hypothèse (2).

Nous formulons la régression linéaire multiple de l'engagement sur les antécédents (de la P et la RC) de la manière suivante : modèle (4) :

¹⁷⁹ Voir annexe 4b

¹⁸⁰ Nous exprimons la corrélation entre deux variables X et Y par $\text{corr}(X, Y)$.

¹⁸¹ Voir annexe 4b

$$ENG_i = \beta_0 + \beta_1 fse_i + \beta_2 acc_i + \beta_3 fai_i + \beta_4 dés_i + \beta_5 envp_i + \beta_6 mc_i + \beta_7 irr_t_i + \beta_8 envs_i + \beta_9 irrp_i + \varepsilon_{4i}$$

Les β_k ($k : 0 \rightarrow 9$) sont les paramètres à estimer et ε_{4i} est le terme d'erreur du modèle (4) relatif à l'individu i , il est un terme aléatoire associé à la spécification du modèle.

Les résultats de cette régression ont fourni que, le modèle (4) explique 91.7% le phénomène étudié ($\bar{R}^2 = 0.917$)¹⁸², ainsi qu'elle est significative dans sa globalité ($F = 176.093$)¹⁸³. Ce qui nous amène à confirmer l'hypothèse (5).

Les paramètres $\beta_2, \beta_3, \beta_5, \beta_6, \beta_7$ et β_8 ont des t de Student inférieures à 1.96 (1.239 ; 0.277 ; -1.548 ; 1.861 ; -0.191 et 1.011 respectivement)¹⁸⁴, donc ils ne sont pas statistiquement significatifs, les autres paramètres (β_1, β_4 et β_9) sont statistiquement significatifs ($t_{\beta_1} = 2.083, t_{\beta_4} = 19.292$ et $t_{\beta_9} = -2.427$)¹⁸⁵.

Nous avons trouvé, dans la section précédente, que les fse et la dés ont des fortes corrélations positives avec l'Engagement, ce qui est cohérent avec le résultat obtenu par la régression, ainsi que le signe des paramètres estimés reste toujours positif. Mais les deux autres variables (envp et envs) ne sont pas statistiquement significatives, cependant la variable irréversibilité perçue apparaît comme étant statistiquement significative et ayant un impact négatif sur l'engagement ($\hat{\beta}_9 = -0.062$)¹⁸⁶. L'irréversibilité perçue est une variable qui figure parmi les antécédents de la Résistance au Changement, quant à elle aussi a un effet négatif sur l'Engagement. Une autre cohérence existe dans notre travail. La figure suivante illustre les résultats obtenus.

¹⁸² Voir annexe 5d

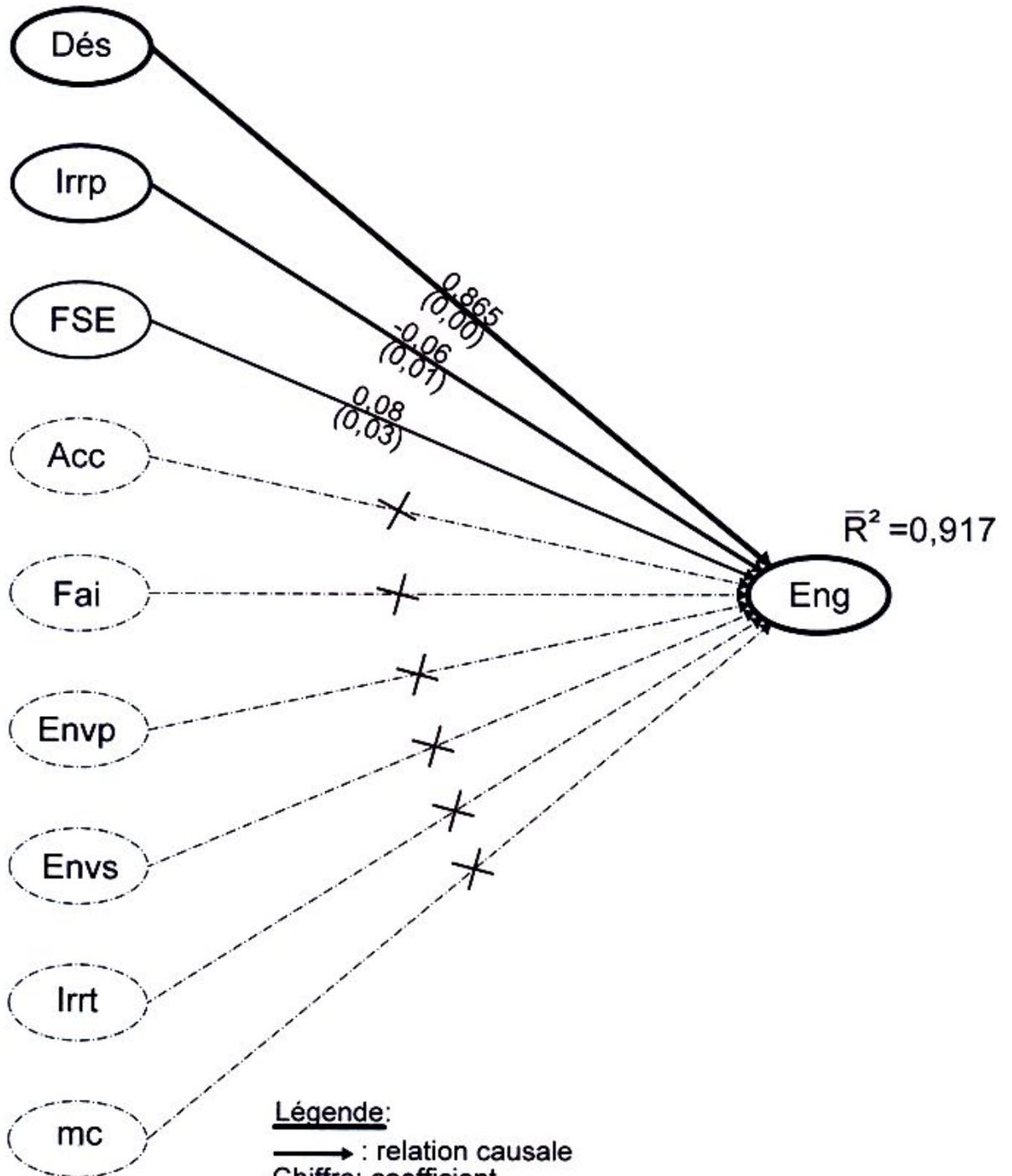
¹⁸³ Voir annexe 5d

¹⁸⁴ Voir annexe 5d

¹⁸⁵ Voir annexe 5d

¹⁸⁶ Voir annexe 5d

Figure 26 : l'impact des antécédents sur l'Engagement



Légende:

→ : relation causale

Chiffre: coefficient

(chiffre): significativité de la relation

X: relation non significative

Epaisseur du trait : force de la contribution relative de la variable à l'explication de la variable dépendante

\bar{R}^2 : indice de la part de la variance de la variable dépendante expliquée par les variables explicatives

5) validation de l'hypothèse 6 :

Hypothèse 6 : Plus le pouvoir de l'entrepreneur sur son entreprise et plus la pression du temps sont favorables au comportement, et moins l'autonomie de l'entreprise est basse plus forte sera la dynamique de l'engagement entrepreneurial.

Nous formulons la régression linéaire multiple de la Dynamique de l'Engagement de la manière suivante : modèle (5) :

$$DE_i = \lambda_0 + \lambda_1 AE_i + \lambda_2 PE_i + \lambda_3 PT_i + \varepsilon_{5i}$$

Les λ_k ($k : 0 \rightarrow 3$) sont les paramètres à estimer et ε_{5i} est le terme d'erreur du modèle (5) relatif à l'individu i , il est un terme aléatoire associé à la spécification du modèle.

Les résultats de cette régression ont fourni que, le modèle (5) explique 94.9% le phénomène étudié ($\bar{R}^2 = 0.949$)¹⁸⁷, ainsi qu'elle est significative dans sa globalité ($F = 563.355$)¹⁸⁸. Ce qui nous amène à confirmer l'hypothèse (6).

Le paramètre λ_2 a une t de Student inférieure à 1.96 (1.580)¹⁸⁹, donc il n'est pas statistiquement significatif, les autres paramètres (λ_1 et λ_3) sont statistiquement significatifs ($t_{\lambda_1} = -5.883$ et $t_{\lambda_3} = 13.819$)¹⁹⁰. Ces résultats nous permettent de juger que la pression du temps et l'autonomie peuvent expliquer la dynamique de l'engagement des entrepreneurs naissants. Quant à la variable pouvoir de l'entrepreneur, elle n'a pas d'effet significatif. La figure suivante illustre les résultats obtenus.

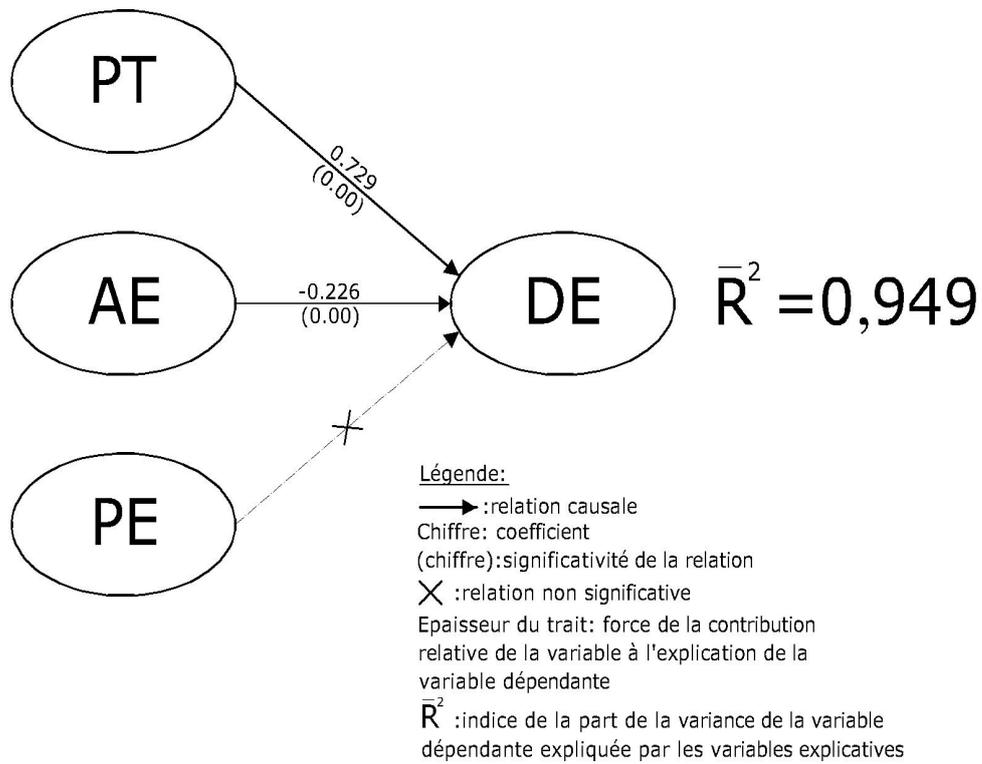
¹⁸⁷ Voir annexe 5d

¹⁸⁸ Voir annexe 5d

¹⁸⁹ Voir annexe 5d

¹⁹⁰ Voir annexe 5d

Figure 27 : Validation du modèle de la Dynamique de l'Engagement



CONCLUSION GÉNÉRALE

Comment expliquer l'engagement des entrepreneurs naissants ? Une seule vision ne suffit pas pour répondre à cette question, multiplier les visions peut entraîner des complexifications des analyses...notre étude est un essai de modélisation de l'engagement des entrepreneurs naissants et de sa dynamique dans un cadre d'étude portant sur un ensemble des individus, résident le gouvernorat de Sfax, et qui ont demandé un crédit bancaire auprès la BTS agence de Sfax entre Janvier 2008 et Mars 2009

Cet essai de modélisation de l'engagement des entrepreneurs naissants et de sa dynamique a plusieurs intérêts que se soient théoriques ou/et pratiques. Des mesures fiables et valides, au moins en contexte tunisien, ont été développées pour l'engagement, la dynamique de l'engagement, la préférence, la résistance au changement, l'environnement spécifique et professionnel, facteurs spécifique à l'entrepreneur et la désirabilité, la pression du temps, l'autonomie de l'entreprise, nous incitons à les utiliser dans d'autres travaux de recherche. Les mécanismes d'appui et d'accompagnement, la BTS, les sociologues, les chercheurs... peuvent être intéressés par les résultats issus de notre recherche.

- **Les apports de la recherche :**

Nous nous sommes reposés sur la modélisation de l'engagement et de sa dynamique. Nous avons essayé, dans une première étude, d'opérationnaliser les variables du modèle engagement selon l'approche statique, et de tenter d'approfondir l'étude et de chercher les antécédents éventuels de ces variables. Puis dans une seconde étude, d'expliquer la dynamique de l'engagement selon une approche dynamique. À l'aide de la revue de la littérature en entrepreneuriat, nous avons pu concevoir deux questionnaires qui nous permettent de collecter les données à travers deux enquêtes qui ont été examinées sur une population bien déterminée.

Notre traitement de données a utilisé plusieurs outils et méthodes statistiques (ACP, régression linéaire, ANOVA ...). À l'issue de ce travail six hypothèses ont été vérifiées et validées : Nous avons validé le modèle de l'engagement selon l'approche statique qui stipule que l'engagement est expliqué par la préférence et la résistance au changement. Nous avons vérifié la dépendance entre la préférence et la résistance au changement

Nous avons vérifié que la préférence est la résultante d'un ensemble d'antécédent et nous avons validé qu'elle est expliquée par la désirabilité et les facteurs spécifiques à l'entrepreneur ainsi que la résistance au changement est la résultante d'un ensemble d'antécédent et nous avons validé qu'elle est expliquée par l'environnement professionnel et spécifique de l'entrepreneur. Ces antécédents ont un impact indirect sur l'engagement et nous avons validé qu'il est expliqué par la désirabilité, les facteurs spécifiques à l'entrepreneur et l'irréversibilité perçue.

La validation de la sixième hypothèse nous permet de stipuler que la dynamique de l'engagement des entrepreneurs naissants dans un processus de création d'entreprise est expliquée par la forte intensité de la pression du temps sur leur comportement. L'autonomie de l'entreprise a un effet négatif sur la dynamique de l'engagement et quant à la variable pouvoir de l'entrepreneur, elle n'est pas significative.

- **Limites de la recherche :**

Notre recherche est limitée, pour un souci d'homogénéité, à une seule région (Sfax) qui peut être particulière. Il aurait dû de choisir une population plus large et surtout hétérogène pour que nos résultats soient plus fiables.

Une autre limite à signaler, après l'examen de notre enquête, nous avons remarqué que nos objectifs de recherche, fixés a priori, sont limités aux comportements des individus, concernant leurs engagements, et nous avons

ignoré d'autres dimensions concernant l'âge, le sexe, le niveau d'instruction, situation familiale, nombre d'enfants...etc. ces variables peuvent influencer le comportement des gens.

