

REPUBLIQUE DU CAMEROUN

PAIX-TRAVAIL-PATRIE

UNIVERSITE DE YAOUNDE I

CENTRE DE RECHERCHE ET DE
FORMATION DOCTORALE EN « SCIENCES
HUMAINES, SOCIALES ET EDUCATIVES »

UNITE DE RECHERCHE ET DE FORMATION
DOCTORALE EN SCIENCES HUMAINES ET
SOCIALES



REPUBLIC OF CAMEROON

PEACE-WORK-FATHERLAND

UNIVERSITY OF YAOUNDE I

POST COORDINATE SCHOOL FOR
SOCIAL AND EDUCATION SCIENCES

RESEARCH AND DOCTORAL
TRAINING UNIT FOR SOCIALS
SCIENCES

THESE DE DOCTORAT Ph.D.

CULTURE ENTREPRENEURIALE ET RESILIENCE DES JEUNES ENTREPRENEURS BENEFICIAIRES DES CREDITS GOUVERNEMENTAUX DU PAJER-U

Thèse de doctorat Ph.D. en Psychologie Sociale (Psychologie des Organisations et du Travail)

présentée et soutenue publiquement le 06 septembre 2023 par

PENDA Fils Pierre Daniel

Membres du jury

Président : **EBALE MONEZE Chandel**

Professeur

Rapporteur : **MENYE NGA Germain Fabrice**

Professeur

Membres : **NKELZOCK KOMTSINDI Valère**

Professeur

MVESSOMBA Edouard Adrien

Professeur

MAYI Marc Bruno

Professeur

Université de Yaoundé I

Université de Ngaoundéré

Université de Douala

Université de Yaoundé I

Université de Yaoundé I



Avertissement :

Ce document est le fruit d'un long travail approuvé par le jury de soutenance et mis à la disposition de l'ensemble de la communauté universitaire élargie.

Il est soumis à la propriété intellectuelle de l'auteur. Ceci implique une obligation de citation et référencement lors de l'utilisation de ce document.

Par ailleurs, le Centre de Recherche et de Formation Doctorale en Sciences Humaines, Sociales et Educatives de l'Université de Yaoundé I n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans cette thèse ; Ces opinions doivent être considérées comme propres à leur auteur.

SOMMAIRE

EPIGRAPHE	iii
DEDICACE.....	iv
REMERCIEMENTS.....	v
LISTE DES ABREVIATIONS	vii
LISTE DES FIGURES.....	ix
LISTE DES TABLEAUX	x
RESUME	xv
ABSTRACT	xvi
INTRODUCTION	1
PREMIERE PARTIE : LE CADRE THEORIQUE.....	14
CHAPITRE I : PROBLEMATIQUE DE L’ETUDE.....	15
CHAPITRE III : LA RESILIENCE.....	16
CHAPITRE II : GENERALITES SUR L’ENTREPRENEURIAT	45
CHAPITRE III : LA RESILIENCE.....	97
CHAPITRE IV : CADRE THEORIQUE DE REFERENCE	119
DEUXIEME PARTIE : LE CADRE METHODOLOGIQUE ET OPERATOIRE	153
CHAPITRE V : METHODOLOGIE DE RECHERCHE.....	154
CHAPITRE VI : PRESENTATION, ANALYSE DES DONNEES ET VERIFICATION DES HYPOTHESES	199
CHAPITRE VII : DISCUSSION	320
CONCLUSION.....	332
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....	338
ANNEXES.....	381
TABLE DES MATIERES	433

EPIGRAPHE

Peu importe les projets que nous sommes appelés à réaliser au cours de notre vie, qu'ils soient de nature scolaire, sportive, artistique ou professionnelle, ceux-ci exigent la volonté d'entreprendre et de réaliser ses rêves.

Gouvernement du Québec : Secrétariat à la Jeunesse (2006)

DEDICACE

À nos parents, Sa Majesté PENDAS Daniel et son épouse NGO WONYU Mispa,

Pour tous leurs efforts pour faire de nous un homme.

À notre épouse, NGOUME MANI Nadine,

Pour nous avoir suppléé sur tous les plans pendant les moments d'absence qu'imposait son accomplissement.

À nos enfants, PENDAS MANI Daniel Michel Chance, ATANGANA PENDA Pascal Godluck et PENDA Fils Pierre Mihaël, PENDA Mispa Jacqueline Favour,

Afin que ce travail soit pour eux un repère et suscite en eux le goût de l'effort, de la persévérance et de la quête de l'excellence.

REMERCIEMENTS

La réalisation de cette thèse en psychologie sociale a nécessité une synergie de compétences et bénéficié d'un certain nombre d'appuis. Aussi tenons-nous à adresser nos sincères remerciements envers toutes les personnes qui ont contribué, à quelque niveau que ce soit à la maturation de ce travail. Aussi, prions-nous tous ceux qui y ont contribué de trouver ici la marque de notre profonde reconnaissance. Cette reconnaissance va :

- Au Professeur EMTCHEU André de regretté mémoire, notre directeur de thèse. Non seulement, il a accepté de diriger ce travail, mais il a surtout su, par ses recommandations et conseils incessants, avec une certaine simplicité, nous apprendre une rigueur méthodologique qui s'est affinée le long de la recherche ;
- Au Professeur MENYE NGA Germain Fabrice notre codirecteur de thèse pour sa disponibilité, ses conseils avisés et ses critiques constructives. Ses éclaircissements ont été déterminants dans la réalisation de ce travail ;
- Au professeur EBALE MONEZE Chandel, chef de Département de Psychologie de l'université de Yaoundé I ainsi qu'à tous les enseignants du département de psychologie pour leur encadrement tout au long de notre formation ;
- À nos camarades de promotion NGAH Germaine Flore, TAGNE Alain, KANSE Angeline, ONGBEGHOS Véronique, CHEKOUTOUO KAHAKE DE DOUME Larissa ; pour leurs diverses implications ainsi que pour les fructueux échanges et les relectures ;
- À Monsieur ATANGANA Pascal pour le soutien multiforme dont nous bénéficions tous les jours ;
- À notre promotion de psychologie 1998, particulièrement à Anne Karine KEME, Tatiana NOAH MENGUE, Rose NTAP, Cécile MINYEM, Dr Georges MBOE, Jeanne MENDJA, Beatrice YOUDOM, Marie Claire NGOUET ;
- À toutes nos sœurs NGO PENDA Geneviève Dorantine, NGO PENDA Augustine Jeanne Gladys, NGO PENDA Mispa Michèle et NGO PENDA Claire Perpétue pour leur soutien et leur amour fraternel ;

Nous adressons nos remerciements à son excellence MOUMOUNA FOUTSOU Ministre de la jeunesse et de l'Education Civique pour nous avoir permis d'effectuer notre recherche au sein de son département ministériel.

Nos remerciements s'adressent aussi à Monsieur BIHENG Henri Aimé Coordonnateur National du PAJER-U, pour les encouragements constants et les précieuses suggestions. Ces remerciements vont également à l'endroit de chacune et chacun de mes amis et collègues du MINJEC. Nous n'oublierons pas les chaleureux mots d'encouragements venus du Nord au Sud, de l'Est à l'Ouest Cameroun tant de ma belle-famille que de ma famille.

La réalisation de ce travail n'aurait pas été possible sans le soutien de quelques personnes, nous pensons à MBOGYAM Jeannine, MAKONDO Emmanuel, BABBA YAOUABA, ESSOMBA Adolphe Serges, BIDJONI Jeanne d'Arc épouse OLOMO, NFON NFON Gilles, OMONDA Perpétue, TANG OTSALI Violaine épouse TOAM BEKONO, ONDOUA MANG Roger, SAMNICK KOUM Adalbert, BALOG Thérèse, DJEUSSI DJONKAM Félicité, BITSONG BITSONG André, Gaëlle MBOGYAM, MAWAMBA Nadège pour leurs diverses contributions

A toute la grande famille SEMENCES OLYMPIQUES –HORST WIDMANN.

A Notre village ONNA pour tout le soutien.

Nous ne pouvons pas oublier tous ceux qui nous ont soutenu et encouragés dans les moments critiques.

À tous nous disons merci !

LISTE DES ABREVIATIONS

ASS	: Afrique subsaharienne
APME	: Agence des Petites et Moyennes Entreprises
BAD	: Banque Africaine de Développement
BC-PME	: Banque Camerounaise des Petites et Moyennes Entreprises
BIT	: Bureau International du Travail
BUCREP	: Bureau Camerounais de Recensement de la Population
CAC	: Crédit Agricole du Cameroun
CELLUCAM	: Cellulose du Cameroun
CSES	: Centre for Strategy & Evaluation Services
CFCE	: Centre de Formalités de Création des Entreprises
CMPJ	: Centre Multifonctionnel de Promotion des Jeunes
EDS-MICS	: Enquête démographique et de Santé et à Indicateurs Multiples
EESI	: Enquête sur l'Emploi et le Secteur Informel
EMF	: Etablissement de Microfinance
DSCE	: Document de Stratégie pour la Croissance et l'Emploi
FOGAPE	: Fonds de Garantie pour la Petite Entreprise
FONADER	: Fonds National de Développement Rural
FO.N.I.J	: Fonds National d'Insertion des Jeunes
GE	: Grande Entreprise
GO	: Grand Ouest
GN	: Grand Nord
GS	: Grand Sud
INS	: Institut National de la Statistique
ME	: Moyenne Entreprise
MINEFOP	: Ministère de l'Emploi et de la Formation Professionnelle
MINEPAT	: Ministère de l'Economie, de Planification et de l'Aménagement du Territoire
MINESEC	: Ministère des Enseignements Secondaires
MINESUP	: Ministère de l'Enseignement Supérieur
MINJEC	: Ministère de la Jeunesse et de l'Education Civique
MINFI	: Ministère des Finances

MINPMEESSA	: Ministère des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Economie Sociale et de l'Artisanat
NOSO	: Nord Ouest – Sud Ouest
ODD	: Objectifs de Développement Durable
OCDE	: Organisation de Coopération et de Développement Economiques
OIT	: Organisation International du Travail
OMD	: Objectifs du Millénaire pour le Développement
ONU	: Organisation des Nations Unies
OQLF	: Office Québécois de la Langue Française
PAJER-LP	: Programme d'Appui aux Jeunes Ruraux pour la Lutte contre la Pauvreté
PAJER-U	: Programme d'Appui à la Jeunesse rurale et Urbaine
PAJU-LP	: Programme d'Appui aux Jeunes Urbains pour la Lutte contre la Pauvreté
PANEJ	: Plan National pour l'Emploi des Jeunes
PE	: Petite Entreprise
PIFMAS	: Projet d'insertion socio-économique des jeunes par la création des micro-entreprises de Fabrication du Matériel Sportif
PME	: Petites et Moyennes Entreprises
PPTE	: Pays Pauvre Très Endetté
PNUD	: Programme des Nations Unies pour le Développement
RGE	: Recensement Général des Entreprises
RGPH	: Recensement Général de la Population et de l'Habitat
SND30	: Stratégie Nationale de Développement 2030
SSN	: Système Statistique National
TAE	: Taux d'Activité Entrepreneuriale
TPE	: Toute Petite Entreprise
UA	: Union Africaine
UPI	: Unité de Production Informelle
YBI	: Youth Business International

LISTE DES FIGURES

Figure 1: Les différentes orientations de l'approche behavioriste de l'entrepreneuriat	52
Figure 2: processus entrepreneurial.....	54

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: remboursement des bénéficiaires du PAJER- U de 2007-2014	21
Tableau 2: remboursement bénéficiaires du PAJER-U par régions de 2007 à 2014	23
Tableau 3: Les dimensions de l'entrepreneuriat	49
Tableau 4: Vue organisée et synthétique des recherches en entrepreneuriat	54
Tableau 5: Les questions des chercheurs en entrepreneuriat en fonction de l'angle d'analyse privilégié.....	55
Tableau 6: Les thèmes de recherches en entrepreneuriat	56
Tableau 7: recherches en entrepreneuriat	57
Tableau 8: L'entrepreneuriat : un champ de recherche multidisciplinaire.....	58
Tableau 9: Formes d'entrepreneuriat selon les motivations chez les porteurs de projet.....	66
Tableau 10: Les définitions de l'entrepreneur en fonction des écoles de pensée.....	68
Tableau 11: La perception de l'entrepreneur en fonction des écoles de pensée	69
Tableau 12: Les typologies d'entrepreneurs, d'intrapreneurs et de repreneurs	70
Tableau 13: Caractéristiques entrepreneuriales.....	77
Tableau 14. Comparatif de la résilience Trait et de la résilience processus.....	107
Tableau 15 : Répartition de l'échantillon des jeunes ayant terminés le remboursement par région	165
Tableau 16: Opérationnalisation de la variable indépendante de l'hypothèse de Recherche	168
Tableau 17 : Opérationnalisation de la variable dépendante de l'hypothèse de Recherche...	170
Tableau 18: Tableau récapitulatif de nos hypothèses et leur opérationnalisation.....	171
Tableau 19: Critères d'évaluation des mesures de la résilience de Windle et coll.	177
Tableau 20: le test de fiabilité de cronbach sur les connaissances partagées acquises par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U	185
Tableau 21: le test de fiabilité de cronbach sur la perception sociale du crédit par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U....	185
Tableau 22: le test de fiabilité de cronbach sur les attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U	186
Tableau 23: le test de fiabilité de cronbach sur les valeurs entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U....	186
Tableau 24: le test de fiabilité de cronbach sur les compétences entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U....	186

Tableau 25: Codification des variables issues de l'entretien	194
Tableau 26: Répartition des répondants selon le genre.....	200
Tableau 27: Répartition des répondants selon l'âge.....	200
Tableau 28: Répartition des répondants selon le niveau d'instruction	201
Tableau 29: Répartition des répondants selon les diplômes	201
Tableau 30: Répartition des répondants selon le statut matrimonial	202
Tableau 31: Répartition des répondants selon le statut professionnel	202
Tableau 32: Répartition des répondants selon la région d'origine	203
Tableau 33: Répartition des répondants selon l'année du financement du crédit.....	204
Tableau 34: Répartition des répondants selon le domaine d'activité ou filière.....	204
Tableau 35: Répartition des répondants en fonction du réarmement civique	205
Tableau 36: Répartition des répondants en fonction du réarmement moral	206
Tableau 37: Répartition des répondants en fonction du réarmement entrepreneurial.....	207
Tableau 38: Répartition des répondants en fonction des connaissances reçues.....	207
Tableau 39: Répartition des répondants en fonction du montage du Plan d'affaire	208
Tableau 40: Répartition des répondants en fonction des procédures de financement et de remboursement.....	209
Tableau 41: Répartition des répondants en fonction des conditions de remboursement	209
Tableau 42: Répartition des répondants en fonction de l'opportunité	210
Tableau 43: Répartition des répondants en fonction de l'option de secours.....	211
Tableau 44: Répartition des répondants en fonction de la source de revenu / emprunt.....	212
Tableau 45: Répartition des répondants en fonction de permettre d'être d'indépendant.....	212
Tableau 46: Répartition des répondants du fait que le crédit permet de se réaliser	213
Tableau 47: Répartition des répondants du fait de sortir des situations difficiles.....	214
Tableau 48: Répartition des répondants en fonction de l'esprit d'initiative	215
Tableau 49: répartition des répondants en fonction de l'optimisme	215
Tableau 50: répartition des répondants en fonction de la bonne conduite	216
Tableau 51: Répartition des répondants du fait d'être au service des autres	217
Tableau 52: répartition des répondants en fonction du Pragmatisme	217
Tableau 53: Répartition des répondants en fonction de la persévérance	218
Tableau 54: Répartition des répondants en fonction du devoir.....	219
Tableau 55: Répartition des répondants en fonction de l'engagement (personnel)	219
Tableau 56: Répartition des répondants en fonction de l'entraide.....	220
Tableau 57: Répartition des répondants en fonction de l'assistance.....	220

Tableau 58: Répartition des répondants en fonction de l'aide	221
Tableau 59: Répartition des répondants en fonction de l'altruisme.....	221
Tableau 60: Répartition des répondants en fonction de l'humanisme	222
Tableau 61: Répartition des répondants du fait d'être caritatif.....	223
Tableau 62: Répartition des répondants du fait de monter un business plan	224
Tableau 63: Répartition des répondants du fait de trouver des financements.....	224
Tableau 64: Répartition des répondants du fait de créer son entreprise.....	225
Tableau 65: Répartition des répondants en fonction du respect des engagements	226
Tableau 66: Répartition des répondants en fonction de l'obéissance	226
Tableau 67: Répartition des répondants en fonction de la politesse	227
Tableau 68: Répartition des répondants du fait d'interagir avec les autres.....	227
Tableau 69: Répartition des répondants en fonction d'entreprendre	228
Tableau 70: Répartition des répondants en fonction du mentoring (coaching)	229
Tableau 71: Répartition des répondants en fonction du manager	229
Tableau 72: Répartition des répondants en fonction des pressions sociales	231
Tableau 73: Répartition des répondants en fonction des pressions politiques	231
Tableau 74: Répartition des répondants en fonction des pressions économiques.....	232
Tableau 75: Répartition des répondants en fonction des pressions culturelles	232
Tableau 76: Répartition des répondants en fonction du traitement de l'information.....	233
Tableau 77: Répartition des répondants en fonction de la capacité à analyser	234
Tableau 78: Répartition des répondants en fonction de la capacité à interpréter ou à comprendre	234
Tableau 79: Répartition des répondants en fonction de la maîtrise de soi face à l'adversité.	235
Tableau 80: répartition des répondants en fonction de la gestion des interactions	236
Tableau 81: Répartition des répondants en fonction de la gestion des émotions.....	236
Tableau 82: Répartition des répondants en fonction de la planification	237
Tableau 83: Répartition des répondants en fonction du suivi de leur activité	238
Tableau 84: Répartition des répondants en fonction de l'évaluation	238
Tableau 85: Répartition des répondants en fonction du dépassement des doutes de l'entrepreneur	239
Tableau 86: Répartition des répondants en fonction du renforcement positif et encouragement des actions de l'entrepreneur.....	240
Tableau 87: Répartition des répondants en fonction de l'expectative positive de l'entrepreneur	241

Tableau 88 : Mesures de la tendance centrale et de dispersion pour le facteur sur les connaissances partagées acquises par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U	242
Tableau 89: Mesures de la tendance centrale et de dispersion pour le facteur sur la perception sociale du crédit par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U	243
Tableau 90: Mesures de la tendance centrale et de dispersion pour le facteur sur les attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U	244
Tableau 91: Mesures de la tendance centrale et de dispersion pour le facteur sur les valeurs de la culture entrepreneuriale des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U	245
Tableau 92: Mesures de la tendance centrale et de dispersion pour le facteur sur les compétences des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U	246
Tableau 93: Récapitulatif des modèles.....	247
Tableau 94: ANOVA	248
Tableau 95: Coefficients	249
Tableau 96: Récapitulatif des modèles.....	250
Tableau 97: ANOVA	251
Tableau 98: Coefficients	251
Tableau 99: Récapitulatif des modèles.....	253
Tableau 100: ANOVA	253
Tableau 101: Coefficients	254
Tableau 102: Récapitulatif des modèles.....	255
Tableau 103: ANOVA	256
Tableau 104: Coefficients	257
Tableau 105: Récapitulatif des modèles.....	258
Tableau 106: ANOVA	259
Tableau 107: Coefficients	259
Tableau 108: Récapitulatif des résultats du test de la régression linéaire simple	260
Tableau 109: Codification des variables issues de l'entretien du bénéficiaire 1.....	262
Tableau 110: Codification des variables issues de l'entretien du bénéficiaire 2.....	267
Tableau 111: Codification des variables issues de l'entretien du bénéficiaire 3.....	271

Tableau 112: Codification des variables issues de l'entretien du bénéficiaire 4.....	276
Tableau 113: Codification des variables issues de l'entretien du bénéficiaire 5.....	280
Tableau 114: Codification des variables issues de l'entretien du bénéficiaire 6.....	285
Tableau 115: Codification des variables issues des entretiens semi directif de tous les bénéficiaires	289
Tableau 116: les connaissances déclaratives.....	293
Tableau 117: Importante	295
Tableau 118: nécessaire	296
Tableau 119: Attitudes positives	297
Tableau 120: Responsabilité	298
Tableau 121: Solidarité	298
Tableau 122: Philanthropie	299
Tableau 123: Savoir -faire.....	300
Tableau 124: Savoir agir	301
Tableau 125: Source du traumatisme	302
Tableau 126: Cognition.....	303
Tableau 127: Affectifs.....	304
Tableau 128: Action	304
Tableau 129: Accompagnement psychologique des tuteurs	305
Tableau 130: Récapitulatif du Thème 1 sur les connaissances partagées acquises.....	307
Tableau 131: Récapitulatif du thème 2 sur Perception du crédit	308
Tableau 132: Récapitulatif du thème 3 sur les attitudes positives	309
Tableau 133: Récapitulatif du Thème 4 sur les valeurs de la culture entrepreneuriale des jeunes bénéficiaires	311
Tableau 134: Récapitulatif du Thème 5 sur les compétences des jeunes entrepreneurs bénéficiaires	313
Tableau 135: Récapitulatif du Thème 6 sur la Variable dépendante : La résilience des jeunes entrepreneurs	315
Tableau 136: Tableau de vérification de l'hypothèse HR1	316
Tableau 137: Tableau de vérification de l'hypothèse HR2.....	317
Tableau 138: Tableau de vérification de l'hypothèse HR3.....	318
Tableau 139: Tableau de vérification de l'hypothèse HR4.....	318
Tableau 140: Tableau de vérification de l'hypothèse HR5.....	319

RESUME

En matière d'entrepreneuriat, d'accompagnement d'insertion socioéconomique des jeunes pour résorber le chômage et le financement des projets de jeunes (crédits accordés aux jeunes) par les programmes et projets gouvernementaux notamment le PAJER-U, on constate que très peu de jeunes remboursent totalement leurs crédits qui constituent un « revolving fund ». Ceux qui remboursent totalement leurs crédits sont des résilients entrepreneuriaux en matière de remboursement des crédits.

Bien qu'un nombre important de recherches traite de la culture entrepreneuriale et de la résilience, aucune n'a étudié la nature de la relation entre la culture entrepreneuriale et la résilience dans sa dimension remboursement des crédits.

Fort de ce qui précède, nous nous sommes posés la question suivante : la culture entrepreneuriale influence t'-elle la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U dans sa dimension remboursement total des crédits ?

La réponse à cette question nous ont permis de formuler l'hypothèse générale suivante : La culture entrepreneuriale influence la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des gouvernementaux du PAJER-U dans sa dimension de remboursement total des crédits. La déclinaison du concept de la théorie de la culture entrepreneuriale selon Fortin (2002), et de la perception du crédit gouvernemental par ces derniers a permis de cerner les principaux facteurs entrepreneuriaux qui jouent un rôle dans la résilience entrepreneuriale des jeunes dans sa dimension remboursement total des crédits.

Les données obtenues à partir de la technique d'échantillonnage probabiliste, d'un questionnaire à questions fermées (65 des 78 jeunes qui ont totalement remboursé leurs crédits) et un guide d'entretien (6 jeunes des trois grandes aires géographiques qui ont remboursés la totalité de leurs crédits) analysé au travers d'un test de régression simple et d'une analyse de contenu ont permis de confirmer nos hypothèses de recherche et par conséquent notre hypothèse générale.

Les résultats de notre étude montrent qu'une multitude de facteurs notamment les connaissances partagées acquises, les attitudes positives, les valeurs entrepreneuriales, les compétences entrepreneuriales et la perception sociale des objets (crédits) contenues dans la culture entrepreneuriale influencent la résilience et orientent le comportement entrepreneurial de l'entrepreneur. Au regard des résultats, Nous pouvons donc conclure que la culture entrepreneuriale influence la résilience psychologique des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U qui ont totalement remboursés leurs crédits.

Mots – clés : Culture, entrepreneuriat, culture entrepreneuriale, résilience.

ABSTRACT

In terms of entrepreneurship, support for the socio-économique integration of youths to reduce unemployment and the financing of youth projects (credits granted to young people) by the government programs and projects, especially the PAJER-U, we noted that very few youths fully repay their credits, which constitute a "revolving fund". Those who do repay their loans in full are entrepreneurial resilient in terms of loan repayment.

Although there is a significant body of research on entrepreneurial culture and resilience, none has studied the nature of the relationship between these two concepts from the credit repayment dimension point of view.

With this in mind, I asked myself the following question: Does entrepreneurial culture influence the resilience of young entrepreneurs who are beneficiaries of government credits under the PAJER-U program in terms of the total repayment of credits?

The answer to this question led me to formulate the following general hypothesis: The entrepreneurial culture influences the resilience of young entrepreneurs who are beneficiaries of PAJER-U governmental credits in its total credit repayment dimension. The concept of entrepreneurial culture theory according to Fortin (2002), and the perception of government credit by the latter, made it possible to identify the main entrepreneurial factors that plays a role in the entrepreneurial resilience of young people in terms of total repayment of credits.

The data obtained from the probability sampling technique, a questionnaire with closed questions (65 of the 78 young people who had repaid their loans in full) and an interview guide (6 young people from the three large geographical areas who had repaid their loans in full) analyzed through a simple regression test and a content analysis allowed us to confirm our research hypotheses and therefore our general hypothesis.

The results of our study show that many factors, notably the shared knowledge acquired, the positive attitudes, the entrepreneurial values, the entrepreneurial skills and the social perception of the objects (credits) contained in the entrepreneurial culture influence the resilience and orientate the entrepreneurial behavior of the entrepreneur. Consequently, we can therefore conclude that the entrepreneurial culture influences the psychological resilience of young entrepreneurs who benefit from government credits through the PAJER-U and who have fully repaid their credits.

Keywords : Culture, entrepreneurship, entrepreneurial culture, resilience

INTRODUCTION

D'après Fomba Kamga et al (2018),

La crise économique commencée au milieu des années 1980 a été à l'origine des mutations majeures sur le marché de l'emploi, principalement le chômage qui touche une population en âge de travailler qui est majoritairement jeune (65,1% ayant 15-34 ans) et dont 8% seulement exercent dans le secteur formel (p.1).

A ceci s'ajoute, les obstacles à l'entrepreneuriat jeunes qui sont souvent le manque d'expérience, le capital social, humain et financier (OECD, 2001).

Cet état de chose a poussé le gouvernement camerounais à réagir, en prenant des mesures. Parmi celles-ci, la stratégie de réponse aux défis du marché du travail qui positionne au rang d'enjeux majeurs les problématiques d'insertion des actifs des marchés du travail urbain ou rural des jeunes (15-35 ans). Comme autres mesures, il y a les référents stratégiques à l'instar des plans quinquennaux avant la crise de 1990, puis le Document de Stratégie pour la Croissance et l'Emploi [DCSE] pour la décennie 2009 -2020 ou le Pacte National pour l'Emploi 2016-2020 qui voit le jour grâce au Ministère de l'Emploi et de la Formation Professionnelle [MINEFOP] avec l'appui technique du Bureau International du Travail [BIT] et du Programme des Nations Unies pour le Développement [PNUD]. Plus récemment, la Stratégie Nationale de Développement [SND30] qui couvre la période 2020-2030 et qui vise à atteindre les objectifs suivants, par ailleurs priorisés au niveau des Objectifs de Développement Durable [ODD] 8 relatif au travail décent et à la croissance économique, [en l'occurrence]: (i) parvenir à un niveau élevé de productivité économique par la diversification, la modernisation technologique et l'innovation, en mettant notamment l'accent sur les secteurs à forte valeur ajoutée et à forte intensité de main-d'œuvre ; (ii) promouvoir des politiques axées sur le développement qui favorisent les activités productives, la création d'emplois décents, l'entrepreneuriat, la créativité, l'innovation et stimulent la croissance des micro entreprises et des petites et moyennes entreprises tout en facilitant leur intégration dans le secteur formel, y compris par l'accès aux services financiers ; et (iii) parvenir au plein emploi productif et garantir à toutes les femmes et à tous les hommes, y compris les jeunes et les personnes handicapées, un travail décent et un salaire égal pour un travail de valeur égale.

Les ramifications de ces actions se matérialisent entre autres par la mise en œuvre des programmes et des projets pour soutenir l'initiative entrepreneuriale, que ce soit en termes de

fiscalité, d'appui financier, d'apport d'expertise, d'accès à des centres de recherche, à la formation.

S'agissant de l'insertion **socioéconomique et** socioprofessionnelle des jeunes, l'Etat, en plus des actions menées par le Fonds National de l'Emploi, a continué à soutenir les programmes destinés à donner au plus grand nombre de jeunes, des chances d'entreprendre et d'intégrer la vie professionnelle.

Au Cameroun on dénombre près de cinquante programmes et projets actifs à orientation emploi des jeunes appartenant aux différentes administrations et dont les actions s'organisent autour de l'intermédiation, la formation professionnelle, la création d'activités, l'amélioration des emplois existants (Rapport analytique, 2019). Parmi ceux-ci, on compte les programmes du Ministère de la jeunesse et de l'Education Civique [MINJEC] notamment : Le **Programme** d'Appui à la Jeunesse Rurale et Urbaine [PAJER-U] et le Projet d'Insertion des jeunes par la Fabrication de Matériel Sportif [PIFMAS]. Njimeni Njotang (2018, p.280) faisant allusion au discours du Chef de l'Etat dans son discours à la jeunesse le 10 février 2011 mentionne ces deux projets qui s'occupent de la création d'activités et de l'amélioration des emplois existants des jeunes âgés de 17-35 ans pour le premier et 15-35 ans pour le second en ces termes :« *Ces deux projets ont permis d'insérer dans la vie économique plusieurs milliers de jeunes, de lancer des centaines de micro-activités et de juniores entreprises et de créer des dizaines de coopératives* ».

Ces structures ont produit un nombre assez important de jeunes entrepreneurs et entreprises issues de divers milieux. Toutefois, des préoccupations en matière d'insertion des jeunes issues des financements de ces organismes portent non seulement sur le nombre de réussite que ces organismes peuvent produire en termes d'entrepreneurs prospères, mais surtout **la résilience de ces derniers visible par le remboursement total des crédits contractés** sachant qu'il s'agit d'un système de « revolving funds ».

Nous nous intéresserons d'abord au Programme d'Appui à la Jeunesse Rurale et Urbaine en tant que structure d'insertion socioprofessionnelle des jeunes donc les actions s'organisent autour de la sélection, du renforcement des capacités entrepreneuriales, managerielles, civiques, de financement, la création d'activités et l'amélioration des emplois existants, du suivi des projets et des jeunes. Ensuite aux jeunes bénéficiaires des crédits du PAJER-U âgés de 15 à 35 ans promoteurs de petites et moyennes entreprises (PME) c'est-à-dire des micro-entreprises dont le montant est inférieur à un million de francs CFA (1 000 000 FCFA) et les juniors entreprises dont les montants sont compris entre un million un franc CFA (1000001 FCFA) et

vingt-cinq millions de francs CFA (25 000 0000 FCFA) et qui ont remboursés la totalité des crédits contractés.

Malgré tout l'accompagnement (matériel, financier, humain et psychologique) mis à la disposition des jeunes par l'Etat via le PAJER-U, 78 jeunes seulement sur 5369 ont remboursé la totalité de leurs crédits entre 2007 et 2014 soit 1,45%. Alors que le but de cet accompagnement est de permettre l'insertion socio professionnelle des jeunes entrepreneurs bénéficiaires et d'optimiser les remboursements des crédits contractés par ces derniers.

L'actualité de notre sujet d'étude porte sur les temps de crises que traverse l'Etat du Cameroun en général et le problème d'insertion socioéconomique des jeunes dus au chômage et au sous-emploi en particulier. Pour résoudre ce problème qui concerne la jeunesse, l'Etat va promouvoir l'entrepreneuriat via l'octroi des crédits aux jeunes pour leur permettre de s'insérer au plan socio-économique. Les jeunes bénéficiaires de crédits gouvernementaux du PAJER-U devaient être résilients et s'adapter au temps de crise dans l'optique de rembourser totalement les crédits reçus pour permettre aux autres jeunes d'en bénéficier. Ce qui est selon nos observations loin d'être le cas.