- **Horizons de la recherche :**

Cette étude permet, afin d'améliorer l'efficacité et l'efficience processus de création d'entreprise, d'étudier les facteurs d'échec et de réussite dans ce processus. Les mesures développées dans notre étude et qui ont un effet positif sur l'engagement des entrepreneurs naissants peuvent devenir à la fin du processus, des facteurs d'échec et vice versa pour ceux qui ont des effets négatifs. Prenons l'exemple de la variable autonomie de l'entreprise. Elle a un effet négatif sur la dynamique de l'engagement des entrepreneurs naissants, certes elle est désirable pour certain, mais elle peut être un facteur d'échec dans la mesure où le créateur devient dans une situation confortable et il consacrera, au fil des temps, moins d'énergie et d'efforts pour développer son entreprise et rassurer sa survie. Dans la même logique, la pression du temps peut être un facteur de réussite si le processus de démarrage nécessite plus de financement ou plus de clients pour couvrir des charges qui inhibent l'essor de l'entreprise mais elle peut être, dans le même cas, un facteur d'échec dans la mesure où le créateur doit bien étudier les opportunités offertes, le marché où il s'adresse, son produit... Dans cette perspective, les mesures des modèles de l'engagement peuvent aider les chercheurs à étudier et expliquer les facteurs d'échec et de réussite dans ce processus.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Ajzen, I. (1991). «Theory of planned behavior». *Organizational Behavior & Human Decision Process*, 50 : 179–211.

Allen, N. J., Meyer, J. P. (1990). «The measurement and antecedents of affective, continuance, and normative commitment to the organization». *Journal of Occupational Psychology*, 63 :1–18.

Ansoff, H.I. (1987). «The emerging Paradigm of Strategic Behavior». *Strategic Management Journal*, 8 (6) : 501–515.

Atiyah, M. F. (1988). «Topological Quntum Field Theory». *Publication mathématiques de l'I.H.E.C*, 68 : 175–168.

Bandura, A. (1997). «Self-efficacy. Toward unifying theory of behavioral change». *Psychological Review*.

Barkley, R. J. (1999). «On the Complexities of Complex Economic Dynamics». *Journal of Economic Perspectives*, 13 (4) : 169–192

Bennouri, M.N., Rebaii, A. (2012). «l'engagement des nouveaux créateurs d'entreprises : application du modèle du Christian Bruyat». *Communication pour le 6° colloque internationale sur le thème : Les changements politico-économiques et sociaux dans le nouveau monde arabe : enjeux et perspectives. Gafsa, Tunisia*.

Bergman, M.E. Benzer, J. K., Kabins, A.H., Bhupatkar, A., Panina, D., (2012). «An event-based perspective on the development of commitment», *Human Resource Management Review*.

Biglow, J. (1982) «A catastrophe model of organizational change». *Behavioral Science*, 27 : 26–42.

Bourgeois, L.J. (1980). «Strategy and environment : a conceptuel integration». *Academy of Management Review*, 5 (1).

Brown, S. P. Peterson, A. J. (1993). «Antecedents and consequences of salesperson job satisfaction: Meta-analysis and assessment of causal effects». *Journal of Marketing Research*. Chicago, 30, 63–78.

Bruyat, C. (1993). Création d'Entreprise : «Contribution Épistémologiques et Modélisation». *Thèse pour le doctorat ès Sciences de Gestion*. Ecole Supérieure des Affaires, Université Pierre Mendès France, Grenoble II, France.

Bruyat, C. (2001). «Créer ou ne pas créer ? Une modélisation du processus d'engagement dans un projet de création d'entreprise», *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol. 1, n° 1.

Bruyat, C., Julien, P. A. (2001). «Defining The Field Of Research in Entrepreneurship». *Journal of Business Venturing*, 16 : 165–180.

Bygrave, W. D. (1989a). «The entrepreneurship paradigm (I): A philosophical look at its research methodologies». *Entrepreneurship Theory and Practice*, 14 (1) : 7–26.

Bygrave, W. D. (1989b). «The Entrepreneurship paradigm (II): chaos and catastrophes among quantum jumps?». *Entrepreneurship Theory Practice*, 14 (2) : 7–30.

Bygrave, W.D., Hofer, C. W. (1991). «Theorizing about Entrepreneurship». *Entrepreneurship Theory Practice*, 16 (2) : 13–22.

Bygrave, W.D., Hofer, C. W. (1992). «Researching Entrepreneurship». *Entrepreneurship Theory & Practice*, 16 (3) : 91–100.

Carter, N.M., Gartner, W.B., Reynolds, P.D. (1996). «Exploring start-up event sequences», *Journal of Business Venturing*, 11 : 151–166.

Carter, N.M., Gartner, W.B., Shaver, K.G., Gatewood, E.J. (2003). «Exploring start-up event sequences», *Journal of Business Venturing*, 18 : 13–39.

Cossu, C., (1985). «Multimodalité, bifurcation et recherche intuitive de modèles», in *Méthodologies fondamentales en gestion*, FNEGE ISEOR, 1985, p. 138–148.

Darden, W. R., Hampton, R., Howell, R. D. (1989). «Career versus organizational commitment: antecedents and consequences of retail sales people's commitment».. *JAI Press, Inc.*

DeCotiis, T. A., Summers, T. P. (1987). «A path analysis of a model of the antecedents and consequences of organizational commitment». *Human Relations.*, 40, 370–380.

Dess, G.G., Beard, D.W, (1984). «Dimensions of organizational task environments», *Administrative Science Quarterly*. 29, 52–73.

Dollinger, M.J. (1985). «Environment contacts and financial performance of the small firm». *Journal of Small Business Management*, 23 (1) : 24–30.

Dokou, K.G. (2002), «De l'accompagnement du créateur de PME à l'exploitation dynamique des marchés», *XI^{ème} Conférence Internationale ESCP-EAP*.

Dokou, K.G., Gasse, Y., Abiassi, A., Camion, C. (2004). «Influence des pratiques d'accompagnement et de recherche d'informations sur les stratégies des entrepreneurs de PME». *Université de Laval, Document de travail 2004-001*.

Doutriaux, J. Peterman, B. F. (1982). «Technology transfer and academic entrepreneurship», in *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College : 420–448.

Duncan, R.B. (1972). «Characteristics of Organizational Environments and Perceived Environment Uncertainty», *Administrative Science Quarterly*, 17 : 313–327.

Ekelend, I. (1984). «*Le calcul, l'imprévu. Les figures du temps de Kepler à Thom*», Editions du Seuil, 1984.

Ekelend, I. (1990). «Le roi Olav lançant les dés», in *La querelle du déterminisme*, Amsterdamski et al, Gallimard, 1990 : 163–172.

Emin, S. (2003), «L'intention de créer une entreprise des chercheurs publics : Le cas français», *Thèse pour l'obtention du doctorat en sciences de gestion*, EDG Université Pierre Mendès-France.

Emin, S. (2007), «Projets entrepreneuriaux de l'économie sociale et solidaire : propositions pour de nouveaux cadres d'analyse», Communication pour le Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat Sherbrooke – Octobre 2007.

Evrard, Y., Pras, B. et Roux, E. (1997), «Market, Études et Recherches en Marketing», Nathan.

Fayolle, A. (2002), «Du champ de l'Entrepreneuriat à l'étude du processus entrepreneurial : quelques idées et pistes de recherches», Communication pour le 6° Congrès International francophone en Entrepreneuriat et PME, 2002.

Fayolle, A. (2004), «Entrepreneuriat et Processus : faire du processus un objet de recherche et mieux prendre en compte la dimension processus dans les recherches», Communication pour le 7° Congrès International francophone en Entrepreneuriat et PME, 2004.

Fayolle, A., & Degeorge, J.M. (2004), «Création d'entreprise et théories psychologiques de l'engagement : une approche exploratoire», Communication pour le 3° Congrès International de l'Académie de l'Entrepreneuriat, 2004.

Fayolle, A., & Narjisse L.C. (2005), «L'engagement dans un processus de création d'entreprise : Application du modèle de Bruyat à une étude de cas», Communication pour le 4° Congrès International de l'Académie de l'Entrepreneuriat, 2005.

- Fayolle, A. (2005), «Introduction à l'entrepreneuriat», Paris, Dunod, 2005.
- Fayolle, A., et Tounes, A. (2007), «L'odyssée d'un concept et les multiples figures de l'entrepreneur», *La Revue des Sciences de Gestion*, p 7, 2007.
- Festinger, L. (1957), «A Theory of Cognitive Dissonance», Stanford : Stanford University Press.
- Festinger, L., Carlsmith, J. M. (1959), «Cognitive Consequences of Forced Compliance», *Journal of Abnormal & Social Psychology*, 58, p. 203–210.
- Festinger, L. (1964), «Conflict, decision and dissonance», Stanford. CA: Stanford University Press.
- Gaillard-Giordani, M.L. (2004), «Les modalités transactionnelles et relationnelles de la création et du financement des nouvelles organisations : la dynamique des engagements et des désengagements », Thèse pour le doctorat en sciences de gestion, université de Nice Sophia Antipolis.
- Gartner, W.B. (1985), «A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation», *Academy of Management Review*, vol 10 n° 4, 1985, p. 696–706.
- Gartner, W.B. (1988), «Who is an Entrepreneur? is the wrong question», *American Journal of Small Business*, vol 12 n°4, 1988, p. 11–32.
- Gartner, W.B. (1990), «What are we talking about when we talk about entrepreneurship?» *Journal of Business Venturing*, vol 5 n° 1, Janvier 1990, p. 15–28.
- Gartner, W.B. (1995), «Aspects of organizational emergence» in Bull I; Thomas, H., Willard, G., *Entrepreneurship-perspectives on theory building*, Pergamon, 1995 .
- Gartner, W. B., Shane, S. A. (1995). «Measuring entrepreneurship over time». *Journal of Business Venturing*, 10 : 283–301.

Gist, M.E. (1987), «self-efficacy : Implications for Organizational Behavior and Human Resource Management», *Academy of Management Review*, vol. 12, n°3, 1987, pp. 472–55

Goldstein, J. A., Hazy, J. K., Silberstang, J. (2008). «Complexity and Social Entrepreneurship: A Fortuitous Meeting». *E:CO*, 10 (3) : 9–24.

Gueguen, G. (2001), «Environnement et Management Stratégique des PME : le cas du secteur Internet», thèse de doctorat en sciences de gestion, université Montpellier I, 587p.

Gueguen, G. (2005), «Pragmatisme méthodologique et analyse de l'environnement en stratégie», AIMS 2005.

Hofer, C. W., Sandberg W. R., Improving new venture performance: some guidelines for success, *American Journal of Small Business*, summer 1987, p. 11–25.

Jaziri, R., Paturel, R. (2009). «Une vision renouvelée des paradigmes de l'entrepreneuriat : Vers une reconfiguration de la recherche en entrepreneuriat». *Actes du Colloque International sur l'Entrepreneuriat et l'Entreprise: nouveaux enjeux et nouveaux défis. Gafsa, Tunisia.*

Johannisson, B. (1991), «University training for entrepreneurship: a swedish approach», *Entrepreneurship and Regional Development*.

Johston, J. John D. «Méthodes économétriques» traduction d'Economica. 4^{ième} édition

Joule, R. V., Beauvois, J. L. (1989), «Une théorie psycho-sociale : la théorie de l'engagement», *Recherche et Applications en Marketing*, 4, 1, p. 79–90.

Joule, R. V., Beauvois, J. L. (2002), «Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens», Presses Universitaires de Grenoble.

Knight, F.H., «*Risk, uncertainty and profit*», Houghton-Mifflin, Boston, MA., 1921.

Lawrence, P. & Lorsh, J. (1967). «Adapter les Structures de l'Entreprise», Les éditions d'organisations, 1986, Paris.

Lévesque, M. (2004). «Mathematics, theory, and entrepreneurship». *Journal of Business Venturing*, 19 : 743–765.

Lichtenstein, B.B., Dooley, K.J., Lumpkin, G.T. (2006). «Measuring emergence in the dynamics of new venture creation». *Journal of Business Venturing*, 21: 153–175.

Lichtenstein, B.B., Carter, N.M., Dooley, K.J., Gartner, W.B. (2007). «Complexity dynamics of nascent entrepreneurship». *Journal of Business Venturing*, 22: 236–261.

Lilly, J., «*Programming and metaprogramming in the human biocomputer*», The Julian Press Publisher, NY, 1972.

Meyer, J. P., & Allen, N. J. (1991). «A three-component conceptualization of organizational commitment». *Human Resource Management Review*, 1(1), 61–89.

Meyer, J. P., Allen, N. J., & Smith, C. A. (1993). «Commitment to organizations and occupations: Extension and test of a three-component conceptualization». *Journal of Applied Psychology*, 78, 538–551.

Meyer, J. P., Stanley, D. J., Herscovitch, L., & Topolnytsky, L. (2002). «Affective, continuance, and normative commitment to the organization: A meta-analysis of antecedents, correlates, and consequences». *Journal of Vocational Behavior*, 61, 20–52.

McKelvey, B. (1999). «Avoiding Complexity Catastrophe in Coevolutionary Pockets : Strategies for Rugged Landscapes». *Organization Science*, 10 (3) : 294–321.

McKelvey, B. (2004). «Toward a complexity science of entrepreneurship». *Journal of Business Venturing*, 19 : 313–341.

Marchesnay, M. (1993), «Management stratégique», Eyrolles.

Martinet, A.C. (1984), «Management Stratégique : organisation et politique»,

Mc Graw Hill, coll. Stratégie et Management, Paris 1984, p118.

Mason, R. B. (2007). «The external environment's effect on management and strategy : A complexity theory approach». *Management Decision*, 45 (1) : 10–28.

Morin, E., «*La méthode 2 - La vie de la vie*», Editions du Seuil, 1980.

Morin, E., «Peut-on concevoir une science de l'autonomie ? », in *L'auto-organisation*, Colloque de Cerisy, Editions du Seuil, 1984, p. 317–325.

Morin, E., «*La méthode 3 - Connaissance de la connaissance*», Editions du Seuil, 1986.

Morin, E., «*La Méthode 4 - Les idées*», Editions du Seuil, 1991.

Mouriaux, M. F., «*Les créations d'entreprises à l'épreuve du temps*», Centre d'Etude de l'Emploi, Dossier de recherche n° 42, décembre 1991.

Mustar, P., «*Science et innovation : annuaire raisonné de la création d'entreprises technologiques par les chercheurs en France*», Economica, 1988.

Ngo-Mai, S., Rochhia, S. (1999). «Auto-organisation et connaissance dans la firme». *Revue d'économie industrielle*, 88 : 237–256.

.

Passet, R. «L'évolution actuelle des sciences physiques et biologiques et son implication pour les sciences économiques», *Problèmes économiques*, n° 1723, 13 mai 1981, p. 9–16.

Piaget, J. (1969), «Psychologie et pédagogie», Paris, Denoël.