Pour comprendre ce phénomène de remboursement des crédits contractés par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux notamment le PAJER-U, notre étude va s'intéresser aux concepts suivants : culture, entrepreneuriat, culture entrepreneuriale et résilience.

L'originalité de notre étude porte sur **le concept de** la résilience entrepreneuriale dans sa dimension remboursement des crédits. Il est propice à plusieurs champs d'étude, particulièrement au Management, à la Gestion et à la Psychologie. Notre étude est transversale aux concepts majeurs que nous mobilisons, notamment « la résilience ». Ce concept a évolué pour être un sujet théorique à partir des travaux de (Luthar & Cicchetti, 2000 ; Masten et al., 1990) sur les enfants de mères schizophrènes dans les années 1980. C'est avec Werner (1955) qui a étudié un groupe d'enfants à Hawaï issus de familles défavorisées et en situation précaire que le concept a pris toute son importance. Les résultats de cette étude qui consistait à analyser l'évolution de ces enfants ont montré qu'à l'âge de 30 ans, ***ces mêmes enfants avaient pu développer des aptitudes pour occuper un travail et se mettre au service des autres*** [Emphase ajouté] (Bernard, 2006, p.7).

Les études antérieurement menées sur la résilience en générale et la résilience entrepreneuriale en particulier se sont focalisées sur des aspects spécifiques de la thématique

du processus créationnel (Shapero, 1975 ; Shapero & Sokol, 1982), création d'entreprise (Bernard, 2006 ; 2015 ; Bernard & Barbosa, 2016 ; Ayala & Manzano, 2014), démarrage d'entreprise (Baron et al., 2007), performance des PME (De Vries & Shields, 2006) processus de reprise (Andria et al, 2016), l'intention entrepreneuriale (Ayala & Manzano, 2014 ; Bullough et al., 2014 ; Hayward et al. 2010), le capital psychologique (Chen et Lim, 2012 ; De Hoe et Janssen, 2016), l'accompagnement entrepreneurial (Cyrulnik, 2002 ; Bisk, 2002 ; Sammut, 2003 ; Brunet-Mbappe, 2010 ; Deschamps et al., 2010 ; Bernard & Dubard, 2016), l'apport culturel de la communauté et de son accompagnement (Auger, 2019 ; Huggins, 2008 ; Huggins & Thompson, 2015).

Ce concept de résilience a évolué pour être associé aux différents domaines de l'activité sociale pour donner « la résilience entrepreneuriale » qui nous intéresse dans cette étude. Cependant, Shapero (1975); Shapero et Sokol (1982) montrent que certains événements critiques liés au contexte de vie des individus peuvent les amener à entreprendre. Certains chercheurs se sont focalisés sur la résilience des entrepreneurs en matière de démarrage d'entreprises (Baron et al., 2007) ; d'autres dans le domaine de la création d'entreprise (Cyrulnik, 2004 ; 2005 ; 2006 ; Bernard, 2006 ; 2015) et d'autres encore sur la dynamique de résilience dans la perspective de l'insertion sociale (Brasseur, 2009).

De même, plusieurs auteurs ont cherché à expliquer la résilience entrepreneuriale par certains facteurs. Ainsi, Estay et Omandji Lokonde (2022) l'ont expliqué selon les motivations, (Hayward et al, 2010 ; D'andria et al, 2016 ; Boubakary (2022) suivant les émotions, (Carter et al, 1996 ; Verstraete, 1999 ; Schmitt, 2003 ; Omrane et al., 2011) par les compétences, (Reid et al, 2015 ; Nakou Zinsou et al, 2022) d'après les croyances.

Ces facteurs sont de nature soient à stimuler soient à accroître la résilience chez les entrepreneurs dans les périodes difficiles. S'ils peuvent être apportés par un accompagnement psychologique dont l'un des outils est le mentorat (Saint-Jean, 2008), ils sont toutefois fortement influencés par l'environnement social ou un écosystème bien établi (Structures universitaires, programmes divers, mentorat) liés à la culture entrepreneuriale en particulier et à la culture en générale à travers ses modalités (des connaissances partagées par des individus d'une même société qui veulent relever des défis ; des attitudes et des valeurs (créativité, sens de la responsabilité, autonomie, confiance en soi, solidarité, leadership, tolérance à l'échec, etc. ; des compétences de savoir-faire, savoir être et de savoir agir) telles qu'énoncées par Fortin (2002).

Cette insertion socioéconomique de milliers des jeunes par le PAJER-U va interpeler plusieurs disciplines (management, psychologie, sociologie, anthropologie etc.). En tant que psychologue nous aborderons ce phénomène sous le prisme de la psychologie sociale en nous intéressant non seulement aux concepts de la culture entrepreneuriale, de la résilience entrepreneuriale, mais aussi aux influences de l'accompagnement entrepreneurial des jeunes entrepreneurs et des facteurs socioculturels sur les pratiques sociales notamment le comportement entrepreneurial en ce qui concerne le remboursement total des crédits gouvernementaux.

L'insertion ici concerne les jeunes bénéficiaires des crédits des programmes et projets gouvernementaux particulièrement du PAJER-U, promoteurs de moyennes entreprises (PME) et, des micro entreprises dans leur ensemble : Ces jeunes entrepreneurs extrêmement vulnérables aux crises qui les affectent agissent et malgré des pressions sociales, économiques et psychologiques refusent d'abandonner et développent des capacités insoupçonnées pour rebondir après ces épreuves difficiles dans leur parcours professionnel, et nonobstant l'influence de l'environnement économique et social dans leur parcours de vie.

Pour que ces jeunes soient résilients, un certain nombre de facteurs de la culture entrepreneuriale entre en jeu pour permettre de déterminer l'impact de la culture entrepreneuriale. Il s'agit entre autres : des connaissances partagées par les entrepreneurs bénéficiaires des crédits, la perception des crédits contractés par ces derniers, les attitudes des entrepreneurs bénéficiaires des crédits, les valeurs véhiculées par la culture entrepreneuriale, les compétences des jeunes entrepreneurs bénéficiaires.

Si l'accompagnement dont les jeunes entrepreneurs et leurs entreprises bénéficient de la part des pouvoirs publics à travers les structures d'accompagnement et de leur environnement social fait l'objet de nombreuses études, les connaissances à partir desquelles la nature et l'intensité de la culture entrepreneuriale et des pratiques d'accompagnement des entrepreneurs influencent le comportement entrepreneurial de remboursement des crédits gouvernementaux ne sont guère abordées. Or, des résultats d'études empiriques approfondies permettent de mieux identifier les outils et techniques de gestion les plus adaptés au soutien de l'esprit d'entreprise de la PME et susceptibles de résoudre complètement certains problèmes cruciaux (Doukou Kokou, 2008). Il s'agit, notamment, de l'insertion des jeunes, de la mise en œuvre réussie de projets de création, et du remboursement des crédits contractés auprès des programmes gouvernementaux.

L'accompagnement entrepreneurial permet de mieux appréhender la multiplicité des facteurs qui interviennent non seulement dans le processus d'élaboration et de mise en œuvre des projets de développement, mais aussi la pérennité des entreprises créées et la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux. Si les structures d'accompagnement locales mettent à disposition des ressources, outils, réseaux, information, etc., on peut supposer qu'elles influencent également sur la perception des crédits que vont se construire les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux.

La perception du crédit en général et particulièrement celui reçu du le gouvernement par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires permet de croire à la banalité de celui-ci, tant son remboursement par ces derniers ne suit pas (Rapport union des consommateurs, 2012). La perception que les jeunes ont à la fois des crédits, de leurs environnements, et de leurs entreprises sont probablement des facteurs très importants qui influencent les jeunes dans leur utilisation du crédit, ce qui pourrait éventuellement les conduire à ne pas le rembourser et par conséquent, à ne pas être résilients.

Malgré les différences individuelles dues aux facteurs susceptibles de façonner la perception et les attitudes d'un entrepreneur tels le Pays, la culture, la classe sociale, l'environnement, il existe des traits communs à ces derniers (vistaprint, 2017).

(McClelland, 1961 ; Homaday & Aboud, 1971 ; Brockhaus & Horowitz ,1986) cités dans Audet (2001) ont démontré que les individus qui entreprenaient possédaient certains traits de caractères et une personnalité propre qui les distinguaient des autres.

Ainsi la culture à travers le milieu (social, familial, professionnel) et les modèles entrepreneuriaux dans lesquels une personne grandit et évolue seraient susceptibles d'influencer son cheminement de carrière (Cooper & Dunkelberg, 1982; Audet, 2001 ; Schmitt, 2008). En d'autres termes, la dimension individuelle de l'entrepreneur n'est rien sans un environnement adéquat qui lui-même est influencé par la culture.

Les variables telles que les connaissances partagées par les bénéficiaires des crédits, la perception du crédit, les attitudes des entrepreneurs, les valeurs de la culture entrepreneuriale et l'influence du milieu culturel pourraient dans un environnement socioculturel et économique donner des explications aux comportements entrepreneuriaux des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des programmes gouvernementaux. Dans le cadre de notre étude, nous pourrions expliquer les comportements entrepreneuriaux des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits du PAJER-U en matière de remboursement des crédits contractés par ces derniers.

D'où la pertinence de notre question de recherche : *La culture entrepreneuriale influence-t-elle la résilience entrepreneuriale des jeunes bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U en matière de remboursement des crédits ?*

En nous interrogeant sur la nature de la relation entre la culture entrepreneuriale et la résilience entrepreneuriale dans le remboursement des crédits par les jeunes bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U, notre étude vient compléter d'autres travaux de recherche qui commencent à s'ouvrir à une approche plus dynamique de la résilience en Psychologie sociale (Lecomte, 2006 ; Tisseron, 2008 ; Koffi, 2010).

Notre recherche s'inscrit dans le schème causal qui a pour objectif de comprendre l'impact des facteurs de la culture entrepreneuriale permettant à des jeunes entrepreneurs de rebondir suite aux différentes pressions et de rembourser leurs crédits. C'est à dire de réussir à braver les difficultés matérielles, financières et psychologiques et à produire des conduites de remboursement total des crédits gouvernementaux du PAJER-U. Ainsi nous cherchons à expliquer la résilience entrepreneuriale qui amène les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits alloués par les organismes étatiques à rembourser lesdits crédits pour permettre aux autres de pouvoir en bénéficier.

Si les facteurs qui conduisent à la résilience entrepreneuriale sont connus, maîtrisés et diffusés, ils seront d'un intérêt très appréciable non seulement pour les responsables des programmes et projets gouvernementaux mais contribueront aussi à lutter contre différentes formes de migrations clandestines où de milliers de jeunes recherchent de nouvelles opportunités hypothétiques dans les pays développés au péril de leurs vies.

La pertinence repose sur les solutions apportées par le thème de notre étude. Cette recherche aura des apports pratiques pour le gouvernement dans sa politique de développement socio-économique et permettra aux responsables des programmes et projets gouvernementaux qui octroient des crédits aux jeunes au travers de ces connaissances, d'établir le profil psychologique des bénéficiaires et par ricochet garantir la pérennité de leurs structures. Elle apportera une contribution supplémentaire aux chercheurs sur la résilience entrepreneuriale, particulièrement le volet des remboursements des crédits par les jeunes bénéficiaires des programmes et projets gouvernementaux.

Le volet qui nous intéresse dans ce phénomène d'insertion socioéconomique et socioprofessionnelle des milliers de jeunes est l'apport de la culture entrepreneuriale dans la

résilience entrepreneuriale des bénéficiaires des crédits du PAJER-U en matière de remboursement des crédits contractés.

Notre étude se penche sur l'influence des habitudes culturelles en entrepreneuriat pour comprendre le phénomène de résilience des jeunes entrepreneurs en matière de remboursement des crédits.

Compte tenu de ce qui précède, il a paru pertinent d'intituler notre sujet « **culture entrepreneuriale et résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U** »

Le thème de notre étude reposant sur la culture entrepreneuriale, la partie traitée est la résilience entrepreneuriale des jeunes bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U dans sa dimension remboursement total des crédits.

L'entrepreneuriat est reconnu de nos jours comme un puissant moteur de développement des économies locales et mondiales du fait qu'il est une force motrice de croissance, du développement durable et de l'innovation (Proulx, 2009 ; Armington & Acs, 2000 ; 2003 ; Riverin, 2008).

Audretsch (2012), condense la recherche en entrepreneuriat autour de trois approches : 1) l'approche abordant l'entrepreneuriat en tant que contexte organisationnel ; 2) l'approche appréhendant l'entrepreneuriat à travers les critères de performance dont l'innovation et la croissance ; et 3) l'approche focalisant l'étude de l'entrepreneuriat sur les comportements de l'entrepreneur. C'est la troisième approche qui nous intéressera dans cette étude parce qu'elle porte sur le comportement de l'entrepreneur précisément celui des remboursements des crédits gouvernementaux par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires.

L'entrepreneuriat en luttant d'une part contre le chômage et d'autre part en créant des emplois directs et indirects est un enjeu majeur pour notre pays. Pour que l'entrepreneuriat soit une solution fiable au chômage, un ensemble d'éléments dans un contexte entrepreneurial parmi lesquels l'environnement social via ses institutions, sa culture et ses normes est nécessaire. C'est cet ensemble que (Licht & Siegel, 2006) ont appelé « culture entrepreneuriale ». C'est en ce sens, que la culture entrepreneuriale peut être assimilée à un environnement propice à l'émergence de l'entrepreneuriat et des valeurs entrepreneuriales (autonomie, créativité, responsabilité, solidarité, innovation, etc.) ainsi qu'à la reconnaissance de la contribution des entrepreneurs à leur milieu.

Cela étant, la culture entrepreneuriale serait donc d'une part, un ensemble de reformes, leviers et structures (système réglementaire, accès aux financements, etc.) mis en place par un Etat pour promouvoir l'entrepreneuriat et d'autre part, le poids des connaissances partagées, des compétences, des attitudes, des valeurs traditionnelles socioculturelles entrepreneuriales entretenues dans une communauté qui poussent à des comportements entrepreneuriaux. C'est la croyance par les entrepreneurs aux valeurs socioculturelles, l'acceptation de celles-ci et le désir de vouloir vivre selon ces dernières qui permettent aux entreprises d'exister (Badraoui & Kamana, 2014). De ce fait, l'entrepreneur n'est pas seul : il reçoit un soutien, un accompagnement simultané de l'environnement macroéconomique et de la spécificité de sa communauté.

Cet accompagnement permet à travers les structures d'accompagnement locales telles que le PAJER-U de mieux appréhender la multiplicité des facteurs qui interviennent dans le processus d'élaboration, de mise en œuvre des projets d'insertion des jeunes et d'autonomisation de ces derniers. L'étude du phénomène de non remboursement des crédits par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux va-t-il amener les acteurs traditionnels notamment le PAJER-U à modifier ces pratiques d'accompagnement ?

Le phénomène de non remboursement des crédits devrait nous amener à nous interroger aussi sur l'impact du dispositif d'accompagnement mis en place par le PAJER-U dans le suivi des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis gouvernementaux. Et même de se questionner dans le cadre de cet accompagnement entrepreneurial sur l'interaction entre le PAJER-U et les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits de ce dernier.

La connaissance du dispositif d'accompagnement, des pratiques, des outils, des méthodologies ou des modes d'interaction, des modes relationnels permettant de mieux accompagner les entrepreneurs sont nécessaires pour appréhender les conditions à partir desquelles la nature, la pratique et l'intensité des pratiques d'accompagnement des entrepreneurs influencent leur action en matière de remboursement des crédits.

Ceci suppose que les ressources mises à disposition (outils, réseaux, information, etc.) pour l'accompagnement influent sur les connaissances que les jeunes entrepreneurs vont se construire à la fois de leur entreprise et de leur environnement ainsi que la façon dont ils vont surveiller cet environnement (Dokou Kokou, 2008). L'environnement ici faisant référence au crédit contracté. Dans ce contexte, l'accompagnement permettrait aux entreprises accompagnées de bénéficier d'un taux de survie plus important que celles qui ne le sont pas (CSES, 2002), et aussi aux jeunes entrepreneurs d'être résilients.

Le regard porté par les jeunes entrepreneurs sur les crédits qu'ils ont contractés et les remboursements de ceux-ci ne sont que le fruit de la perception qu'ils ont de ces derniers. Pour Ball (2009), les perceptions prennent un sens par rapport aux actions que les individus entreprennent au sein des contextes de la vie quotidienne. La perception participera donc à l'approche que le jeune entrepreneur bénéficiaire des crédits aura de ce dernier. La perception du crédit par les jeunes que nous voulons étudier est l'image mentale qu'ils ont pu se former sur la base de la prise de connaissance sensorielle du monde extérieur effectuée en relation avec l'expérience et la pensée, et s'accompagnant d'un processus d'intégration émotionnelle et d'interprétation des informations sensorielles recueillies, pour reprendre les termes par lesquels ce mot est défini dans le Grand dictionnaire terminologique.

Les effets de la perception du crédit par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux ne seront pas les mêmes en ce qui concerne les comportements entrepreneuriaux notamment en matière des remboursements de ceux-ci. Ceci est le fait des attitudes et des valeurs véhiculées par la culture entrepreneuriale qui influencent leurs comportements entrepreneuriaux.

Les attitudes des accompagnés impliquent sans cesse un renouvellement des pratiques. L'entrepreneur est un acteur social situé, et son activité tout comme son comportement serait influencé par ses relations sociales et les interactions qui se déroulent autour des activités productives. L'entrepreneur ne peut donc être considéré comme un individu isolé, mais bien comme issu d'un « milieu », en interdépendance avec d'autres acteurs (Handfield & Fortin 2016). Selon (Hwang et Powell, 2005), les entrepreneurs évaluent le risque fort différemment selon l'ethos fortement influencé par leur communauté, leur religion ou leur profession, et selon le poids des institutions, le secteur desservi et les valeurs de solidarité ou de compétition ou l'appui fourni par le milieu.

A la singularité des entrepreneurs peut répondre celle des structures d'accompagnement, qui vont chacune développer des pratiques outils, des méthodologies ou des modes d'interaction, des modes relationnels permettant de mieux accompagner les entrepreneurs (Messegheem et al., 2018). Tout cela force la manière de concevoir l'accompagnement et le soutien aux jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux.

Avant de commencer ce travail, nous nous sommes questionnés sur le comportement entrepreneurial des jeunes bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux, Particulièrement ceux du Programme d'Appui à la Jeunesse Rurale et Urbaine notamment en

ce qui concerne le remboursement des crédits par les jeunes entrepreneurs. Le constat fait état de ce que plus de cinq mille jeunes ont bénéficié des crédits de 2007 à 2014 et seulement moins d'une centaine ont remboursé la totalité de leurs crédits. Quand bien même tous les jeunes entrepreneurs bénéficiaires savaient que ce sont leurs remboursements qui constitueraient le revolving fund c'est-à-dire que ce sont leurs remboursements qui financeraient les cuvées postérieures des jeunes bénéficiaires.

S'intéresser au comportement entrepreneurial en tant que phénomène qui procède d'un mouvement d'individualisation mais qui, dans le même temps, est conduit en contexte de fort contrôle communautaire (Palard, 2006), consiste à étudier le comportement humain (entrepreneur bénéficiaire du crédit de l'état) en matière de remboursement des crédits reçus à travers un accompagnement simultané de l'environnement économique et de la spécificité de sa communauté. Selon (Shapiro et Sokol, 1982 ; Low Mac Million, 1988 ; Danjou 2002) les facteurs socioculturels et des structures sociales influencent l'activité et le comportement entrepreneurial.

Etudier le comportement des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux de l'Etat en matière de remboursement des crédits reçus à travers un accompagnement simultané de l'environnement économique et de la spécificité de sa communauté, consiste à savoir si ceux qui ont remboursé ont des caractéristiques psychologiques particulières: C'est-à-dire des valeurs (éthique, responsabilité, solidarité...), attitudes (conformisme, le collectivisme, communautarisme...) des compétences (savoir-faire, savoir-être, savoir-agir).

L'hypothèse de la culture entrepreneuriale est l'une des raisons pouvant entraver ou favoriser le remboursement des crédits contractés par les jeunes entrepreneurs dans la création de leurs entreprises. Cette thèse va s'attarder sur les facteurs de la culture entrepreneuriale qui influencent la décision des jeunes de rembourser totalement les crédits qu'ils ont contractés pour le démarrage de leurs entreprises.

Notre étude agit comme un cadre d'interprétation global, tant pour connaître les facteurs culturels et entrepreneuriaux, qui amènent les jeunes bénéficiaires des crédits gouvernementaux à adopter le comportement entrepreneurial de remboursement total des crédits ou de non remboursement des crédits. De même qu'il permet de définir les besoins en matière d'accompagnement des jeunes bénéficiaires des programmes gouvernementaux. Ce travail d'accompagnement entrepreneurial des jeunes d'une part par l'Etat via ses politiques effectives traduites par les programmes gouvernementaux et d'autre part par un environnement social et

culturel (famille, tribu, ethnie, région, etc.) pourrait non seulement expliquer la diversité des pratiques entrepreneuriales adoptées par les jeunes bénéficiaires des crédits gouvernementaux notamment en matière de remboursement de ceux-ci mais aussi la résilience de ces derniers. Ces constats nous ramènent à l'essence même de la culture entrepreneuriale.

En sa qualité d'approche de conception et d'innovation encore émergente, la résilience entrepreneuriale dans sa dimension remboursement des crédits est un champ de recherche encore très peu ou pas du tout exploré qu'il importe de baliser d'avantage. Dans cette suite, la question de résilience des jeunes bénéficiaires des crédits gouvernementaux n'a pas fait l'objet de travaux empiriques spécifiques antérieurs. Le besoin d'un travail de fond sur les dispositifs requis pour exploiter les différents registres de connaissances et sur les modes de pilotage du travail de conception dans un tel contexte semble donc se poser naturellement. En ce sens, nos recherches visent l'atteinte d'une meilleure compréhension des fondements théoriques et pratiques de la résilience entrepreneuriale. Pour ce faire, le cadre théorique et les perspectives analytiques seront essentiellement élaborés à partir des théories de la culture entrepreneuriale de (Fortin, 2002) ; de la résilience entrepreneuriale de (Bernard, 2006 ; Nor Aishah Buang, 2012) et de la perception sociale de (Asch, 1946). Notre recherche doctorale vise à évaluer l'influence ou l'impact de la culture entrepreneuriale sur la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U en matière de remboursement des crédits par ces derniers. Ainsi, nous cherchons à expliquer la résilience entrepreneuriale dans sa dimension remboursement total des crédits des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis programmes gouvernementaux de l'Etat, ce qui offrirait des opportunités aux autres jeunes de pouvoir en bénéficier.

Cette étude est subdivisée en deux parties. La première partie est théorique et conceptuelle. Le premier chapitre traite de la problématique de l'étude. Nous présenterons la genèse du problème, sa formulation, les objectifs, les intérêts, les questions de recherches, les hypothèses etc. Le second chapitre va concerner les généralités de l'entrepreneuriat. Le troisième chapitre porte sur le concept de la résilience, sa définition, ses différentes approches, son association au concept de l'entrepreneuriat et l'état de lieux de la résilience entrepreneuriale. Dans le quatrième chapitre nous présenterons les différentes théories susceptibles de nous servir de grille de lecture et d'interprétation des conduites de nos sujets notamment : la culture entrepreneuriale, la perception sociale ; les représentations sociales et les attitudes. La deuxième partie, consacrée au volet méthodologique et opératoire, est constituée de trois chapitres. De ce fait, la méthodologie utilisée dans cette étude fait l'objet

du cinquième chapitre. Il sera question dans celui-ci de parler du site de l'étude, de la population de l'étude, la technique d'échantillonnage, de l'échantillon, le rappel des hypothèses, des variables, des indicateurs, du tableau synoptique, des instruments de collecte des données, des outils, du pré-test, de la passation et les difficultés rencontrées dans la passation des outils de collecte des données. Le sixième chapitre, quant à lui a pour objet la présentation des résultats et l'analyse des données recueillies lors de notre descente sur le terrain. Nous interpréterons et discuterons nos résultats au septième et dernier chapitre. Nous terminerons ce travail par une conclusion.

**PREMIERE PARTIE : LE CADRE
THEORIQUE**

CHAPITRE I : PROBLEMATIQUE DE L'ETUDE

I. CONTEXTE DE LA RECHERCHE

Entre le milieu des années 1980 et 1990 le Cameroun a connu une période de récession. Cette période s'est prolongée avec la crise financière internationale de 2008. Cette dernière a confirmé la vulnérabilité de l'économie Camerounaise face aux chocs extérieurs notamment la dépendance aux fluctuations des cours de matières premières. Tout ceci a été rappelé par le discours du Chef de l'Etat du 31 décembre 2018.

Dans les années 80, la forte détérioration des termes de l'échange a compromis notre marche en avant. Dix ans plus tard, la crise économique, financière et mondiale a brisé notre élan et ralenti notre croissance. Plus récemment la baisse des cours du pétrole et des matières premières a eu le même effet. (Biya, 2018, paragr 7).

Cette crise a impacté la population de plusieurs manières allant jusqu'à la paupérisation de celle-ci avec entre autres une diminution significative du revenu par individu, la fermeture de certaines entreprises telles que Cellulose du Cameroun [CELLUCAM] (1984) et des établissements bancaires ou financiers spécialisés dans le financement de la PME au Cameroun tels que le Fonds National de Développement Rural [FONADER] (1987) ; le Fonds de Garantie pour la Petite Entreprise [FOGAPE] (1988) ; le Crédit Agricole du Cameroun [CAC] (1996) entre autres. Les conséquences directes de cette crise sur le plan social sont la diminution des offres d'emploi autant dans le secteur public que le secteur privé lesquels se trouvent ainsi affectés par la baisse de leurs effectifs, notamment des fonctionnaires et des agents de l'Etat. D'ailleurs ces derniers à l'exception des militaires, des gendarmes et policiers subiront dès janvier 1993 une baisse drastique de leurs salaires dont les taux cumulés vont de 40 à 70%.

Depuis 1976, on assiste à une démographie galopante de la population camerounaise. Celle-ci a plus que doublé passant de 7,66 millions en 1976 à 21,68 millions d'habitants en 2015 dont 36,28 % de jeunes de 15 à 35 ans au 1^{er} janvier 2010 (BUCREP, 2005 ; INS, 2015) avec un taux annuel d'accroissement moyen de 2,6%. Les projections effectuées par le Bureau Camerounais de Recensement de la Population [BUCREP] (2005) situent la population à 21,68 millions en 2015, puis 24 910 305 millions en 2020 et enfin 33,96 millions en 2035 (RGPH,

2005). D'après la même source, les jeunes constituent près de 60 % de la population totale du Cameroun et sont considérés comme le « fer de lance du renouveau national » dicit le président de la république dans un extrait de son discours à la jeunesse le 10 février 1985, cité dans le quotidien national (Cameroon Tribune, N° 3198).

Parce qu'ils sont le symbole de l'innovation et du changement, les jeunes constituent le fer de lance du renouveau national que je prône depuis le 3 novembre 1982 et que le peuple camerounais a massivement approuvé le 14 janvier 1984. » (Biya, 1985, p.7).

Par ailleurs, les populations âgées de 15-24 et 15-34 ans représentent respectivement 20,7 et 34,7 %. (3ème RGPH 2005, volume II, Tome 1).

Les effets de cette crise économique sur une population de plus en plus croissante se font ressentir par le taux de chômage sans cesse croissant fixé à (5.7 %) dans l'ensemble de la population. Il est plus élargi chez les jeunes de 15-24 ans (10,3 %) et de 15-34 ans (8,9 %) selon EDS-MICS 2011, INS. Quand on sait que la population en âge de travailler est majoritairement jeune 65,1% ayant de 15-34 ans. Fomba Kamga et al (2018), il se pose donc ainsi une question d'emploi pour cette cible. Outre le Cameroun, d'autres pays du monde connaissent cette situation.

La question de l'emploi des jeunes dans le monde en général et en Afrique en particulier est préoccupante. C'est le cas notamment de l'Afrique subsaharienne avec ces 10 à 20 millions de jeunes ayant entre 15 à 35 ans qui arrivent chaque année sur le marché du travail pour une population estimée à 420 millions (BAD, 2018). En 2014, le taux de chômage des jeunes dépassait déjà les 12% dans les pays en développement plus de trois fois le taux de chômage des adultes. En outre dans les cinq prochaines années, 200 millions de personnes devraient arriver sur le marché du travail dans les pays en développement. Ministère de la Formation Professionnelle [MINEFOP] (2015).

En Afrique subsaharienne, l'accès aux emplois décents pour les populations continue d'être problématique. Au Cameroun en particulier, le marché de l'emploi est plus dominé par le chômage urbain des jeunes et des femmes, le secteur informel et le phénomène de sous-emploi. Le taux d'informalité se situe autour de 90,5 % et dont les jeunes (15-35 ans) demeurent la tranche d'âge la plus touchée par le phénomène avec 92 % qui officient dans l'informel. Par ailleurs, le sous-emploi global affecte 70,6 % d'actifs soit 6,3 millions d'actifs occupés en

2010 ; et ce taux se situe à 75,8 %, pour la tranche d'âge de 24 ans et 70,6 % pour ceux de 15-34 (3^{ème} RGPH, 2005).

Le contexte économique de l'Afrique il y a une décennie, n'était pas favorable à la création et au développement de l'entrepreneuriat à l'exception de certains pays comme l'Afrique du Sud. Les raisons de cette conjoncture se trouvaient dans le manque de stratégie politique pouvant offrir un climat des affaires favorable au développement des entreprises où l'on dénotait l'absence ou encore un mauvais cadre juridique des affaires. Celui-ci n'était pas très incitatif au climat des affaires à cause de l'absence, voire de la faiblesse d'accès au crédit, de l'accès aux informations concernant les opportunités d'affaires et de l'insuffisance d'une main d'œuvre qualifiée pour la gestion de l'entreprise (Rakotomala, 2012).

I.1. LA JUSTIFICATION DE LA RECHERCHE

Compte tenu du constat qui précède, des dysfonctionnements quantitatifs et qualitatifs observés, l'étude de l'influence de la culture entrepreneuriale dans la résilience des jeunes se justifie et mérite d'être entreprise.

Dans un contexte économique et financier mondial morose marqué par un ralentissement de la croissance, la dégradation des conditions de vie, et la montée du chômage, etc., tous les programmes de développement économique nationaux sont axés sur la réflexion et les actions sur les opportunités de création d'emplois.

En fixant les Objectifs du Millénaire pour le Développement [OMD] en octobre 2000, l'Organisation des Nations Unies [ONU] a placé les jeunes au cœur des préoccupations et dessiné un canevas pour des lendemains meilleurs. Cette vision, partagée par l'Organisation Internationale de la Francophonie, le Commonwealth, l'Union Africaine [UA] et d'autres institutions sous régionales, est plus que par le passé promue par les Etats et vise l'amélioration des conditions de vie des populations, particulièrement celles des jeunes. Tant il est vrai que la lutte contre le chômage des jeunes est un moyen efficace de lutte contre la pauvreté et contribue de ce fait au développement des pays selon le rapport sur le développement dans le monde 2013. Cette vision s'est renforcée avec les Objectifs de Développement Durable [ODD] adoptés en 2015 par les Nations Unies à la suite des OMD et poursuivis par tous les pays du monde. Le Cameroun n'en fait pas l'exception.

Parmi les mesures prises par le Cameroun sur le plan international, le pays de concert avec les autres nations du monde s'est arrimé à la communauté internationale en juin 2009 en ralliant un pacte mondial pour l'emploi. Ce pacte explique le consensus international sur la

nécessité de faire de l'emploi le trait d'union entre le progrès économique et social. Les mesures contenues dans ce pacte penchent pour l'accélération de la création de l'emploi et la viabilité des entreprises (BIT, 2009).