Prigogine, I. (1968). «Introduction à la thermodynamique des processus irréversibles». Monogr. Dunod, Paris

Ronstadt, R., «The decision not to become an entrepreneur», in *Frontiers of entrepreneurship research*, Babson College, 1983, p. 192–212.

Sammut, S. (2001), «Processus de démarrage en petite entreprise : système de gestion et scénarios », *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol. 1, n° 1, 2001.

Sammut, S. (2003), «L'accompagnement des petites entreprises en création», in Marions, S., Noël, X., Sammut, S. Senicourt, P., *Réflexions sur les outils et les méthodes à l'usage du créateur de l'entreprise*, les éditions de l'ADREG.

Samson, K. J., Gurdon M. A., «Entrepreneurial scientists: organizational performance in scientist-started high technology firms», in *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College, 1990, p. 437–451.

Sawerr, O.O. (1993), «Environmental uncertainty and environmental scanning activities of Nigerian manufacturing executive: a comparative analysis», *Strategic Management Journal*, vol.14, pp. 287–299.

Schindehutte, M., Morris, M. H. (2009). «Advancing Strategic Entrepreneurship Research: The Role of Complexity Science in Shifting the Paradigm». *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33 (1) : 241–276.

Schneider, M., Somers, M., (2006). «Organizations as complex adaptive systems: Implications of Complexity Theory for leadership research». *The Leadership Quarterly*, 17 : 351–365.

Shapero, A.(1975), «The displaced uncomfortable entrepreneur». *Psychology to day*.

Shapero, A., Sokol, L. (1982), «The social dimensions of entrepreneurship». In C.A. Kent, D.L. SEXTON, & K.H. VESPER eds, *Encyclopaedia of Entrepreneurship*, 72–90. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Staw, B. M. (1981), «The Escalation of Commitment to a Course of Action», *Academy of Management Review*, 6, p. 577–587.

Staw, B. M., Ross, J. (1987), «Understanding Escalation Situations : Antecedents, Prototypes, and Solutions», In B. M. Staw & L. L. Cummings (Eds), *Research in Organizational Behavior*, 9, p. 39–78, Greenwich, CT : JAI Press.

Steyaert, C. (2007). «Entrepreneuring' as a conceptual attractor? A review of process theories in 20 years of entrepreneurship studies». *Entrepreneurship and Regional Development*, 19 : 453–477.

Tan. J. (2007). «Phase transitions and emergence of entrepreneurship: The transformation of Chinese SOEs over time». *Journal of Business Venturing*, 22 (1) : 77–96.

Thietart, R.A., (1999), «Méthodes de Recherche en management », Dunon.

Thom, R. «Answer to Chistopher Zeeman's reply», In ZEEMAN E.C., *Catastrophe theory (selected papers 1972-1977)*, Addison-Wesley, 1977, p. 633–638.

Thom, R. «*Modèles mathématiques de la morphogenèse*», Christian Bourgeois editeur, Nouvelle édition revue et augmentée, 1980.

Thom, R. «Halte au hasard, silence au bruit», in *La querelle du déterminisme*, Amsterdamski et al, Le débat, Gallimard, 1990, p. 61–78.

Thom, R. «*Prédire n'est pas expliquer*» (Entretiens avec Emile Noël), La question, Editions ESHEL, 1991.

Tsai, W.C., Lai, Y.C. (2010). «Strategic Implications from Complexity Science Perspective». *Journal of Global Business Management*, 6 (2) : 1–10.

Uhl-Bien, M., Marion, R., McKelvey, B. (2007). «Complexity Leadership Theory: Shifting leadership from the industrial age to the knowledge era». *The Leadership Quarterly*, 18 (4) : 298–318.

Verstraete, T. (1997), «Cartographie cognitive et accompagnement du créateur de l'entreprise», *Revue Internationale PME*.

Verstraete, T. (2001), «Entrepreneuriat : modélisation du phénomène», *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol. 1, n° 1.

Verstraete, T. (2002), «Proposition d'un cadre théorique pour la recherche en entrepreneuriat : $PhE=f[(CxSxP)<(ExO)]$ », les éditions de l'ADREG, Décembre 2003.

Verstraete, T. (2004), «Essai sur la singularité de l'entrepreneuriat comme domaine de recherche», les éditions de l'ADREG, Janvier 2002.

Verstraete, T. & Fayolle, A. (2005), «Paradigmes et Entrepreneuriat», *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol. 4, n° 1, 2005.

Valéau, P. (2001), «Pour une version non seulement lucrative de l'entrepreneur», exemples tirés de la zone Océan Indien, *Management International*, automne (2001) vol. 6, n°1.

Valéau, P. (2006), «l'accompagnement des entrepreneurs durant les périodes de doute ». *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol.5, n°1, 2006.

Van de Ven A.H. (1992), «Suggestions for studying strategy process: A research note», *Strategic Management Journal*, vol. 13.

Verstraete, T. (1997), «Cartographie cognitive et accompagnement du créateur de l'entreprise», *Revue Internationale PME*.

Zahra, A., Ryan, C. (2007). «From chaos to cohesion-Complexity in tourism structures: An analysis of New Zealand's regional tourism organizations». *Tourism Management*, 28 : 854–862.

Zeeman, E.C., «*Catastrophe theory (selected papers 1972-1977)*», Addison-Wesley, 1977.

ANNEXES

Annexe 1a : Questionnaires de la première étude

<p style="text-align: center;">Veuillez préciser pour chacune des affirmations suivantes, votre opinion en cochant une case sur une échelle à 7 positions allant du « Pas du tout d'accord » à « Tout à fait d'accord »</p>	<i>Pas du tout d'accord</i>	<i>Pas d'accord</i>	<i>Plutôt pas d'accord</i>	<i>Ni d'accord ni pas d'accord</i>	<i>Plutôt d'accord</i>	<i>D'accord</i>	<i>Tout à fait d'accord</i>
<i>Vous cherchez l'indépendance</i>							
<i>Vous cherchez l'autonomie</i>							
<i>Vous cherchez le pouvoir sur les autres</i>							
<i>Vous cherchez à être votre propre chef</i>							
<i>Votre création d'entreprise est la résultante de la recherche du pouvoir</i>							
<i>Votre création d'entreprise est la résultante de la recherche de l'indépendance</i>							
<i>Vous pensez que l'argent est la motivation la plus importante</i>							
<i>Créer votre entreprise est la conséquence de la recherche d'argent</i>							
<i>Vous êtes un Homme de routine et d'habitudes</i>							
<i>D'après vous, le changement d'une situation à une autre est important</i>							
<i>D'après vous, le changement d'une situation à une autre vous perturberez</i>							
<i>Vous ne souhaitez pas le changement et il vous diminue</i>							
<i>Vous préférez créer une entreprise c'est dû a un besoin et d'un désir de changement de la situation actuelle</i>							
<i>Vous êtes enthousiaste à l'idée de créer une entreprise</i>							
<i>Vous êtes attiré par la création d'entreprise</i>							
<i>Vous aimerez créer une entreprise</i>							
<i>Vous êtes favorable au fait de vous engager dans une création d'entreprise</i>							
<i>Vous vous sentez capable de mener à bien un projet de création d'entreprise</i>							
<i>Vous pensez maîtriser personnellement le processus de création d'une entreprise</i>							

<i>Il vous semble possible de monter un projet de création et d'assurer son aboutissement</i>							
<i>Vous avez confiance en votre capacité à réussir une création d'entreprise</i>							
<i>Vous avez dans vos aspirations (≈ désirs) des projets concurrents</i>							
<i>Vous avez dans vos aspirations (≈ désirs) des projets incompatibles</i>							
<i>Vous avez dans vos aspirations (≈ désirs) des contradictions importantes qui traduisent une insatisfaction de votre situation actuelle</i>							
<i>Vous avez été imprégné très tôt de l'idée de création de projet</i>							
<i>Vous avez consacré l'essentiel de votre engagement passé à une carrière de salarié (chômeur, étudiant, chercheur, demandeur d'emploi...sans n'avoir jamais envisager de créer votre entreprise</i>							
<i>Le projet que vous choisirez est préféré à la situation actuelle (chômeur, étudiant, chercheur, salarié,...) et à tout autre projet</i>							
<i>Selon vous, le passage d'une situation d'un emploi salarié (étudiant, chercheur, demandeur d'emploi...) à une situation d'entrepreneur est difficile</i>							
<i>Vous cherchez de créer votre entreprise vu l'insatisfaction de votre situation actuelle</i>							
<i>Le fait que votre idée de création vous paraît intéressante vous incite à vous engager réellement dans votre projet</i>							
<i>Vous jugez que vous êtes capable d'estimer les événements imprévus qui viendraient bouleverser votre projet</i>							
<i>Vous lancez votre projet d'une manière incrémentale, sans engager des coûts irréversibles</i>							
<i>Vous estimez que vous pouvez mobiliser les moyens et l'énergie nécessaires pour lancer votre projet</i>							
<i>Vous avez estimé que vous pourrez mobiliser les moyens nécessaires pour lancer votre entreprise.</i>							
<i>L'incertitude et la méconnaissance de la réalité de la création et de la direction d'une entreprise paraissent un obstacle de créer votre projet</i>							
<i>Vous pensez que si votre création est une reproduction d'une tâche d'une entreprise ça vous permettrait de réduire le degré d'incertitude</i>							
<i>Vous pensez que le fait d'avoir une expérience dans le domaine de votre projet ça vous permettrait de réduire le degré d'incertitude</i>							
<i>Vous renoncez à votre projet si vous constatez qu'il y a des problèmes de type : pénurie des ressources; des conseils disponibles, hostilité de l'environnement</i>							

<i>Vous pensez renoncer à votre projet vu le manque d'expérience, des compétences et d'informations</i>							
<i>Tout au long du processus de votre création, vous devrez procéder à des apprentissages susceptibles de vous changer</i>							
<i>Vous acceptez de consacrer moins de temps à votre famille et à vos loisirs</i>							
<i>Vous acceptez d'engager l'essentiel de votre patrimoine pour la création de votre entreprise</i>							
<i>Si vous vous investissez totalement dans votre projet alors vous sentez que votre création est un véritable choix de vie</i>							
<i>Vous jugez que vous possédez un réseau relationnel favorable à la création de votre entreprise</i>							
<i>Vous pensez que votre environnement (social : famille, amis, réseau relationnel... ; institutionnel : centre d'affaire, centre d'essaimage et d'insertion, espace d'entreprendre, API, APIA,... et autres...) est favorable à la création de votre entreprise</i>							
<i>Vous pensez que les pépinières, centres d'essaimage et d'insertion, centres d'affaire, centres de recherche... vous aideront à poursuivre votre processus de la création d'entreprise</i>							
<i>Vous pensez qu'un excès de planification (proposée par les systèmes d'appui et d'accompagnement de votre projet) entraîne le doute</i>							
<i>Vous pensez renoncer à votre projet si vous constatez qu'il y a un excès de planification (proposée par les systèmes d'appui et d'accompagnement)</i>							
<i>À votre avis, les régimes fiscaux de la création d'entreprise en Tunisie, favorisent la création d'entreprise</i>							
<i>À votre avis, les mesures spécifiques d'incitation en Tunisie, favorisent la création d'entreprise</i>							
<i>À votre avis, les difficultés et les coûts de procédures de création et de financement en Tunisie, contraignent la création des entreprises</i>							
<i>Vous consacrez l'essentiel de votre temps et vos investissements (financiers, intellectuelles et affectifs) à votre projet</i>							
<i>Vous êtes capable d'identifier le risque</i>							
<i>Vous êtes capable d'estimer la probabilité d'occurrence du risque</i>							
<i>Vous pouvez réagir dans des situations risquées</i>							
<i>Vous pouvez réagir dans des situations très risquées</i>							
<i>Le risque a un effet sur vos réactions et vos comportements</i>							
<i>Vous êtes paralysé par le risque</i>							

<i>Vous acceptez des risques personnels non négligeables dans une situation professionnelle</i>							
<i>Au cours de la création de votre entreprise vous prenez des risques pour résoudre des problèmes inattendus</i>							
<i>Vous jugez que vous êtes capable d'estimer votre chance de réussite</i>							
<i>Vous jugez que vous êtes capable d'estimer les difficultés que vous rencontrerez</i>							
<i>D'après vous, l'abandon du projet de création d'entreprise est un échec</i>							
<i>Dans le processus de création de votre entreprise, le retour en arrière vous paraît difficile</i>							
<i>Vous avez dépensé beaucoup de capitaux et vous avez fourni beaucoup d'efforts donc le recul devrait être difficile</i>							
<i>Si vous renoncez à votre projet de création d'entreprise, après avoir affiché un statut d'entrepreneur, vous apparaîtrez dans votre réseau relationnel comme un perdant</i>							
<i>Il devient de plus en plus difficile de retrouver un emploi salarié après avoir passer une longue période à tenter de monter une entreprise</i>							
<i>Vous estimez que, si votre projet échoue, il deviendra impossible de trouver un quelconque emploi</i>							
<i>Vous considérez qu'un échec, même s'il n'est pas immédiat, rendra votre situation catastrophique</i>							

Je vous remercie vivement d'avoir répondu à toutes les questions et du temps consacré à remplir ces questionnaires.

Annexe 1b : Questionnaires de la seconde étude

<p>Veillez préciser pour chacune des affirmations suivantes, votre opinion en cochant une case sur une échelle à 7 positions allant du « Pas du tout d'accord » à « Tout à fait d'accord »</p>	Pas du tout d'accord	Pas d'accord	Plutôt pas d'accord	Ni d'accord ni pas	Plutôt d'accord	D'accord	Tout à fait d'accord
<i>Vous jugez que l'avenir de votre entreprise dépend de votre compétence</i>							
<i>Vous avez l'énergie suffisante pour suivre le rythme d'activité de votre entreprise</i>							
<i>Vous avez dépensé beaucoup de capitaux et vous avez fourni beaucoup d'efforts donc le recul devrait être difficile</i>							
<i>D'après vous, une opportunité d'affaire doit être saisie rapidement sinon il sera trop tard</i>							
<i>Vous estimez que, si votre projet échoue, il deviendra impossible de trouver un quelconque emploi</i>							
<i>Votre entreprise a pu atteindre son point mort</i>							
<i>Vous jugez que le marché sur lequel s'adresse votre projet est turbulent</i>							
<i>D'après vous, les relations de votre entreprise avec ses environnements sont bien établies</i>							
<i>Si vous renoncez à votre projet de création d'entreprise nouvelle, après avoir affiché un statut d'entrepreneur vous apparaîtrez dans votre réseau relationnel comme un perdant</i>							
<i>Vous estimez que vous maîtrisez la communication et l'information nécessaires pour votre entreprise</i>							
<i>Les clients s'adressent plutôt à votre entreprise et non plus seulement à vous même</i>							
<i>Votre situation professionnelle actuelle vous paraît insatisfaisante</i>							
<i>Vous jugez que les coûts de votre projet rendent nécessaire d'atteindre le plus rapidement possible le point mort</i>							

<i>Dans le processus de création de votre entreprise le retour en arrière vous paraît difficile</i>							
<i>Votre entreprise a pu atteindre ses objectifs fixés</i>							
<i>Vous avez des ressources financières qui vous permettent de vivre selon des standards habituels</i>							
<i>Vous considérez qu'un échec, même s'il n'est pas immédiat, rend votre situation catastrophique</i>							
<i>Votre entreprise est dépendante principalement de ses fournisseurs</i>							
<i>Votre projet nécessite une formalisation rigoureuse alors que la pression du temps vous impose de faire vite</i>							
<i>Vous estimez que vous maîtrisez les règles organisationnelles générales nécessaires pour votre entreprise</i>							
<i>D'après vous, le rythme d'activité de votre entreprise est accéléré</i>							
<i>Vous consacrez l'essentiel de votre temps et vos investissements (financiers, intellectuels et affectifs) à votre projet</i>							
<i>Votre entreprise est dépendante principalement de vos compétences</i>							
<i>D'après vous, l'abandon du projet de création d'entreprise est un échec</i>							
<i>Votre entreprise a pu atteindre son équilibre financier</i>							
<i>Il devient de plus en plus difficile de retrouver un emploi salarié après avoir passé une longue période à tenter de monter une entreprise</i>							
<i>Vous jugez que votre entreprise a pu surmonter les barrières à l'entrée</i>							
<i>Vous avez les capacités nécessaires pour faire face aux situations d'urgences</i>							

Je vous remercie vivement d'avoir répondu à toutes les questions et du temps consacré à remplir ces questionnaires.