Face à cette situation, l'Etat va d'abord grâce à la mise sur pied progressive de plans d'ajustement structurels, du processus de privatisation ainsi que l'initiative Pays Pauvre Très Endetté [PPTE], impulser la dynamique de la question entrepreneuriale au Cameroun, puis développer des stratégies voire des outils au plan national, impliquant les jeunes d'une part et permettant d'autre part de favoriser la croissance, et de ramener le sous-emploi et l'exclusion sociale à un niveau résiduel.

L'Etat du Cameroun depuis l'atteinte du point d'achèvement de l'initiative en avril 2006 a amorcé et commencé à implémenter un certain nombre de mesures et de réformes. Celles-ci offrent des opportunités à saisir dans le cadre de la mise en œuvre d'une stratégie nationale de développement contenu dans le DSCE couvrant la période 2010-2020. L'objectif poursuivi par le Document de Stratégie pour la Croissance et l'Emploi [DSCE] en matière d'emploi est de créer de milliers d'emplois décents et formels par an et ramener le sous-emploi de 75,8 % à moins de 50 % en 2020. Ainsi, le pays envisage de réduire totalement le sous-emploi visible et de stabiliser le taux de chômage élargi à moins de 7% (EESI2, 2010). Toutes choses qui cadrent aussi avec le pacte National pour l'Emploi des jeunes 2016- 2020 qui a été élaboré par l'Etat du Cameroun via le Ministère de la Formation Professionnelle [MINEFOP] avec l'appui technique du BIT et du PNUD. La Nouvelle Stratégie de Développement 2020- 2030 [SND 30] fait un bref bilan des engagements du DSCE et se projette à l'horizon 2030.

Cette Vision du Cameroun à l'horizon 2035, se matérialise entre autres par la mise en œuvre des programmes et des projets pour soutenir l'initiative entrepreneuriale, que ce soit en termes de fiscalité, d'appui financier, d'apport d'expertises, d'accès à des centres de recherche, à de la formation, etc. Le but étant non seulement le plein épanouissement du jeune, l'amélioration de sa contribution à l'effort de la construction nationale, mais aussi l'encouragement de la culture entrepreneuriale avec la création des petites et moyennes entreprises (Jeunesse Horizon 2004). En outre, la SND30 incite à davantage d'appui aux demandeurs d'emploi en multipliant les ressources des services publics, mettant en œuvre des programmes d'acquisition de compétences entrepreneuriales, et en incitant l'Etat à promouvoir la micro, petite et moyenne entreprise.

Convaincu que les initiatives gouvernementales ne peuvent à elles seules permettre de résorber le chômage ambiant, l'Etat assure la promotion de l'auto emploi des jeunes à travers des

stratégies multiples mises en œuvre par plusieurs départements ministériels. Ce qui explique sur le plan politique de l'action gouvernementale, l'organisation des premiers salons de création d'entreprises à Yaoundé en 2001 afin d'inciter particulièrement les femmes (qui constituent plus de 50 % de la population camerounaise) et les jeunes à l'esprit d'entreprise. (Roukatou , 2015), la mise en œuvre de l'entrepreneuriat visible au travers non seulement de la création du Centre de Formalités de Création d'Entreprises [CFCE] en 2005 pour l'accélération du processus de création d'entreprise en moins de 72 heures, mais aussi de la création d'un ministère en charge des Petites et Moyennes Entreprises de l'Economie Sociale et de l'Artisanat (MINPMEESSA) en 2012, puis de l'Agence des Petites et Moyennes Entreprises [APME] en 2013 et, enfin de la Banque des petites et moyennes entreprises [BC-PME] en 2015 entre autres.

Parmi ces mesures, on note au sein de plusieurs départements ministériels la création des programmes et projets gouvernementaux. Les perspectives et les objectifs de ces programmes et projets étant l'insertion socioéconomique et socioprofessionnelle des jeunes à travers les stratégies d'encouragement, d'accompagnement et d'appuis des activités génératrices des revenus MINEFOP (2015).

Au Cameroun, l'emploi des jeunes est une préoccupation permanente. Cette assertion est matérialisée d'une part, par la professionnalisation des enseignements, concrétisée par la multiplication, la création de diverses écoles de formation en management, gestion et création d'entreprises. D'autre part, par la création d'un Ministère dédié à l'emploi en 2004, par l'augmentation des budgets alloués aux ministères en charge de la formation des jeunes et la mise en place depuis 2004 d'un département dédié à la jeunesse lequel, à la faveur du décret n° 2012/565 du 28 novembre 2012, a vu ses missions s'étendre à l'éducation civique et à l'intégration nationale (MINJEC, 2014).

Compte tenu de ses missions liées à la promotion économique des jeunes ainsi qu'à l'insertion socioéconomique et socioprofessionnelle de cette catégorie sociale, L'Etat du Cameroun à travers le Ministère de la Jeunesse a entrepris de développer des actions crédibles aux problèmes identifiés des jeunes au Cameroun en créant en 2007 : le Programme d'Appui à la Jeunesse Rurale et Urbaine (PAJER-U) et le Projet d'insertion socio-économique des jeunes par la création des micro-entreprises de Fabrication du Matériel sportif (PIFMAS) qui traduisent les orientations stratégiques du document de politique nationale de la jeunesse. Initialement financés sur fonds issus de la remise de la dette du Cameroun (fonds PPTE) à hauteur de 12 190 456 000 FCFA pour le PAJER-U et 1 275 490 000 FCFA pour le PIFMAS sur une

période de trois ans, ils sont passés à un financement sur BIP du MINJEC depuis 2012 (MINJEC, 2014).

Ces programmes et projets se veulent une initiative intégrée d'insertion socio-économique des jeunes camerounais non scolarisés et déscolarisés âgés de 15 à 35 ans pour le PAJER-U et de 18 à 35 ans pour le PIFMAS par le biais d'une mobilisation sociale et d'un encadrement technique et financier en vue d'en faire le moteur véritable du développement de la nation.

Afin d'outiller les jeunes entrepreneurs à l'entrepreneuriat et à la réussite de leurs entreprises, le PAJER-U optimise l'accompagnement technique des bénéficiaires par un processus de développement des compétences et de renforcement des capacités avec des formations civique, sociale, technique et entrepreneuriale. Avec la mobilisation effectuée par ce programme et ce projet pilotés par le Ministère de la Jeunesse et de l'Education Civique depuis leur mise en œuvre de 2007 à 2014, bon nombre de jeunes entrepreneurs ont bénéficié des appuis (crédits) de ces programmes et projets. Des appuis qui devraient leur permettre de sortir du chômage, de s'insérer dans la vie active et d'aider d'autres personnes.

I.2. FORMULATION ET POSITIONNEMENT DU PROBLEME DE L'ETUDE

L'Etat du Cameroun à travers le Ministère de la Jeunesse a entrepris de développer des actions crédibles aux problèmes identifiés des jeunes particulièrement leur insertion socioéconomique et socioprofessionnelle en créant en 2007 : le Programme d'Appui à la Jeunesse Rurale et Urbaine [PAJER-U] qui traduit les orientations stratégiques du document de politique nationale de la jeunesse. Initialement financé sur fonds issus de la remise de la dette du Cameroun (Fonds PPTE) à hauteur de 12 milliards pour une période de trois ans, il est passé à un financement sur BIP du MINJEC depuis 2012.

Il se veut une initiative intégrée d'insertion socio-économique des jeunes Camerounais non scolarisés et déscolarisés âgés de 15 à 35 ans pour le PAJER-U, par le biais d'une mobilisation sociale et d'un encadrement technique et financier en vue d'en faire le moteur véritable du développement de la nation.

Le PAJER-U est un programme intégré destiné à la jeunesse qui développe des actions de mobilisation, de formation sociale, technique et entrepreneuriale, de placement en emploi salarié, de soutien à l'entrepreneuriat, d'accompagnement des Micro entreprises, des juniors entrepris et de mise en place d'un mécanisme de financement des jeunes. Il importe de noter

que les financements accordés aux jeunes bénéficiaires sont des crédits remboursables avec un taux d'intérêt de 8 % entre 2007 et 2011 et de 0 % de 2012 à nos jours. De même, ce sont les remboursements des crédits par les jeunes qui vont permettre le financement des jeunes bénéficiaires des vagues ultérieures après les dotations financières des fonds PPTE et du BIP de l'Etat. Nous sommes ici dans un système de revolving funds.

Afin d'outiller les jeunes entrepreneurs à l'entrepreneuriat et à la réussite de leurs entreprises, le PAJER-U optimise l'accompagnement technique des bénéficiaires par un processus de développement des compétences et de renforcement des capacités avec des formations civique, sociale, technique et entrepreneuriale.

Depuis sa création en 2007 à 2014 le Programme d'Appui à la Jeunesse Rurale et Urbaine a financé 5369 jeunes bénéficiaires pour un montant de 4 163 783 755 FCFA. Sept ans plus tard, sur le montant accordé aux jeunes bénéficiaires seulement 410 944 157 FCFA ont été remboursé soit un pourcentage de 0,10 %. Sur les 5369 jeunes financés seulement 78 jeunes ont pu rembourser intégralement leurs crédits (MINJEC, 2014), ce qui représente 1,45 %.

Tableau 1

Remboursement des bénéficiaires du PAJER- U de 2007-2014

N°	Régions	Nombre de jeunes financés	Nombre de jeunes ayant terminés le remboursement par région	Pourcentage
1	ADAMAOUA	338	5	1,47%
2	CENTRE	716	10	1,39%
3	EST	348	0	0
4	EXTREME-NORD	1027	15	1,46%
5	LITTORAL	719	6	0,83%
6	NORD	371	4	1,07%
7	NORD-OUEST	393	5	1,27%
8	OUEST	422	26	6,16%
9	SUD	674	1	0,14%
10	SUD-OUEST	361	6	1,66%
	TOTAL	5369	78	1,45%

Note. Ce tableau 1 du remboursement des bénéficiaires du PAJER- U de 2007-2014 est adapté des « Données statistiques PAJER-U 2008-2014 » du Programme d'Appui à la jeunesse Rurale et Urbaine (2014) p. 42.

Face au constat selon lequel, malgré toutes les mesures incitatives prises par le gouvernement à travers le PAJER-U en matière d'entrepreneuriat, d'accompagnement et

d'insertion socioéconomique et socioprofessionnelle des jeunes pour résorber le chômage, les résultats ne suivent pas. Dans le cadre des remboursements des crédits octroyés aux jeunes par le PAJER-U, seulement 78 bénéficiaires sur les 5369 récipiendaires ont pu rembourser l'intégralité de leur crédit soit 410 944 157 FCFA pour un montant total de 4 163 783 755 FCFA. Il se pose alors un problème de respect des normes sociales qui sont les règles perçues, informelles, et pour la plupart non-écrites qui déterminent les actions convenables et acceptées au sein d'un groupe ou d'une communauté donnée, orientant ainsi les conduites humaines. Comme corollaire à ce problème, l'Etat perd de l'argent : plusieurs milliards qui auraient pu servir à des chantiers comme la construction d'hôpitaux, des salles de classes et des routes pour faciliter le développement. Dans ces conditions le PAJER-U qui est une des solutions ou encore une des bouées de sauvetage pour les jeunes confrontés au chômage et à la crise de l'emploi qui sévit dans le pays est amené à fermer ses portes.

Comment comprendre donc que les jeunes entrepreneurs ne puissent pas rembourser les crédits reçus, quand on sait qu'avant la remise des appuis à ces derniers, ils reçoivent une formation civique, sociale, technique et entrepreneuriale et qu'il leur est indiqué que ce sont leurs remboursements qui vont financer les projets des cuvées postérieures des jeunes.

Le problème de respect des normes sociales qui ressort du constat de notre étude porte sur cette cruciale question de l'étude des enjeux de la culture entrepreneuriale dans la résilience des jeunes bénéficiaires des programmes gouvernementaux notamment le PAJER-U.

Tableau 2

Remboursements bénéficiaires du PAJER-U par régions de 2007 à 2014

Région	Effectifs des jeunes bénéficiaires	Montant accordé	Montant décaissé	Montant non décaissé	Montant remboursé	Non décaissé + remboursement
Adamaoua	338	254 477017	246075 822	7767 022	36301 665	44068687
Centre	716	739269186	574183 241	129472 335	90088 232	219560567
Est	348	317252361	270903 461	36793 081	8769 963	45563044
Extrême-nord	1027	438291723	404411 991	28127 925	83885 879	112013804
Littoral	719	806864150	746386 912	50457 609	36139 043	86596652
Nord	371	320237057	315720 880	5171 911	35681 526	40853437
Nord-ouest	393	263659971	264102 343	1096 311	21903 293	22999604
Ouest	422	331102759	306335 014	20620 972	68693 766	89314738
Sud	674	427182100	370852 286	45128 336	11813 720	56942056
Sud-ouest	361	265447431	236 101 817	23743 178	17667 070	41410248
Total	5369	4 163 783 755	3 735 073 768	348 378 683	410944 157	759322840

Note. Ce tableau 2 du remboursement bénéficiaire du PAJER-U par régions de 2007 à 2014 est adapté de « Rapport d'évaluation du PAJER-U et PIFMAS », par Ministère de la jeunesse et de l'Education Civique., 2014, p .50.

En psychologie, le terme « résilience » a été utilisé pour la première fois par Werner (1955) qui a étudié un groupe d'enfants à Hawaï issus de familles défavorisées et en situation précaire. L'objet de sa recherche consistait à analyser l'évolution de ces enfants et de se rendre compte de ce que, si au cours des 20 premières années de leur existence, ces enfants vivaient des situations difficiles avec de la petite délinquance, à l'âge de 30 ans, ces mêmes enfants avaient pu développer des aptitudes pour occuper un travail et se mettre au service des autres (Bernard, 2006). Ainsi, nous mettrons un accent sur ce dernier aspect de l'explication de la résilience qui est « ***l'aptitude à se mettre au service des autres*** ». Ceci revient dans le cadre de notre étude à affirmer que « se mettre au service des autres » dans le cadre des jeunes bénéficiaires du PAJER-U, c'est « **rembourser totalement les crédits reçus** » pour permettre aux autres jeunes de pouvoir en bénéficier et s'insérer socio économiquement à leur tour. D'autant plus que dans la définition de la résilience de Bernard (2007, p.3), préconise que « *La résilience est une forme d'énergie interne vitale qui permet à l'individu de retrouver ou de maintenir son intégrité et de se propulser dans la vie, de sortir du renoncement. C'est aussi le*

cheminement de la reconquête de cette intégrité.». La même auteure conclut que «la résilience est un processus de rebondissement créatif pour redonner un sens et de la valeur à sa vie personnelle et sociale.».

Les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits du PAJER-U ayant terminé totalement le remboursement des crédits ont déjà surmontés maintes difficultés pour être résilients. Ces difficultés liées aux pressions de l'environnement social, politique, économique et culturel vont de l'enregistrement aux impôts en passant par l'attente des financements, aux formations, à la pression du marché, aux déceptions, aux échecs financiers ou professionnels, à la pérennisation du projet. La nécessité de surmonter et de faire face aux multiples contraintes évolutives réglementaires, sociales, fiscales, normatives, environnementales, créent sans cesse des exigences de changements et des arbitrages, sources de conflits et de stress pour les jeunes entrepreneurs. Ces derniers ont mobilisé des stratégies et développé un esprit d'initiative et de créativité de sens et de valeurs à la fois symbolique, économique et sociale pour rembourser les crédits, pour que d'autres jeunes entrepreneurs puissent être financés à leur tour. Cet état des faits qui a une portée sociale, va au-delà du remboursement des crédits par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires parce qu'il permet non seulement aux jeunes de se réaliser, mais aussi de consentir aux financements des cuvées postérieures de jeunes entrepreneurs grâce au revolving fund de leurs remboursements. Ces jeunes entrepreneurs bénéficiaires qui ont totalement remboursé leurs crédits sont des résilients en général et **des résilients entrepreneuriaux** en particulier. Cette interprétation est complétée par les travaux de (Luthans et al., 2006 ; Troussel, 2014 ; Parker et al., 2015) qui montrent que la résilience des individus est influencée à la fois par des caractéristiques externes (environnementales) et internes (psychologiques). C'est ce qui explique pourquoi une même personne peut ou non faire preuve de résilience selon les situations et les périodes de sa vie où le traumatisme survient. De ce fait, Il y a donc plusieurs formes de résilience comme le souligne (Szerman, 2006 cité dans Troussel, 2014, p.111): « *Il n'y a pas une résilience mais plusieurs, dans le sens où elle s'exprime dans divers champs, familial, social scolaire, émotionnel* ». La résilience qui nous intéresse serait la résilience entrepreneuriale qui s'exprimerait dans le champ ou la dimension remboursement total des crédits.

Ainsi de l'idée d'entreprise en passant par le financement, les entrepreneurs doivent développer des ressources intrinsèques, extrinsèques, individuelles, et collectives pour surmonter l'échec, le risque, la crise face aux difficultés, à un environnement hostile et se relever pour arriver à leur autonomisation. De ce fait, le jeune entrepreneur bénéficiaire des

appuis du PAJER-U qui aura réussi le parcours de l'idée d'entreprise à l'autonomisation en passant par l'adoption du comportement de remboursement intégrale est considéré à juste titre comme un résilient.

Aussi, les 78 jeunes entrepreneurs ayant réussis à rembourser la totalité de leurs crédits sur les 5369 jeunes ayant bénéficiés des crédits du PAJER-U de la phase pilote 2007 à 2014 sont des résilients entrepreneuriaux.

Ceci nous amène à nous poser la question suivante :

Au regard de toutes les mesures incitatives prises par le gouvernement à travers le PAJER-U en matière d'entrepreneuriat et d'insertion socioprofessionnelle pour résorber le chômage, Comment comprendre que seuls 78 jeunes entrepreneurs sur les 5369 jeunes ayant bénéficiés des appuis (crédits) aient terminé leurs remboursements en 7 ans ? Quand on sait que tous ont reçu le même accompagnement du PAJER-U (formation civique, entrepreneuriale et managériale) avant de recevoir les appuis (crédits gouvernementaux) et même qu'ils sont tous camerounais.

I.3. SYNTHESE DES TRAVAUX ANTERIEURS SUR LA RESILIENCE ENTREPRENEURIALE

Le concept de résilience a évolué pour être associé aux différents domaines de l'activité sociale telle que l'entrepreneuriat, pour donner «**la résilience entrepreneuriale** ». Cependant, les études sur la résilience entrepreneuriale ont eu des orientations et champs divers ; allant du processus créationnel, à la création d'entreprise et à l'adaptabilité en création d'entreprise, en passant par l'insertion sociale, à l'intention entrepreneuriale ,et à l'accompagnement psychologique avec le capital psychologique, l'adversité entrepreneuriale, la reprise d'entreprise après une expérience précédant l'échec, à la relation entre la résilience des dirigeants et la performance de leurs PME.

Dans le cadre du processus créationnel, Shapero (1975); Shapero et Sokol (1982) montrent que certains événements critiques reliés au contexte de vie des individus peuvent les amener à entreprendre. Le processus créationnel de Shapero (1982) montre deux déterminants fondamentaux à la création d'un acte/événement entrepreneurial : une décision de changement de trajectoire de vie et une décision de créer une entreprise. La décision de changement de trajectoire de vie est le résultat soit d'éléments négatifs « push » soit d'éléments positifs « pull ». Certains chercheurs se sont focalisés sur la résilience des entrepreneurs en matière de démarrage d'entreprises (Baron et al. ,2007) ; Tandis que d'autres chercheurs se sont intéressés

à la dynamique de résilience engendrée par des événements de vie marquants, à caractère traumatique, survenus antérieurement à la décision d'entreprendre. Ainsi pour Cyrulnik (2004; 2005; 2006); Qu'elle soit naturelle, individuelle, sociale ou d'entreprise, toute catastrophe engendre chez certaines victimes la volonté, la réaction de repartir. Et la fusion des comportements de l'entrepreneur et de l'entreprise est fréquente. Ainsi celui-ci abouti souvent à la création de l'entreprise par l'entrepreneur.

Alors que pour Bernard, (2006 ; 2015) ; Ce sont des événements forts qui transforment profondément la vision des individus et les conduisent à l'action notamment en matière d'entrepreneuriat avec la création d'entreprise. Ainsi, la connaissance des étapes successives de la dynamique de la résilience à l'œuvre dans le parcours entrepreneurial apporte un éclairage sur la dimension psychologique de l'acte d'entreprendre.

De même, pour Bernard et Barbosa (2016) qui ont étudié la résilience comme un processus permettant à l'entrepreneur d'agir en créant une entreprise. Ce processus qui mène à la démarche entrepreneuriale prend en compte des tuteurs de résilience notamment la notion de quête de sens et de cohérence qui mettent en lumière les écarts entre les valeurs personnelles de l'individu en orientant l'entrepreneur à façonner son projet de création d'entreprise.

Quant à la Résilience entrepreneuriale et adaptabilité des entrepreneurs dans la création d'entreprise ; que ce soit indifféremment de façon innée ou acquise, les entrepreneurs résilients montrent un haut degré de tolérance face à l'ambiguïté, et, en s'adaptant rapidement aux changements, sont mieux préparés pour réussir leurs entreprises (Ayala & Manzano, 2014). La résilience entrepreneuriale peut être alors conçue comme un processus évolutif et dynamique parmi lequel les entrepreneurs acquièrent des connaissances, des compétences et mettent en œuvre des ressources avec créativité et optimisme.

Au-delà des études de la résilience entrepreneuriale dans le champ de la création d'entreprise, certains auteurs ont mis l'accent sur l'intention entrepreneuriale.

Ainsi, Altintas (2018) a orienté ses travaux sur la résilience entrepreneuriale sur quatre facteurs importants qui interviennent dans la trajectoire de vie de l'entrepreneur et qui favorisent la résilience entrepreneuriale. Il s'agit de l'aptitude à être plus fort face à un événement traumatisant, l'acquisition de ressources psychologiques, la création d'un sentiment d'être différent des autres, l'endurcissement et le renforcement du caractère et puis la personnalité.

Plus que des émotions positives, la résilience entrepreneuriale aide l'entrepreneur à développer ses intentions entrepreneuriales et à atteindre le succès, Ayala et Manzano (2014); Bullough et al. (2014) ; Hayward et al. (2010).

D'autres chercheurs par contre ont mis un accent sur la capitalisation des échecs dans la résilience entrepreneuriale avec l'outil du capital psychologique. Pour De Hoe et Janssen (2016) parmi les ressources humaines dont dispose l'entrepreneur, il y a le capital psychologique positif. Celui-ci permettrait à un entrepreneur de capitaliser des enseignements de son échec et de les utiliser pour rebondir et continuer son parcours entrepreneurial.

En termes d'implications pratiques, le capital psychologique est un outil à exploiter pour le développement de l'entrepreneur en général et, plus spécifiquement, celui de l'entrepreneur ayant connu l'échec.

Chen et Lim, (2012) ont démontré dans leur étude que le capital psychologique permet le développement de l'entrepreneur en général et, plus spécifiquement, celui de l'entrepreneur ayant connu l'échec. Autant dans l'entrepreneuriat que dans le domaine de la recherche de l'emploi, les chercheurs d'emploi en développant un haut degré de capital psychologique, sont plus confiants quant à leurs capacités et compétences, Ils sont plus optimistes au sujet du futur, n'abandonnent pas leur recherche d'emploi et imaginent des solutions pour surmonter les obstacles rencontrés lors de celle-ci.

Dès lors, certaines études ont porté sur la résilience entrepreneuriale des entreprises après une expérience précédente d'échec, comme celles de (Yamakawa et al., 2015) qui se sont penchées sur les processus cognitifs et émotionnels qui influencent les performances d'une nouvelle entreprise suite à une expérience précédente d'échec. Celles de Byrne et Shepherd, (2015) se sont focalisées sur les processus cognitifs et émotionnels qui donnent un sens à l'échec précédant la résilience entrepreneuriale des entreprises. Le concept de résilience est aussi un autre élément qui peut aider l'entrepreneur à appréhender l'incertitude, pour s'adapter à des circonstances négatives et pour surmonter les problèmes. La résilience, ou la capacité à recommencer face à l'adversité, a été développée dans le cadre de la littérature entrepreneuriale pour comprendre les entrepreneurs « en série » (« serial entrepreneurs ») qui recréent une entreprise après un échec (Bullough et al., 2014).

Certaines études ont approfondi la résilience entrepreneuriale des entreprises pour se spécialiser aux petites et moyennes entreprises [PME] comme celle de Zoungrana (2016). Pourtant, ces entreprises sont extrêmement vulnérables aux crises qui les affectent gravement à

cause de la faiblesse des ressources et de l'absence de garantie contre les sinistres auprès des sociétés d'assurance. Elles refusent de se laisser mourir et développent des capacités insoupçonnées pour rebondir suite aux crises.

D'autres chercheurs vont étudier la Résilience entrepreneuriale sous l'angle de l'apport culturel de la communauté et de son accompagnement. C'est ainsi que pour Auger (2019), outre l'expérience, la résilience des entrepreneurs se nourrit de la force de la communauté. Les entrepreneurs bénéficient de l'accompagnement, de l'encadrement et du soutien de la communauté à travers les structures de l'Etat (universitaires et financières), programmes divers, mentorat. En entrepreneuriat, les entrepreneurs qui sont accompagnés et profitent de cet écosystème bien établi ne lâchent presque jamais. Ils surmontent les épreuves et reprennent le contrôle du fait que l'accompagnement leur permet : de parler des problèmes à surmonter, de dédramatiser, d'évaluer des pistes de solution. Ceci met en exergue la notion de l'implication sociale dans la résilience entrepreneuriale des entrepreneurs. Huggins et Thompson (2015) constatent qu'une culture ouverte et diversifiée est susceptible de favoriser le renouvellement et la réorientation de l'activité entrepreneuriale locale. Ils indiquent que les valeurs sociales locales jouent un rôle important dans la promotion de la résilience entrepreneuriale. Huggins, (2008) indique que la résilience, et en particulier la résilience entrepreneuriale, est influencée par les attitudes culturelles dominantes à l'égard du type et de la nature de l'activité économique et entrepreneuriale présente dans une localité.

D'autres études vont porter sur le processus de reprise à partir du concept de résilience entrepreneuriale. Aussi d'Andria et al (2016), pour comprendre la relation entre la résilience entrepreneuriale et le processus de reprise d'entreprise s'intéressent au processus suivi par un individu pour sélectionner et reprendre une entreprise existante. De ce fait, face à l'opacité du marché de la reprise et aux difficultés pour obtenir un financement, nous considérons qu'un processus de reprise requiert, pour son succès, un haut niveau de résilience entrepreneuriale. Ceux-ci explorent les étapes du processus entrepreneurial et soulignent le rôle positif de la résilience pour le succès de la reprise.

Tandis que certains, comme Kjmessoukie Omolomo (2016) aborde la résilience sous l'angle de la complexité en l'observant sous différentes approches théoriques (épidémiologique, salutogénique, phénoménologique, cycle de vie et écosystémique. Cette expérience de résilience face à l'adversité entrepreneuriale s'inscrit dans la continuité de la trajectoire développementale des femmes camerounaises. Cette étude, qui se déroule dans les régions

francophones du Cameroun, a pour objectif général de comprendre l'expérience de résilience chez les femmes âgées de 20 à 55 ans vivant dans l'adversité.

D'autres chercheurs ont étudié la relation entre la résilience des dirigeants et la performance de leurs PME. Parmi ces études, nous avons celle de De vries & Shields (2006) qui ont mené une étude sur la résilience entrepreneuriale en Nouvelle Zélande ; ils voulaient étudier les facteurs influençant la résilience entrepreneuriale et ont conclu que la résilience était influencée par la motivation, la flexibilité, la persévérance et l'optimisme. Alors que celle de Markman et al. (2005) portait sur le coût de la résilience entrepreneuriale en comparant les personnes qui étaient impliquées dans les activités entrepreneuriales et celles qui n'y étaient pas impliquées. Leurs résultats révèlent que les entrepreneurs étaient plus efficaces et plus tolérants vis-à-vis de l'adversité et de l'agressivité de leur environnement.

Certaines études vont expliquer la résilience entrepreneuriale selon plusieurs facteurs psychologiques tels que les émotions. Aussi plusieurs chercheurs comme Boubakary (2022) expliquent la résilience entrepreneuriale à partir des émotions. Ils explorent le fonctionnement émotionnel et psychologique des entrepreneurs-dirigeants de PME après une situation critique ou chaotique de leur entreprise. Ce dernier montre qu'en contexte camerounais de création des petites et moyennes entreprises (PME), certains facteurs de résilience tels que les émotions positives des entrepreneurs contribuent favorablement à la performance des entreprises. Tandis que pour d'autres comme (Hayward et al, 2010 ; D'andria et al, 2016), la résilience serait ainsi liée à une flexibilité d'adaptation qui est basée sur des émotions positives. De cette manière, la résilience entrepreneuriale peut être comprise comme le résultat d'une émotion positive (liée à la confiance et l'auto-efficacité).

Parmi les études qui expliquent la résilience entrepreneuriale par un facteur psychologique notamment les motivations, il y a celle de (Estay et Omandji Lokonde, 2022) pour qui la motivation est la clé de la résilience entrepreneuriale. En situation de crise, un important besoin d'accomplissement amène davantage un entrepreneur à innover et à surmonter l'adversité pour être un résilient entrepreneurial.

D'autres études par contre ont expliqué la résilience par les croyances des entrepreneurs parmi celles-ci Nakou Zinsou et al. (2022), qui en s'appuyant sur les travaux de Reid et al. (2015) ont examiné comment les entrepreneurs dans un contexte particulier tirent parti de leurs valeurs et croyances religieuses pour donner un sens à leurs parcours entrepreneuriaux, ce qui façonne également leurs comportements entrepreneuriaux.

Tandis que pour d'autres études, la résilience entrepreneuriale trouve son explication selon les compétences entrepreneuriales. Ainsi, (Carter et al, 1996 ; Verstraete, 1999 ; Schmitt, 2003) partant de l'approche fonctionnaliste ou behavioriste soulignent le fait que ce sont les compétences entrepreneuriales, notamment à connotation praxéologique, qui génèrent la résilience entrepreneuriale au cours du processus entrepreneurial. Alors que Certains comme (Omrane et al., 2011) se sont focalisés sur les compétences entrepreneuriales et ont dressé un constat selon lequel l'entrepreneur devrait rallier certaines habiletés émotionnelles et psychologiques (motivation, fort désir d'entreprendre, 'locus of control', patience) et sociales à un ensemble de compétences entrepreneuriales spécifiques à chaque phase du processus de création d'entreprise.

Toutefois, certaines de ces études ont pris comme seuls facteurs déterminants pour expliquer la résilience entrepreneuriale dans l'intention entrepreneuriale, la création d'entreprise, la gestion des PME, les facteurs psychologiques et les traits de personnalité de l'entrepreneur. D'autres par contre ont pris en compte uniquement l'accompagnement entrepreneurial des structures d'accompagnement (Structures universitaires, programmes divers, mentorat) ou encore l'accompagnement communautaire à travers une des modalités de la culture (connaissances partagées, croyances, compétences, attitudes et valeurs). Cependant, ces études n'ont seulement pas mis d'accent sur l'importance d'un processus évolutif et dynamique par lequel les entrepreneurs acquièrent des connaissances, des compétences, les croyances, les attitudes et des valeurs qui sont déterminées par la culture en générale et la culture entrepreneuriale en particulier et qui orientent les conduites et les comportements de ces derniers mais également, elles n'ont pas établi les liens d'influence entre la culture à travers ses dimensions (des connaissances partagées par des individus d'une même société qui veulent relever des défis ; des attitudes et des valeurs (créativité, sens de la responsabilité, autonomie, confiance en soi, solidarité, leadership, tolérance à l'échec, etc. ; des compétences de savoir-faire, savoir être et de savoir agir.) telles que défini par Fortin (2002).

I.4. ORIENTATION DE L'ETUDE

Comprendre l'importance ou l'impact de la culture entrepreneuriale dans la résilience des bénéficiaires des appuis du PAJER-U, nous amène à évoquer tout d'abord, la culture en général, puis à clarifier le terme « entrepreneuriat » auquel la culture entrepreneuriale se réfère et enfin de définir la résilience en l'associant à la culture entrepreneuriale. Pour cela, il convient d'abord de définir la culture.