Annexe 2 : ACP des variables de mesure du modèle Engagement :

Annexe 2a : Engagement

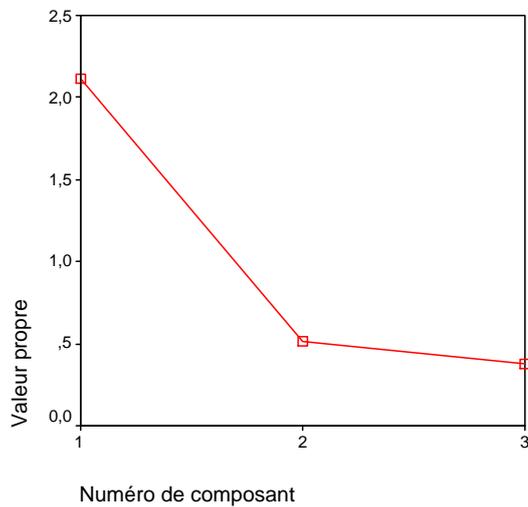
Alpha de Cronbach=0.7894

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
30_Le fait que votre idée de création vous paraît intéressante vous incite à vous engager réellement	1,000	,671
34_Vous avez estimé que vous pourrez mobiliser les moyens nécessaires pour lancer votre entreprise	1,000	,683
43_Si vous vous investissez totalement dans votre projet alors vous sentez que votre création est	1,000	,757

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Graphique des valeurs propres



Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,694
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé	125,899
	ddl	3
	Signification de Bartlett	,000

Matrices anti-images

	30-ENG1	34_ENG2	43_ENG3
Covariance anti-images 30-ENG1	,630	-,137	-,240
34_ENG2	-,137	,615	-,251
43_ENG3	-,240	-,251	,536
Corrélation anti-images 30-ENG1	,725 ^a	-,221	-,414
34_ENG2	-,221	,713 ^a	-,437
43_ENG3	-,414	-,437	,656 ^a

a. Mesure de précision de l'échantillonnage

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus		
	Total	% de la variance ==	% cumulés	Total	% de la variance ==	% cumulés
1	2,112	70,389	70,389	2,112	70,389	70,389
2	,511	17,017	87,406			
3	,378	12,594	100,000			

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Matrice des composantes

	Composant
	1
43_Si vous vous investissez totalement dans votre projet alors vous sentez qu	,870
34_Vous avez estimé que vous pourrez mobiliser les moyens nécessaires pou	,827
30_Le fait que votre idée de création vous paraît intéressante vous incite à vou	,819

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

a.1 composantes extraites.

Annexe 2b : Résistance au Changement

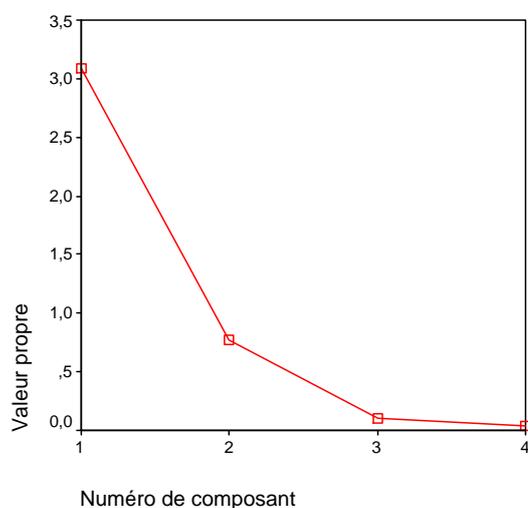
Alpha de Cronbach= 0.7040

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
9_ Vous êtes un Homme de routine et d'habitudes.	1,000	,842
10_ D'après vous, le changement d'une situation à une autre est important.	1,000	,353
11_ D'après vous, le changement d'une situation à une autre vous perturbera.	1,000	,968
12_ Vous ne souhaitez pas le changement et il vous diminue.	1,000	,925

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Graphique des valeurs propres



Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,689
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé	664,548
	ddl	6
	Signification de Bartlett	,000

Matrices anti-images

	9_ RC1	10_ RC2	11_ RC3	12_ RC4
Covariance anti-images 9_ RC1	,160	-9,252E-02	-3,215E-02	-3,290E-02
10_ RC2	-9,252E-02	,476	,106	-5,725E-02
11_ RC3	-3,215E-02	,106	5,799E-02	-4,846E-02
12_ RC4	-3,290E-02	-5,725E-02	-4,846E-02	7,187E-02
Corrélation anti-images 9_ RC1	,841 ^a	-,335	-,334	-,307
10_ RC2	-,335	,489 ^a	,638	-,309
11_ RC3	-,334	,638	,648 ^a	-,751
12_ RC4	-,307	-,309	-,751	,715 ^a

a. Mesure de précision de l'échantillonnage

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus		
	Total	% de la variance ==	% cumulés	Total	% de la variance ==	% cumulés
1	3,088	77,203	77,203	3,088	77,203	77,203
2	,775	19,381	96,584			
3	,101	2,522	99,107			
4	3,573E-02	,893	100,000			

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Matrice des composantes^a

	Composante
	RESISTANCE AU CHANGEMENT
9_Vous êtes un Homme de routine et d'habitudes.	,918
10_D'après vous, le changement d'une situation à une autre est important.	-,594
11_D'après vous, le changement d'une situation à une autre vous perturbera.	,984
12_Vous ne souhaitez pas le changement et il vous diminue.	,962

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

a. 1 composantes extraites.

Annexe 2c : Préférence

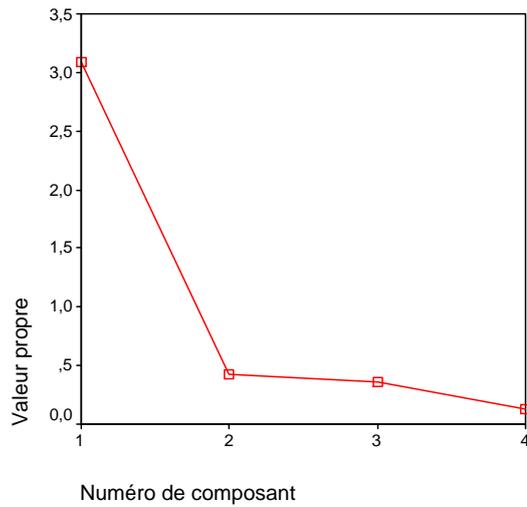
Alpha de Cronbach=0.9013

Qualité de représentation

	initial	extractio
22_Vous avez dans vos aspirations (désirs) des projets concurrents.	000	,725
23_Vous avez dans vos aspirations (désirs) des projets incompatibles.	000	,674
24_Vous avez dans vos aspirations (désirs) des contradictions importantes actuelle.	000	,804
27_Le projet que vous choisirez est préféré à la situation actuelle (chômeur,	000	,890

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Graphique des valeurs propres



Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,800
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé	394,121
	ddl	6
	Signification de Bartlett	,000

Matrices anti-images

		22_ P1	23_ P2	24_ P3	27_ P4
Covariance anti-images	22_ P1	,420	-6,255E-02	-4,457E-03	-,125
	23_ P2	-6,255E-02	,506	-4,045E-02	-8,602E-02
	24_ P3	-4,457E-03	-4,045E-02	,272	-,150
	27_ P4	-,125	-8,602E-02	-,150	,190
Corrélation anti-images	22_ P1	,863 ^a	-,136	-1,318E-02	-,441
	23_ P2	-,136	,919 ^a	-,109	-,278
	24_ P3	-1,318E-02	-,109	,777 ^a	-,658
	27_ P4	-,441	-,278	-,658	,716 ^a

a. Mesure de précision de l'échantillonnage

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus		
	Total	% de la variance ==	% cumulés	Total	% de la variance ==	% cumulés
1	3,093	77,328	77,328	3,093	77,328	77,328
2	,423	10,569	87,898			
3	,356	8,895	96,792			
4	,128	3,208	100,000			

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Matrice des composantes

	Composante
	1
27_Le projet que vous choisirez est préféré à la situation actuelle (chômeur, étudiant)	,943
24_Vous avez dans vos aspirations (désirs) des contradictions importantes qui traduisent	,897
22_Vous avez dans vos aspirations (désirs) des projets concurrents.	,851
23_Vous avez dans vos aspirations (désirs) des projets incompatibles.	,821

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

a.1 composantes extraites.

Annexe 2d : Les antécédents de la Résistance au Changement

Alpha de Cronbach=0.3945

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,809
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé	2978,354
	ddl	171
	Signification de Bartlett	,000

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
25_Vous avez été imprégné très tôt de l'idée de création de projet.	,000	,973
26_Vous avez consacré l'essentiel de votre engagement passé à une carrière de salarié demandeur d'emplo...sans n'avoir jamais envisager de créer votre entreprise.	,000	,969
35_L'incertitude et la méconnaissance de la réalité de la création et de la direction d'une entreprise de créer votre projet.	,000	,897
36_Vous pensez que si votre création est une reproduction d'une tâche d'une entreprise, le degré d'incertitude.	,000	,938
37_Vous pensez que le fait d'avoir une expérience dans le domaine de votre projet ça réduit le degré d'incertitude.	,000	,958
38_Vous renoncez à votre projet si vous constatez qu'il y a des problèmes de type : pénurie de ressources disponibles, hostilité de l'environnement.	,000	,950
39_Vous pensez renoncer à votre projet vu le manque d'expérience, des compétences, des contacts.	,000	,715
40_Tout au long du processus de votre création, vous devrez procéder à des apprentissages.	,000	,612
41_Vous acceptez de consacrer moins de temps à votre famille et à vos loisirs.	,000	,891
42_Vous acceptez d'engager l'essentiel de votre patrimoine pour la création de votre entreprise.	,000	,761
44_Vous jugez que vous possédez un réseau relationnel pertinent à la création de votre entreprise.	,000	,888
52_Vous consacrez l'essentiel de votre temps et vos investissements (financiers, intellectuels, etc.) à la création de votre entreprise.	,000	,678
63_D'après vous, l'abandon du projet de création d'entreprise est un échec.	,000	,727
64_Dans le processus de création de votre entreprise, le retour en arrière vous paraît difficile.	,000	,797
66_Si vous renoncez à votre projet de création d'entreprise, après avoir affiché un statut d'entrepreneur dans votre réseau relationnel comme un perdant.	,000	,906
67_Il devient de plus en plus difficile de retrouver un emploi salarié après avoir passer à monter une entreprise.	,000	,538
68_Vous estimez que, si votre projet échoue, il deviendra impossible de trouver un autre emploi.	,000	,588
69_Vous considérez qu'un échec, même s'il n'est pas immédiat, rendra votre situation difficile.	,000	,523
45_Vous pensez que votre environnement (famille, amis, réseau relationnel... ; centre de ressources, espace d'insertion, espace d'entreprendre, API, APIA,...) est favorable à la création de votre entreprise.	,000	,836

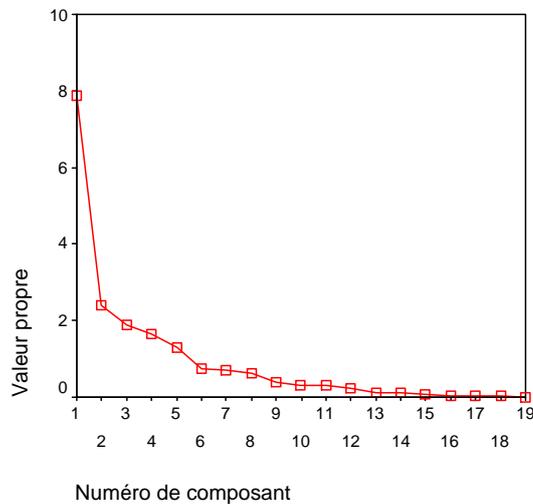
Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Matrices anti-images