Hofstede (1980, p : 25) parle de culture en terme de programmation de l'esprit. Pour lui :

La culture est par essence une programmation mentale collective ; c'est cette partie de notre conditionnement que nous partageons avec les autres membres de notre nation, mais aussi de notre région, de notre groupe, et non avec ceux d'autres nations, d'autres régions ou d'autres groupes.

Les membres de la communauté à travers différentes étapes des processus de socialisation de leur vie construisent et produisent un certain nombre de traits de caractères chez les membres de cette communauté via les institutions d'éducation telles que la famille, la religion, l'école formelle et la société dans son ensemble. Ce qui les amène de ce fait à adopter un comportement qu'on n'identifierait pas chez une autre communauté. Stace (2000) dans son ouvrage « Culture, Strategy and Prosperity » cité dans Amari et al. (2014, p. 3), écrit : *« la culture détermine de façon significative l'habileté d'une nation à prospérer parce qu'elle module la pensée des individus au sujet du risque, des récompenses et des opportunités. »*. Ainsi la culture influence les actions, les modes de pensée, les attitudes, les comportements dans tous les domaines de la vie de tout individu de la société.

Badroui & Kamana (2014) trouvent que dans la création d'une entreprise comme dans l'entrepreneuriat, l'entrepreneur doit tenir compte non seulement de l'aspect économique et social mais aussi de l'aspect socioculturel. Ce dernier aspect comprend une disposition d'esprit, de culture, de valeurs, d'éducation, de structures sociales, d'attitudes et de comportement.

De nombreux auteurs et chercheurs se sont penchés sur l'influence des habitudes culturelles (Hofstede, 1994 ; Bolinger & Hofstede, 1987) ; l'influence des habitudes de la culture entrepreneuriale en Afrique (Hernandez, 1987 ; Tsika, 1995 ; Kombou & Saporta, 2000 ; Fokam ,1993 ; Kamdem, 2002) et l'influence des habitudes de la culture entrepreneuriale au Cameroun (Warnier, 1995 ; Nkakleu, 2001 ; Onana, 2005).

Leurs recherches les conduisent à considérer le poids des valeurs et des principes tels le collectivisme/communautarisme/primauté du groupe sur l'individu, la solidarité etc. entretenus dans l'inconscient collectif pour jauger l'entrepreneuriat africain en général et Camerounais en particulier.

Au-delà de cet aspect particulier de la culture entrepreneuriale qui prend en compte les traits de caractère entrepreneurial propre à une ethnie, tribu ou communauté. Il y a un second aspect de la culture entrepreneuriale que Fortin (2002) a résumé en un environnement politique social et culturel mis en place par un Etat à travers diverses lois, règlements et mesures pour soutenir et valoriser l'entrepreneurship. Ce d'autant plus que la culture entrepreneuriale

prévalant dans un milieu apparaît comme un des facteurs les plus susceptibles d'influencer la propension d'une personne à créer, reprendre, à gérer une entreprise, et plus généralement, à entreprendre dans des domaines social, culturel, sportif, associatif autre que le domaine économique.

Les différents aspects de la culture entrepreneuriale sont pris en compte dans la définition de (Samson, 2016, p.50) pour qui la culture entrepreneuriale est :

l'ensemble des valeurs et des convictions partagées, des savoir-faire, des savoir-être et des savoir-agir qui orientent plus ou moins consciemment le comportement des personnes, des institutions et de la population à l'égard de l'entrepreneuriat. En ce sens, la culture entrepreneuriale peut être assimilée à un environnement propice à l'émergence de l'entrepreneuriat et des valeurs entrepreneuriales, ainsi qu'à la reconnaissance de la contribution des entrepreneurs à leur milieu.

Fortin (2002), décline la culture entrepreneuriale en trois éléments :

- Des connaissances partagées par des individus d'une même société qui veulent relever des défis ;
- Des attitudes et des valeurs (créativité, sens de la responsabilité, autonomie, confiance en soi, solidarité, leadership, tolérance à l'échec, etc.) ;
- Des compétences de savoir-faire, savoir être et de savoir agir.

La vision large de l'entrepreneuriat qui nous intéresse ici est plus en relation avec les connaissances partagées, les attitudes, les valeurs et *in fine*, le savoir. Le savoir être étant la capacité de l'individu à interagir et à adapter son comportement et son attitude par rapport à son environnement.

Dans « *La culture entrepreneuriale, un antidote contre la pauvreté* », Fortin (op.cit) propose que la résilience entrepreneuriale, la création de richesses passe par le développement d'une culture entrepreneuriale qui est préférablement endogène en priorisant le développement de valeurs comme l'autonomie, la responsabilisation, la créativité, la solidarité et l'adaptation. Ces valeurs sont définissables par les attitudes et les comportements qui les expriment.

Aussi « *la culture entrepreneuriale ne doit plus être considérée uniquement comme un moyen de créer de nouvelles entreprises, mais plutôt comme une attitude générale qui constitue un atout précieux dans la vie quotidienne et professionnelle de tout citoyen, compte tenu de la portée des caractéristiques qui la définissent.* ». (Mezghani et al., 2008, p.9).

La culture entrepreneuriale devrait non seulement conditionner l'action et le comportement de l'entrepreneur bénéficiaire pris isolément mais constituerait également la référence qui orienterait l'action collective des bénéficiaires. Tout ceci confère à la culture entrepreneuriale comme but, l'accomplissement d'une société composée d'entrepreneurs responsables et en mesure de s'assumer pleinement. D'ailleurs pour (Autio & Wennberg, 2010), une culture entrepreneuriale néfaste peut également se manifester sous des formes plus insidieuses ce qui est dans notre cas, le non remboursement total des crédits par les jeunes entrepreneurs des programmes et projets gouvernementaux.

Nous voulons donc savoir si la culture entrepreneuriale a une importance ou un impact dans la résilience des entrepreneurs bénéficiaires des appuis du PAJER –U en matière de remboursement des crédits. D'autant plus que pour Cyrulnik (2006) à un niveau plus global, ce sont les cultures et les modes culturels qui favorisent la résilience. Selon (Manciaux et al., 2001, p.17) la résilience est : « *la capacité d'une personne ou d'un groupe à se développer bien, à continuer de se projeter dans l'avenir en dépit d'évènements déstabilisants, de conditions de vie difficiles, de traumatismes parfois sévères.* ».

Bernard (2007, p.3) dit de la résilience qu'elle est « *à la fois un processus psychologique interne aux individus, et c'est aussi un processus d'interactions entre ces personnes et les dimensions sociales, culturelles, économiques de la société.* ». De ce fait, elle « *s'incarne dans des comportements, à travers des attitudes, des représentations de soi vis-à-vis de soi-même d'abord, et de représentation de sa place et de son rôle par rapport à l'environnement de la personne* » (Bernard 2007). La résilience émerge et se développe dans l'interaction de la personne avec l'entourage, les mentors, les tuteurs de résilience et les réseaux de soutien (Ionescu, 2011), de même que des structures sociales ou administratives facilitantes (Julien-Gauthier et al., 2013). Ainsi « *Aucun être ne peut parvenir à bâtir sa résilience sans soutien, sans l'aide des "tuteurs de résilience"* ». Cyrulnik (2012). Tout en se référant à l'étude longitudinale de Werner (1955) sur 698 enfants sur l'île d'Hawaï ; celle-ci avait constaté que la résilience de ces enfants se trouvait dans la capacité de ceux-ci devenus adultes à développer des relations stables, à s'engager dans un travail et se mettre au service des autres.

En s'appuyant sur la théorie de Fortin (2002), sur la culture entrepreneuriale à travers des connaissances partagées par le groupe de bénéficiaires, des attitudes, des valeurs et du savoir être qui font évoluer les individus vers une meilleure responsabilité en tant que citoyens et ainsi être résilients avec des attitudes telles l'altruisme et l'éthique professionnelle. (C'est à- dire que c'est en adoptant non seulement un comportement de remboursement mais aussi en honorant

leurs engagements que les jeunes bénéficiaires seraient résilients). D'autant plus que pour qu'il y ait résilience, il faut des « tuteurs » ... et des victoires (Bernard, 2006).

Notre étude nous permettra de comprendre les conduites sociales, particulièrement les conduites de remboursement des crédits par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des programmes gouvernementaux ; Ceci en analysant d'abord le processus psychosocial de la perception sociale, susceptible de déterminer cette conduite, puis, celui de l'accompagnement des bénéficiaires et enfin le profil des bénéficiaires.

Ainsi, les travaux d'Asch (1946) sur la perception sociale, ont permis d'étudier celle-ci en tant que processus de construction de la réalité sociale. Il ressort de ces travaux que les individus (jeunes entrepreneurs bénéficiaires), sur la base des traits diversifiés et perçus des objets sociaux (crédits), sont capables de forger une impression cohérente (crédit comme vecteur de réussite sociale, etc.). Ils peuvent donc en fonction de cette réalité adopter une conduite. Ce d'autant plus que la manière que nous percevons joue sur la manière dont nous réagissons face à un objet selon Beauvois et Deschamps (1996).

Une approche pragmatique suppose donc la prise en compte à la fois des objectifs du percevant et du contexte interpersonnel dans lequel se déroule la perception. Ainsi, si le percevant a longtemps été considéré par les chercheurs en cognition sociale comme un « scientifique intuitif » ou un « avare cognitif », qui introduirait un certain nombre de biais dans sa perception du monde, il est désormais plutôt présenté comme un « tacticien motivé » qui analyse son environnement dans la perspective d'interagir avec autrui, de la façon la plus adaptée et la plus utile possible (Fiske & Taylor, 1991 ; Leyens & Dardenne, 1996). Ceci laisserait penser que le non remboursement des crédits par les jeunes bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux, serait déterminé par les buts et les attentes nées de la perception des crédits alloués aux jeunes entrepreneurs par les programmes.

En prenant en compte la relation entre le percevant et son jugement, l'approche pragmatique permet de comprendre comment se construit la perception sociale. Si nous ne mesurons pas directement des comportements, ceux-ci conservent néanmoins une place considérable dans notre approche et ne peuvent, en aucun cas, être négligés. Comprendre l'influence de la perception sociale de l'objet (crédit) sur le jugement de l'individu (jeunes entrepreneurs bénéficiaires), pourrait également contribuer à comprendre le lien entre la perception sociale de l'objet (crédit) et l'adoption d'une conduite envers cet objet (remboursement des crédits contractés par ces derniers).

La perception sociale est évoquée ici dans le cadre des interprétations et des significations données à des conduites, habitudes et attentes marquées par l'expérience, les attitudes et intentions conscientes, tendances déterminantes, directionnalités, aspirations, désirs, des intérêts et des systèmes de valeurs, ainsi que du rapport à soi et à la vie sociale comme essence de la composante d'orientation et d'organisation dynamique du comportement dirigé vers un but.

Le constat de non remboursement de crédits par la majorité des jeunes malgré toutes les mesures d'accompagnement et de formation (civique, managériale et entrepreneuriale) en termes de politique gouvernementale, nous amène globalement, à s'interroger sur l'impact des dispositifs de soutien et d'accompagnement des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits par ces organismes; dans la mesure où leur existence même est parfois remise en cause par les acteurs politiques et économiques, voire les chercheurs (Shane, 2008).

Il ressort de ce qui précède que si l'être humain est le dépositaire de ses actions, celles-ci sont aussi influencées par son environnement. Il faut néanmoins souligner que l'individu vit la plupart du temps sinon toujours dans un groupe, puisqu'il est une réalité sociale. Parmi les éléments partagés en commun par les individus d'un même groupe, il y a la culture (Blanchet et Trognon, 2002). Une telle conception du comportement de l'homme conduit à croire que les actions humaines sont déterminées par le milieu dans lequel l'individu évolue. Dès lors, la culture se présenterait comme une piste susceptible de rendre compte des comportements des individus. Ceci par la manière dont la culture accompagne le membre du groupe en entrepreneuriat, à la façon dont la culture façonne l'individu de son caractère à la perception des objets qui l'entourent. Par ricochet, la culture entrepreneuriale à travers les valeurs qu'elle véhicule nous aiderait à comprendre les comportements entrepreneuriaux des jeunes bénéficiaires des appuis du programme gouvernemental du PAJER-U en matière de remboursement des crédits.

Ainsi au vu des éléments de la culture entrepreneuriale, on s'attendrait donc à voir non pas seulement 78 jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits du PAJER-U être des résilients mais l'ensemble des bénéficiaires (5369 jeunes) devenir résilients. Ceci en honorant leurs engagements par le remboursement total des crédits reçus pour permettre aux autres jeunes entrepreneurs de bénéficier des appuis du programme.

En d'autres termes quel serait l'apport ou l'importance des éléments de la culture entrepreneuriale déclinés par Fortin (2002) en tant que tuteurs de résilience des entrepreneurs

bénéficiaires des appuis du PAJER-U en matière de remboursement des crédits ? Autrement dit, la culture entrepreneuriale peut- elle servir de support dans la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER- U dans sa dimension de remboursement total des crédits ?

L'étude des enjeux déclinés par la culture entrepreneuriale et la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux notamment le PAJER-U dans sa dimension de remboursement total des crédits s'inscrit dans cette question cruciale.

I.5. QUESTIONS DE RECHERCHE

Le problème de notre recherche, c'est comment résoudre la question du non remboursement des crédits gouvernementaux du PAJER-U par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires. De ce fait, le thème principal de notre étude étant : le remboursement total des crédits par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires et la résilience. Ce qui nous amène à nous demander : Quelles sont les questions que suscite ce problème ? C'est la culture entrepreneuriale qui permet la résilience entrepreneuriale des bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U dans sa dimension de remboursement total des crédits. C'est dans cette partie que nous poserons notre question qui découle du cadre conceptuel et méthodologique retenu.

I.5.1. Question principale

La culture entrepreneuriale influence t'-elle la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U dans sa dimension remboursement total des crédits ? De cette question principale découle le facteur principal qui est : la culture entrepreneuriale.

Quant à la résilience, elle en est une conséquence ou un effet.

❖ Questions de recherches spécifiques

L'analyse thématique est une méthode qui permet d'interroger le contenu du facteur principal Grawitz (2001). De l'interrogation du contenu de la culture entrepreneuriale sous la déclinaisons des modalités telles que définies par Fortin (2002) (des connaissances partagées par des individus d'une même société qui veulent relever des défis ; des attitudes et des valeurs (créativité, sens de la responsabilité, autonomie, confiance en soi, solidarité, leadership,

tolérance à l'échec, etc. ; des compétences de savoir-faire, savoir être et de savoir agir.) et de la perception des crédits que les sous thèmes suivants peuvent être dégagés :

- 1- Les connaissances partagées acquises par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis (crédit) des programmes gouvernementaux du PAJER-U ;
- 2- La perception sociale du crédit par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis (crédit) gouvernementaux du PAJER-U ;
- 3- Les attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis (crédits) des programmes gouvernementaux du PAJER-U ;
- 4- Les valeurs entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis (crédits) des programmes gouvernementaux du PAJER-U ;
- 5- Les compétences entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis (crédits) gouvernementaux du PAJER-U.

Les cinq sous thèmes nous permettent de formuler cinq questions de recherches spécifiques :

Question spécifique n°1

Les connaissances partagées acquises par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U peuvent-elles déterminer la résilience entrepreneuriale dans sa dimension de remboursement total des crédits ?

Question spécifique n°2

La perception sociale du crédit par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U peut-elle favoriser la résilience entrepreneuriale dans sa dimension de remboursement total des crédits ?

Question spécifique n°3

Les attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U peuvent-elles justifier la résilience entrepreneuriale dans sa dimension de remboursement total des crédits ?

Question spécifique n°4

Les valeurs entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U peuvent-elles provoquer la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits ?

Question spécifique n°5

Les compétences entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U peuvent-elles engendrer la résilience entrepreneuriale dans sa dimension de remboursement total des crédits ?

I.6. HYPOTHESE GENERALE ET HYPOTHESES DE RECHERCHE

C'est en étant un acteur du Programme d'Appui à la Jeunesse Rurale et Urbaine, que nous avons pu assister aux différentes étapes d'acquisition du crédit. De la mobilisation au suivi et recouvrement des crédits en passant par la sélection, la formation, le financement et l'accompagnement. Alors que nous savons que tous ont reçu le même accompagnement du PAJER-U, alors qu'une formation préalable (formation civique, entrepreneuriale et managériale) est dispensée à tous les jeunes bénéficiaires du PAJER-U avant la réception des appuis, on observe que très peu de bénéficiaires ont totalement remboursé les appuis reçus. Alors que l'on s'attendrait à avoir au moins la majorité des jeunes bénéficiaires des appuis rembourser totalement leur crédit, nous assistons plutôt au phénomène inverse. C'est-à-dire seulement 78 jeunes bénéficiaires sur les 5369 l'ont fait. Fort de ce constat, Nous nous sommes posé la question de savoir : Comment résoudre la question du remboursement des crédits ? C'est en explorant cet ensemble d'éléments qui fait partie des modalités de la culture entrepreneuriale telle que déclinée par Fortin (2002) à savoir : (des connaissances partagées par des individus d'une même société qui veulent relever des défis ; des attitudes et des valeurs (créativité, sens de la responsabilité, autonomie, confiance en soi, solidarité, leadership, tolérance à l'échec, etc. ; des compétences de savoir-faire, savoir être et de savoir agir.) que nous avons pu conceptualiser l'hypothèse générale. Ainsi nous répondons à la question principale comme suit : La culture entrepreneuriale influence la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U en matière de remboursement des crédits. C'est cette hypothèse qui favorisera le développement du cadre théorique pour documenter la recherche.

En nous appuyant sur la déclinaison du concept et de la théorie de la culture entrepreneuriale selon Fortin (2002) couplé au constat issu de notre expérience en tant qu'ancien cadre au PAJER-U, nous avons formulé les hypothèses de recherches suivantes :

Hypothèse de recherche n° 1

Les connaissances partagées acquises par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U déterminent la résilience entrepreneuriale dans sa dimension de remboursement total des crédits.

Hypothèse de recherche n° 2

La perception sociale du crédit par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U favorise la résilience entrepreneuriale dans sa dimension de remboursement total des crédits.

Hypothèse de recherche n° 3

Les attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U justifient la résilience entrepreneuriale dans sa dimension de remboursement total des crédits.

Hypothèse de recherche n° 4

Les valeurs entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U provoquent la résilience entrepreneuriale dans sa dimension de remboursement total des crédits.

Hypothèse de recherche n° 5

Les compétences des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U engendrent la résilience entrepreneuriale dans sa dimension de remboursement total des crédits.

I.7. OBJECTIF

L'objectif de cette recherche est de mettre en exergue l'apport de la culture entrepreneuriale dans la prise en compte du caractère à la fois complexe et multiforme de l'accompagnement en matière de remboursement des crédits reçu par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des programmes gouvernementaux notamment celui du PAJER-U. La résilience entrepreneuriale des entrepreneurs a fait l'objet de plusieurs recherches en sciences humaines, notamment en management, en gestion, en anthropologie, en sociologie. Mais très peu ou pas du tout de recherche en psychologie et en matière de remboursement des crédits contractés par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis auprès des programmes et projets gouvernementaux. La présente étude aborde ce phénomène dans la perspective psychosociale.

Ce d'autant plus que la psychologie sociale compte parmi ses objets d'études, les déterminants des comportements, les interactions sociales et les influences sociales. Ainsi cette thèse aborde dans un premier temps ce phénomène sous l'angle de la psychologie sociale et ensuite ressort les déterminants psychologiques et sociaux qui empêchent les jeunes entrepreneurs bénéficiaires de crédits d'être résilients et donc de rembourser totalement les crédits contractés auprès du PAJER-U. La finalité est de montrer l'entrepreneuriat sous sa vraie face et de contribuer à la réflexion sur les structures, outils, principes et méthodes à mettre en œuvre pour accompagner les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux à développer la résilience. Il importe de souligner que cette étude vise un objectif général et des objectifs spécifiques.

I.7.1. Objectif général de l'étude

A travers cette étude, nous souhaitons identifier les facteurs qui permettent aux entrepreneurs bénéficiaires des appuis des projets gouvernementaux d'adopter les comportements de remboursement total de leurs créances. Ceci nous permettra d'accroître les résultats de l'accompagnement des programmes et projets gouvernementaux qui sont des structures d'accompagnement et de financement des projets des jeunes afin que celles-ci soient pérennes.

I.7.2. Objectifs spécifiques de l'étude

Cette étude poursuit des objectifs spécifiques ci-dessous :

1. établir une typologie de connaissances partagées acquises par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U et qui influencent le remboursement des crédits par ces derniers. Nous considérons que le type de croyance peut influencer la résilience entrepreneuriale de ces derniers ;
2. vérifier si la perception sociale que les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U ont du crédit influence la résilience entrepreneuriale des bénéficiaires dont leur remboursement. Nous croyons que la perception sociale du type de crédit c'est-à-dire celui des institutions bancaires ou des programmes gouvernementaux impacte sur le remboursement de ce dernier au regard des garanties;
3. éprouver les attitudes comme facteur qui peut empêcher les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U à être résilients entrepreneuriaux, et donc à rembourser les crédits gouvernementaux. L'examen des

attitudes permettra également l'identification des types d'attitudes à posséder par les jeunes entrepreneurs pour être des résilients entrepreneuriaux ;

4. examiner l'impact des valeurs véhiculées par la culture entrepreneuriale sur les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U dans la résilience entrepreneuriale des bénéficiaires en matière de remboursement des crédits. Nous estimons que les valeurs culturelles véhiculées par l'entrepreneuriat devraient entraîner le remboursement des crédits gouvernementaux ;

5. identifier les compétences des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U qui génèrent la réussite au cours du processus entrepreneurial notamment la résilience entrepreneuriale.

Il sera ensuite possible d'évaluer l'entrepreneuriat jeune au Cameroun, d'interpréter les résultats recueillis, et de porter un regard critique sur celui-ci, en tant que vecteur et outil des politiques publiques en matière de lutte contre le chômage et la pauvreté.

I.8. INTERET DE L'ETUDE

Cette recherche a trois principaux intérêts : scientifique, thématique et professionnel

I.8.1. Intérêt scientifique :

L'intérêt principal de notre thèse est de décrire et de comprendre dans un contexte fortement marqué par le chômage, le problème d'insertion socioéconomique des jeunes, l'influence de la culture entrepreneuriale sur la résilience des entrepreneurs bénéficiaires des programmes gouvernementaux. En d'autres termes, d'examiner l'impact de la culture entrepreneurial sur le comportement entrepreneurial des bénéficiaires des crédits gouvernementaux en matière des remboursements des crédits et de dresser des concepts pour éclairer les recherches dans le champ de l'entrepreneuriat.

Nous espérons, à travers notre recherche sur les concepts de la culture, de l'entrepreneuriat, de la culture entrepreneuriale, de la résilience, de la résilience entrepreneuriale, du crédit, contribuer à lever certains points d'ombre.

I.8.2. Intérêt thématique :

Dans un souci de production de connaissances en phase avec la demande sociale, notre recherche cadre avec le contexte social, économique et politique qui est d'actualité. L'Etat au travers de ses actions de développement de l'esprit entrepreneurial, de lutte contre le chômage encourage le développement de nouvelles activités génératrices de revenus et créatrices de

valeur ajoutée et d'emploi et par conséquent, l'amélioration des conditions de vie de la population. C'est dans ce contexte que l'entrepreneuriat représente un enjeu politique, économique et social. Politique du fait que des mesures prises par l'Etat pour promouvoir l'entrepreneuriat. Economique et social parce qu'il favorise la croissance et l'insertion socio professionnelle.

Au-delà de ces dimensions (politique, économique et sociale), l'entrepreneuriat représente également un enjeu de connaissance notamment en ce qui concerne son lien avec la résilience. En effet de nombreuses recherches qui s'intéressent à l'entrepreneuriat ont porté sur la réussite entrepreneuriale (Ayala & Manzano, 2014; Lebegue, 2015 ; Fisher et al., 2016 ; Gulsun, 2018 ; Rousselet, 2020), sur l'échec entrepreneurial (Mbappe, 2010 ; Cope, 2011 ; De Hoe & Janssen ,2016 ; Shepherd et al., 2016 ; Bernard & Fayolle, 2016 ; Bernard, 2017 ; 2018 ; Rousselet, 2020). sur l'accompagnement entrepreneurial (Sammot, 2003 ; Deschamps et al., 2010 ; Brunet-Mbappe, 2010 ; Bernard & Dubard, 2016). Tout comme de nombreuses recherches ont réussi à établir un lien entre la culture nationale et l'activité entrepreneuriale (Carter et Witton, 2006 ; Hofstede, 2010 ; Hayton et al., 2002 ; Kreiser et al., 2010), ainsi que sur le lien entre la culture et la résilience entrepreneuriale (Shapiro & Sokol, 1982 ; Davidsson & Wiklund, 1997 ; Auger, 2019) et enfin, celles qui ont établi un lien entre la culture nationale et la résilience entrepreneuriale comme (Huggins & Thompson, 2015). Mais aucune ne s'est intéressée à l'importance de la culture entrepreneuriale dans la résilience des entrepreneurs bénéficiaires des crédits dans le processus de remboursement desdits crédits.

Au Cameroun, précisément, aucun effort de recherche d'envergure n'a été mené sur cette question. La présente recherche doctorale constitue à notre connaissance, la première qui s'intéresse directement et spécifiquement à ce sujet. Nous souhaitons, en effet comprendre le phénomène de remboursement des crédits par les jeunes bénéficiaires des projets et programmes gouvernementaux et surtout l'importance de la culture entrepreneuriale dans la résilience des jeunes bénéficiaires avec le comportement de remboursement total du crédit.

Si on ne peut nier l'importance de la culture entrepreneuriale sur la résilience des jeunes bénéficiaires des programmes et projets gouvernementaux, on s'interroge toutefois sur les connaissances partagées acquises par les entrepreneurs bénéficiaires des crédits et la perception que ces derniers ont des crédits reçus. Il en est de même de l'influence du milieu culturel sur les jeunes entrepreneurs bénéficiaires. Déterminer les types d'attitudes et les valeurs entrepreneuriales permet aux jeunes entrepreneurs bénéficiaires d'adopter le comportement de remboursement des crédits qui leurs ont été alloués.

La présente thèse tentera de proposer aux programmes et projets gouvernementaux qui accordent des appuis et crédits aux jeunes entrepreneurs bénéficiaires, des pistes pour mieux accompagner, insérer socioprofessionnellement leurs bénéficiaires et recouvrer leur argent. Notre étude ouvrira un regard nouveau aux décideurs sur la question non seulement de l’insertion socioprofessionnelle des bénéficiaires des programmes et projets gouvernementaux mais aussi modéliser l’accompagnement des entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux par les structures d’accompagnement.

1.8.3. Intérêt professionnel

Ce travail a un ancrage professionnel du fait que de nos jours, nous sommes frappés de plein fouet par la professionnalisation de l’entrepreneuriat notamment en matière de formation. C’est-à-dire avoir un regard sur les aptitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires à produire des résultats sur la base de leurs compétences en milieu professionnel.

De même, les résultats de la recherche effectués sur les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits du PAJER-U offre de nouvelles perspectives pour le personnel du PAJER-U, par le fait qu’elles vont déboucher sur des nouvelles approches en matière d’accompagnement des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux.

Cette étude pourra être bénéfique au PAJER-U sur la base des résultats avec la prise en compte des différentes améliorations du processus d’accompagnement pouvant être mis en œuvre, ce qui pourra augmenter le taux de remboursement et donc le rendement du programme. Elle pourra aussi intéresser les partenaires de cette institution qui suivent de près sa gestion. Enfin, l’étude présente un intérêt professionnel pour tous les programmes et projets qui accordent les crédits aux jeunes entrepreneurs soucieux de s’autonomiser car le remboursement des crédits par ces derniers est un instrument et un indicateur dynamique de mesure indispensable à leur pérennisation.

1.9. TYPE D’ETUDE

Notre recherche est une étude de cas. Elle est qualitative descriptive, corrélationnelle.

Notre étude est qualitative parce qu’elle nous permet d’obtenir des informations dont l’analyse sert à mieux comprendre le comportement des jeunes bénéficiaires des appuis du PAJER-U. D’autre part elle est descriptive, car il est question de faire une description pure et simple du phénomène du remboursement des appuis (crédits) par les jeunes bénéficiaires du PAJER-U, un des programmes gouvernementaux du Ministère de la Jeunesse ; de rassembler d’une part les données de la manière la plus complète possible, puis de façon cohérente,

procéder à la construction sans spéculation des informations, de manière à donner une image qui reflète la réalité. Enfin elle est corrélationnelle car elle s'intéresse particulièrement à la relation entre les différentes variables (indépendante et dépendante).

I.10. DELIMITATION DE L'ETUDE

Cette délimitation est à situer sur le plan géographique, temporel et scientifique.

Sur le plan géographique, cette étude couvre toute l'étendue du territoire camerounais car, elle porte sur un programme national d'insertion **socioéconomique** du Ministère de la Jeunesse et de l'Education Civique. Il s'agit du Programme d'Appui à la jeunesse Rurale et Urbaine en abrégé PAJER-U. Ce programme accorde des crédits aux jeunes disséminés sur toute l'étendue du territoire national. Notamment, dans les 360 arrondissements, 58 départements et 10 régions qui composent le Cameroun. Son siège est situé dans la ville de Yaoundé dans l'arrondissement de Yaoundé III, département du Mfoundi, région du Centre.

Sur le plan temporel, Il est évident qu'un phénomène puisse évoluer dans le temps. De ce fait, le phénomène que nous étudions n'échappe pas à cette réalité. Pour bien analyser ce phénomène et comprendre la relation d'influence entre la culture entrepreneuriale et la résilience des jeunes bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U, nos observations s'incluront dans l'intervalle de 2007 à 2014, soit 7 ans. Celle-ci se subdivise en deux phases. La première « la phase pilote » va de 2007 à 2011. Dans cet espace de temps les crédits accordés aux jeunes sont à un taux d'intérêt de 8 % du montant accordé. La seconde phase concerne « la nouvelle vision » qui va de 2012 à 2016. Dans cette phase les crédits accordés aux jeunes le sont à un taux d'intérêt de 0 %.

Sur le plan scientifique, notamment des points de vue thématique et théorique, ce travail porte sur la culture entrepreneuriale, la résilience et le remboursement des crédits contractés par des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis du Programme d'Appui à la Jeunesse Rurale et Urbaine. Il cherche à comprendre pourquoi les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits du PAJER-U ne remboursent pas les crédits qu'ils ont contractés. Il s'en suit que notre étude n'aborde le phénomène de remboursement des crédits par les jeunes bénéficiaires du PAJER-U que sous l'angle de la résilience des sujets dans le processus de remboursement des crédits.

La suite de notre développement consiste à présenter la revue de la littérature de notre étude, notamment les généralités sur l'entrepreneuriat.

CHAPITRE II : GENERALITES SUR L'ENTREPRENEURIAT

L'entrepreneuriat est aujourd'hui unanimement reconnu comme étant un des phénomènes vitaux pour la société, de par sa contribution au développement de l'économie. De ce fait, comme bien d'autres activités humaines, il est en réalité un construit hautement social parce que régi par des codes, des langages, des normes et des traits culturels situés dans le temps et dans l'espace (Bonnard et al., 2018).

Ce chapitre va nous permettre de pénétrer au cœur de l'entrepreneuriat et d'approfondir quelques notions clés. Il s'agit, de manière générale, de définir l'entrepreneuriat, de circonscrire son champ, ses objets d'étude et les approches dominantes de la recherche en entrepreneuriat, de dresser les diverses formes d'entrepreneuriat, de définir l'entrepreneur, l'entreprise, d'exposer l'entrepreneuriat dans le monde puis l'entrepreneuriat africain et ses particularités et enfin les spécificités de l'entrepreneuriat camerounais. Ces différentes conceptions sont analysées dans de ce chapitre.

II.1. DEFINITION DE L'ENTREPRENEURIAT

L'entrepreneuriat est un phénomène trop complexe et particulièrement difficile à définir pour être limité à une seule définition. Il existe un nombre important de définitions de l'entrepreneuriat quoique réductive du fait de la complexité du phénomène entrepreneurial et la diversité de ses manifestations. Selon Global Entrepreneurship Monitor (G.E.M., 2000 cité dans Ngongang, 2021, p.36) « *l'entrepreneuriat est un concept difficile à définir, car les entrepreneurs et les activités entrepreneuriales ne sont guère aisés à identifier, et que le concept est complexe, équivoque et vague* ».

Aussi en fonction de nos lectures, nous avons catégorisé les définitions de l'entrepreneuriat du fait de sa nature en tant que :

- Champ d'étude ;
- processus de création de biens et services;
- poursuite d'opportunités d'affaires ;
- création d'entreprises ou de valeurs ;
- Appropriation des ressources et de développement d'innovation.

II.1.1. Définitions de l'entrepreneuriat en tant que champ d'étude

L'entrepreneuriat en tant que champ d'étude est plus focalisé sur des connaissances spécifiques pour entreprendre.

L'entrepreneuriat pour Fillion (1997) c'est « *le champ qui étudie la pratique des entrepreneurs : leurs activités, leurs caractéristiques, les effets économiques et sociaux de leurs comportements ainsi que les modes de soutien qui leur sont apportés pour faciliter l'expression d'activités entrepreneuriales* ». (p.155)

II.1.2. Définitions de l'entrepreneuriat en tant que processus de création de biens et services

L'entrepreneuriat suivant Bygrave et Hofer (1991) est « *un processus impliquant toutes les fonctions, activités et actions permettant la détection d'occasions et leur exploitation, par une création d'entreprise* ». (p.14).

Pour Colletterte et Aubry (1988) l'entrepreneuriat est un :

(...) processus par lequel on crée quelque chose de différent, d'une certaine valeur, en consacrant le temps nécessaire et les efforts requis, tout en assumant les finances de l'entreprise, les risques psychologiques et sociaux, et en recevant les récompenses monétaires ainsi que la satisfaction personnelle. (p.9)

Selon (Luke et al. 2007 cité dans Kombate, 2018, p.36) « *L'entrepreneuriat est un processus multidimensionnel, incluant l'innovation, le risque et la croissance, et ce, peu importe la taille de l'entreprise* ».

Hisrich et Peters (1991, p.11) définissent l'entrepreneuriat comme le « *Processus de créer quelque chose de différent en y consacrant le temps et les efforts nécessaires, cela en assumant les risques associés, que ceux-ci soient d'ordre financier, psychologique ou social* ».

(Stevenson, et al., 1989 cités dans Kombate, 2018, p.35) précisent que « *l'entrepreneuriat est un Processus de création de valeur par la mise en place de ressources permettant l'exploitation d'une occasion d'affaires* ».

(Stevenson et Jarillo 1990 cités par kombate, 2018, p.35) expliquent l'entrepreneuriat comme « *Processus par lequel un individu – ayant sa propre entreprise ou non – saisit de nouvelles opportunités, indépendamment des ressources mises à sa disposition* ».

II.1.3. Définitions de l'entrepreneuriat en tant que poursuite d'opportunité d'affaires

L'entrepreneuriat selon (OCDE, 2007 cité dans Julien et Cadieux, 2010) c'est « *l'action humaine d'entreprendre en vue de générer de la valeur par la création ou le développement d'une activité économique, en identifiant et en exploitant de nouveaux produits, procédés ou marchés* » (p. 29).

Pour Julien et Cadieux (2010 :30) l'entrepreneuriat n'est autre que :

« *L'action humaine, soutenue par le milieu environnant, pour générer de la valeur sur le marché à travers la création ou le développement d'une activité économique, évoluant avec cette valeur et, finalement, affectant l'économie, et ce, dans le but de mieux répondre aux besoins individuels et collectifs d'un territoire* ».

Shane & Venkataraman (2000, p.218) définissent l'entrepreneuriat comme « le processus de découverte, d'évaluation et d'exploitation des opportunités »

II.1.4. Définitions de l'entrepreneuriat en tant que développement d'initiatives

Suivant Cole, 1963 cité dans Lechheb et al, 2019, p.443) l'entrepreneuriat est « *une activité permettant de créer, maintenir et agrandir une entreprise profitable* ».

Selon Gouvernement du Québec, Ministère de L'éducation, du Loisir et du Sport. (2006, p.17). l'entrepreneuriat est défini comme la « *fonction d'une personne qui mobilise et gère des ressources humaines et matérielles pour créer, développer et implanter des entreprises* »

Pour (Penrose, 1959-1980 cité dans Kombate, 2018, p.34), l'entrepreneuriat est « *une Activité impliquant l'identification d'opportunités dans un système économique existant.* »

II.1.5. Définitions de l'entrepreneuriat en tant que création d'entreprises ou de valeurs

Plusieurs auteurs ont associé l'entrepreneuriat en tant que création d'entreprises ou de valeurs. Ainsi, d'après (Low et MacMillan, 1988 cités dans Julien et Cadieux, 2010, p.87) « *L'entrepreneuriat représente la création d'une nouvelle entreprise.* »

L'entrepreneuriat selon (Hider et Naoui, 2019, p.6) est « *avant tout une action humaine qui a pour objectif de créer une nouvelle entreprise et qui doit comporter des valeurs économiques, sociales et répondre aux besoins des individus* ».

Selon (Gartner 1988 ; 1990 ; 1993 cité dans Fayolle 2004, p.107) « *L'entrepreneuriat est la création d'une nouvelle organisation* ».

Suivant (GEM, 1999 cité dans Julien et Cadieux, 2010, p.87) « *L'entrepreneuriat représente toute tentative de la part d'un ou de plusieurs individus (équipe) de créer une nouvelle entreprise, qu'il s'agisse de son propre emploi (travail autonome), d'une nouvelle entreprise, ou de l'expansion d'une entreprise existante* ».

L'entrepreneuriat relève de l'initiative portée par un individu (ou de plusieurs individus s'associant pour l'occasion) dont le profil n'est pas forcément d'ordre pécuniaire, forgeant ou saisissant une occasion d'affaires (du moins ce qui est considéré comme tel), par 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 les parties prenantes du projet (Verstraete et Fayolle, 2005, p. 45)

II.1.6. Définitions de l'entrepreneuriat en tant qu'appropriation des ressources et de développement d'innovation

L'entrepreneuriat selon Gasse (1993,p.23) s'entend comme « *l'appropriation des ressources humaines, matérielles et financières dans le but de créer, de développer, et d'implanter des solutions permettant de répondre aux besoins des individus* »

Ainsi en l'absence de définition généralement acceptée dans le monde académique (Shane, 2012; Carland et al., 2015), les auteurs de ces définitions ont pris en compte quelques huit dimensions clés. A savoir :

- la création d'une nouvelle entreprise ou de son propre emploi;
- la création de nouveaux produits ou processus;
- la prise de risque tant pour l'entrepreneur que pour l'entreprise;
- l'innovation ;
- la création de valeurs;
- la capacité de l'entreprise à générer des profits, et à croître ;
- le repérage et l'exploitation d'une ou de plusieurs opportunités d'affaires ;
- la mobilisation des ressources.

Ces dimensions se retrouvent non seulement dans la définition selon laquelle :

L'entrepreneuriat est, à partir d'une idée, l'exploitation d'une opportunité dans le cadre d'une organisation impulsée, créée de toute pièce ou reprise dans un premier temps, puis développée ensuite, par une personne physique seule ou en équipe qui subit un changement important dans sa vie, selon un processus qui aboutit à la création d'une valeur nouvelle ou à

l'économie de gaspillage de valeur existante. (Paturel, 2007 cité dans Raouf et Paturel, 2010, p. 4).

Mais aussi dans celle de (Julien et Cadieux cités dans Cadieux, 2013) pour qui :

L'entrepreneuriat est un concept incluant, souvent implicitement, plusieurs types d'activités pouvant aller de l'identification d'opportunités à la création ou reprise d'une entreprise, ou à la mise en œuvre d'un projet à valeur ajoutée et ce, indépendamment des types, de la taille ou des formes d'organisations. (p.235)

Ces deux définitions synthétisent les principales caractéristiques de l'entrepreneuriat et intègrent plusieurs dimensions de celui-ci (le développement d'innovations, le processus de création d'une organisation, la poursuite d'opportunités d'affaires, la création de valeur.).

Julien et Cadieux (2010), dans une étude ont recensé les différentes dimensions de l'entrepreneuriat et les auteurs qui ont défini l'entrepreneuriat en fonction de ces dimensions.

Tableau 3

Les dimensions de l'entrepreneuriat

Dimensions de l'entrepreneuriat	Auteurs consultés qui mentionnent cette dimension
Création d'entreprise	Bygrave et Hofer, (1991); Gartner (1989; 1990); Landström (1999); Friis et coll. (2002); Ahl (2006)
Création de nouveaux produits, méthodes de production, marchés, sources d'approvisionnement, etc.	Landström (1999); Audretsch (2002); Friis et coll. (2002); Roberts et Woods (2005)
Prise de risque	Audretsch (2002); Friis et coll. (2002); Gartner (1989; 1990); Landström (1990); Lash & Yami (2008)
Innovation	Knight (1921); Schumpeter (1934); Commission européenne (2003)
Création de valeur	Landström (1999); Bruyat & Julien (2000); Roberts & Woods (2005); Ahl (2006)
Profits et croissance de l'entreprise	Kirchhoff(1994); Caree &Turick (2005)
Dépistage et exploitation d'une occasion d'affaires	Venkataraman (2000); Verstraete & Fayolle (2004); Buenstorf (2007); Companys & McMullen (2007); Julien & Vaghely (2008)
Mobilisation des ressources	Landström (1999); Roberts & Woods (2005)

Note. Ce tableau 3 qui illustre les dimensions de l'entrepreneuriat est reproduit à partir de « La mesure de L'entrepreneuriat : Rapport d'étude » par Julien, P.-A., et Cadieux, L., 2010, Institut de la statistique du Québec, p.26.

Ces différentes définitions mettent en exergue non seulement les dimensions de l'entrepreneuriat mais les différentes approches dans le champ de l'entrepreneuriat.

II.2. LE CHAMP DE L'ENTREPRENEURIAT, LES OBJETS D'ETUDE ET LES APPROCHES DOMINANTES DE LA RECHERCHE EN ENTREPRENEURIAT

Le terme « entrepreneuriat » possède de multiples définitions sans que l'une comme l'autre ne fasse l'objet d'une vraie unanimité. Cette situation montre que le contenu du mot est toujours en discussion, et qu'il suscite encore de vives controverses. Depuis son apparition au 16^{ème} siècle, le terme « entrepreneuriat » a connu des évolutions assez importantes de sa signification.

Après avoir été longtemps utilisé exclusivement dans le champ des affaires, l'utilisation de ce terme s'est aujourd'hui élargie pour désigner de nombreuses activités humaines, culturelles, scientifiques, associatives, etc. (...) Le concept s'est déplacé d'une situation singulière, celle de la création d'entreprises, vers des registres plus généraux touchant à l'état d'esprit et à certains comportements. (Moreau, 2004, p.58).

Ces changements ont entraîné un élargissement du champ conceptuel lié à ce concept. L'entrepreneuriat est un champ aux dimensions multiples qui se trouvent au centre de plusieurs disciplines (Economie, Psychologie, Sociologie, Anthropologie, Histoire, Gestion, Management). Les différentes définitions montrent à suffisance la diversité et quelques fois la contradiction des approches. L'étude et l'analyse de l'entrepreneuriat sera faite selon l'influence de la discipline de chaque chercheur.

Pour expliquer le phénomène entrepreneurial, plusieurs approches sont mises à contribution par la littérature entrepreneuriale, notamment l'approche fonctionnelle des économistes ou (approche par les traits) s'intéressant au « quoi », l'approche centrée sur les individus des spécialistes des sciences du comportement ou (approche par les faits) « qui » et « pourquoi » ; et l'approche processuelle des sciences de gestion ou « comment » Fayolle (2005).

II.2.1. L'approche fonctionnelle des économistes (approche par les traits)

L'approche fonctionnelle des économistes a bénéficié des apports de plusieurs auteurs et principaux courants de pensée économique qui ont largement participé au développement du champ actuel de l'entrepreneuriat. Ainsi, nous avons comme courants :

- Le courant de pensée qui trouvait en l'entrepreneur comme un preneur de risques puisqu'il investissait son propre argent. Et dont les précurseurs sont Cantillon (1755) et Say (1816) ;
- Le second courant de pensée initié par Schumpeter (1954) suivi par (Higgins, 1959 ; Baumol, 1968 ; Schloss, 1968 ; Leibenstein, 1978) associe l'entrepreneur à l'innovation et le voit comme un agent de changement ;
- Dans la suite de l'innovation, Hayek (1937 ; 1959) a montré que le rôle de l'entrepreneur consistait à informer le marché des nouveautés qu'il y présente.
- Pour (Ely et Hess, 1893 ; Oxenfeldt, 1943 ; Schloss, 1968), l'entrepreneur est un créateur d'entreprises ;
- Gartner (1985) quant à lui va limiter l'entrepreneuriat à la simple création d'entreprises ;
- Certains auteurs parmi lesquels (Baumol, 1968 ; Broehl, 1978 ; Leff, 1978 ; 1979 ; Kent et al., 1982) ont plutôt cherché à comprendre le rôle joué par l'entrepreneur dans le système économique ;
- Un autre courant de pensée économiste avec ses auteurs (Higgins, 1959 ; Penrose, 1959 ; Kirzner, 1976) perçoivent l'entrepreneur comme un décelleur d'occasions et d'affaires ;
- (Leibenstein, 1968 ; Kihlstromet & Laffont, 1979 ; Buchanan & Di Pierro, 1980) pionniers d'un autre courant de pensée économiste considèrent l'entrepreneur comme un preneur de risques ;

L'approche fonctionnelle économiste centrée sur l'approche par les faits a attiré plusieurs critiques notamment de Gartner (1988), qui dans son célèbre article « Who is an entrepreneur ? Is the wrong question » propose de dépasser l'approche économiste qui se concentre sur « qui est l'entrepreneur » (approche par les traits) pour une approche comportementale qui s'intéresse à « que fait l'entrepreneur » (approche par les faits).

La vision de l'entrepreneuriat par les économistes a laissé trop peu de place à la subjectivité humaine avec le comportement des entrepreneurs (leurs motivations profondes, les fondements de leurs décisions). Cet état de fait a amené le monde de l'entrepreneuriat à se tourner vers l'approche behavioriste pour les explications du comportement de l'entrepreneur (approche par les faits).

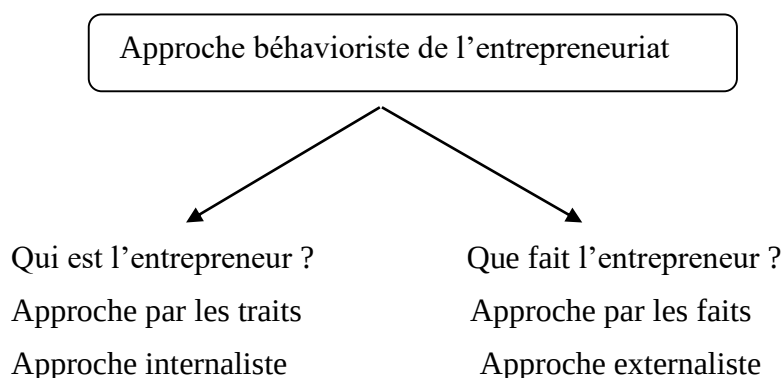
II.2.2. L'approche Behavioriste (approche par les traits et par les faits).

Le passage de témoin des économistes aux behavioristes en entrepreneuriat va permettre à ces derniers de dominer cette discipline pendant une vingtaine d'années jusqu'au début des années 1980. Ceci grâce aux méthodologies de recherche qui offrent validité et fiabilité par rapport à d'autres disciplines.

L'approche behavioriste qui découle du vocable anglais « behavior » qui veut dire comportement, inclus les spécialistes du comportement humain (les psychologues, psychanalystes, sociologues). Cette approche pour expliquer le comportement de l'entrepreneur « Que fait l'entrepreneur ? », se doit de prendre en compte le lien de l'entrepreneur avec son environnement, les mécanismes qu'il met en place pour entreprendre et même ses caractéristiques. Autrement dit, l'approche comportementale s'est orientée vers la définition de l'entrepreneur par ce qu'il fait, c'est-à-dire par les actions et les comportements qu'il engage tout au long du processus de création d'entreprise plutôt que par ses traits de personnalité (Chandler & Jansen, 1992). Bouslikhane (2011) synthétise les différentes orientations de cette approche behavioriste de l'entrepreneuriat.

Figure 1

Les différentes orientations de l'approche behavioriste de l'entrepreneuriat



Note. Cette figure 1 sur les différentes orientations de l'approche behavioriste de l'entrepreneuriat est reproduite à partir de « Enseignement de l'entrepreneuriat : pour un regard paradigmatique autour du processus entrepreneurial », par Bouslikhane, A., 2011, Thèse de doctorat en gestion et management. Université de Nancy 2, France. p.37.

Ce mouvement d'explication des comportements entrepreneuriaux se reflète chez des auteurs tels (Filion, 1991 ; Casson, 1991) qui ont montré à travers leurs travaux sur bien des sujets et, en particulier, sur les entrepreneurs, l'importance de l'environnement socioculturel, du réseau personnel et professionnel, du contexte familial et du cadre politique et économique. « *L'approche comportementale est donc intéressante en ce qu'elle se préoccupe des comportements de l'entrepreneur dans l'exercice de son activité, lesquels s'inscrivent dans un environnement culturel, social, économique et politique* ». (Gartner, 1988 cité dans Diamane & Koubaa, 2016, p.3)

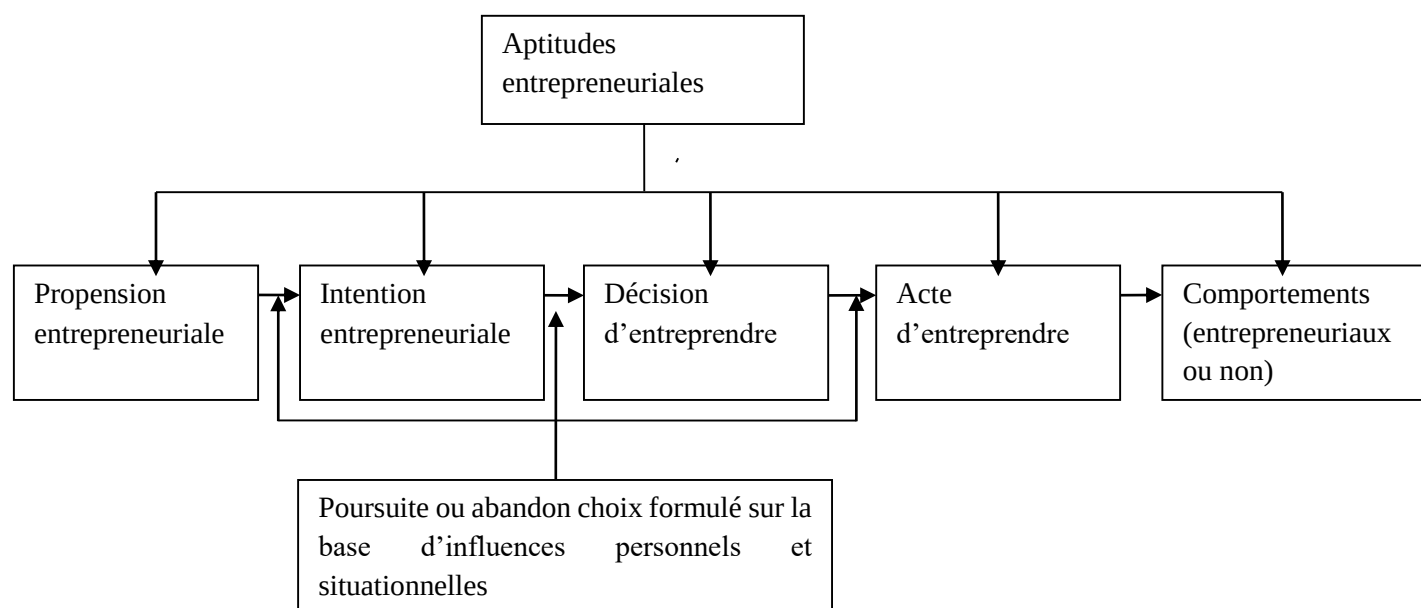
II.2.3. L'approche processuelle

Depuis le début des années 90, l'intérêt des recherches en entrepreneuriat s'est orienté vers le processus entrepreneurial dépassant ainsi l'approche fonctionnelle économiste (approche par les traits) et l'approche behavioriste (approche par les faits). Shapero & Sokol (1982) et Bygrave & Hofer (1991) sont les premiers qui ont apporté la lumière sur le phénomène de processus entrepreneurial en réfutant les approches descriptives et comportementales tout en insistant sur le changement dans l'objet de la recherche. Ils tentent de comprendre le déclenchement d'un événement entrepreneurial en le corrélant avec des facteurs situationnels et individuels.

Dans leurs sillage de nombreux auteurs comme (Gartner ,1990 ; Shane & Venkateraman, 2000 ; Reynolds, 2000 ; Bygrave &Hofer 1991), ont affirmé qu'il est réducteur de limiter l'étude du phénomène entrepreneurial en se référant à quelques traits de personnalité (approche descriptive) ou à des comportements (approche comportementale). Il devient capital de s'ouvrir à de nouvelles perspectives de recherche qui prennent en considération l'aspect dynamique et processuel de l'entrepreneuriat. Autrement dit, les recherches en entrepreneuriat ne sont plus centrées sur l'entrepreneur et ses traits de personnalité mais plutôt sur le processus entrepreneurial (Carter et al., 1996).

A la différence de l'approche fonctionnelle économiste qui cherche à comprendre le rôle de l'entrepreneur dans l'économie et la société, et de l'approche comportementale qui explique les actes et les comportements des entrepreneurs en les situant dans leurs contextes spécifiques, la démarche processuelle a pour objet d'analyser dans une perspective temporelle et contingente, les variables personnelles et environnementales qui favorisent ou inhibent l'esprit d'entreprise, les actes et les comportements entrepreneuriaux» (Tounés, 2003). Elle déroule ainsi l'itinéraire de l'entrepreneur et les différentes étapes du processus entrepreneurial (la propension, l'intention, la décision et l'acte) Tounes (2006). La propension étant définie comme «une inclination, un penchant à s'engager dans une démarche entrepreneuriale» (Fayolle, 2002)

Figure 2
Processus entrepreneurial



Note. Cette Figure 2 qui représente le processus entrepreneurial est reproduit à partir : « Les approches dominantes de la recherche en entrepreneuriat » par Tounes 2003 cité par Diamane, M. et Koubaa, S., 2016, Conférence 2eme Colloque International sur l'entrepreneuriat et le développement des PME dans le monde, p.7.

Face à la difficulté à donner une représentation complète et détaillée de la couverture de l'entrepreneuriat dans plusieurs disciplines, Fayolle (2002) va partir du tableau ci-dessous /pour synthétiser les principales disciplines et leurs articulations dans les problématiques de recherche.

Tableau 4
Vue organisée et synthétique des recherches en entrepreneuriat

Question principale	What (approche fonctionnelle)	Who/why (approches sur les individus)	How (approches sur les processus)
Echelle du temps	200 dernières années	Depuis les années 50	Depuis les années 90
Domaines scientifiques principales	Economie	Psychologie, Sociologie, Psychologie cognitive, Anthropologie sociale	Sciences de gestion, Sciences de l'action, Théorie des organisations.

Note. Ce Tableau 5 sur la Vue organisée et synthétique des recherches en entrepreneuriat est reproduit à partir : « Du champ de l'entrepreneuriat à l'étude du processus entrepreneurial : Quelques idées et pistes de recherche ». par Fayolle, A., 2002, 6e Congrès International francophone sur la PME, octobre 2002, HEC Montréal, p.7.

Fonrouge (2002) va plutôt attaquer la question de l'entrepreneuriat en fonction de l'angle d'analyse privilégié des chercheurs et synthétiser cela dans le tableau ci-dessous.

Tableau 5

Les questions des chercheurs en entrepreneuriat en fonction de l'angle d'analyse privilégié

Personnaliste	Comportemental	Cognitif	Processuel
- Qui devient entrepreneur ? - Pourquoi certains le deviennent ? - Quelles sont les caractéristiques de l'entrepreneur à succès ? - Quelles sont les caractéristiques de ceux qui échouent ?	- Que fait l'entrepreneur ? - Quelles activités le différencient des managers ? - Quels sont les comportements associés au succès ?	- A quoi pense un entrepreneur ? - Quels sont les différences entre schémas cognitifs activés ? - Quels mécanismes cognitifs sont privilégiés par les entrepreneurs à succès ?	- Quels sont les processus qui permettent de transformer une idée en une opportunité d'affaire ? - Quels sont les contributions des autres acteurs et de l'environnement au changement d'état qui décrit la transformation d'une idée en opportunité ?

Note. Ce tableau 5 sur : Les questions des chercheurs en entrepreneuriat en fonction de l'angle d'analyse privilégié est reproduit à partir de « Entrepreneur / manager : deux acteurs d'une même pièce » par Fonrouge, C., 2002, Actes des colloques de l'Association Internationale de Management Stratégique (AIMS), ESCP, Paris. p.7.

II.2.4. Champ et dimensions de l'entrepreneuriat

Le champ de l'entrepreneuriat est un domaine émergent et éclaté. Ses multiples composantes sont analysées par des économistes, des sociologues, des historiens, des psychologues, des spécialistes des sciences du comportement ou des sciences de la gestion (Filion, 1997). Au regard des différents axes de recherche en entrepreneuriat, force est de constater que la recherche en entrepreneuriat s'intéresse à la personne (entrepreneur), à l'entreprise (organisation), à l'écosystème marchand (considéré dans son caractère local de niche écologique et dans son caractère global d'environnement), ainsi qu'à l'activité (mise sur pied) y afférent, Couture & Albert (2016). Il est à la fois économique, managérial et anthroposocial, Julien (2008). Pour Dorion (2002), il se rapporte au social, au praxéologique, l'épistémologique, au culturel, à l'organisationnel, au cognitif, au psychologique, à l'historique, à l'économique et au politique.

L'entrepreneuriat est un processus aux dimensions multiples (Fayolle, 2005). Il explique pour le moins la complexité de son champ, raison pour laquelle les recherches en entrepreneuriat

et leurs orientations ont toujours subi l'influence de la culture, de la logique et des méthodologies plus ou moins établies des disciplines des chercheurs en entrepreneuriat. Ceci se vérifie lorsqu'on compare les définitions et caractéristiques attribuées aux entrepreneurs par les spécialistes d'une même discipline (Filion, 1987 ; 1988).

Pendant que chez les économistes, l'entrepreneur est un moteur de développement et est lié à l'innovation, les spécialistes des sciences du comportement attribuent à l'entrepreneur des caractéristiques de créativité, de ténacité, sociabilité et de leadership. Cependant, chez les ingénieurs et les spécialistes de la gestion des opérations, l'entrepreneur est vu comme un bon manager de ressources. Alors que chez les spécialistes de la finance, l'entrepreneur sait prendre des risques. Pour les spécialistes de la gestion, l'entrepreneur est un visionnaire qui organise l'ensemble de ses activités autour de sa vision. Il sait prendre des initiatives et excelle dans l'organisation et l'utilisation des ressources qui l'entourent. Tandis que pour les spécialistes du marketing, l'entrepreneur identifie des opportunités et les saisis.

En somme, le domaine de l'entrepreneuriat a intéressé les spécialistes de presque toutes les disciplines des sciences humaines et la diversité de ces sujets de recherche confirme l'intérêt porté au domaine et son élargissement en tant que champ d'étude spécifique (Julien & Cadieux, 2010).

Filion (1997) a identifié 25 thèmes appartenant au champ de l'entrepreneuriat.

Tableau 6

Les thèmes de recherches en entrepreneuriat

- caractéristiques comportementales des entrepreneurs
- caractéristiques économiques et démographiques des PME
- entrepreneuriat et PME dans les pays en développement
- caractéristiques managériales des entrepreneurs
- processus entrepreneurial - création d'entreprises
- développement d'entreprises
- capitaux de risque et financement de la PME
- gestion des entreprises, redressements, acquisitions
- entreprises de haute technologie
- stratégie et croissance de l'entreprise entrepreneuriale
- alliance stratégique
- entrepreneuriat corporatif ou intrapreneuriat
- entreprises familiales

- travail autonome
- incubateurs et systèmes de soutien à l'entrepreneuriat
- réseaux - facteurs influençant la création et le développement d'entreprises
- politique gouvernementale et création d'entreprises
- femmes, groupes minoritaires, ethnicité et entrepreneuriat
- éducation entrepreneuriale - recherche en entrepreneuriat
- études culturelles comparatives
- entrepreneuriat et société - franchises

Note. Ce tableau 6-Les thèmes de recherches en entrepreneuriat est reproduit à partir de « Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances » par Fillion, L., 1997, Revue internationale *P.M.E.*, 10 (2), p.12.

II.2.5. L'apport des différentes disciplines en entrepreneuriat

Le champ de l'entrepreneuriat a reçu les contributions des différentes disciplines des sciences économiques et de gestions (les économistes, les gestionnaires, les financiers et les marketistes), des sciences du comportement (des sociologues, des historiens, des anthropologues et des psychologues) et de leurs méthodologies (qualitatives, quantitatives ou qualitatives et quantitatives).

Tableau 7

Recherches en entrepreneuriat

Clients	Sujets	Spécialistes	Méthodologies
Système politique	Politiques gouvernemen- tales Développement régional	Économistes Sociologues	Quantitatives
Entrepreneurs Entrepreneurs potentiels Éducateurs	Caractéristiques de l'entrepreneur Milieu entrepreneurial	Sciences du comportement Sociologues Anthropologues	Quantitatives et qualitatives
Entrepreneurs Entrepreneurs potentiels Éducateurs Conseil aux entrepreneurs	Pratiques des affaires Activités de gestion Financement Leadership Pensée stratégique	Sciences de la gestion	Quantitatives Qualitatives

Note. Ce tableau 7- recherches en entrepreneuriat est reproduit à partir de « Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances » par Fillion, L., 1997, Revue internationale *P.M.E.*, 10 (2), p.13.

Les chercheurs qui se sont intéressés à l'entrepreneuriat abordent sa problématique à partir de leurs disciplines respectives (Landström, 1999). Selon leurs allégeances disciplinaires, les psychologues mettent un accent sur la dimension individuelle (l'acteur) en étudiant les profils d'entrepreneurs pour comprendre qui est l'entrepreneur et ce qui le caractérise ou encore ses motivations pour l'entreprise ; tandis que les sociologues vont s'intéresser à la socialisation entrepreneuriale (individu- entreprise –environnement) et au rôle de l'entrepreneur dans la société; les historiens vont se charger de la biographie et de consulter l'historique ; les économistes vont examiner l'impact de l'entrepreneuriat sur le système économique, que la perspective soit micro ou macro-économique, d'essence contractualiste ou conventionnaliste ; les marketistes vont se préoccuper de l'innovation ; les financiers à la création des valeurs ; les gestionnaires eux vont s'intéresser aux processus, à la compréhension et à la maîtrise des organisations (entreprises) ; cependant les anthropologues vont se préoccuper de la culture entrepreneuriale ; les géographes industriels vont étudier l'impact de l'entrepreneuriat sur les districts et le développement territorial, quant aux statisticiens et démographes l'entreprise créée sera leur objet d'étude. Etc.

Tableau 8

L'entrepreneuriat : un champ de recherche multidisciplinaire

Discipline	Niveau d'analyse	Unité d'analyse	Exemple de questions posées
Psychosociologie	Individuel	L'entrepreneur	Comment un entrepreneur se distingue-t-il? Qui devient un entrepreneur ? Quelles sont les motivations pour devenir un entrepreneur?
Comportement organisationnel	Individuel/ organisationnel	L'organisation entrepreneuriale	Comment les changements se font-ils dans les organisations ? Comment l'entrepreneur influence-t-il les autres acteurs ? Comment les autres parties prenantes influencent l'organisation ?
Sciences administratives	L'entreprise	Le fonctionnement et la stratégie des entreprises	Comment démarre-t-on une nouvelle entreprise et comment la gère-t-on ?
Théorie inter-organisationnelle	Relation entre l'organisation et son environnement (méso)	Les réseaux, le capital social	Comment l'entrepreneur utilise-t-il ses réseaux personnels et obtient-il les ressources dont il a besoin?