	25_ MC1	26_ MC2	35_ ENV1	36_ ENV2	37_ ENV3	38_ ENV4	39_ ENV5	40_ ENV6	41_ ENV7	42_ ENV8	44_ ENV9	52_ IRR1	63_ IRR2	64_ IRR3	66_ IRR4	67_ IRR5	68_ IRR6	69_ IRR7	45_ ENV10
25_ MC1	,088	-,08	-,004	-,002	-,002	,006	-,002	,004	-,004	-,035	,022	-,017	,000	-,009	,004	,025	,025	-,002	,016
26_ MC2	-,08	,088	,005	,001	,002	-,005	-,001	-,008	-,004	,032	-,019	,012	-,004	,012	,000	-,029	-,024	-,011	-,013
35_ ENV1	,00	,005	,091	-,028	,012	-,029	-,069	,015	-,012	-,008	,013	,012	-,011	,006	-,003	,019	-,001	,017	,015
36_ ENV2	,00	,001	-,028	,041	-,014	,008	,026	-,010	,014	,005	-,012	,008	-,022	-,011	,019	-,016	-,005	-,004	-,017
37_ ENV3	,00	,002	,012	-,014	,011	-,012	-,020	,004	-,016	-,003	,005	,001	,002	,002	-,002	-,011	,006	,006	,005
38_ ENV4	,006	-,01	-,029	,008	-,012	,035	,021	,003	,008	,010	-,005	,016	,008	-,002	-,005	,016	-,019	-,006	-,001
39_ ENV5	,00	,00	-,069	,026	-,020	,021	,306	-,047	,024	,017	-,042	,012	,006	,027	,004	,018	,014	-,034	-,034
40_ ENV6	,004	-,01	,015	-,010	,004	,003	-,047	,351	-,005	-,016	,006	-,102	,122	,007	-,069	-,033	-,058	,128	,043
41_ ENV7	,004	,00	-,012	,014	-,016	,008	,024	-,005	,040	-,002	-,003	-,015	,007	-,004	-,002	,019	,000	-,017	-,009
42_ ENV8	-,03	,032	-,008	,005	-,003	,010	,017	-,016	-,002	,341	-,114	-,009	-,013	-,019	-,006	,006	-,054	,037	-,010
44_ ENV9	,022	-,02	,013	-,012	,005	-,005	-,042	,006	-,003	-,114	,152	,006	,009	-,042	,007	,023	,043	,027	,124
52_ IRR1	-,02	,012	,012	,008	,001	,016	,012	-,102	-,015	-,009	,006	,318	-,010	-,028	,001	,006	-,036	-,020	,005
63_ IRR2	,000	,00	-,011	-,022	,002	,008	,006	,122	,007	-,013	,009	-,010	,374	,056	-,158	-,009	-,027	,048	-,020
64_ IRR3	-,01	,012	,006	-,011	,002	-,002	,027	,007	-,004	-,019	-,042	-,028	,056	,256	-,126	-,056	,065	-,023	-,058
66_ IRR4	,004	,00	-,003	,019	-,002	-,005	,004	-,069	-,002	-,006	,007	,001	-,158	-,126	,146	,003	,011	-,036	,015
67_ IRR5	,025	-,03	,019	-,016	-,011	,016	,018	-,033	,019	,006	,023	,006	-,009	-,056	,003	,772	-,161	-,138	,047
68_ IRR6	,025	-,02	-,001	-,005	,006	-,019	,014	-,058	,000	-,054	,043	-,036	-,027	,065	,011	-,161	,782	-,171	,027
69_ IRR7	,00	-,01	,017	-,004	,006	-,006	-,034	,128	-,017	,037	,027	-,020	,048	-,023	-,036	-,138	-,171	,759	,071
45_ ENV10	,016	-,01	,015	-,017	,005	-,001	-,034	,043	-,009	-,010	,124	,005	-,020	-,058	,015	,047	,027	,071	,192
25_ MC1	,495 ^a	,948	-,041	-,040	-,075	,108	-,014	,025	,066	-,200	,188	-,104	,002	-,059	,031	,097	,095	-,009	,121
26_ MC2	,948	,507 ^a	,056	,023	,075	-,098	-,008	-,046	-,064	,184	-,161	,071	-,024	,081	-,001	-,113	-,092	-,044	-,099
35_ ENV1	-,04	,056	,863 ^a	-,466	,375	-,510	-,417	,083	-,208	-,046	,108	,068	-,059	,041	-,029	,073	-,004	,066	,117
36_ ENV2	-,04	,023	-,466	,850 ^a	-,650	,201	,230	-,087	,353	,044	-,152	,070	-,180	-,112	,252	-,092	-,026	-,021	-,189
37_ ENV3	-,08	,075	,375	-,650	,774 ^a	-,601	-,353	,061	-,783	-,054	,128	,013	,039	,047	-,047	-,118	,069	,066	,119
38_ ENV4	,108	-,10	-,510	,201	-,601	,877 ^a	,199	,025	,202	,090	-,064	,155	,067	-,023	-,070	,098	-,116	-,034	-,015
39_ ENV5	-,01	-,01	-,417	,230	-,353	,199	,879 ^a	-,144	,217	,052	-,195	,039	,017	,098	,018	,037	,029	-,070	-,139
40_ ENV6	,025	-,05	,083	-,087	,061	,025	-,144	,890 ^a	-,038	-,046	,028	-,304	,337	,023	-,306	-,064	-,110	,248	,166
41_ ENV7	,066	-,06	-,208	,353	-,783	,202	,217	-,038	,852 ^a	-,019	-,041	-,132	,054	-,040	-,028	,110	,000	-,096	-,100
42_ ENV8	,200	,184	-,046	,044	-,054	,090	,052	-,046	-,019	,885 ^a	-,500	-,026	-,036	-,063	-,028	,012	-,105	,073	-,041
44_ ENV9	,188	-,161	,108	-,152	,128	-,064	-,195	,028	-,041	-,500	,764 ^a	,028	,038	-,213	,045	,068	,124	,079	,726
52_ IRR1	-,104	,071	,068	,070	,013	,155	,039	-,304	-,132	-,026	,028	,961 ^a	-,030	-,098	,003	,012	-,072	-,041	,021
63_ IRR2	,002	-,02	-,059	-,180	,039	,067	,017	,337	,054	-,036	,038	-,030	,536 ^a	,181	-,675	-,017	-,050	,089	-,075
64_ IRR3	-,06	,081	,041	-,112	,047	-,023	,098	,023	-,040	-,063	-,213	-,098	,181	,777 ^a	-,649	-,126	,146	-,053	-,260
66_ IRR4	,031	,00	-,029	,252	-,047	-,070	,018	-,306	-,028	-,028	,045	,003	-,675	-,649	,737 ^a	,008	,032	-,109	,089
67_ IRR5	,097	-,113	,073	-,092	-,118	,098	,037	-,064	,110	,012	,068	,012	-,017	-,126	,008	,546 ^a	-,207	-,180	,123
68_ IRR6	,095	-,09	-,004	-,026	,069	-,116	,029	-,110	,000	-,105	,124	-,072	-,050	,146	,032	-,207	,530 ^a	-,222	,069
69_ IRR7	-,01	-,04	,066	-,021	,066	-,034	-,070	,248	-,096	,073	,079	-,041	,089	-,053	-,109	-,180	-,222	,507 ^a	,187
45_ ENV10	,121	-,10	,117	-,189	,119	-,015	-,139	,166	-,100	-,041	,726	,021	-,075	-,260	,089	,123	,069	,187	,796 ^a

a. Mesure de précision de l'échantillonnage (corrélation anti-images)

Graphique des valeurs propres



Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus			Somme des
	Total	% de la variance ==	% cumulés	Total	% de la variance ==	% cumulés	Total
1	7,888	41,516	41,516	7,888	41,516	41,516	7,233
2	2,392	12,591	54,107	2,392	12,591	54,107	2,080
3	1,876	9,875	63,982	1,876	9,875	63,982	2,892
4	1,673	8,806	72,788	1,673	8,806	72,788	4,764
5	1,319	6,940	79,728	1,319	6,940	79,728	1,635
6	,765	4,028	83,756				
7	,722	3,798	87,554				
8	,615	3,239	90,793				
9	,401	2,110	92,903				
10	,314	1,655	94,558				
11	,303	1,594	96,153				
12	,241	1,268	97,420				
13	,135	,709	98,129				
14	,120	,633	98,762				
15	3,960E-02	,472	99,234				
16	5,470E-02	,288	99,522				
17	4,418E-02	,233	99,754				
18	3,907E-02	,206	99,960				
19	7,625E-03	4,013E-02	100,000				

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

- a. Lorsque les composantes sont corrélées, les sommes des carrés chargés ne peuvent pas être additionnés pour obtenir une variance totale.

Matrice des typès

	Composante				
	envp	mc	irrt	envs	irrp
37_Vous pensez que le fait d'avoir une expérience dans le domaine de votre projet ça va vous donner un degré d'incertitude.	,971				
38_Vous renoncez à votre projet si vous constatez qu'il y a des problèmes de type : pénurie de conseils disponibles, hostilité de l'environnement.	,957				
41_Vous acceptez de consacrer moins de temps à votre famille et à vos loisirs.	,952				
36_Vous pensez que si votre création est une reproduction d'une tâche d'une entreprise ça va vous donner le degré d'incertitude.	,932				
35_L'incertitude et la méconnaissance de la réalité de la création et de la direction d'une entreprise est un obstacle de créer votre projet.	,924				
39_Vous pensez renoncer à votre projet vu le manque d'expérience, des compétences et des ressources.	,874				
52_Vous consacrez l'essentiel de votre temps et vos investissements (financiers, intellectuels, etc.) à votre projet.	,649				
25_Vous avez été imprégné très tôt de l'idée de création de projet.	,987				
26_Vous avez consacré l'essentiel de votre engagement passé à une carrière de salarié (chercheur, demandeur d'emploi... sans n'avoir jamais envisager de créer votre entreprise.	,974				
63_D'après vous, l'abandon du projet de création d'entreprise est un échec.			861		
66_Si vous renoncez à votre projet de création d'entreprise, après avoir affiché un statut d'entrepreneur, vous apparaîtrez dans votre réseau relationnel comme un perdant.			830		
64_Dans le processus de création de votre entreprise, le retour en arrière vous paraît difficile.			787		
44_Vous jugez que vous possédez un réseau relationnel pertinent à la création de votre entreprise.				-,942	
45_Vous pensez que votre environnement (famille, amis, réseau relationnel... ; centre d'insertion, espace d'entreprendre, API, APIA,...) est favorable à la création de votre entreprise.				,863	
42_Vous acceptez d'engager l'essentiel de votre patrimoine pour la création de votre entreprise.				-,848	
40_Tout au long du processus de votre création, vous devrez procéder à des apprentissages et votre situation va changer.				-,506	
68_Vous estimez que, si votre projet échoue, il deviendra impossible de trouver un quelconque emploi.					,739
67_Il devient de plus en plus difficile de retrouver un emploi salarié après avoir passer un temps à monter une entreprise					,707
69_Vous considérez qu'un échec, même s'il n'est pas immédiat, rendra votre situation catastrophique.					,694

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Méthode de rotation : Oblimin avec normalisation de Kaiser.

a. La rotation a convergé en 8 itérations.

Matrice de corrélation des composantes

Composante	1	2	3	4	5
1	1,000	-3,50E-02	-,232	,469	1,252E-02
2	-3,50E-02	1,000	-9,97E-02	-2,32E-02	-,163
3	-,232	-9,97E-02	1,000	-,182	-1,01E-02
4	,469	-2,32E-02	-,182	1,000	4,804E-02
5	1,252E-02	-,163	-1,01E-02	4,804E-02	1,000

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Méthode de rotation : Oblimin avec normalisation de Kaiser.

Annexe 2e : Les antécédents de la Préférence

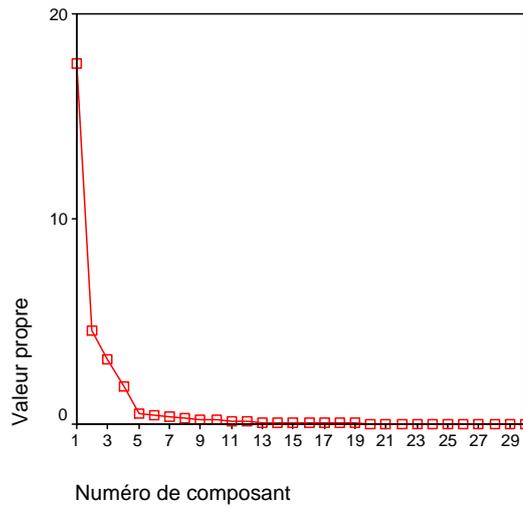
Alpha de Cronbach =0.9218

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
1_Vous cherchez l'indépendance	1,000	,915
2_Vous cherchez l'autonomie	1,000	,944
3_Vous cherchez le pouvoir sur les autres.	1,000	,921
4_Vous cherchez à être votre propre chef.	1,000	,935
5_Votre idée de création d'entreprise est la résultante de la recherche du pouvoir	1,000	,767
6_Votre idée de création d'entreprise est la résultante de la recherche d'indépendance	1,000	,973
7_Vous pensez que l'argent est la motivation la plus importante.	1,000	,958
8_Créer votre entreprise est la conséquence de la recherche d'argent.	1,000	,965
14_Vous êtes enthousiaste à l'idée de créer une entreprise.	1,000	,854
15_Vous êtes attiré par la création d'entreprise.	1,000	,953
16_Vous aimez créer une entreprise.	1,000	,945
17_Vous êtes favorable au fait de vous engager dans une création d'entreprise.	1,000	,933
18_Vous vous sentez capable de mener à bien un projet de création d'entreprise.	1,000	,698
19_Vous pensez maîtriser personnellement le processus de création d'une entreprise.	1,000	,795
20_Il vous semble possible de monter un projet de création et d'assurer son aboutissement	1,000	,812
21_Vous avez confiance en votre capacité à réussir une création d'entreprise.	1,000	,781
31_Vous jugez que vous êtes capable d'estimer les événements imprévus qui viendraient bouleverser votre projet	1,000	,968
33_Vous estimez que vous pouvez mobiliser les moyens et l'énergie nécessaires pour lancer votre projet	1,000	,970
47_Vous pensez qu'un excès de planification (proposée par les systèmes d'appui et d'accompagnement) entraîne le doute.	1,000	,854
48_Vous pensez renoncer à votre projet si vous constatez qu'il y a un excès de planification (proposée par les systèmes d'appui et d'accompagnement).	1,000	,871
49_À votre avis, les régimes fiscaux de la création d'entreprise en Tunisie, favorisent la création d'entreprise	1,000	,977
50_À votre avis, les mesures spécifiques d'incitation en Tunisie, favorisent la création d'entreprise	1,000	,981
51_À votre avis, les difficultés et les coûts de procédures de création et de financement en Tunisie, favorisent la création des entreprises.	1,000	,949
54_Vous êtes capable d'identifier le risque	1,000	,895
55_Vous pouvez réagir dans des situations risquées.	1,000	,961
57_Le risque a un effet sur vos réactions et vos comportements.	1,000	,950
58_Vous êtes paralysé par le risque.	1,000	,958
59_Vous acceptez des risques personnels non négligeable dans une situation professionnelle.	1,000	,897
60_Au cours de la création de votre entreprise vous prenez des risques pour résoudre des problèmes	1,000	,939
62_Vous jugez que vous êtes capable d'estimer votre chance de réussite.	1,000	,832

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Graphique des valeurs propres



Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,926
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé	9593,763
	ddl	435
	Signification de Bartlett	,000

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus			Somme des
	Total	% de la variance ==	% cumulés	Total	% de la variance ==	% cumulés	Total
1	17,596	58,654	58,654	17,596	58,654	58,654	17,278
2	4,577	15,258	73,912	4,577	15,258	73,912	4,810
3	3,170	10,567	84,479	3,170	10,567	84,479	3,415
4	1,809	6,030	90,509	1,809	6,030	90,509	10,545
5	,517	1,722	92,232				
6	,444	1,480	93,712				
7	,342	1,140	94,851				
8	,260	,866	95,717				
9	,205	,682	96,399				
10	,189	,629	97,028				
11	,135	,450	97,479				
12	,117	,389	97,868				
13	,642E-02	,321	98,189				
14	,259E-02	,275	98,464				
15	,821E-02	,227	98,692				
16	,466E-02	,216	98,907				
17	,683E-02	,189	99,097				
18	,899E-02	,163	99,260				
19	,715E-02	,157	99,417				
20	,563E-02	,119	99,536				
21	,809E-02	9,362E-02	99,630				
22	,495E-02	8,316E-02	99,713				
23	,032E-02	6,775E-02	99,781				
24	,574E-02	5,245E-02	99,833				
25	,407E-02	4,690E-02	99,880				
26	,306E-02	4,353E-02	99,923				
27	,010E-02	3,368E-02	99,957				
28	,052E-03	2,684E-02	99,984				
29	,971E-03	9,903E-03	99,994				
30	,833E-03	6,109E-03	100,000				

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

- a. Lorsque les composantes sont corrélées, les sommes des carrés chargés ne peuvent pas être additionnés pour obtenir une variance totale.