Théorie écologique de population	Le secteur industriel	Les processus évolutionnaires des organisations et des populations	Qu'est-ce qui caractérisent la survie, le développement et le décès des nouvelles entreprises ? Quels facteurs environnementaux influencent la création et le maintien des nouvelles entreprises?
Sociologie	Société	Le système social	Comment le démarrage et la croissance d'une entreprise sont-ils considérés dans la société? Quel rôle l'entrepreneur assume-t-il dans la société? Quel est le rôle de l'environnement social dans le processus entrepreneurial?
Anthropologie sociale	Société	La culture du système	Comment les nouvelles connaissances sont- elles transférées aux entrepreneurs et aux entreprises?
Économie	Société	Le système économique	Quelles sont les retombées économiques de l'entrepreneuriat?

Note. Ce tableau 8-L'entrepreneuriat : un champ de recherche multidisciplinaire est reproduit à partir de « La mesure de L'entrepreneuriat : Rapport d'étude » par Julien, P.-A., et Cadieux, L., 2010, Institut de la statistique du Québec, p.20.

II.3. LES DIVERSES FORMES D'ENTREPRENEURIAT

La création d'entreprises constitue le cœur de l'entrepreneuriat, le phénomène entrepreneurial le plus connu et le moins contesté (Fayolle, 2003). Du fait de son importance et de sa contribution à la régénération et au développement de l'économie, la création d'entreprises ne laisse personne indifférente. La lutte contre le chômage et l'adversité de la vie poussent les gens à s'adapter en adoptant des comportements entrepreneuriaux parmi lesquels la création d'entreprises. C'est pourquoi selon Fillon (2005, p.38), « *les gens sont appelés à adopter des attitudes de plus en plus entrepreneuriales, même ceux qui vont faire carrière dans les grandes organisations privées ou publiques* ».

II.3.1. Les formes d'entrepreneuriat selon les situations de création d'entreprises

De manière générale, ce comportement entrepreneurial qui s'exprime dans le cadre du projet entrepreneurial peut revêtir plusieurs formes. Selon Moreau (2004, p.59), les situations de création d'entreprises sont variées puisqu'elles englobent plusieurs formes possibles, notamment :

- La création ex-nihilo ;
- La création par essaimage ou entrepreneuriat ;
- La création par franchise ;
- La reprise d'activité ;
- L'intrapreneuriat ;
- L'entrepreneuriat social ou solidaire ;
- L'entrepreneuriat public.

II.3.2. La création ex-nihilo

La création ex nihilo d'entreprises s'inscrit dans la logique des champs de force du phénomène de l'entrepreneuriat et plus particulièrement de la création d'entreprises (Fayolle ,2003). La création d'entreprises ex-nihilo comme l'indique « **Ex nihilo** » est une expression latine qui signifie « à partir de rien ». La création ex-nihilo est définie comme une création qui se fait sans base préexistante. On parle ici de la **création pure d'une nouvelle entreprise**. Selon Counot et Mulic (2004), une création est dite pure si l'activité exercée ne constitue pas la poursuite d'une activité de même type exercée antérieurement au même endroit par une autre entreprise. Dans ce cas, l'innovation sera d'une grande aide afin de se démarquer des acteurs déjà implantés sur le marché. A titre d'exemple d'innovation, on peut parler de l'amélioration d'un service ou d'un produit déjà existant et connu de tous.

Les innovations peuvent être classées en trois catégories : les innovations ex nihilo, les innovations radicales et les innovations incrémentales.

- L'innovation **ex nihilo** apporte une nouveauté absolue, avant qu'elle ne soit sur le marché rien comme tel n'existait. Comme exemple nous avons des startups et pépinières d'entreprises. Selon le besoin plus ou moins latent auquel elle répond, le produit peut prendre du temps pour s'imposer sur le marché. La réaction du marché peut être longue à venir.
- L'innovation **radicale** crée une rupture par rapport à l'existant. Cette rupture peut être récompensée par une prise de marché notoire, d'autant plus que les règles du jeu sur le marché en question sont connues, même si elles peuvent évoluer à cette occasion.
- L'innovation **incrémentale** se définit à une plus petite échelle et consiste, seulement, à améliorer de manière sensible un produit ou un service existant. La

réussite sera dans le différentiel (performance/qualité/prix) entre l'existant et le nouveau.

La création d'entreprise ex nihilo est par essence un processus de changement, une rupture par rapport à une situation antérieure dont la source doit être recherchée dans des facteurs de nature économique, sociale, psychologique, historique, culturelle et politique.

C'est la forme d'entrepreneuriat la plus sollicitée par les jeunes porteurs de projet. Ici l'entrepreneur utilise ses propres moyens, son savoir-faire ou part d'un concept innovant.

II.3.3. La création par essaimage ou extrapreneuriat

(Office québécois de la langue française, 2007 cité dans Julien et Cadieux, 2010, p.29) décrit l'essaimage comme « *une pratique par laquelle une entreprise favorise le départ de certains de ses salariés et les aide à créer leur propre entreprise* ». Bien souvent, les grandes entreprises proposent des mesures et des dispositifs destinés à inciter et à accompagner leurs salariés dans des créations d'entreprises. C'est communément le cas dans le secteur des nouvelles technologies de l'information. Toutefois, si le porteur de projet décide de se mettre à son propre compte après avoir travaillé dans une entreprise, il aura l'obligation de loyauté vis à vis de son ancien employeur, en fonction des clauses de son contrat de travail. C'est une des raisons pour lesquelles certains salariés signent en effet des contrats prévoyant une clause qui interdit le lancement d'une activité concurrente pendant une période bien déterminée.

On distingue trois sous-catégories de l'entrepreneuriat par essaimage :

- L'essaimage à chaud (ou social) : permet à l'entreprise « qui essaime » de résoudre un problème de sureffectif ou de mettre en place une politique de restructuration ;
- L'essaimage à froid (ou actif) : concerne les salariés porteurs de projet de création d'entreprise ;
- L'essaimage stratégique : permet de mettre en œuvre une politique économique gagnant/gagnant pour externaliser une activité.

L'accompagnement fait par l'entreprise sur le plan matériel, intellectuel, commercial et financier pour amener les employés entrepreneurs à créer les entreprises est de nature à réduire le niveau de risque de l'entrepreneur. Les projets des employés peuvent être variés et concerner soit la création d'un commerce ou d'une entreprise industrielle. Cette forme entrepreneuriale propose des avantages.

II.3.4. La création par franchise

La franchise est « *un système de commercialisation par lequel une entreprise, le franchiseur, accorde le droit à d'autres entreprises indépendantes juridiquement et financièrement, les franchisés, de reproduire un concept, de commercialiser des produits ou des services en échange d'une compensation financière pour l'activité exercée* » (Mathieu, 2012, section 1).

Dans un autre article Mathieu (2012) définit la franchise comme « *une forme de collaboration contractuelle entre une entreprise déjà connue et un nouvel entrepreneur (le franchisé)* » (Section 2).

Ces deux définitions de la franchise font ressortir la collaboration étroite et continue entre des entreprises juridiquement et financièrement distinctes et indépendantes : le Franchiseur et ses Franchisés. Le franchiseur étant une entreprise qui souhaite se développer en permettant aux franchisés, des individus ou d'autres entreprises indépendantes, à la fois juridiquement et financièrement) de reprendre un concept, vendre des produits ou services moyennant une compensation financière. Le contrat signé pour une durée déterminée accorde aux franchisés le droit d'exploiter un concept en contrepartie du versement d'un droit d'entrée et de redevances de fonctionnement.

Selon l'idée de départ et l'activité développée, on dénombre trois types de franchises. Il s'agit de : la franchise de distribution, la franchise de production ou industrielle et la franchise de services.

- **La franchise de distribution** : Ici, le franchisé s'arrange de vendre certains produits dans un magasin qui porte l'enseigne du franchiseur. Il s'agit souvent de commerce de détail.
- **La franchise de services** : Dans celle-ci, le franchisé offre ses services en se servant du nom ou de la marque du franchiseur. Exemples : hôtellerie, location de voitures.
- **La franchise industrielle ou de production** : Dans cette franchise, le franchisé fabrique des produits, selon les instructions du franchiseur, qu'il vend sous la marque du franchiseur.

II.3.5. Le repreneuriat ou la reprise d'entreprise

Le repreneuriat selon Deschamps (2000) est « *un processus qui, par une opération de rachat, aboutit à la continuation de la vie de l'entreprise, en difficulté ou non, et de tout ce*

qu'elle contient (structure, ressources humaines, financières, techniques, commerciales...) ». (p.421). Du coup, elle permet aux entrepreneurs, sans passer par une création pure et simple ou ex nihilo, d'être dirigeant et propriétaire d'une entreprise. Deschamps (op.cit.).

Le repreneuriat en tant que processus se séquence en trois étapes successives : le processus relatif à la décision de reprendre, le processus qui amène l'individu au rachat d'une entreprise et l'entrée dans l'entreprise achetée qui attribue au repreneur son rôle de nouveau dirigeant-propriétaire (Ouardi, 2012).

Pour reprendre une entreprise, le repreneur ou l'entrepreneur doit s'appuyer sur des données de celle-ci qui comprennent, son histoire, sa structure et son fonctionnement. Cette analyse permet de connaître quel type d'entreprise il reprend, mieux l'état de santé de cette dernière. Ainsi deux cas de reprise d'entreprise peuvent être examinés :

- La reprise d'entreprise en bonne santé :

Celle-ci nécessite de la part de l'entrepreneur d'avoir suffisamment tôt, l'information qu'une entreprise de ce type est en vente. Ensuite il faut pouvoir disposer de ressources financières importantes, car le prix de marché de ces entreprises peut être élevé. Le repreneur n'aura pas besoin de solder les comptes clients et fournisseurs pour ne pas remettre en cause d'éventuels avantages antérieurs durement acquis.

- La reprise d'entreprise en difficulté :

La reprise d'une entreprise en difficulté, nécessite de la part du repreneur de connaître le cadre légal de reprise de l'entreprise en difficulté, si les difficultés de celle-ci sont déclarées (entreprise en redressement judiciaire). Du fait de leurs prix d'acquisition moindre que celui des entreprises en bonne santé, elles nécessitent généralement une très forte recapitalisation financière du repreneur. La reprise de l'entreprise en difficulté nécessite de la part du repreneur des qualités managériales et une bonne connaissance des situations de crise qui lui permettront de restaurer la confiance du personnel, des clients, des fournisseurs, des partenaires...

Le repreneuriat bénéficie de certains atouts mais comporte aussi des risques potentiels.

II.3.6. L'intrapreneuriat ou entrepreneuriat organisationnel

Le terme intrapreneuriat a été utilisé pour la première fois en 1985 par Pinchot en entrepreneuriat pour décrire les activités entrepreneuriales au sein même d'une grande organisation. La définition de l'intrapreneuriat qui semble la mieux prendre en compte les interactions au sein de l'entreprise est l'œuvre de Sharma et Chrisman (1999)

« L'intrapreneuriat est le processus par lequel un individu (ou un groupe d'individus), en partenariat avec une organisation existante, crée une nouvelle organisation, génère le renouvellement ou l'innovation au sein de cette organisation » (p.18).

Cette définition est intéressante pour plusieurs raisons : premièrement, elle fait ressortir la dimension individuelle du processus intrapreneurial puis souligne l'existence d'une association entre individu et organisation. Elle inclut, parmi les finalités du processus intrapreneurial, l'innovation à travers non seulement la création de nouvelles activités, mais aussi la transformation majeure de l'organisation. Elle dégage la complexité de la relation entre les deux « associés » (individu ou groupe d'individus et l'organisation). C'est un genre d'entrepreneuriat par essaimage, mais en interne et très souvent, il prend la forme d'une succursale ou souvent d'une délocalisation à l'étranger.

L'entrepreneuriat ou entrepreneuriat organisationnel comporte des avantages et des inconvénients. Nous vous présentons les avantages et les inconvénients.

II.3.7. L'entrepreneuriat social ou solidaire

L'entrepreneuriat social est un ensemble d'activités novatrices et efficaces qui mettent l'accent stratégique sur la résolution de défaillances de marché sociales et sur la création de nouvelles opportunités permettant de systématiquement ajouter de la valeur sociale en utilisant un éventail de ressources et de formes organisationnelles afin de maximiser l'impact social et de générer des changements. (Nicholls, 2008, p.23).

C'est un type d'entrepreneuriat essentiellement consacré aux populations nécessiteuses et ne cherche pas à faire beaucoup de profit parce que la cible visée n'est pas assez nantie. Le bénéfice produit permet d'assurer le service qui va améliorer la qualité de vie communautaire en soulageant la pauvreté, en protégeant l'environnement, les minorités, les marginalisés, et les groupes désavantagés. Les bibliothèques et la création des activités bénévoles, sont des illustrations parfaites dans ce cas d'entrepreneuriat.

L'entrepreneuriat social est perçu comme une solution pertinente en réponse aux nouvelles exigences de l'économie moderne, en se substituant aux initiatives caritatives et de philanthropie tout en répondant non seulement aux besoins d'évolution des pratiques commerciales mais aussi aux questions sociales et environnementales.

II.3.8. Les formes d'entrepreneuriat selon les motivations

Une autre forme d'entrepreneuriat selon les motivations chez les porteurs de projets a été mise à jour dans un tableau par (Bayad et al., 2017). Ils se sont inspirés de la motivation entrepreneuriale issue des différentes bases d'explication de la motivation de Vallerand & Thill (1993), de la théorie de déplacement de Sokol et Shapero (1982).

- La motivation entrepreneuriale

Ferry (2018) définit la motivation entrepreneuriale comme « *le processus qui active, oriente, dynamise et maintient le comportement des entrepreneurs vers la réalisation d'objectifs attendus* » (p.40). Pour lui, la motivation permet de déterminer une attitude qui guidera le comportement d'un individu. De ce fait, le comportement impacte l'action d'une part, mais également les attentes et les besoins de l'individu.

Toutefois, Shapero & Sokol (1982) notent que la motivation entrepreneuriale est issue du concept de déplacement. Ainsi, le changement dans la trajectoire de vie de l'entrepreneur potentiel est lié par cassure psychologique et/ou matérielle déclenchée par certains événements dans la vie professionnelle ou la vie personnelle de ce dernier. Le changement de trajectoire de vie de l'entrepreneur est donc une combinaison de variables contextuelles dont les forces directrices conduisent un entrepreneur ou entrepreneur à aller dans une direction à un moment donné, particulièrement à entreprendre. Les forces directrices ne sont autres que le construit de la motivation telle que la définissent Vallerand & Thill (1993). Pour eux, le concept de motivation représente : « *le construit hypothétique utilisé afin de décrire les forces internes et / ou externes produisant le déclenchement, la direction, l'intensité et la persistance du comportement* » (p.18)

Bourguiba (2007), classe les déplacements en trois catégories :

- Les déplacements négatifs (négative displacement- rupture conjugale, perte d'emploi, émigrations, insatisfaction au travail, ...) qui relèvent que peu souvent du contrôle de la personne mais des contraintes extérieures ;
- Les déplacements positifs (positive pull- famille, les amis qui peuvent nous aider ou nous pousser, ou nous conforter dans notre désir d'entreprendre, clients, investisseurs, la logique d'entreprise familiale, logique d'esprit d'entreprise ou d'esprit entrepreneurial dans la famille, ...) qui sont des événements relevant souvent des sources d'opportunités pas toujours professionnelles (hobbies, ...) ;
- Les situations intermédiaires (between things – sortie de l'armée, sortie de l'école, sortie

de prison, sortie d'une situation plus ou moins difficile ... qui résultent d'une rupture forte à l'achèvement d'une étape de vie plaçant l'entrepreneur entre deux situations ou deux engagements.

Bayad et al., 2017) récapitulent les différentes formes d'entrepreneuriat selon les motivations chez les porteurs de projet dans un tableau.

Tableau 9

Formes d'entrepreneuriat selon les motivations chez les porteurs de projet

	Catégorie	Exemples de motivations
Push 	Entrepreneuriat de nécessité	Suite à des recherches d'emplois infructueuses Echec professionnel (dernière expérience) Insatisfaction dans l'emploi salarial Indépendance
	Entrepreneuriat de tradition	Pressions familiales Motivations familiales (modèle de rôle) Reprendre l'entreprise familiale
 Pull	Entrepreneuriat de conviction	Désir d'entreprendre (attirait à l'entrepreneuriat) avant de trouver l'opportunité ou à contrario : Mettre en pratique un projet murement réfléchi Accomplissement de
	Entrepreneuriat d'opportunité	Saisir une opportunité perçue sur un marché Nouveau produit
	Nouveau processus de production	

Note. Ce tableau 9- Formes d'entrepreneuriat selon les motivations chez les porteurs de projet est reproduit à partir de « L'accompagnement entrepreneurial : la métamorphose des accompagnateurs en facilitateurs » par Ferry, A., 2018, Thèse de doctorat ès sciences de gestion. Université de Strasbourg, France. Archives ouvertes, p .42.

II.4. L'ENTREPRENEUR

L'affrontement entre les différentes écoles de pensée sur l'entrepreneuriat a démontré que celui-ci est mis en œuvre à partir des connaissances de l'entrepreneur du fait de son éducation, de ses expériences antérieures, etc. (Pesqueux, 2011). Ainsi, l'entrepreneur doit être conceptualisé en fonction de ses attitudes, comportements et perceptions, et ce, tout en tenant compte de l'environnement dans lequel il évolue. C'est pourquoi, lors de l'exercice de ses activités dans son environnement socio-économique et socioculturel, l'entrepreneur est en mesure de réajuster son comportement et d'être réactif et ce, en adoptant une approche réflexive (Raouf, 2016).

II.4.1. Définitions de l'entrepreneur

Aucune définition consensuelle de ce concept n'a fait l'unanimité des chercheurs dans le domaine de l'entrepreneuriat du fait que le concept de l'entrepreneur soit polyphonique (Raouf, 2016). Le concept d'entrepreneur ne revêt pas toujours le même sens selon les époques et selon les auteurs (Benata, 2014). Aussi, la notion d'entrepreneur reste encore polysémique et le personnage énigmatique (Bruyat, 1993). De ce fait, il a suscité beaucoup l'intérêt des chercheurs en sciences sociales toutes disciplines confondues : économie, gestion, psychologie, sociologie, etc.

Toutefois, une définition de l'entrepreneur de Fayolle (2017, p.10), nous semble prendre en compte plusieurs caractéristiques entrepreneuriales et contributions des différentes écoles de pensée (sa diversité, sa trajectoire, ses motivations, son capital psychologique, sa logique et ses compétences). Il définit l'entrepreneur comme

« un individu passionné, convaincu, s'appuyant sur des motivations solides, qui s'engage dans des situations et des processus qui vont le révéler, le transformer, à travers de multiples apprentissages, et l'amener à développer des comportements appropriés à des contextes d'action et de décision caractérisés par le changement et l'incertitude ».

Fonrouge (2002) récapitule la contribution des différentes écoles de pensée ainsi que les principaux auteurs qui ont concouru à élucider le concept de l'entrepreneur en fonction des approches cognitives et processuelles dans les tableaux suivants :

Tableau 10

Les définitions de l'entrepreneur en fonction des écoles de pensée

Appellations des écoles	Définitions de l'entrepreneur	Auteurs de référence
L'école économique	Un entrepreneur est spécialisé dans la prise intuitive de décisions réfléchies relatives à la coordination de ressources rares.	Casson (1991)
L'école comportementale	L'entrepreneur se définit par l'ensemble des activités qu'il met en place pour créer une organisation.	Gartner (1988)
L'école psychologique avec les courants personnalistes et cognitifs	L'entrepreneur se définit par un certain nombre d'attributs psychologiques que l'on décrit autant par la personnalité, que par les processus cognitifs activés pour la circonstance.	Shaver & Scott (1991)
L'école des processus	L'entrepreneur est celui qui développe des opportunités et crée une organisation pour les exploiter.	Bygrave & Hofer (1991)

Note. Ce tableau 10- Les définitions de l'entrepreneur en fonction des écoles de pensée est reproduit à partir « « Entrepreneur / manager : deux acteurs d'une même pièce » par Fonrouge, C., 2002, Actes des colloques de l'Association Internationale de Management Stratégique (AIMS), ESCP, Paris. p.7.

Ainsi, Cunningham et Lischeron (1991) décrivent 6 courants: l'école " innéiste " ou " great person school ", celle des caractéristiques psychologiques, l'école classique centrée sur les processus d'innovation, l'école managériale, celle du leadership et celle intrapreneuriale. Ces courants seront placés dans un tableau avec les différentes contributions de Raouf (2016).

Tableau 11

La perception de l'entrepreneur en fonction des écoles de pensée

Ecole de pensée	Perception de l'entrepreneur	Principaux auteurs
École « innéiste » ou du « grand homme »	L'entrepreneur est un être exceptionnel doté d'un «sixième sens» et d'une grande habilité instinctive et intuitive à entreprendre. Il est caractérisé par la recherche d'indépendance et est caractérisé par la persévérance, la fermeté, le dynamisme, l'énergie, et l'accomplissement de soi.	Garfield (1986); Hughes (1986); Silver (1985)
École des caractéristiques psychologiques	L'entrepreneur se définit par un certain nombre d'attributs psychologiques (valeurs, attitudes, besoins...etc.) que l'on décrit autant par la personnalité, que par les processus cognitifs activés pour la circonstance.	Brockhaus, Horwitz (1986); Shaver, Scott (1991); Carland et al. (1984); McClelland (1961); McClelland, Winter (1969); Kilby (1971)
École classique	L'innovation est la spécificité fondamentale de l'action entrepreneuriale. L'entrepreneur doit justifier une large capacité de créativité et d'innovation.	Scumpeter, 1935; Druker, 1985; Mises, 1985; Kirzner, 1985; Stevenson & Jarillo, 1990; Stevenson, Gumpert, 1985; Bygrave & Hofer, 1991
École du management	L'entrepreneur est celui qui développe des opportunités et s'efforce de les concrétiser en faisant recours aux techniques propices de management.	Shapiro & Sokol, (1982); Bygrave & Hofer (1991); Bygrave, 1994
École du leadership	L'entrepreneur est un leader qui dirige des hommes en utilisant son autorité et son pouvoir et ce, en vue d'atteindre les objectifs qu'il a dessinés à son organisation. Il est également un « people manager » jouant un rôle d'incitation, de pilotage et d'animation de son personnel.	Merrill & Sedgwick, 1994 ; Whitford, 1995; Filion, 1988 ; Osborne, 1991
École de l'intrapreneuriat	L'intrapreneur est un entrepreneur qui intraprend au sein de l'organisation qui l'embauche sans pour autant la quitter. Il utilise des compétences entrepreneuriales en développant des unités indépendantes en vue de créer de nouveaux marchés ou de nouveaux produits.	Macrae (1982) ; Pinchot (1985) ; Zaleznik, 1987; 1988) ; Carrier (1994); Stopford & Baden-Fuller, (1994); Filion (1999)

Note. Ce tableau 11-La perception de l'entrepreneur en fonction des écoles de pensée est reproduit à partir de « Démystifier l'énigme de l'entrepreneur [Demystify the entrepreneur's enigma] », par Raouf, J., 2016, *International Journal of Innovation and Applied Studies*, 18(4), P.1106.

II.4.2. Typologie des entrepreneurs

Il est évident qu'il n'existe pas une typologie unique pour classer tous les entrepreneurs du fait qu'ils sont tous différents les uns des autres. Cependant, l'intérêt de la construction d'une typologie consiste à mieux élucider les systèmes de valeurs et de pensée et de faire le point pour déchiffrer les comportements des acteurs. Raouf (2016) a passé en revue les différentes typologies qui ont été avancées par les chercheurs en entrepreneuriat, intrapreneuriat et repreneuriat.

Tableau 12

Les typologies d'entrepreneurs, d'intrapreneurs et de repreneurs

Auteurs	Typologies d'entrepreneurs	Typologies d'intrapreneurs	Typologies de repreneurs
GLUECK (1977)	trois types de travailleurs autonomes : • l'entrepreneur, • le propriétaire-dirigeant de PME, • le dirigeant d'entreprise familiale.		
COLE (1942)	• Entrepreneur pratique, • L'informé, • Le sophistiqué, • Le mathématiquement avisé		
COLE (1956)	• Entrepreneur innovateur, • L'imitateur, • Le répétiteur.		
SMITH (1967)	• Entrepreneur artisan, • L'opportuniste ou entrepreneur d'affaires		
COLLINS et MOORE (1970)	• L'entrepreneur administratif, • L'indépendant		
Shapero (1975)	•		• Le repreneur push • Le repreneur pull
LAUFER (1974)	• Entrepreneur manager ou l'innovateur, • Le propriétaire orienté vers la croissance,		

GASSE (1978),	• L'entrepreneur artisan, • L'entrepreneur d'affaires		
MILES et SNOW (1978)	• L'entrepreneur prospecteur, • L'innovateur, • Le suiveur, • Le réacteur		
VESPER (1980)	• L'entrepreneur travailleur autonome travaillant seul, • Le bâtisseur d'équipe, • L'innovateur indépendant, • Le multiplicateur de modèles existants, • L'exploitant d'économies d'échelle, • Le rassembleur de capitaux, • L'acquéreur,		
SCHOLLHAMMER (1980)		• L'intrapreneur administratif, • L'opportuniste, • L'imitatif, • L'acquisitif et • L'incubatif	
BIENAYME (1981)			• Repreneur remplaçant une direction défailante. • Repreneur restructurant l'entreprise par une modification substantielle de son portefeuille d'activités. • Repreneur démantelant l'entreprise.
DUNKELBERG et COOPER (1982)	• L'entrepreneur artisan, • L'orienté vers la croissance, • L'indépendant		

CASSON (1982)	• L'entrepreneur privé (propriétaire, dirigeant et spéculateur), de «corps constitués », • L'entrepreneur politique, • Le révolutionnaire, • Le criminel		
KNIGHT (1983)	• Entrepreneur artisan inventeur, • Le promoteur générateur d'entreprise, • Le gérant –général coordinateur		
ETTINGER (1983)	• Entrepreneur indépendant, • Le créateur d'organisation		
STEVENSON et GUMPERT (1985)	• Entrepreneur promoteur, • L'administratif		
TRIGANO et LAFOUGERE (1986)			• Héritier • Salarié de l'entreprise. • Tiers
JULIEN et MARCHESNAY (1987)	• Entrepreneur PIC (pérennité, indépendance, croissance) et • Entrepreneur CAP (croissance forte, autonomie, peu de pérennité)		
CARLAND, HOY et CARLAND (1988)	• Entrepreneur et • propriétaires de PME		
FILION (1988)	• Entrepreneur bûcheron, • Le séducteur, • Le sportif, • Le vacancier, • Le converti, • Le missionnaire		

KOCHANSKI et KOMBOU (1988)	• Entrepreneur explorateur mutant, • L'explorateur individualiste, • Le reproducteur, • L'entrepreneur, • Le reproducteur multiplicateur		
LAFUENTE et SALAS (1989)	• Entrepreneur artisan, • L'orienté vers le risque, • L'orienté vers la famille, • Le managerial		
DAVIDSON (1989)	• Entrepreneur, • Le manager, • Le propriétaire dirigeant		
SIEGEL (1989)			• Le repreneur astreint, • le repreneur « pro-actif », • le repreneur «bidon»
GARTNER (1989)	• L'Entrepreneur, • Le propriétaire dirigeant		
MINER (1990)	• L'entrepreneur, • Le manager, • L'entrepreneur à forte croissance		
SMITH (1990)	• L'entrepreneur technicien, • Le manager		
CHELL et HAWORTH (1993)	• L'entrepreneur, • Le quasi-entrepreneur, • L'administratif, • L'attentionné		
SIU (1995)	• L'entrepreneur citoyen, • Le travailleur, • Le danseur, • L'idéaliste, • Le voltigeur		
COX et JENNINGS (1995)		• Le baron d'entreprise, • Le traditionaliste, • Le visionnaire et	

			• Repreneur souhaitant maîtriser seul les règles du jeu.
DAIGNE (1995)			• Commercial • Financier • Technicien
FILION (1998)	• L'entrepreneur opérateur, • Le visionnaire		
FAYOLLE (1996) 2001	• L'entrepreneur manager (X), • Le technicien (Y), • Le super technicien (Z)		
JULIEN et MARCHESNAY (1996),	• L'entrepreneur prospecteur, • L'innovateur, • Le suiveur, • Le réacteur.		
FAU (1997)	• L'entrepreneur propriétaire, • Le gestionnaire		
SAMMUT (1998)	• L'entrepreneur inexpérimenté mais adaptateur, • L'expérimenté mais prudent, • Le fougueux, • L'ambitieux mais raisonnable		
MARCHESNAY (1998)	• L'entrepreneur isolé, • Le nomade, • Le notable, • L'entreprenant		
BOUTILLIER et UZUNIDIS (1998)	• L'entrepreneur héroïque, • Le socialisé		
BOUHAOULA (1999)	• Entrepreneur passionné, • L'indépendant, • Le gestionnaire, • Le patrimonial (conservateur)		
HILLAIRET 1999, (2000)	• Entrepreneur audacieux, • Le passionné indépendant, • Le « self made man », • L'idéaliste, • Le technicien, • L'industriel, • L'opportuniste		

BOUTILLIER et UZUNIDIS (1999)	• L'entrepreneur routinier, • Le révolutionnaire		
DUCHESNEAUT (1999)	• L'entrepreneur rebelle, • Le mature, • L'initié, • Le débutant		
TORRES (2000)	• Entrepreneur local, • Le globe-trotter, • L'explorateur		
MARCHESNAY (2000)	• L'entrepreneur patron, • Le dirigeant, • Le demi-patron, • L'entrepreneur		
BEAUCOURT et LOUART (2000)		• Le quasi-entrepreneur, • L'entrepreneur salarié, • Le salarié dynamique, • Le para-subordonné	
BOUTILLIER et UZUNIDIS (2000), UZUNIDIS (2001)	• L'entrepreneur technologique, • L'entrepreneur de proximité, • Le traditionnel ou routinier		
DESCHAMPS (2002)			• Ancien salarié. • Ancien partenaire commercial. • Membre de la famille du cédant. • Actionnaire minoritaire. • Repreneur sans lien avec la cible.
ALLALI (2003)		• L'intrapreneur réservé, • Le confirmé, • Le hardi et • L'encadré	
ABDESSELAM, BONNET & LE PAPE (2004)			• Repreneur non contraint. • Repreneur contraint mais inséré. • Repreneur non informé. • Repreneur non expérimenté et isolé.

VEGA & KIDWELL (2007)	• les incubateurs, • les bienfaiteurs, • les entrepreneurs et • les intéressés.		
FOLIARD (2008)	• Entrepreneur pressé, • Le négociateur, • L'ancien chômeur hésitant, • Le dépit, • L'artisan, • Le prescrit, Le chef d'entreprise • L'ambitieux, • Le rêveur, • Le décalé, • Le timide.		
JAOUEN (2008)	• les entrepreneurs carriéristes, • Les hédonistes, • Les paternalistes et alimentaires.		
GERAUDEL, JAOUEN, MISSONIER & SALVETAT (2009)			• Repreneur prudent • Repreneur aventurier • Repreneur indifférent

Note. Ce tableau 12- Les typologies d'entrepreneurs, d'intrapreneurs et de repreneurs est reproduit à partir de « Démystifier l'énigme de l'entrepreneur [Demystify the entrepreneur's enigma] », par Raouf, J., 2016, *International Journal of Innovation and Applied Studies*, 18(4), p.1113.

Si l'histoire personnel, les expériences, les valeurs et la vision rendent chaque entrepreneur différent et particulier, force est de constater que leurs actions en entrepreneuriat nécessitent certaines caractéristiques entrepreneuriales.