Matrice des typés

	Composante			
	fse	acc	fais	dés
3_ Vous cherchez le pouvoir sur les autres.	,997			
59_ Vous acceptez des risques personnels non négligeable dans une situation professionnelle.	,994			
55_ Vous pouvez réagir dans des situations risquées.	,992			
8_ Créer votre entreprise est la conséquence de la recherche d'argent.	,985			
57_ Le risque a un effet sur vos réactions et vos comportements.	-,978			
33_ Vous estimez que vous pouvez mobiliser les moyens et l'énergie nécessaires pour lancer vo	,973			
6_ Votre idée de création d'entreprise est la résultante de la recherche d'indépendance	,967			
31_ Vous jugez que vous êtes capable d'estimer les événements imprévus qui viendraient boule	,961			
4_ Vous cherchez à être votre propre chef.	,951			
60_ Au cours de la création de votre entreprise vous prenez des risques pour résoudre des prob	,945			
58_ Vous êtes paralysé par le risque.	-,935			
1_ Vous cherchez l'indépendance	,925			
7_ Vous pensez que l'argent est la motivation la plus importante.	,921			
5_ Votre idée de création d'entreprise est la résultante de la recherche du pouvoir	,887			
2_ Vous cherchez l'autonomie	,886			
54_ Vous êtes capable d'estimer la probabilité d'occurrence du risque.	,884			
62_ Vous jugez que vous êtes capable d'estimer votre chance de réussite.	,743			
50_ À votre avis, les mesures spécifiques d'incitation en Tunisie, favorisent la création d'entrepri	,993			
49_ À votre avis, les régimes fiscaux de la création d'entreprise en Tunisie, favorisent la création	,990			
51_ À votre avis, les difficultés et les coûts de procédures de création et de financement en Tun	,980			
création des entreprises.				
48_ Vous pensez renoncer à votre projet si vous constatez qu'il y a un excès de planification (pro	,926			
systèmes d'appui et d'accompagnement).				
47_ Vous pensez qu'un excès de planification (proposée par les systèmes d'appui et d'accompa	,893			
projet) entraîne le doute.				
20_ Il vous semble possible de monter un projet de création et d'assurer son aboutissement			,905	
21_ Vous avez confiance en votre capacité à réussir une création d'entreprise.			,886	
18_ Vous vous sentez capable de mener à bien un projet de création d'entreprise.			,839	
19_ Vous pensez maîtriser personnellement le processus de création d'une entreprise.			,835	
14_ Vous êtes enthousiaste à l'idée de créer une entreprise.				,959
17_ Vous êtes favorable au fait de vous engager dans une création d'entreprise.				,947
16_ Vous aimerez créer une entreprise.				,938
15_ Vous êtes attiré par la création d'entreprise.				,926

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Méthode de rotation : Oblimin avec normalisation de Kaiser.

a. La rotation a convergé en 3 itérations.

Matrice de corrélation des composantes

Composante	1	2	3	4
1	1,000	,108	8,917E-02	,647
2	,108	1,000	5,804E-02	3,245E-02
3	8,917E-02	5,804E-02	1,000	6,087E-02
4	,647	3,245E-02	6,087E-02	1,000

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Méthode de rotation : Oblimin avec normalisation de Kaiser.

Annexe 3 : ACP des variables de mesure du modèle Dynamique de l'Engagement :

Annexe 3a : Dynamique de l'Engagement

Alpha de Cronbach=0.358

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.	,907
Test de sphéricité de Bartlett Khi-deux approximé	863,874
ddl	21
Signification de Bartlett	,000

Matrices anti-images

		DE1	DE2	DE3	DE4	DE5	DE6	DE7
Covariance anti-images	DE1	,075	-,001	-,010	,008	-,021	-,027	,020
	DE2	-,001	,055	-,001	-,004	,014	-,025	,027
	DE3	-,010	-,001	,517	,144	-,090	,000	,002
	DE4	,008	-,004	,144	,456	,146	-,006	-,009
	DE5	-,021	,014	-,090	,146	,348	,009	,026
	DE6	-,027	-,025	,000	-,006	,009	,057	,010
	DE7	,020	,027	,002	-,009	,026	,010	,047
Corrélation anti-images	DE1	,928 ^a	-,017	-,053	,043	-,131	-,404	,334
	DE2	-,017	,886 ^a	-,008	-,022	,102	-,436	,528
	DE3	-,053	-,008	,938 ^a	,297	-,212	-,005	,012
	DE4	,043	-,022	,297	,903 ^a	,366	-,036	-,060
	DE5	-,131	,102	-,212	,366	,916 ^a	,065	,204
	DE6	-,404	-,436	-,005	-,036	,065	,905 ^a	,195
	DE7	,334	,528	,012	-,060	,204	,195	,892 ^a

a. Mesure de précision de l'échantillonnage

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
1_ Vous avez dépensé beaucoup de capitaux et vous avez fourni beaucoup d'efforts donc le recul devrait être difficile.	1,000	,904
2_ Si vous renoncez à votre projet de création d'entreprise nouvelle, après avoir affiché un statut d'entrepreneur vous apparaîtrez dans votre réseau relationnel comme un perdant.	1,000	,878
4_ Vous estimez que, si votre projet échoue, il deviendra impossible de trouver un quelconque emploi.	1,000	,518
5_ Votre entreprise est dépendante principalement de vos compétences.	1,000	,535
6_ Vous consacrez l'essentiel de votre temps et vos investissements (financiers, intellectuelles et affectifs) à votre projet.	1,000	,678
7_ D'après vous, l'abandon du projet de création d'entreprise est un échec.	1,000	,882
8_ Dans un processus de création d'entreprise le retour en arrière vous paraît difficile.	1,000	,918

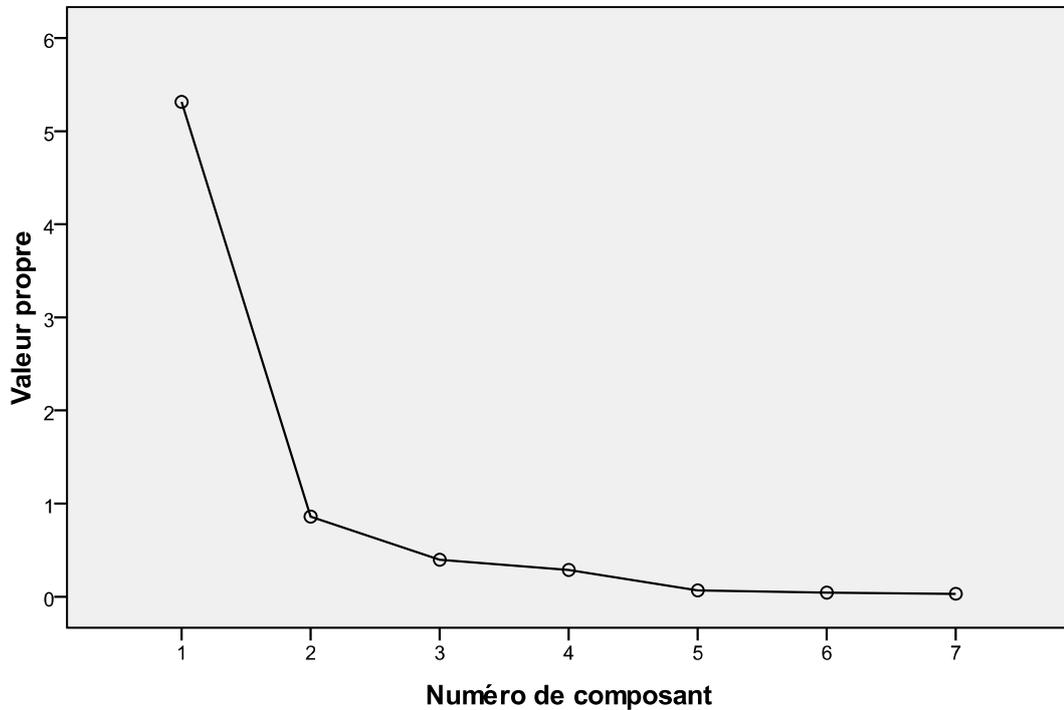
Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	5,313	75,902	75,902	5,313	75,902	75,902
2	,861	12,293	88,195			
3	,396	5,664	93,859			
4	,288	4,110	97,969			
5	,067	,959	98,928			
6	,044	,629	99,557			
7	,031	,443	100,000			

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Graphique de valeurs propres



Matrice des composantes^a

	Composante
	1
8_ Dans un processus de création d'entreprise le retour en arrière vous paraît difficile.	-,958
1_ Vous avez dépensé beaucoup de capitaux et vous avez fourni beaucoup d'efforts donc le recul devrait être difficile.	,951
7_ D'après vous, l'abandon du projet de création d'entreprise est un échec.	,939
2_ Si vous renoncez à votre projet de création d'entreprise nouvelle, après avoir affiché un statut d'entrepreneur vous apparaîtrez dans votre réseau relationnel comme un perdant.	,937
6_ Vous consacrez l'essentiel de votre temps et vos investissements (financiers, intellectuelles et affectifs) à votre projet.	,823
5_ Votre entreprise est dépendante principalement de vos compétences.	-,732
4_ Vous estimez que, si votre projet échoue, il deviendra impossible de trouver un quelconque emploi.	,720

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

a. 1 composantes extraites.

Annexe 3b : le Pouvoir de l'entrepreneur

Alpha de Cronbach=-1.363

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.	,781
Test de sphéricité de Bartlett Khi-deux approximé	142,721
ddl	6
Signification de Bartlett	,000

Matrices anti-images

		PE1	PE2	PE3	PE4
Covariance anti-images	PE1	,469	-,215	,040	,101
	PE2	-,215	,375	,157	,160
	PE3	,040	,157	,689	-,062
	PE4	,101	,160	-,062	,576
Corrélation anti-images	PE1	,770 ^a	-,511	,070	,194
	PE2	-,511	,717 ^a	,308	,344
	PE3	,070	,308	,859 ^a	-,098
	PE4	,194	,344	-,098	,842 ^a

a. Mesure de précision de l'échantillonnage

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
9_Vous jugez que l'avenir de votre entreprise dépend de votre compétence.	1,000	,709
10_Vous estimez que vous maîtrisez la communication et l'information nécessaires pour votre entreprise.	1,000	,804
11_Vous estimez que vous maîtrisez les règles organisationnelles générales nécessaires pour votre entreprise.	1,000	,515
12_D'après vous, les relations de votre entreprise avec ses environnements sont bien établies.	1,000	,639

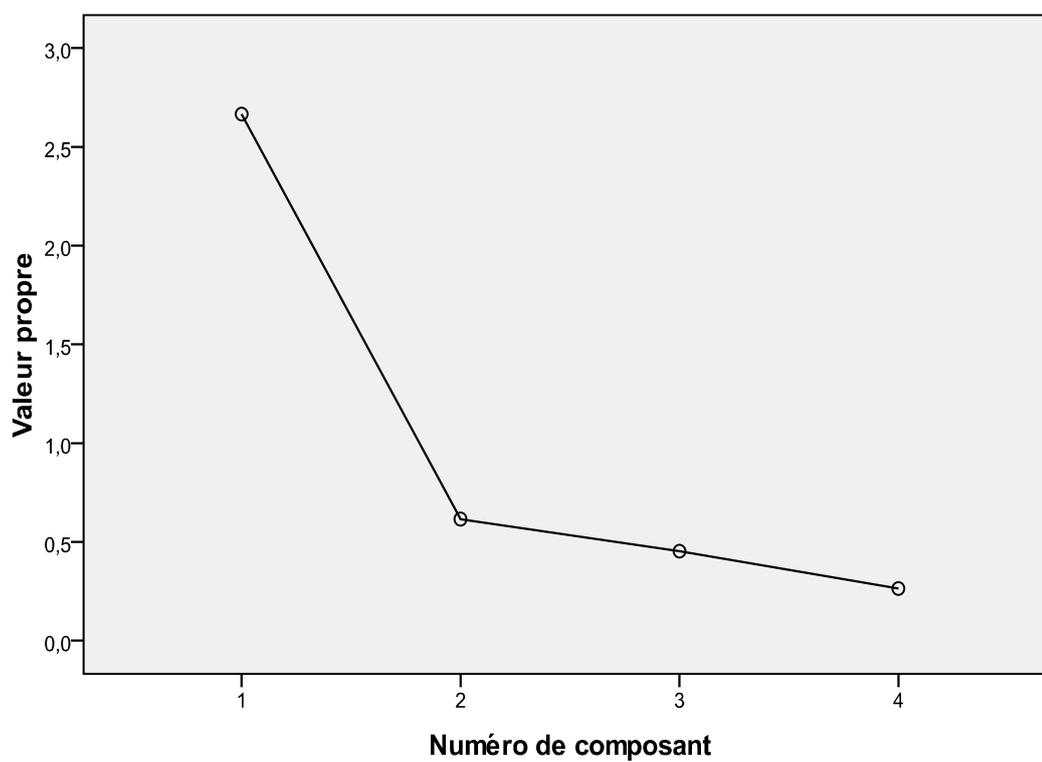
Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	2,666	66,660	66,660	2,666	66,660	66,660
2	,616	15,392	82,053			
3	,453	11,330	93,383			
4	,265	6,617	100,000			

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Graphique de valeurs propres



Matrice des composantes^a

	Composante
	1
10_Vous estimez que vous maitrisez la communication et l'information nécessaires pour votre entreprise.	,896
9_Vous jugez que l'avenir de votre entreprise dépend de votre compétence.	,842
12_D'après vous, les relations de votre entreprise avec ses environnements sont bien établies.	-,799
11_Vous estimez que vous maitrisez les règles organisationnelles générales nécessaires pour votre entreprise.	-,718

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

a. 1 composantes extraites.