II.4.3. Les Caractéristiques Entrepreneuriale

L'entrepreneuriat, il faut le reconnaître est un domaine qui nécessite de la part de l'entrepreneur certaines caractéristiques qui ne sont rien d'autres que des caractéristiques entrepreneuriales. Les caractéristiques entrepreneuriales sont en fait les aptitudes, les capacités, les habiletés, les attitudes, les motivations et les attributs que l'on retrouve chez un entrepreneur. Chaque étape du processus entrepreneurial nécessite de la part de l'entrepreneur des

caractéristiques particulières (des compétences, des qualités, etc..). Plusieurs chercheurs ont essayé de décrire les caractéristiques généralement présentes chez un entrepreneur.

Le gouvernement du Québec dans son Guide d'activités pédagogiques (2006) a ressorti un tableau de 10 caractéristiques tout en les décrivant.

Tableau 13

Caractéristiques entrepreneuriales

Caractéristiques	Brèves descriptions
Confiance en soi	Nous sentir capable de faire quelque chose, nous percevoir positivement, être certain de nos possibilités, exprimer nos points de vue même dans l'adversité.
Motivation	Vouloir faire quelque chose, rester enthousiaste dans la réalisation d'un projet, avoir le goût du défi et anticiper le plaisir de la réussite.
Effort	Nous disposer à travailler fort, à accomplir des tâches déplorables avec une attitude positive, à anticiper la satisfaction que nous retirons du travail bien fait.
Sens des responsabilités	Assumer et réaliser ce qui a été convenu par l'équipe, le groupe, l'organisation ou nous-mêmes, respecter nos engagements.
Initiative	Passer à l'action, transformer un problème par une action à entreprendre, être à l'affût des bonnes occasions.
Persévérance	Faire preuve de constance dans ce que nous entreprenons, démontrer notre capacité à poursuivre un projet jusqu'à ce qu'il soit réalisé, passer par-dessus les frustrations et les problèmes auxquels nous sommes confrontés et poursuivre l'objectif initial malgré les embûches.
Solidarité	Partager des buts communs et collaborer à leur réalisation, croire que nous sommes une ressource pour les autres et que les autres peuvent nous apporter quelque chose.
Esprit d'équipe	Agir avec les autres d'une manière concertée, travailler pour atteindre l'objectif visé tout en considérant l'opinion des différents membres de l'équipe.
Débrouillardise	Recourir à nos connaissances et à nos habiletés pour faire face à l'imprévu.
Détermination	Nous autodiscipliner, nous concentrer sur un but à atteindre.

Note. Ce tableau 13- Caractéristiques entrepreneuriales est reproduit à partir de « Dans l'esprit entrepreneurial collégial. : De l'idée à l'action », par Gouvernement du Québec, 2006, Guide pédagogique, p.23-24.

La Chambre de Commerce du Canada (Industrie Canada, 1988) a élaboré un listing de quatre catégories qui regroupent les caractéristiques qui permettent d'identifier un entrepreneur.

Soit : 1) des comportements entrepreneuriaux, 2) des caractéristiques sociologiques, 3) des traits psychologiques, et finalement, 4) des motivations inhérentes à l'entrepreneuriat.

II.5. L'ENTREPRISE

Il n'y a pas d'entrepreneur sans entreprise Favereau (2017). L'entrepreneur est une personne qui mobilise et gère des ressources financières, humaines et matérielles pour créer, développer et implanter des entreprises. Ce qui nous amène à nous demander ce que c'est que l'entreprise.

Dans la théorie économique classique, dans l'économie industrielle.

- Selon la théorie économique classique ;

L'entreprise est considérée « *comme un producteur abstrait et interchangeable qui combine de façon optimale des facteurs de production* ».

- Selon l'économie industrielle ;

L'entreprise ou la firme selon Capet et al (1983) est définie comme « *un groupe humain de production, autonome, disposant d'un patrimoine, exerçant un effet d'attraction sur son environnement et dont le devenir dépend de la vente du produit de son activité.* »(p.11).

II.5.1. Définitions de l'entreprise

Plusieurs définitions peuvent être avancées pour définir le concept d'entreprise parce qu'il n'existe pas de définition universelle de l'entreprise. Elle dépend de l'approche que l'on choisit. Il existe quatre types d'approches :

- L'approche économique ;
- L'approche sociologique ;
- L'approche juridique ;
- L'approche systémique.

Du fait de sa proximité au système économique et social dans lequel elle s'insère, l'entreprise est définie selon l'approche économiste, sociologique, juridique et systémique.

❖ Selon l'approche économiste

La fonction économique principale de toute entreprise est de produire des biens et services. Lesieur (2016) définit l'entreprise comme « *la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et services jouissant*

d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes » (p.5).

❖ **Selon l'approche sociologique**

Selon l'approche sociologique, Thuderoz (1997) présente l'entreprise comme un « *lieu où des hommes et des femmes coopèrent entre eux, échangent en permanence avec la société qui les entoure* » (p.29). L'entreprise est à la fois un lieu de production, une organisation et une institution.

- Un lieu de production parce que l'entreprise est un agent et qu'elle recherche l'efficacité, la productivité grâce à celle de ses employés, de ses machines, de ses produits etc.
- Une organisation parce que constituée d'individus qui vont s'organiser collectivement pour résoudre les problèmes, produire, vendre un produit, un service, agir en vue d'un objectif commun ;
- Une institution parce qu'elle est un espace où les individus partagent des idées, des intérêts, sentiments identiques.

❖ **L'approche juridique**

Il ne semble pas y avoir de définition juridique de l'entreprise, bien que la jurisprudence ou le droit social aient été conduits, dans la pratique, à en préciser le sens Bruyat (1993). C'est pourquoi certains auteurs définissent l'entreprise selon l'approche Juridique par des critères décisifs tels: le caractère marchand de sa production. Ainsi, pour Beitone et al. (2001, p.169) « *L'entreprise est une unité économique dotée d'une autonomie juridique qui combine des facteurs de production (travail et capital) pour produire des biens et des services destinés à être vendus sur un marché* »; le caractère (juridique physique ou moral) comme le fait Callies (1988,p.6) qui définit alors l'entreprise comme « *une personne juridique physique ou morale qui exerce pour son propre compte une activité non salariée dans un ou plusieurs lieux géographiques distincts (établissement)* »

❖ **L'approche systémique (l'entreprise en tant que système)**

En tant que système, l'entreprise est considérée comme un ensemble organisé composé de différentes fonctions, services, individus en permanente interaction ayant tous des objectifs pouvant être contradictoires. Pour Derbali (2014), si l'on part de la définition largement admise du système comme « *un assemblage d'éléments, en interactions dynamiques et mobilisés dans*

des structures pour atteindre un but commun » (p.34). On peut assimiler l'entreprise à un système parce qu'elle est composée de plusieurs éléments :

- Homme, capitaux, équipement, information, etc...
- Sa structure et son fonctionnement dépendent :
- des interactions entre ses éléments: flux matériels, flux d'informations, flux financiers.
- des finalités ou des objectifs qu'elle s'est fixée (pérennité, croissance, amélioration de la productivité,...
- des environnements externes, économiques, juridiques, sociales, géographiques.

Toutefois une définition de L'OQLF (2015) essaye de prendre en compte les différentes approches et définit l'« entreprise » comme

Une organisation qui, indépendamment de sa forme juridique, exerce une activité marchande afin de répondre aux demandes de clients dans une économie de marché en mettant en œuvre diverses ressources conformément à des objectifs définis et poursuivis par la direction (p.34).

Les différentes définitions de l'entreprise selon les approches permettent seulement de la classer.

II.5.2 Classification des entreprises

Divers critères peuvent être retenus pour présenter et classer une entreprise. Les plus courants portent sur la classification selon la nature économique, la classification selon la taille et la classification juridique.

❖ Classification selon la nature économique

Les entreprises peuvent également être classées par secteur ou par branches. Si elles sont toujours classées par secteur, une entreprise peut être classée dans plusieurs branches. La classification selon la nature économique tient compte de trois aspects (la classification par secteur, la classification par type d'opérations accomplies et la classification selon la branche d'activité.

- Classification par secteur

On distingue,

- 1- Le secteur primaire qui regroupe toutes les entreprises utilisant à titre principal le facteur naturel. Il englobe l'agriculture, l'élevage, la pêche, etc...

- 2- Le secteur secondaire qui réunit toutes les entreprises ayant comme activité la transformation de matières premières en produits finis et englobe donc toutes les industries.
- 3- Le secteur tertiaire qui rassemble toutes les entreprises prestataires de services. Sa composition est très hétérogène car il regroupe tout ce qui n'appartient pas aux deux autres secteurs, à savoir : les activités de distribution, de transport, de loisirs, de crédit, d'assurance, hôtellerie,

- **la classification par type d'opérations accomplies**

Les opérations effectuées dans une entreprise peuvent être classées en 5 catégories

- les opérations agricoles ;
- les entreprises industrielles ;
- les entreprises commerciales ;
- les entreprises de prestations de service ;
- les entreprises financières.

1- Les opérations agricoles

Les opérations agricoles sont des opérations dans lesquelles le facteur naturel est prédominant.

2- Les entreprises industrielles

Les entreprises industrielles effectuent des opérations de transformation de la matière en produits finis.

3- Les entreprises commerciales

Les entreprises commerciales réalisent les opérations de distribution des biens et assurent la fonction de grossiste (c'est-à-dire l'achat en grande quantité directement chez le fabricant et la vente en grande quantité au revendeur) ou de semi-grossistes (stade intermédiaire entre le grossiste et le détaillant) ou de détaillants qui vend directement au consommateur.

4- Les entreprises de prestations de services

Les entreprises de prestations fournissent deux types de services :

- Les services de production vendus à d'autres entreprises (société d'étude, agences de publicité...) ;

- Le service de consommation (entreprises rendant des services aux consommateurs).

5- Les entreprises financières

Les entreprises réalisent des opérations financières à savoir : la création, la collecte, la transformation et la distribution des ressources monétaires et des ressources d'épargne. Elles sont constituées par les banques.

- La classification selon la branche d'activité

À la différence du secteur, qui rassemble des activités variées, la branche ne regroupe que les entreprises fabriquant, à titre principal, la même catégorie de biens, entreprises de l'industrie pharmaceutique, industrie...

Les points communs des entreprises d'une même branche sont :

- l'usage d'une même technique ;
- l'utilisation des mêmes matières premières ;
- les intérêts communs dans certains domaines : ce qui leur permet de regrouper certaines de leurs activités et de créer des services communs, notamment de recherche, d'achat ou de vente, filiales communes.

❖ Classification selon la taille (classification dimensionnelle)

En général mesurée par le chiffre d'affaires ou les effectifs, mais aussi parfois par le bénéfice, la valeur ajoutée, le montant des investissements annuels ou des capitaux propres, etc. Les entreprises ont des tailles différentes. Elle va du simple atelier jusqu'à la grande entreprise. Les éléments ci-dessous pris séparément ou ensemble permettent de distinguer les petites, moyennes et grandes entreprises.

- L'effectif : permet d'apprécier l'importance du facteur de production ;
- Le chiffre d'affaires : mesure la part du marché de l'entreprise ;
- La valeur ajoutée : mesure la richesse créée à l'intérieur de l'entreprise ;
- Les capitaux propres : mesurent entre autres l'importance des fonds apportés par les propriétaires ;
- Le résultat de l'entreprise traduit la rentabilité de l'entreprise.

1- L'effectif

L'effectif sert de base à une classification souvent admise en :

- **TPE** (Toute Petite Entreprise) : les entreprises individuelles sans salarié et celles ayant jusqu'à 9 salariés ;
- **PE** (Petite Entreprise) : de 10 à 49 salariés ;
- **ME** (Moyenne Entreprise) : de 50 à 499 salariés, parfois scindée en deux groupes (50 à 199 et 200 à 499) ;
- **GE** (Grande Entreprise) : au-delà de 500 salariés, et parfois très Grande Entreprise au-dessus de 1 000 salariés.

2- Le chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires permet d'avoir une idée sur le volume des transactions de l'entreprise avec ses clients. L'importance d'une entreprise peut se définir par le volume de ses transactions. Ce critère est important pour les raisons suivantes :

- Il est utilisé pour apprécier l'évolution des entreprises et pour les classer par ordre d'importance selon leur chiffre ;
- Pour l'entreprise,
 - Il constitue un outil de gestion : la variation du chiffre d'affaires permet à l'entreprise de mesurer la pertinence de ses méthodes de ventes. Ainsi, une baisse du chiffre d'affaires est souvent interprétée comme un indicateur important de la mauvaise santé de l'entreprise ;
 - Il est utilisé à des fins comparatives dans la mesure où il permet à l'entreprise de se positionner par rapport aux entreprises de la même branche.

❖ La classification juridique

Les classifications juridiques informent sur la manière dont est réparti le pouvoir au sein de l'entreprise et sur les apports des tiers. Les classifications sont généralement faites soit selon le type de propriété choisi, soit selon la forme juridique de l'entreprise. Cette classification permet de distinguer deux types d'entreprises :

- Les entreprises du secteur public

On parlera d'entreprises publiques, d'entreprises semi-publiques, d'établissements publics et des régies directes selon la part que l'Etat détient dans le capital de l'entreprise. En général, ces entreprises exercent soit des activités dont la finalité est un service rendu à la collectivité

(l'énergie, le transport, la communication...), soit une activité jugée sensible ou stratégique pour l'Etat (l'aéronautique, le pétrole...).

1- Les entreprises publiques

Les entreprises publiques sont des entreprises qui appartiennent en totalité à l'Etat ; ce dernier détient l'intégralité du capital, le pouvoir de gestion et de décision.

2- Les entreprises semi-publiques

Les entreprises semi-publiques sont des entreprises contrôlées par les pouvoirs publics : choix des investissements, niveau des prix, politique de l'emploi...etc, mais où des personnes privées participent au financement et/ou à la gestion.

- Les entreprises du secteur privé

On distingue :

1- L'entreprise individuelle

L'entreprise individuelle qui appartient en totalité à une seule personne qui assure la gestion et la direction.

2- La société

La société est un contrat par lequel deux ou plusieurs personnes conviennent de mettre en commun leurs biens ou leur travail ou les deux à la fois en vue de partager le bénéfice qui pourra en résulter. Les sociétés permettent de regrouper les apports de plusieurs associés.

3- La coopérative

La coopérative réunit des personnes qui désirent mettre en commun leurs économies ainsi que leurs compétences pour l'autosatisfaction des besoins spécifiques (logement, consommation) sans chercher le profit.

II.6. L'ENTREPRENEURIAT DANS LE MONDE

Les travaux sur l'entrepreneuriat montrent que d'une région du monde à une autre, l'entrepreneuriat offre un visage autre. Ceci trouve son poids dans la distinction entre les différents types d'économies (émergentes ou matures). Ainsi d'après Tridon (2011), dans les pays émergents, l'entrepreneuriat est caractérisé par un dynamisme presque "naturel", porté par une forte urbanisation et l'aspiration à rejoindre une classe moyenne en forte expansion. En fonction du pays où l'on se trouve. Cette spécificité de l'entrepreneuriat marque l'existence des différences et similarités particulières selon les continents, les pays et même à l'intérieur de ceux-

ci (ethnies, communautés, régions, départements, les caractéristiques et typologie des entrepreneurs ou des entreprises).

II.7. L'ENTREPRENEURIAT AFRICAIN ET SES PARTICULARITES

Cité dans Sessi (2013, paragr.1), Muhammad Yunus Professeur économiste et prix Nobel de la paix au lancement de sa tournée africaine portant sur le social business en 2006, a déclaré que « *l'entrepreneuriat serait la clé du développement de l'Afrique* ».

Bien qu'il soit difficile d'évaluer l'entrepreneuriat en Afrique, principalement à cause de l'absence de données complètes sur le volume et l'ampleur des activités entrepreneuriales, il est toutefois observé que la classe entrepreneuriale africaine est principalement composée de micro-entreprises génératrices de faibles revenus et pour la majorité dans le secteur informel El Moussaoui (2018). D'après Chigunta et al. (2005), ce secteur connaît un grand succès en Afrique de par sa concordance avec les valeurs locales et son adaptabilité aux ressources, technologies disponibles et aux conditions socio-économiques. Ainsi, les entrepreneurs nationaux Africains dans la pratique entrepreneuriale sont pris au milieu de deux systèmes de pensée, l'un issu du mode de gestion occidentale (rationnel et individuel (capitaliste), rationnel et collectif (socialiste) et l'autre du mode de gestion local (traditionnel, familial et clanique). «*En pratique, les nationaux se sont confrontés à un problème majeur : faire coexister trois systèmes de pensée : deux importés, un rationnel et individuel (capitaliste), l'autre rationnel et collectif (socialiste) ; un local, traditionnel et familial voire clanique*» (Delaye et al., 2011, p.182). Cette coexistence de systèmes de pensée dans le mode de gestion, et de l'environnement des entrepreneurs africains influence l'action entrepreneuriale de ceux-ci.

Du point de vue de son taux d'activité entrepreneuriale [TAE], l'Afrique et particulièrement l'Afrique subsaharienne [ASS], est devant l'Europe et l'Amérique bien que plus riche économiquement. Falize et al (2019). A l'inverse, d'après Stam et al. (2009), l'entrepreneuriat dans les pays développés met l'accent sur l'innovation et la recherche. L'entrepreneuriat au sein des pays en développement a pour principale priorité de créer une stabilité économique et sociale (Rodrik, 2007). Ainsi, selon Vircoulon (2018), plus de la moitié des pays africains 37 sur 54 pays sont en voie de développement.

Les particularités de l'entrepreneuriat en Afrique portent sur son entrepreneuriat féminin, son entrepreneuriat jeune et la typologie de ses entrepreneurs.

II.7.1. L'entrepreneuriat féminin Africain

D'après « Entrepreneurship Study », la dernière étude sur le sujet dévoilé par le cabinet Rolland Berger pour Women in Africa, cité par Panara (2019, paragr.1). Le taux d'activité entrepreneuriale (TAE) des femmes sur le continent est le plus élevé. Les africaines dament le pion à toutes les femmes du monde quant à leur implication dans l'entrepreneuriat. L'entrepreneuriat féminin a de beaux jours devant lui en Afrique malgré de nombreuses difficultés auxquelles les entrepreneuses sont confrontées et en premier lieu, celle du financement.

En tant qu'objet d'étude, l'entrepreneuriat féminin africain a fait l'objet de quelques études (Saar, 1998 ; kyanhib, 2002 ; Tchouassi, 2002 ; Gillet, 2000 ; Onana, 2009 ; Fouda Biloa, 2014 ; Roukatou, 2010 ; 2015) etc. Malgré les caractéristiques et les critères qui font de l'entrepreneuriat féminin africain le numéro un mondial, le fait est que les entreprises détenues par des femmes africaines se situent davantage dans le secteur informel plutôt que dans l'économie formelle (Datta & Gailey, 2012; Della-Giusta et Phillips, 2006 ; Rutashobya et al., 2009; Spring, 2009), que ces entreprises sont généralement surreprésentées dans les secteurs traditionnels à opportunité de croissance faible et que les entreprises créées demeurent en périphérie de l'économie nationale (De Vita et al., 2014). Cette situation peut s'expliquer par les difficultés auxquelles les femmes sont confrontées pour conduire leurs affaires (Kamdem et al., 2011).

II.7.2. L'entrepreneuriat jeune en Afrique

La jeunesse de même que la vieillesse dispose aussi de caractéristiques intrinsèques, telles que l'enthousiasme, la motivation, la prise d'initiative et de risque, la flexibilité, l'énergie, les ressources et la volonté de s'essayer à de nouvelles approches (Ghai, 1988). Ainsi, dans la pratique de l'entrepreneuriat, celles-ci peuvent présenter des atouts. Ce qui fait de l'entrepreneuriat chez les jeunes, une spécificité de l'entrepreneuriat.

Dans son étude sur l'entrepreneuriat jeune, Chigunta (2002, p.10) propose une définition de l'entrepreneuriat chez les jeunes pouvant aider à appréhender les qualités entrepreneuriales chez ceux-ci, ou encore à mettre en lumière le processus conduisant à la création d'entreprises chez ces derniers. Ainsi, il appréhende l'entrepreneuriat chez les jeunes comme

Un processus au cours duquel les individus reconnaissent la propriété d'entreprise comme une option ou une alternative viable, les conduisant à développer des idées

d'affaires, à apprendre à devenir entrepreneur et qui enfin finissent par prendre l'initiative de créer une entreprise (Chigunta, 2002, p.10).

Contrairement aux autres régions du monde, l'Afrique subsaharienne concentre, la plus forte proportion (60 %) de créateurs d'entreprise potentiels parmi les 18-35 ans. (GEM/YBI, 2013). Pour ces jeunes, l'esprit d'entreprise est perçu comme une stratégie de survie et non pas comme une opportunité pour faire des affaires, c'est-à-dire une nécessité : ce d'autant plus, qu'ils peinent à accéder à des financements abordables ainsi qu'à des services d'accompagnement et de conseil. Ils sont confrontés à des obstacles administratifs et plus généralement à un manque d'encouragement de la société dans son ensemble (Cléménçon, 2016).

II.7. 3. La typologie d'entrepreneurs en Afrique

L'exploitation des données collectées au travers du programme de recherche GEM (Global Entrepreneurship Monitor) à travers différents rapports définit les typologies d'entrepreneurs en Afrique (Jeunes entrepreneurs verts, 2018) :

- Entrepreneurs motivés par la nécessité et entrepreneurs innovateurs/motivés par des opportunités ;
- Entrepreneurs destructeurs/non productifs ;
- Entrepreneuriat social et entrepreneuriat corporate.

❖ Les entrepreneurs motivés par la nécessité et les entrepreneurs innovateurs/motivés par les opportunités

L'entrepreneuriat de nécessité/opportunité revêt des enjeux scientifiques et pratiques importants en particulier dans les pays en développement Zoumba (2019). El Moussaoui (2018) explique une différence importante entre l'entrepreneuriat de nécessité et l'entrepreneuriat d'opportunité.

- Entrepreneuriat de nécessité

L'entrepreneuriat de nécessité est un entrepreneuriat qui s'impose comme une option de survie et de débrouillardise. Les politiques publiques soutiennent ces initiatives, afin d'endiguer le chômage, particulièrement en temps de crise. C'est un choix par défaut, auquel les individus se sentent acculés par des facteurs extérieurs : suite à des faillites, des licenciements, des plans sociaux, des restructurations, du chômage de longue durée (Tessier-Dargent, 2014). De ce fait, l'entrepreneur motivé par la nécessité (Push) crée une entreprise parce qu'il n'existe pas d'autres opportunités d'emplois rémunérés viables. Il recourt généralement à des technologies et à des

processus anciens et peu productifs, et n'a pas d'idées innovantes ni de perspectives de forte croissance (Tibeaud, 2017).

- Entrepreneuriat d'opportunité

A la différence de l'entrepreneuriat par nécessité, l'entrepreneuriat par opportunité est un choix éclairé, réfléchi et découle d'une vraie conviction. Il est tourné vers la saisie d'une opportunité perçue par l'entrepreneur et porté vers l'innovation, la créativité, la transformation, la création de valeur ajoutée. Son impact est significatif sur la croissance du fait qu'il permet la création des emplois directs et indirects. L'entrepreneur motivé par des opportunités est attiré par le profit et l'indépendance. C'est un innovateur qui vise une forte croissance de son activité par une expansion au-delà des marchés, des produits et des services locaux. Les motivations des entrepreneurs par opportunité («pull») regroupent des besoins d'indépendance et d'autonomie, d'accomplissement personnel, de défi et la possibilité de gains financiers plus importants (Reynolds et al., 2001).

❖ Les entrepreneurs destructeurs/non productifs

L'entrepreneuriat non productif se caractérise par des activités qui redistribuent la richesse d'un pan de la société à l'entrepreneur. Il s'agit d'activités de recherche de rente ou de commerce par exemple (Tibeaud, 2017).

❖ L'entrepreneuriat social et l'entrepreneuriat corporate

L'entrepreneuriat social et l'entrepreneuriat corporate sont différents. Raison pour laquelle nous ferons un bref aperçu de chacun deux.

- L'entrepreneuriat Social

L'entrepreneuriat social selon Janssen et al. (2012) est « *le processus d'identification, d'évaluation et d'exploitation d'opportunités visant à la création de valeur sociale par le biais d'activités de marché commerciales et de l'utilisation d'une vaste gamme de ressources* » (p.26).

C'est un type d'entrepreneuriat essentiellement consacré aux populations nécessiteuses et ne cherche pas à faire beaucoup de profit parce que la cible visée n'est pas assez nantie. Le bénéfice produit permet d'assurer le service qui va améliorer la qualité de vie communautaire en soulageant la pauvreté, en protégeant l'environnement, les minorités, les marginalisées, et les groupes désavantagés. L'entrepreneur social est non seulement motivé par des besoins d'évolution des pratiques commerciales mais aussi par des questions sociales et environnementales.

- L'entrepreneuriat Coporate

L'entrepreneuriat coporate ou organisationnel est défini par Sharma & Chrisman (1999, p.18) comme « *le processus par lequel un individu (ou un groupe d'individus), en association avec une organisation existante, crée une nouvelle organisation ou provoque le renouvellement ou l'innovation au sein de cette organisation* ». Dans ce type d'entrepreneuriat, l'entrepreneur (ou équipe d'entrepreneurs) est déjà au sein une entité (association, société déjà établi) incité par l'innovation lance et gère une nouvelle entreprise en tirant profit, des acquis sur le marché de la société mère.

II.8. SPECIFICITE DE L'ENTREPRENEURIAT CAMEROUNAIS

Au Cameroun, depuis la récession économique de 1986, 93 969 entreprises et établissements dont 88 144 entreprises sièges réparties en 65 986 Très Petites Entreprises (TPE); 16 937 Petites Entreprises (PE); 4 499 Moyennes Entreprises (ME) et 722 Grandes Entreprises (GE) ont été recensées. (RGE, 2009). La création d'entreprise constitue un enjeu social et économique majeur (Roukatou, 2015). Ce fait place l'entrepreneuriat au centre du dispositif institutionnel contenu dans la SND30 qui devrait apporter non seulement le développement socioculturel et économique du Cameroun mais aussi faire de lui, un pays émergent à l'horizon 2035.

La première enquête GEM au Cameroun a permis de constater que le Cameroun est un géant dans l'entrepreneuriat émergent, mais un nain quant au développement d'un entrepreneuriat ambitieux avec un Taux d'Activité Entrepreneuriale de 37 % (Fouda, 2004). Les raisons de ce nanisme entrepreneurial ambitieux sont liées à un environnement entrepreneurial miné par de nombreuses contraintes et difficultés, liées au climat des affaires jugé peu incitatif pour la mise en place et la viabilisation des unités de production performantes, mais aussi des difficultés de management des ressources disponibles pour positionner les entreprises comme des structures stables et concurrentielles (JNPME, 2017). A ces difficultés s'ajoutent d'autres selon les résultats du recensement et qui par ordre d'importance sont la fiscalité, la corruption, l'accès au crédit, les formalités administratives, la concurrence déloyale, les infrastructures, le coût de financement, le dialogue secteur privé/secteur public, l'énergie électrique, le transport et la justice (RGE, 2009). Le paysage entrepreneurial camerounais est largement caractérisé par une culture d'entreprise déficiente et souvent limitée aux seules activités de commerce (achat/revente) et n'offrant que des produits ou services sans véritable valeur ajoutée et une faible densité numérique des PME dans le secteur de l'économie formelle. L'entrepreneuriat au Cameroun est un entrepreneuriat de nécessité (Nkakleu et Sakola, 2019).

Le dernier Recensement Général des Entreprises réalisé en 2009 par l'Institut national de statistiques du Cameroun [INS], a révélé que la quasi-totalité (99,2%) des entreprises du Cameroun est constituée des PME dont plus de 80% sont créées dans le secteur tertiaire et plus de 90% sont logées dans les Centres urbains. L'économie camerounaise repose majoritairement sur les PME en général et sur les TPE (structure employant moins de dix salariés) en particulier (Ngock Evina, 2007). Ceci démontre à suffisance l'importance du rôle joué par les PME dans l'impulsion de la croissance au Cameroun.

II.8.1. Secteur informel

Le secteur informel camerounais prend en compte les activités qui échappent à la Compatibilité Nationale, il occupe officiellement 90% de la population active du pays et contribue entre 20 et 30% à la formation du PIB du pays (Mbodian, 2017). Pour rappel, selon une étude publiée en novembre 2011 par l'Institut national de la statistique (INS), l'on dénombre plus de 2,5 millions d'unités de production informelles [UPI] sur le territoire camerounais, dont près de la moitié (49,5%) en milieu rural et 33,3% dans les villes de Yaoundé et de Douala, les deux capitales du pays. Dans le même temps, souligne la même étude, la structure de ces unités de production par secteurs d'activité révèle que 34,1% d'entre elles exercent dans l'industrie, 33,6% dans le commerce et 32,2% dans les services. (Mbodian, 2017). L'ampleur du secteur informel au Cameroun peut s'évaluer sur les plans macroéconomique et microéconomique.

❖ Le plan macroéconomique

Sur le plan macroéconomique, le secteur informel camerounais contribue à plus de 57% du Produit Intérieur Brut [PIB] du pays. Cette contribution se trouve en dessous de celle de l'Afrique Subsaharienne 63,6 %. Par contre, elle est au-dessus des contributions de l'Amérique Latine et de l'Asie respectivement évaluées à 29,2 % et 30,2 %.

❖ Le plan microéconomique

Sur le pan microéconomique, le Cameroun compte plus de 2 500 000 Unités de Production Informelles [UPI] sur l'ensemble du territoire national (l'INS, 2011). En termes de répartition, le milieu rural abrite 49,5% de ces unités tandis que les villes de Douala et de Yaoundé comptabilisent 33,3 % des UPI. S'agissant de leur gestion, 54,4 % des UPI sont gérées par des femmes tandis que les hommes ne dirigent que 45,6 % (D'pola Kamdem & Kakleu, 2020).

II.8.2. Secteur formel

Au regard des statistiques du secteur informel au Cameroun force est de constater qu'il tient une place prépondérante dans l'économie camerounaise. Des milliers d'initiatives de création de la richesse échappent ainsi à toute organisation de par leur statut peu lisible, privant de ce fait l'Etat de ressources fiscales importantes. D'où la nécessité pour l'Etat d'accompagner les entrepreneurs Camerounais du secteur de l'informel de migrer vers le secteur formel. Le secteur formel regroupe toutes les entreprises dont la création satisfait aux conditions d'existence légale et formalités prescrites par les lois et règlements en vigueur dans le pays. A ce propos, une loi a été promulguée le 13 avril 2010 portant promotion des Petites et Moyennes Entreprises [PME], conformément au Code des Investissements du Cameroun. Dans ses dispositions générales, les PME comprennent : la Très Petite Entreprise [PIB] (TPE), les Petites Entreprises [PE] et les Moyennes Entreprises [ME] (Fouda Biloa, 2014).

II.8.3. L'entrepreneuriat dans les grands groupes ethniques au Cameroun.

L'appartenance familiale, ethnique, la culture et l'esprit d'entreprise ont fait l'objet de beaucoup de recherches au cours des années. Cela prend encore plus d'importance lorsque l'on considère les pays de l'Afrique subsaharienne où la culture au sein des communautés ethniques joue un rôle important dans la formation des croyances, les comportements et les perceptions.