Annexe 3c : l'Autonomie de l'Entreprise

Alpha de Cronbach=0.974

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.	,903
Test de sphéricité de Bartlett	1834,846
Khi-deux approximé	
ddl	36
Signification de Bartlett	,000

Matrices anti-images

		AE1	AE2	AE3	AE4	AE5	AE6	AE7	AE8	AE9
Covariance anti-images	AE1	,076	-,016	-,019	,003	,002	-,002	,005	,005	-,007
	AE2	-,016	,037	-,015	-,024	-,005	,000	,003	,008	,008
	AE3	-,019	-,015	,071	-,002	,003	,000	-,009	-,008	-,001
	AE4	,003	-,024	-,002	,035	-,004	,004	-,014	-,017	-,009
	AE5	,002	-,005	,003	-,004	,024	-,010	,004	-,001	,013
	AE6	-,002	,000	,000	,004	-,010	,007	-,008	-,007	-,011
	AE7	,005	,003	-,009	-,014	,004	-,008	,037	,009	,008
	AE8	,005	,008	-,008	-,017	-,001	-,007	,009	,317	,007
	AE9	-,007	,008	-,001	-,009	,013	-,011	,008	,007	,025
Corrélation anti-images	AE1	,969 ^a	-,305	-,257	,066	,037	-,096	,094	,033	-,162
	AE2	-,305	,898 ^a	-,285	-,675	-,178	-,031	,081	,077	,261
	AE3	-,257	-,285	,972 ^a	-,031	,081	-,036	-,184	-,053	-,028
	AE4	,066	-,675	-,031	,894 ^a	-,129	,246	-,380	-,165	-,302
	AE5	,037	-,178	,081	-,129	,880 ^a	-,760	,137	-,012	,526
	AE6	-,096	-,031	-,036	,246	-,760	,813 ^a	-,485	-,142	-,834
	AE7	,094	,081	-,184	-,380	,137	-,485	,929 ^a	,079	,269
	AE8	,033	,077	-,053	-,165	-,012	-,142	,079	,986 ^a	,076
	AE9	-,162	,261	-,028	-,302	,526	-,834	,269	,076	,839 ^a

a. Mesure de précision de l'échantillonnage

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
13_Votre entreprise a pu atteindre ses objectifs fixés.	1,000	,92
14_Votre entreprise a pu atteindre son point mort.	1,000	,91
15_Votre entreprise a pu atteindre son équilibre financier.	1,000	,93
16_Vous avez l'énergie suffisante pour suivre le rythme d'activité de votre entreprise.	1,000	,94
17_D'après vous, le rythme d'activité de votre entreprise est accéléré.	1,000	,95
18_Les clients s'adressent plutôt à votre entreprise et non plus seulement à vous même.	1,000	,96
19_Votre entreprise est dépendante principalement de vos compétences.	1,000	,95
20_Votre entreprise est dépendante principalement de ses fournisseurs.	1,000	,72
21_Vous jugez que votre entreprise a pu surmonter les barrières à l'entrée.	1,000	,90

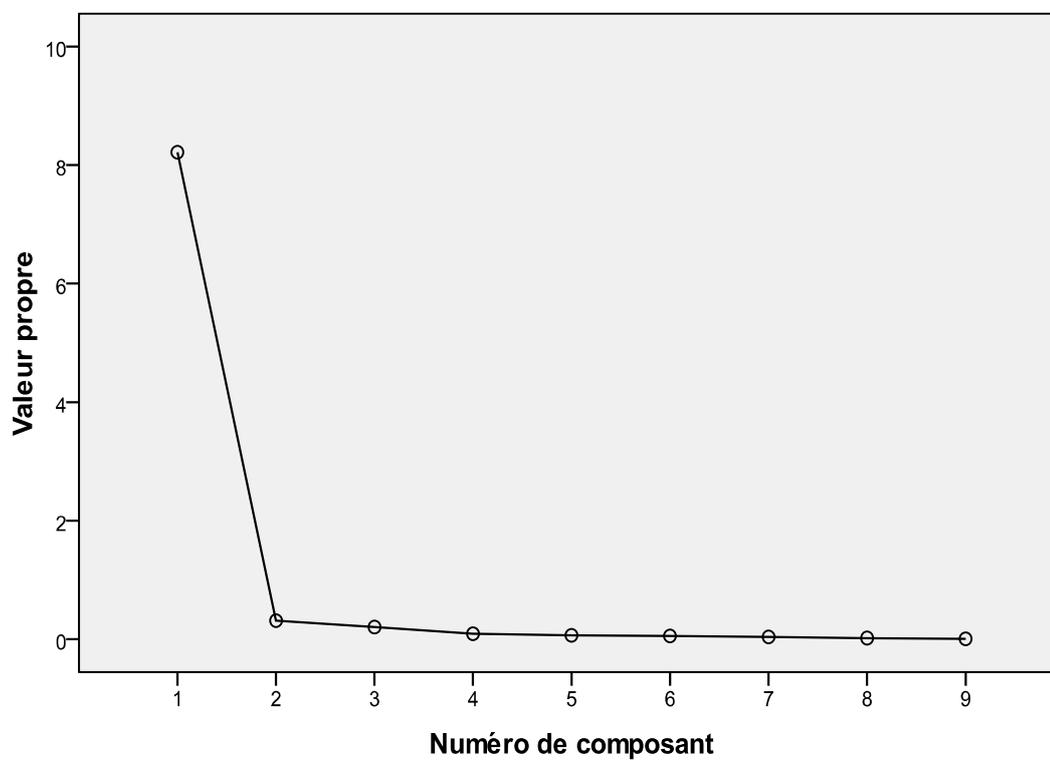
Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	8,214	91,268	91,268	8,214	91,268	91,268
2	,312	3,462	94,730			
3	,203	2,253	96,983			
4	,095	1,050	98,033			
5	,063	,701	98,734			
6	,052	,582	99,316			
7	,037	,415	99,731			
8	,019	,216	99,947			
9	,005	,053	100,000			

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Graphique de valeurs propres



Matrice des composantes^a

	Composante
	1
18_ Les clients s'adressent plutôt à votre entreprise et non plus seulement à vous même.	,982
19_ Votre entreprise est dépendante principalement de vos compétences.	,977
17_ D'après vous, le rythme d'activité de votre entreprise est accéléré.	,977
16_ Vous avez l'énergie suffisante pour suivre le rythme d'activité de votre entreprise.	,970
15_ Votre entreprise a pu atteindre son équilibre financier.	,965
13_ Votre entreprise a pu atteindre ses objectifs fixés.	,962
14_ Votre entreprise a pu atteindre son point mort.	,957
21_ Vous jugez que votre entreprise a pu surmonter les barrières à l'entrée.	,952
20_ Votre entreprise est dépendante principalement de ses fournisseurs.	,849

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

a. 1 composantes extraites.

Annexe 3d : la Pression du Temps

Alpha de Cronbach=0.832

Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.	,887
Test de sphéricité de Bartlett	800,077
Khi-deux approximé	
ddl	15
Signification de Bartlett	,000

Qualité de représentation

	Initial	Extraction
22_Vous avez les capacités nécessaires pour faire face aux situations d'urgences.	1,000	,840
23_Votre projet nécessite une formalisation rigoureuse alors que la pression du temps vous impose de faire vite.	1,000	,818
25_Votre situation professionnelle actuelle vous paraît insatisfaisante.	1,000	,941
26_Vous jugez que le marché sur lequel se s'adresse votre projet est turbulent.	1,000	,940
27_D'après vous, une opportunité d'affaire doit être saisie rapidement sinon il sera trop tard.	1,000	,915
28_Vous jugez que les coûts de votre projet rendent nécessaire d'atteindre le plus rapidement possible le point mort.	1,000	,686

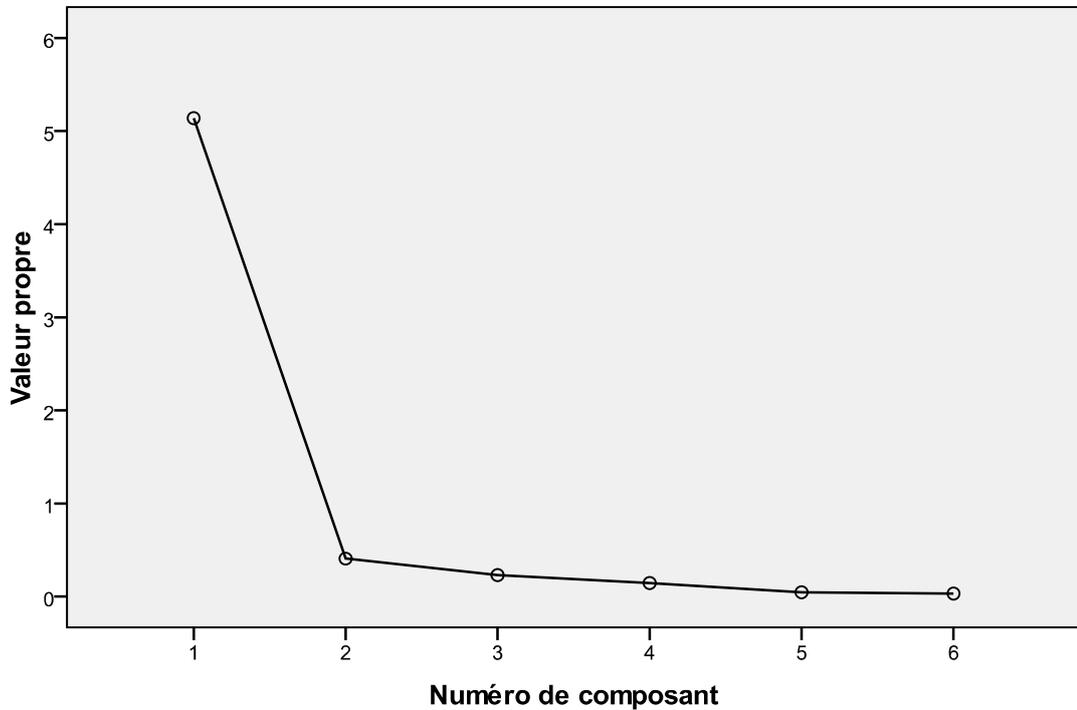
Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Variance totale expliquée

Composante	Valeurs propres initiales			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus		
	Total	% de la variance	% cumulés	Total	% de la variance	% cumulés
1	5,140	85,662	85,662	5,140	85,662	85,662
2	,407	6,790	92,452			
3	,229	3,825	96,277			
4	,145	2,422	98,699			
5	,046	,762	99,461			
6	,032	,539	100,000			

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

Graphique de valeurs propres



Matrice des composantes^a

	Composante
	1
25_Votre situation professionnelle actuelle vous paraît insatisfaisante.	,970
26_Vous jugez que le marché sur lequel se s'adresse votre projet est turbulent.	,970
27_D'après vous, une opportunité d'affaire doit être saisie rapidement sinon il sera trop tard.	,956
22_Vous avez les capacités nécessaires pour faire face aux situations d'urgences.	,917
23_Votre projet nécessite une formalisation rigoureuse alors que la pression du temps vous impose de faire vite.	,905
28_Vous jugez que les coûts de votre projet rendent nécessaire d'atteindre le plus rapidement possible le point mort.	,828

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

a. 1 composantes extraites.

Annexe 4a : Corrélations des variables du modèle de l'Engagement selon l'Approche Statique

Corrélations

		ENGAGEMENT	RESISTANCE AU CHANGEMENT	PREFERENCE
ENGAGEMENT	Corrélation de Pearson	1	-,785**	,732**
	Sig. (bilatérale)	,	,000	,000
	N	143	143	143
RESISTANCE AU CHANGEMENT	Corrélation de Pearson	-,785**	1	-,683**
	Sig. (bilatérale)	,000	,	,000
	N	143	143	143
PREFERENCE	Corrélation de Pearson	,732**	-,683**	1
	Sig. (bilatérale)	,000	,000	,
	N	143	143	143

** . La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

Annexe 4b : Corrélations des antécédents avec les variables du modèle de l'Engagement selon l'approche statique :

Corrélations

		ENGAGEMENT	RESISTANCE AU CHANGEMENT	PREFERENCE	FSE	ACCOMPAGNEMENT	FAISABILITE	DESIRABILITE	ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL	MAIN CACHANTE	IRREVERSIBILITE TOTALE	ENVIRONNEMENT SPECIFIQUE	IRREVERSIBILITE PERCUE
ENGAGEMENT	Corrélation de Pears	1	-.785**	.732**	.662**	.077	.090	.953**	-.790**	.138	.312**	-.536**	-.086
	Sig. (bilatérale)	,	.000	.000	.000	.361	.286	.000	.000	.100	.000	.000	.305
	N	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143
RESISTANCE AU CHANGEMENT	Corrélation de Pears	-.785**	1	-.683**	-.613**	-.019	-.104	-.794**	.970**	-.046	-.225**	.516**	-.008
	Sig. (bilatérale)	.000	,	.000	.000	.824	.215	.000	.000	.589	.007	.000	.922
	N	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143
PREFERENCE	Corrélation de Pears	.732**	-.683**	1	.934**	.136	.102	.724**	-.677**	.016	.268**	-.727**	-.038
	Sig. (bilatérale)	.000	.000	,	.000	.107	.224	.000	.000	.849	.001	.000	.648
	N	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143
FSE	Corrélation de Pears	.662**	-.613**	.934**	1	.108	.089	.647**	-.612**	.028	.257**	-.690**	-.041
	Sig. (bilatérale)	.000	.000	.000	,	.199	.290	.000	.000	.736	.002	.000	.623
	N	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143
ACCOMPAGNEMENT	Corrélation de Pears	.077	-.019	.136	.108	1	.058	.032	-.010	.185*	.091	-.144	-.079
	Sig. (bilatérale)	.361	.824	.107	.199	,	.491	.700	.905	.027	.278	.085	.351
	N	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143
FAISABILITE	Corrélation de Pears	.090	-.104	.102	.089	.058	1	.061	-.079	.034	.002	-.122	-.301**
	Sig. (bilatérale)	.286	.215	.224	.290	.491	,	.470	.347	.690	.977	.148	.000
	N	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143
DESIRABILITE	Corrélation de Pears	.953**	-.794**	.724**	.647**	.032	.061	1	-.799**	.081	.334**	-.552**	-.011
	Sig. (bilatérale)	.000	.000	.000	.000	.700	.470	,	.000	.334	.000	.000	.898
	N	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143
ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL	Corrélation de Pears	-.790**	.970**	-.677**	-.612**	-.010	-.079	-.799**	1	-.035	-.232**	.469**	.013
	Sig. (bilatérale)	.000	.000	.000	.000	.905	.347	.000	,	.679	.005	.000	.882
	N	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143
MAIN CACHANTE	Corrélation de Pears	.138	-.046	.016	.028	.185*	.034	.081	-.035	1	-.100	-.023	-.163
	Sig. (bilatérale)	.100	.589	.849	.736	.027	.690	.334	.679	,	.236	.784	.051
	N	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143
IRREVERSIBILITE TOTALE	Corrélation de Pears	.312**	-.225**	.268**	.257**	.091	.002	.334**	-.232**	-.100	1	-.182*	-.010
	Sig. (bilatérale)	.000	.007	.001	.002	.278	.977	.000	.005	.236	,	.029	.905
	N	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143
ENVIRONNEMENT SPECIFIQUE	Corrélation de Pears	-.536**	.516**	-.727**	-.690**	-.144	-.122	-.552**	.469**	-.023	-.182*	1	.048
	Sig. (bilatérale)	.000	.000	.000	.000	.085	.148	.000	.000	.784	.029	,	.569
	N	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143
IRREVERSIBILITE PERCUE	Corrélation de Pears	-.086	-.008	-.038	-.041	-.079	-.301**	-.011	.013	-.163	-.010	.048	1
	Sig. (bilatérale)	.305	.922	.648	.623	.351	.000	.898	.882	.051	.905	.569	,
	N	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143

** .La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

* .La corrélation est significative au niveau 0.05 (bilatéral).

Annexe 5a : Régression du modèle (1)

Récapitulatif du modèle

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,829 ^a	,688	,684	,56249919

a. Valeurs prédites : (constantes), PREFERENCE, RESISTANCE AU CHANGEMENT

ANOVA^b

Modèle		Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Signification
1	Régression	97,703	2	48,852	154,396	,000 ^a
	Résidu	44,297	140	,316		
	Total	142,000	142			

a. Valeurs prédites : (constantes), PREFERENCE, RESISTANCE AU CHANGEMENT

b. Variable dépendante : ENGAGEMENT

Coefficients^a

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Signification
		B	Erreur standard	Bêta		
1	(constante)	-2,88E-16	,047		,000	1,000
	RESISTANCE AU CHANGEMENT	-,534	,065	-,534	-8,262	,000
	PREFERENCE	,367	,065	,367	5,683	,000

a. Variable dépendante : ENGAGEMENT

Annexe 5b : Régression du modèle (2)

Récapitulatif du modèle

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,973 ^a	,947	,945	,23500577

a. Valeurs prédites : (constantes), IRREVERSIBILITE PERCUE, IRREVERSIBILITE TOTALE, ENVIRONNEMENT SPECIFIQUE, MAIN CACHANTE, ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL

ANOVA^b

Modèle		Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Signification
1	Régression	134,434	5	26,887	486,835	,000 ^a
	Résidu	7,566	137	,055		
	Total	142,000	142			

a. Valeurs prédites : (constantes), IRREVERSIBILITE PERCUE, IRREVERSIBILITE TOTALE, ENVIRONNEMENT SPECIFIQUE, MAIN CACHANTE, ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL

b. Variable dépendante : RESISTANCE AU CHANGEMENT

Coefficients^a

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Signification
		B	Erreur standard	Bêta		
1	(constante)	9,115E-17	,020		,000	1,000
	ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL	,933	,023	,933	41,143	,000
	MAIN CACHANTE	-1,49E-02	,020	-,015	-,740	,461
	IRREVERSIBILITE TOTALE	4,207E-03	,020	,004	,205	,838
	ENVIRONNEMENT SPECIFIQUE	8,046E-02	,022	,080	3,586	,000
	IRREVERSIBILITE PERCUE	-2,62E-02	,020	-,026	-1,307	,193

a. Variable dépendante : RESISTANCE AU CHANGEMENT

Annexe 5c : Régression du modèle (3)

Récapitulatif du modèle

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,949 ^a	,900	,897	,32125401

a. Valeurs prédites : (constantes), DESIRABILITE, ACCOMPAGNEMENT, FAISABILITE, FSE

ANOVA^b

Modèle		Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Signification
1	Régression	127,758	4	31,939	309,478	,000 ^a
	Résidu	14,242	138	,103		
	Total	142,000	142			

a. Valeurs prédites : (constantes), DESIRABILITE, ACCOMPAGNEMENT, FAISABILITE, FSE

b. Variable dépendante : PREFERENCE

Coefficients^a

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Signification
		B	Erreur standard	Bêta		
1	(constante)	2,814E-16	,027		,000	1,000
	FSE	,794	,036	,794	22,263	,000
	ACCOMPAGNEMENT	4,203E-02	,027	,042	1,546	,124
	FAISABILITE	1,644E-02	,027	,016	,607	,545
	DESIRABILITE	,208	,035	,208	5,860	,000

a. Variable dépendante : PREFERENCE

Annexe 5d : Régression du modèle (4)

Récapitulatif du modèle

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,961 ^a	,923	,917	,28750990

a. Valeurs prédites : (constantes), IRREVERSIBILITE PERCUE, IRREVERSIBILITE TOTALE, ACCOMPAGNEMENT, ENVIRONNEMENT SPECIFIQUE, MAIN CACHANTE, FAISABILITE, ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL, FSE, DESIRABILITE

ANOVA^b

Modèle		Somme des carrés	ddl	Carré moyen	F	Signification
1	Régression	131,006	9	14,556	176,093	,000 ^a
	Résidu	10,994	133	,083		
	Total	142,000	142			

a. Valeurs prédites : (constantes), IRREVERSIBILITE PERCUE, IRREVERSIBILITE TOTALE, ACCOMPAGNEMENT, ENVIRONNEMENT SPECIFIQUE, MAIN CACHANTE, FAISABILITE, ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL, FSE, DESIRABILITE

b. Variable dépendante : ENGAGEMENT

Coefficients^a

Modèle		Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Signification
		B	Erreur standard	Bêta		
1	(constante)	-3,68E-16	,024		,000	1,000
	FSE	7,945E-02	,038	,079	2,083	,039
	ACCOMPAGNEMENT	3,110E-02	,025	,031	1,239	,217
	FAISABILITE	7,075E-03	,026	,007	,277	,782
	DESIRABILITE	,865	,045	,865	19,292	,000
	ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL	-6,39E-02	,041	-,064	-1,548	,124
	MAIN CACHANTE	4,713E-02	,025	,047	1,861	,065
	IRREVERSIBILITE TOTALE	-5,00E-03	,026	-,005	-,191	,849
	ENVIRONNEMENT SPECIFIQUE	3,477E-02	,034	,035	1,011	,314
	IRREVERSIBILITE PERCUE	-6,23E-02	,026	-,062	-2,427	,017

a. Variable dépendante : ENGAGEMENT

Annexe 6d : Régression du modèle (5)

Récapitulatif des modèles

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,970 ^a	,941	,939	,24695707

a. Valeurs prédites : (constantes), POUVOIR DE L'ENTREPRENEUR, AUTONOMIE DE L'ENTREPRISE, PRESSION DU TEMPS

ANOVA^b

Modèle		Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	F	Sig.
1	Régression	84,694	3	28,231	462,902	,000 ^a
	Résidu	5,306	87	,061		
	Total	90,000	90			

a. Valeurs prédites : (constantes), POUVOIR DE L'ENTREPRENEUR, AUTONOMIE DE L'ENTREPRISE, PRESSION DU TEMPS

b. Variable dépendante : DYNAMIQUE DE L'ENGAGEMENT

Coefficients^a

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
1 (Constante)	1,342E-16	,026		,000	1,000
AUTONOMIE DE L'ENTREPRISE	-,264	,042	-,264	-6,272	,000
PRESSION DU TEMPS	,697	,058	,697	12,012	,000
POUVOIR DE L'ENTREPRENEUR	,102	,073	,102	1,392	,168

a. Variable dépendante : DYNAMIQUE DE L'ENGAGEMENT

LISTE DES FIGURES :

Figure 1: la CSIP de l'entrepreneur (source : Bruyat (1993) : 248).....	11
Figure 2: Une forme générique du processus de création d'entreprise (source : thèse Christian Bruyat, p 260)	14
Figure 3: La création d'entreprise comme un système ouvert dynamique (Source : Bruyat et Julien (2001)).....	15
Figure 4 : Métaphore topographique : pseudo-attracteurs pour un cas particulier	26
Figure 5 : La création comme le seul pseudo-attracteur.....	28
Figure 6 : La création programmée	28
Figure 7 : Le renoncement inévitable	29
Figure 8 : Le dilemme du renoncement.....	29
Figure 9 : Le dilemme de projets concurrents	30
Figure 10 : La multiplicité des projets	31
Figure 11 : La création d'entreprise : une surface de catastrophe de type fonce	43
Figure 12 : Les zones de déclenchement et d'engagement	45
Figure 13 : Le créateur malgré lui.....	46
Figure 14 : La création maturation.....	47
Figure 15 : Les créations dilemmes.....	48
Figure 16 : modèle de l'Engagement selon l'Approche Statique	51
Figure 17 : les antécédents de la Préférence	56
Figure 18 : L'escalade dans l'engagement et les étapes du processus (source : thèse Christian Bruyat, p 281) (modifiée)	60
Figure 19 : les antécédents de la Résistance au Changement	61
Figure 20 : l'impact des antécédents sur l'Engagement	62
Figure 21 : modèle de la dynamique l'engagement.....	64
Figure 22: Corrélations entre les variables du modèle de l'Engagement selon l'Approche Statique	104
Figure 23 : Validation du modèle de l'Engagement selon l'Approche Statique	106
Figure 24 : l'explication de la Résistance au Changement	108
Figure 25 : l'explication de la Préférence.....	111
Figure 26 : l'impact des antécédents sur l'Engagement	114
Figure 27 : Validation du modèle de la Dynamique de l'Engagement	116

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Avis des experts et Pretest.....	67
Tableau 2 : Caractéristiques des différents modes d'administration des enquêtes.....	68
Tableau 3 : Structure factorielle de l'échelle d'Engagement :.....	91
Tableau 4 : Structure factorielle de l'échelle Préférence	91
Tableau 5 : Structure factorielle de l'échelle Résistance au Changement.....	93
Tableau 6 : Interprétation des facteurs Préférence.....	96
Tableau 7 : Interprétation des facteurs Résistance au Changement.....	99
Tableau 8 : Structure factorielle de l'échelle Dynamique de l'Engagement....	100
Tableau 9 : Structure factorielle de l'échelle Pouvoir de l'entrepreneur.....	101
Tableau 10 : Structure factorielle de l'échelle Autonomie de l'Entreprise	102
Tableau 11 : Structure factorielle de l'échelle Pression du Temps	103

TABLE DES MATIÈRES

DEDICACES	ii
REMERCIEMENTS	iii
RESUME	v
TABLES DES MATIERES	vi
INTRODUCTION GÉNÉRALE	1
Chapitre I : Modélisation de l'entrepreneuriat : Approche Statique	5
Introduction :	5
1) Entrepreneur :	5
2) Entrepreneuriat :	7
3) Configuration Stratégique Instantanée Perçue CSIP	10
4) Processus de création d'entreprise :	12
Conclusion :	17
Chapitre II : Modélisation de l'entrepreneuriat : Approche Dynamique	18
Introduction :	18
1) La complexité et la dynamique de l'entrepreneuriat :	18
1.1) Théorie de Chaos versus Entrepreneuriat :	20
1.2) Théorie des Structures Dissipatives versus Entrepreneuriat :	21
1.3) Systèmes Adaptatifs Complexes versus Entrepreneuriat :	22
1.4) Auto-organisation versus Entrepreneuriat :	23
1.5) Théorie des Catastrophes versus Entrepreneuriat :	24
2) La complexité et la dynamique de l'engagement :	24
2.1) Représentations topographiques des types d'engagement :	26
2.1.1) Quelques topographies non chaotiques:	27
2.1.2) Des topographies potentiellement chaotiques :	29
Conclusion : Discussions, Critiques et Implications :	31
Chapitre III : Les théories mobilisées pour expliquer l'engagement	34
Introduction :	34
1) Théorie de l'engagement selon Festinger :	34
2) Théorie l'engagement selon Beauvois et Joule :	35
3) Théorie de l'engagement selon Staw :	36
4) Théorie de l'engagement selon Bruyat :	36
4.1) Préférence	37
4.2) La résistance au changement :	39
5) Théorie des catastrophes comme une heuristique	42
5.1) Le créateur malgré lui	46
5.2) La création maturation	47
5.3) Les créations dilemmes	48
Conclusion :	48
Chapitre IV : Proposition d'une modélisation de l'engagement	51
Introduction :	51
1) Modèle de l'Engagement selon l'Approche Statique :	51
1.1) Les antécédents de la préférence :	53
1.1.1) Désirabilité :	53
1.1.2) Faisabilité :	54
1.1.3) Accompagnement :	54
1.1.4) les facteurs spécifiques à l'entrepreneur :	55
1.2) Les antécédents de la résistance au changement :	56
1.2.1) environnement :	57

1.2.2) irréversibilité :	58
1.2.3) main cachante :	60
2) Modèle de l'engagement selon l'approche dynamique :	62
Conclusion :	65
Chapitre V : Méthodologie de recherche	66
Introduction :	66
1) collecte des données	66
1.1) administration de l'enquête :	66
1.1.1) rédaction des questionnaires :	66
1.1.2) population d'étude et échantillon :	68
1.1.3) administration de l'enquête :	68
1.2) construction des questionnaires :	69
1.2.1) la mesure de l'engagement :	69
1.2.2) la mesure de la Résistance au Changement :	70
1.2.3) la mesure de la Préférence	71
1.2.4) la mesure des antécédents de la Résistance au Changement :	72
1.2.4.1) la mesure de l'irréversibilité :	72
1.2.4.2) la mesure de la main cachante :	74
1.2.4.3) la mesure de l'environnement :	75
1.2.5) la mesure des antécédents de la Préférence :	77
1.2.5.1) la mesure de l'accompagnement :	77
1.2.5.2) la mesure des facteurs spécifiques à l'entrepreneur :	78
1.2.5.3) la mesure de la désirabilité :	80
1.2.5.4) la mesure de la faisabilité :	80
1.2.6) la mesure de la dynamique de l'engagement :	81
1.2.7) la mesure du pouvoir de l'entrepreneur :	82
1.2.8) la mesure de l'autonomie de l'entreprise :	82
1.2.9) la mesure de la pression du temps :	84
2) traitement des données	85
2.1) les outils utilisés	85
2.1.1) les outils utilisés pour l'analyse factorielle :	85
2.1.1.1) l'alpha de Cronbach :	85
2.1.1.2) L'analyse en composante principale (ACP) :	85
2.1.1.3) la communauté :	86
2.1.1.4) les tests de KMO et de Bartlett :	87
2.1.1.5) la rotation :	87
2.1.2) les outils utilisés pour la régression linéaire :	88
2.1.2.1) la régression linéaire :	88
2.1.2.1.1) le modèle linéaire :	88
2.1.2.1.2) le pouvoir explicatif :	88
2.1.2.2) significativité et analyse de la variance :	89
2.1.2.2.1) significativité globale :	89
2.1.2.2.2) significativité individuelle :	89
2.1.2.2.3) l'interprétation des paramètres estimés	90
2.2) Épuration des instruments de mesure :	90
2.2.1) l'échelle Engagement :	90
2.2.2) l'échelle Préférence :	91
2.2.3) l'échelle Résistance au Changement :	92
2.2.4) Les échelles des antécédents de la Préférence :	94

2.2.5) les échelles de la Résistance au changement :	97
2.2.6) les échelles de la Dynamique de l'Engagement :	100
2.2.7) l'échelle Pouvoir de l'Entrepreneur :	101
2.2.8) l'échelle Autonomie de l'Entreprise:	101
2.2.9) Les échelles de la Pression du Temps :	102
Conclusion :	103
Chapitre VI : Résultats et discussions	104
Introduction :	104
1) validation des hypothèses 1 et 2 :	104
2) validation de l'hypothèse 3 :	106
3) Validation de l'hypothèse 4 :	109
4) validation de l'hypothèse 5 :	111
5) validation de l'hypothèse 6 :	115
CONCLUSION GÉNÉRALE	117
RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES	120
ANNEXES	132
LISTE DES FIGURES :	171
LISTE DES TABLEAUX	172
TABLE DES MATIÈRES	173