Le Cameroun est une mosaïque culturelle et ethnique, encore appelé « *Afrique en miniature* » (Henri et al., 2002), avec environ 250 ethnies, regroupées en cinq aires culturelles : Grassfield, Sawa, Fang-béti, Soudano-sahélienne, Soudanaise (Apitsa, 2013). Le rapport 2015/2016 du Global Entrepreneurship Monitor (GEM) place le Cameroun au 7^{ème} rang sur 60 pays classés en fonction du taux d'activité entrepreneuriale. De même, Les statistiques au Cameroun du secteur informel où l'économie populaire urbaine (RGE, 2009), affichent 90% de la population active du pays qui contribue entre 20 et 30% à la formation du PIB du pays Mbodian (2017). Cette initiative entrepreneuriale peut donc être considérée comme une activité valorisée dans l'ensemble de la population camerounaise même si elle est plus ancrée dans certains groupes culturels. (St-Pierre et al., 2015). Il demeure que, l'appartenance à certaines ethnies prédispose à l'entrepreneuriat chez les femmes camerounaises (Roukatou, 2015). À l'instar des bamiléks, populations du grand ouest Cameroun (que l'on désigne aussi souvent par le terme anglais grassfields), sont réputés très influentes dans les milieux d'affaires pour leur orientation entrepreneuriale et leur réussite en affaires dans divers secteurs de la vie économique (banque, commerce, industrie, services, etc.) (Warnier, 1993; Kamdem, 2002; Onana, 2005; Observatoire Pharos, 2020). Au groupe Bantous des grassfields à forte propension

entrepreneuriale, un autre groupe ethnique identifié par Nguedong (2020) dans ses travaux. « *L'on a également observé que les traditions culturelles Soudano-sahéliennes et Bantous des grassfields incitent les membres de ces deux groupes à entreprendre* » (p.239). Cela prend encore plus d'importance lorsque l'on considère les pays de l'Afrique subsaharienne où la culture au sein des communautés ethniques joue un rôle important dans la formation des croyances, les comportements et les perceptions Shapero et Sokol (1982). Dans son étude, Warnier (1995) en particulier montre comment les entrepreneurs bamilékes utilisent les répertoires de conduites et les institutions qu'offre le système social et culturel de leur société pour s'affranchir des pressions communautaires.

Au Cameroun, les 93969 entreprises et établissements créés sont dirigés par autant d'entrepreneurs ou chefs d'entreprises. (RGE, 2009). La fonction entrepreneuriale peut être remplie par divers agents économiques repartis entre la puissance publique, les agents étrangers et les acteurs nationaux, chacun agissant selon le cadre politico social et économique qui l'entoure et ce en fonction des exigences et besoins qui s'offre (Zambo, 2006). Au Cameroun, très peu de chercheurs et d'études se sont attardés sur les recherches de la typologie des entrepreneurs camerounais, c'est-à-dire les traits caractéristiques des chefs d'entreprises au Cameroun. Pour Zambo (op.cit) la typologie de l'entrepreneur camerounais obéit quelque peu ou alors épouse quelque peu ce qu'il a toujours été convenu d'appeler la « classification traditionnelle » ; ainsi on distinguera entre autre :

- L'entrepreneur informel

Celui-ci pourrait très bien être considéré d'entrepreneur national, mais il faut cependant noter la présence de ses nombreux confrères étrangers, notamment des africains ; il évolue en quelque sorte sur ce que l'on appelle le « marché noir ». En effet ce dernier crée une micro entreprise, une toute petite unité de production ou encore une activité économique quelque peu lucrative sur la base d'un capital au préalable très réduit, il ne s'acquitte pas des obligations fiscales et ne respecte non plus les mesures conventionnelles fixées par l'administration en matière de rémunération des employés. Axées principalement sur une autocréation d'emploi, l'entrepreneur informel vise la satisfaction des besoins réels et offre un éventail de biens et services dont les acquéreurs sont le plus souvent issus des classes pauvres et moyennement pauvres.

- L'entrepreneur national

L'entrepreneur national au Cameroun est la solution à la diminution du rôle de l'Etat demeuré jusqu'à présent trop présent dans la sphère entrepreneuriale ; son activité se résume beaucoup plus dans le commerce, les sociétés d'import-export ainsi que les PME et PMI. Celui-ci essaye autant que possible d'être en règle avec les normes administratives bien que restant en perpétuel tiraillement avec ce dernier car, il juge l'administration tatillonne ou arbitraire. Il ne bénéficie pas d'un réel apport de financement auprès des banques qui ne lui accordent pas une grande crédibilité, d'où le recours à des circuits de financement « informel » tels que les tontines.

- L'entrepreneur étranger

L'image classique de l'entrepreneur étranger est celle de l'agent qui s'est implanté durant l'époque coloniale dans une exploitation agricole ou industrielle. À l'Indépendance, une nouvelle vague lui a succédé, attirée par l'ouverture de nouveaux marchés. Avec l'expansion du capitalisme, il cherche une zone où les facteurs de production lui permettraient la réalisation d'un profit maximal. Il est maintenant activement recherché et l'on procède à mille séductions : avantages fiscaux, réglementations spéciales, aménagements privilégiés, statut douanier spécifique par l'Etat. L'entrepreneur étranger est l'exemple pour le camerounais aspirant à l'entrepreneuriat.

- L'entrepreneur transnational

L'entrepreneur transnational arrive avec les indépendances. Il est à la tête de cette structure-là même qui symbolise les offres du capitalisme, il est au centre de ce phénomène communément appelé la mondialisation et constitue par conséquent un réel danger pour l'Etat car peut posséder un chiffre d'affaires plus important que le PNB du pays tout entier, il est souvent traité de partenaire national par son institution d'origine. A cet effet, il est plutôt l'opposé de l'entrepreneur étranger qui lui de nos jours est très apprécié du fait de l'apport de capitaux et de l'initiative nouvelle.

- L'Etat entrepreneur

L'Etat camerounais s'est toujours réservé la place d'honneur dans le milieu entrepreneurial. Il pensait être le seul à pouvoir mener à bien une économie en pleine effervescence à travers l'accumulation des ressources diverses issues des exploitations agricoles, et des exploitations industrielles. Il est au cœur de l'activité économique mais seulement ses techniques vont se révéler être pas très inadéquates.

Les autres études sur ce sujet ont porté sur les entrepreneurs des TPE du grand Nord (Ngok Evina, 2002) et une typologie des entrepreneures camerounaises (Roukatou, 2015).

Ngok Evina (2002), à partir d'une étude portant sur les entrepreneurs des TPE du Grand-Nord Cameroun retient quatre critères (le niveau d'éducation, l'aversion pour le risque et la croissance) pour identifier six catégories d'entrepreneurs qui sont :

- l'entrepreneur « autodidacte » ;
- l'entrepreneur « scolarisé » ;
- l'entrepreneur « noble » ;
- l'entrepreneur « chercheur » ;
- l'entrepreneur « imitateur » ;
- l'entrepreneur « innovateur ». Les critères de distinction retenus étant : le niveau d'éducation, l'aversion pour le risque et la croissance.

L'étude de Roukatou (2015) va plutôt s'intéresser à la typologie des femmes entrepreneurs au Cameroun. La typologie qui découle de cette analyse est la suivante:

- **Les pseudo-entrepreneures** que l'on retrouve à Maroua et Ngaoundéré. Les entreprises dirigées par une catégorie de femmes assez vieilles, elles ne réussissent pas à sortir de leurs conditions. Les caractéristiques du comportement des entrepreneures montrent qu'elles effectuent le travail à peine requis pour maintenir l'organisation en vie afin de pouvoir survivre. Elles n'ont pas de perspective de développement et n'apportent aucune innovation à leurs activités. Leur rentabilité est faible (l'indicateur c'est le faible chiffre d'affaires). Elles sont, en outre, exposées à plus de possibilités d'échec.
- **Les pragmatiques**: ce sont les entrepreneures évoluant à Yaoundé et Garoua. Ces femmes ont eu une certaine expérience et savent tirer profit des opportunités qui s'offrent à elles. Elles ont rassemblé leur capital de départ grâce à l'expérience dont elles bénéficient et elles ont su tirer profit de leur environnement. Leur résultat mensuel prouve qu'elles ont la ferme volonté d'émerger et elles sont convaincues qu'elles y arriveront.
- **Les débrouillardes**: elles évoluent à Maroua et Yaoundé. Elles ont la volonté de réussir et sont à la recherche permanente de leur indépendance. Elles sont sociables, mais leur chiffre d'affaires est faible. Leur manque de formation place leurs entreprises en équilibre précaire.

- **Les optimistes:** elles se retrouvent à Ngaoundéré. Elles savent ce qu'elles veulent et mettent leurs compétences au profit de la technique pour y arriver; elles sont convaincues que l'environnement auquel elles appartiennent et la participation au réseau sont un atout non négligeable. Leur résultat mensuel prouve qu'elles ont la ferme volonté d'émerger et elles sont convaincues qu'elles y arriveront.
- **Les professionnelles:** Elles sont à Douala et à Yaoundé. Il s'agit des femmes qui cherchent à atteindre leurs objectifs. Pour cela, elles mettent leur savoir-faire au service de leurs entreprises. La gestion de leurs familles et de leurs entreprises de manière conjointe ne pose aucun problème. Elles sont assez organisées et recrutent des professionnels, envers qui leur comportement est simple, puisqu'elles leur permettent de participer à la prise de décision. La recherche de la clientèle est une quête permanente car c'est elle qui garantit le succès.
- **Les indépendantes :** Elles sont à Garoua et Ngaoundéré, elles sont assez jeunes dans le métier et disposent d'attributs liés à leurs origines, à leurs expériences passées, à leurs objectifs et à leur mode de gestion. L'important, c'est de prendre des initiatives et de se sentir autonomes donc indépendantes des autres.
- **Les carriéristes:** elles sont à Ngaoundéré, mais originaires du Grand Ouest. Elles sont guidées par une forte volonté de réussir. Ce qui justifie leur engagement dans les affaires. Elles ont le sens des affaires, mais sont confrontées aux difficultés, notamment d'étroitesse de part de marché et environnementales qui conditionnent le type d'activité à exercer. Ces difficultés sont propres à la ville où elles évoluent.
- **Les dynamiques:** elles se retrouvent à Douala, mais appartiennent au groupe ethnique du Grand Nord. Elles ont des objectifs précis en fonction desquels elles recrutent le personnel. Leur vision est orientée vers la croissance et le développement de l'entreprise. Elles ont en outre bénéficié de l'expérience qu'elles ont eue avant la création. Ce qui est un atout majeur au moment de la création de leurs entreprises. En même temps qu'elles recherchent la clientèle pour accroître leurs parts de marché, elles mettent en place des moyens de satisfaction de celles-ci.
- **Les solidaires:** elles se retrouvent à Douala. La forme juridique de leurs entreprises justifie leur nom. Elles sont caractérisées par le besoin d'accomplissement et la ferme volonté de réussir. Mais leur objectif premier est social, puisqu'il s'agit de faire participer le maximum de femmes à l'activité. Elles mettent en avant les relations professionnelles

et utilisent à cet effet un style démocrate. Elles s'impliquent toutes pour le devenir collectif de l'entreprise.

- **Les ambitieuses** : Elles sont au Nord et leur comportement découle de celui de leurs parents qui sont des entrepreneurs, ce qui leur donne le sens des affaires. Elles ont la volonté de faire mieux et de se faire connaître à travers leurs activités. Leur avenir repose sur leur capacité à pouvoir gérer et à pouvoir conserver leur clientèle.

A la suite de la revue de la littérature sur les généralités de sur l'entrepreneuriat, nous passons à la revue de la littérature sur la résilience.

CHAPITRE III : LA RESILIENCE

L'objectif de ce chapitre est de définir une approche générale permettant d'analyser la résilience entrepreneuriale. Pour cela, ce chapitre se focalisera dans un premier temps à donner la genèse de la résilience, puis dans un second temps, à présenter les différentes approches de la résilience, ensuite à avoir un aperçu de la résilience entrepreneuriale et enfin à dresser un état des lieux de la résilience entrepreneuriale. Enfin, il conviendra de définir l'approche générale retenue. Qu'est-ce que la résilience ? Qui sont ses premiers pionniers dans la littérature scientifique ? Quels sont les concepts qui lui sont rattachés notamment l'entrepreneuriat ? Quels sont ses mécanismes de formation ? Voilà les quelques questions auxquelles des réponses seront données.

III.1. HISTORIQUE DU CONCEPT DE RESILIENCE

Il est important d'aborder la genèse scientifique du concept de résilience, et de retracer son évolution. Toutefois au regard de la littérature scientifique abondante, ce n'est pas une chose facile. Il convient de relever que certains auteurs se sont lancés dans cette tâche qui n'est pas des moindres, de retracer son origine. Ainsi, pour les chercheurs comme Vanistendael (1994), le concept de résilience est sans doute aussi vieux que l'humanité. Ce point de vue est partagé par l'historien Gianfranco (1999). Tout en retraçant l'histoire de l'enfant, il arrive à la conclusion selon laquelle : *« si la résilience est récente, la réalité est pourtant ancienne. A cet égard, il est significatif que les productions de l'imaginaire, depuis les récits mythiques jusqu'aux œuvres de fiction du XIX siècle, aient régulièrement dépeint l'enfant comme résilient »* (p.82). Comme des personnages résilients connus, on peut citer : à l'instar d'Hercule, Rémi sans famille, Anne Frank, Primo Lévi, etc.

De même, l'anthropologue et journaliste (Ilse Kiezer L'Baz, 2005 cité par Bernard, 2006), estime que le concept de résilience est largement connu depuis l'antiquité du fait de la connaissance par la médecine traditionnelle chinoise de la capacité des systèmes vivants à se régénérer après une blessure grave. Tandis que pour Theis (2006), l'apparition et l'étude scientifique du concept de résilience dans les sciences sociales est récente et date du début des années 1970 avec les publications des recherches des auteurs anglosaxons (Rutter, 1985 ; Garmezy, 1991 ; Masten, 2001 ; Masten et al. 1990) suivi par les pionniers de la recherche

francophone, nous pouvons nommer Cyrulnik (1999 ; 2001), Guedeney (1998), Manciaux (1999; 2001), Lemay (1999) au Québec, (Gianfrancesco, 1999 ; Anaut, 2002 ; 2003).

Reste à savoir comment le champ de recherche sur la résilience est né : nous allons donc revenir sur ses origines en appréhendant les différentes disciplines ayant contribué à son émergence.

III.2. GENESE DU CONCEPT DE LA RESILIENCE

Aujourd'hui, au regard des nombreux professionnels venant des différentes disciplines qui s'impliquent dans le champ de la résilience et contribuent à décrire et à comprendre le phénomène de résilience : la psychologie, la sociologie, l'anthropologie, l'écologie, la physique, les sciences de gestion etc., il ne fait plus aucun doute que la résilience est un concept pluridisciplinaire Cutter et al (2008). Force est de constater qu'elle va au-delà de ses champs disciplinaires d'origine (sciences de l'ingénierie, de l'écologie ou de la psychologie) qui l'ont fait apparaître dans le domaine scientifique.

La genèse du concept de résilience peut se résumer ainsi: les sciences de l'ingénierie, en particulier les sciences des matériaux, font rentrer le terme de résilience dans le domaine scientifique; puis la psychologie en fait une construction afin de caractériser une problématique; enfin l'écologie l'élève au rang de concept correspondant à un changement de paradigme disciplinaire concernant les modes de gestion des écosystèmes (Lhomme, 2012). Pour compléter ce point de vues sur la genèse de la résilience, nous mettrons en exergue la genèse de la résilience dans ces trois disciplines dans l'édification de ce terme en tant que concept scientifique.

III.2.1. Genèse de la résilience des sciences de l'ingénierie

Le terme de « résilience » dans le domaine scientifique a été utilisé pour la première fois dans les sciences de l'ingénierie et il est l'œuvre du politechnicien Georges Charpy. Sa thèse de doctorat (1892) et ses études sur les phénomènes de ruptures l'ont amené à concevoir le test (i.e.le protocole et l'outil (un simple mouton pendule) permettant d'effectuer le test) qui sera nommé plus tard, en son honneur, le mouton de Charpy. C'est le terme Résilience qui lui permet à partir d'une méthodologie expérimentale, de mettre à jour une mesure quantitative de la résistance d'un matériau (correspondant à un test de torsion). C'est la raison pour laquelle, le terme de résilience est toujours spécifiquement utilisé pour ce test quoique ce test de résilience n'étant pas le seul permettant d'évaluer la résistance d'un matériau.

Grace aux travaux précurseurs de Charpy, dans les sciences de l'ingénierie, la résilience est liée à la capacité d'un système à revenir à son état initial (ou proche de cet état initial) suite

à une perturbation, puisque cette signification est étroitement liée à l'étymologie du terme (Bruneau et al., 2003). De ce fait, La résilience est alors fortement associée à la récupération (la restauration) des fonctionnalités du système afin de revenir à un état « normal » (Johansson, 2010). En résumé dans le champ de l'ingénierie, la résilience est considérée comme la capacité pour un matériau ou un système à absorber les chocs (électriques, thermiques, mécaniques) et à retrouver sa forme initiale (Hollnagel, 2014 ; Nemeth & Hollnagel, 2014).

III.2.2. Genèse de la résilience en psychologie

La psychologie, va être la première discipline à utiliser la résilience comme une « construction » disciplinaire détachée de l'étymologie pour y associer une problématique scientifique, Lhomme (2012). Les premières utilisations de cette construction dateraient des années 50.

En psychologie, le terme « résilience » a été utilisé pour la première fois par Werner (1955) qui a étudié un groupe de 698 enfants de la naissance à l'âge adulte à Hawaï issus de familles défavorisées et en situation précaire. De cette population de départ, 201 enfants étaient « vulnérables », du fait de la présence de plusieurs facteurs de risque. L'objet de sa recherche consistait à analyser l'évolution de ces enfants et de se rendre compte que, si au cours des 20 premières années de leur existence, ces enfants vivaient des situations difficiles avec de la petite délinquance, à l'âge de 30 ans, ces mêmes enfants avaient pu développer des aptitudes pour occuper un travail, se mettre au service des autres (Bernard, 2006). C'est pour qualifier ces enfants, que Werner (1989) a utilisé le mot « résilience » pour la première fois. Les observations de cette étude sont à l'origine de l'étude du fonctionnement de la résilience, en soulignant la dynamique du processus résilient, son évolution au cours du développement du sujet et sa variabilité dans le temps et en fonction des sujets (Anaut ,2003).

III.2.3. Genèse de la résilience en écologie

L'écologie est la troisième discipline qui a contribué à la genèse du concept de résilience en s'appuyant sur le texte fondateur de Holling (1973). Celui-ci introduit le concept de résilience en écologie et de son courant l'« écologique résilience ». En introduisant le concept de résilience en écologie, Il a donc étudié le dynamisme des écosystèmes (stables, multistables) situés autour d'un point ou des points d'équilibre et qui insiste dès lors sur les phénomènes de transformation, d'apprentissage et d'innovation au sein des systèmes Brand et Jax (2007). Ce qui caractérise cette résilience n'est alors pas l'appartenance à un bassin d'attraction, mais plutôt la stabilité comme la capacité d'un système à retourner à un équilibre après une perturbation temporaire.

Cette conception va au-delà du rebondissement ou du retour à l'état initial et intègre la transition vers un autre stade. Holling (1973) détermine alors la résilience comme la persistance des relations entre les diverses composantes d'un système, la capacité de celui-ci à absorber la perturbation et à continuer à persister. Pour lui, un « écosystème résilient est capable d'absorber les effets d'une perturbation ; il persiste sans changement qualitatif de sa structure ». De ce fait, l'écosystème met un certain temps pour retourner à son état d'équilibre après avoir été perturbé.

Pour illustrer le concept de résilience dans la discipline de l'écologie, il y a les travaux de Holland (1992) sur les Systèmes adaptatifs complexes et leurs quatre principales propriétés : l'agrégation, la non-linéarité, la diversité et les flux. Faisant référence à des exemples issus des sciences sociales, il considère l'Être humain comme exemple type de Système complexe adaptatif. Ainsi les chercheurs qui conçoivent la résilience dans cette perspective construisent leur définition autour de la capacité de rétroaction, de renouvellement, de réorganisation, et de développement des systèmes écologiques tout en gardant les mêmes fonctions, structure et identité (Gunderson et al., 2002).

La résilience écologique est donc aussi assimilable au temps de retour à l'état d'équilibre ou à la vitesse mise pour revenir à cet état antérieur. Penser à cette transmigration d'un concept de la physique des matériaux, des systèmes vers les sciences humaines et la psychologie permet d'apercevoir une analogie entre la matière inerte, les systèmes adaptatifs et la matière vivante et complexe.

III.3. LA RESILIENCE UN CONCEPT MULTIDISCIPLINAIRE, MULTIDIMENSIONNELLE ET MULTIFACTORIELLE

La résilience a fait son entrée dans des disciplines scientifiques comme la psychologie, la sociologie, l'anthropologie, l'écologie, la physique, les sciences de gestion etc. Elle a également fait l'objet de recherche dans de nombreux rapports mondiaux, d'articles et de thèses par de nombreux chercheurs avec diverses cibles (Zoungrana, 2016). Le nombre élevé de disciplines qu'elle pénètre (en décembre 2015, Web of Science en dénombrait 147), les différentes entités qui en font l'expérience (individu, famille, communauté, société, systèmes écologiques, systèmes économiques et financiers, etc.), et la singularité du vécu chez chacune d'elles en font une complexité bien difficile à cerner dans le réductionnisme scientifique (qu'on soit dans le paradigme positiviste ou interprétatif) et dans l'enfermement disciplinaire ou contextuel (Kjmessoukie Omolomo, 2016).

Du point de vue de sa construction théorique, ce concept est multidimensionnel. Il se situe à un carrefour épistémologique qui intègre notamment les apports des théories développementales, systémiques et plus récemment psychanalytiques (Anaut, 2015). Si elle est pluridimensionnelle et multidimensionnelle, elle est aussi un processus multifactoriel. Pour Malone (2009) « *elle intègre des facteurs environnementaux, sociaux, économiques, politiques, démographiques, culturels et de genre dans la description de la capacité à récupérer, à s'adapter et à évoluer dans le sillage des chocs périodiques* » (p.77). Ainsi, elle est issue de l'interaction entre l'individu et son environnement comprenant des variables internes au sujet (structure psychique, personnalité, mécanismes défensifs) et des variables externes (caractéristiques de l'environnement sociaux affectifs) Dhellin (2016). Tout ce qui précède montre à suffisance la raison pour laquelle, il serait difficile de trouver un consensus concernant la définition de la résilience. Notre étude nous amène à dépasser les barrières des courants de pensée et des disciplines pour nous consacrer à la résilience en psychologie. Toutefois, cela nous amène à nous pencher sur les différentes définitions de la résilience qui ont été énoncées.

III.4. LES DIFFERENTS SENS ET DEFINITIONS DE LA RESILIENCE

L'étymologie du mot résilience aide à une meilleure compréhension. La résilience au sens étymologique du terme « resilio, resilire » semble avoir donné naissance à deux termes bien distincts. Gaffiot (1934). D'origine latine, résilience vient du verbe resilio [re + salio], il correspond au fait de renoncer, de se dédire Gaffiot (1934). C'est de ce verbe que découle la signification du verbe résilier. Ainsi, le deuxième terme issu « du mot latin resilire, qui est à l'origine de “ résiliation ” et de “ résilience ”, est fabriqué à partir du verbe salire, qui veut dire “ sauter ”, et du préfixe “ re ” qui indique un mouvement vers l'arrière » (Tisseron, 2009).

La deuxième acception du mot Latin resilire serait la traduction de cette interprétation anglo-saxonne. Précisément, la langue anglo-saxonne va apporter au participe présent du latin *resilire* – *resiliens* – la notion de rebond : réaction après un choc. Ce qui compte alors n'est plus tant de se délier, mais l'importance du choc, du recul qu'il provoque, et ceci dans le sens de pouvoir alors, mieux aller de l'avant. Cette idée d'élasticité, de souplesse, de rétablissement apparaît. Nous consultons un dictionnaire de la langue anglaise, : « The physical property of a material that can return to its original shape or position after deformation that does not exceed its elastic limit ». La propriété physique d'un matériau, qui peut revenir à sa forme ou à sa position initiale après une déformation ne dépassant pas sa limite d'élasticité (Theis, 2006).

Par analogie, lorsque l'on réfère le terme « résilience » à l'être humain, la résilience deviendra la capacité d'une personne à rebondir suite à un choc d'une quelconque nature

(physique, émotionnel, psychologique etc.). Ce qui implique que l'individu, la communauté, le système qui subit un choc retrouve son état antérieur comme par homéostasie, voire le dépasse si les conditions externes s'améliorent. Il n'est alors plus question de matière inerte, mais bien d'une entité vivante qui est actrice dans son retour à l'équilibre (Manciaux, 1998).

Il n'existe pas encore à ce jour de consensus sur une définition unitaire et opérationnelle du concept de la résilience (Luthar et al., 2000 ; McCubbin, 2001; Bernard & Barbosa, 2016 ; Ionescu, 2015). Ceci est le fait de nombreuses définitions de la résilience, rendant encore actuellement bien difficile l'élaboration d'une définition consensuelle. D'une part, les définitions de la résilience dans ces disciplines varient selon la perception paradigmatique que les chercheurs ont de l'objet auquel elle est appliquée : ainsi différentes disciplines et domaines variés tels que la zoologie, l'informatique, l'écologie, l'économie, la psychologie, etc en font l'expérience. C'est sur le site Internet l'Encyclopédie de l'Agora que l'on peut trouver nombre de ces définitions, comme en informatique, où l'on parle de « system resiliency », ou dans le secteur de l'économie, où l'on utilise les expressions de « resilient business », « resilient community ». D'autre part, elle subit l'influence des principaux courants de pensée en psychologie (comportementalisme, psychanalyse, cognitivisme), ainsi que de différents paradigmes en santé (biomédical, biopsychosocial, complexité) Kjmessoukie Omolomo, (2016).

Nous avons relevé dans la littérature spécialisée des questions qui divisent les chercheurs autour de la définition consensuelle de la résilience. Nous avons vu précédemment que la définition de la résilience est fonction du cadre auquel on se réfère sur les différents sens qui y sont attachés. On insistera sur telles ou telles notions, mais il est primordial, pour tout chercheur, de se positionner et de proposer en fonction de sa discipline et de la problématique de son sujet d'étude, des définitions qu'il retiendra pour son sujet de travail.

Ainsi, notre étude se situant dans le champ de la psychologie en général et la psychologie Sociale en particulier, les définitions qui suivent insistent donc sur la notion d'interaction, la résilience renvoyant à des facteurs de protection tant internes qu'externes. Soulignons que les facteurs de protection peuvent référer à des éléments variés : des caractéristiques psychiques ou cognitives, des capacités, des habiletés ainsi que des conduites des personnes. Ils peuvent être d'origine individuelle, mais aussi familiale ou extra-familiale et participer à la protection du sujet en atténuant l'impact négatif des expériences adverses soit directement soit indirectement (Anaut, 2015).

D'après Vanistendael et Lecomte (2000) « *La résilience n'est pas une caractéristique de l'individu au sens strict du terme, mais de la personne en interaction avec son environnement*

humain. Nous pouvons donc concevoir la résilience à partir de l'individu, puis en cercles concentriques toujours plus vastes, jusqu'à l'ensemble de la société. »: (p.159).

Pour Guedeney (1998, p.16) « La résilience est donc bien un processus complexe, un résultat, l'effet d'une interaction entre l'individu et son environnement. Et l'aspect-clef de cette relation, c'est bien semble-t-il la capacité d'être en relation avec l'autre : on n'est pas résilient face à tout et n'importe quoi, et on ne l'est en tout cas pas tout seul, sans être en relation ».

« À chaque instant la résilience résulte de l'interaction entre l'individu lui-même et son entourage, entre les empreintes de son vécu antérieur et le contexte du moment en matière politique, économique, sociale, humaine. » (Manciaux et al, 2001, p.18).

La résilience selon Vanistendael (1998) est « la capacité à réussir, à vivre et à se développer positivement, de manière socialement acceptable, en dépit du stress ou d'une adversité qui comportent normalement le risque grave d'une issue négative » (p.8).

La résilience est un processus dynamique qui désigne la reprise de développement d'une personne confrontée à un traumatisme, ayant nécessité dans un premier temps une résistance à ce trauma initial impliquant alors l'inexistence d'un effondrement durable et dans un deuxième temps, l'inscription dans l'élaboration de ce trauma. La résilience doit être comprise comme la résultante de l'interaction des ressources du sujet tant internes (capacité, fonctionnement intrapsychique relevant de la personnalité sous-jacente) que externes (environnement familial, social), cette construction débutant dès la naissance et se poursuivant tout au long de la vie (Theis, 2006, p.42).

Pour (Anaut, 2008), « La résilience est l'art de s'adapter aux situations adverses (conditions biologiques et sociopsychologiques) en développant des capacités en lien avec des ressources internes (intrapsychiques) et externes (environnement social et affectif), permettant d'allier une construction psychique adéquate et l'insertion sociale ». (p.34).

Les différentes définitions retenues ici font apparaître une divergence d'approches de la résilience dans le champ de la psychologie en générale et de la psychologie sociale en particulier. Elle est considérée par certains comme une capacité, un trait ou une caractéristique de l'individu, un résultat ou un processus et pour d'autres elle réside dans son interaction avec l'environnement. Ce qui nous amène à transcender les barrières des différentes approches pour accroître la connaissance sur ce phénomène et visiter l'évolution du concept de la résilience en psychologie en général et psychologie sociale en particulier.

III.5. LA RESILIENCE EN PSYCHOLOGIE

La psychologie est une discipline qui cherche à expliquer les processus de l'esprit et son expression à travers le comportement. Les psychologues utilisent diverses perspectives ou approches lorsqu'ils étudient la façon dont les gens pensent, ressentent et se comportent en s'appuyant sur des concepts.

Le chamboulement provoqué par l'utilisation multidimensionnelle et pluridisciplinaire du concept de la résilience a fait qu'en psychologie, plusieurs approches se sont intéressées au thème avec ces trois grandes tendances constatées : (1) la résilience considérée comme résultat ; (2) la résilience comme caractéristique individuelle ou comme trait de personnalité et (3) la résilience comme processus. Les différentes approches sont :

- Cognitivo-Comportementales
- Psychodynamiques
- Biologiques
- Evolutionnistes
- Socioculturelles

III.5.1. L'approche cognitivo comportementale

L'approche cognitivo comportementale est une perspective qui implique l'hypothèse selon laquelle, la résilience est le résultat du processus mental qui prend en compte la mémoire, la perception, l'attention...et de ce que nous avons appris en termes de stimulus, de renforceurs et d'associations. C'est ainsi que l'approche cognitivo comportementale étudie comment l'acte ou le processus mental par lequel on acquiert la connaissance et les facteurs environnementaux (stimulus) affectent le comportement observable (résilience).

À titre d'exemple, Rutter (1985), sur la base d'études sur les facteurs de protection susceptibles de contrebalancer les facteurs de risque, a traduit la résilience comme étant « *un phénomène manifesté par des sujets jeunes qui évoluent favorablement, bien qu'ayant éprouvé une forme de stress qui, dans la population générale, est connue comme comportant un risque sérieux de conséquences défavorables* ». (p. 601). Ainsi pour les auteurs tels (Rutter, 1985 ; Luthar & Cicchetti, 2000), la résilience est un résultat observable uniquement en termes de dénouement positif suite à des événements stressants ou traumatiques.

Des contributions non moins significatives de l'approche cognitivo comportementale sont faites par Lecomte (2010). Aux déterminants cognitifs, il associe également les facettes inconscientes du comportement. Il propose une théorisation de la résilience assez pertinente et

intégrative à partir d'une étude citée par Lighezzolo & De Tyche (2004), sur le parcours de vie de personnes maltraitées dans leur enfance et qui sont devenus des parents affectueux, il avait constaté que durant les entretiens deux éléments essentiels ressortaient clairement, l'importance du sens et la présence du lien. Un autre élément s'impose à lui lors des témoignages recueillis et qui est la loi symbolique, ceci l'a amené à dessiner un triangle constitué de ces trois éléments : le lien, la loi et le sens.

Autre contribution celle de Lazarus & Folkman (1984) avec la notion de coping (ajustement aux situations inversibles) dans l'élaboration de la résilience. Le coping est défini par Lazarus & Folkman (1984, p.141) comme « *l'ensemble des efforts cognitifs et comportementaux constamment changeants (déployés) pour gérer des exigences spécifiques internes et / ou externes qui sont évaluées (par la personne) comme consommant ou excédant ses ressources* ». Il s'agit de stratégies élaborées par les individus pour tenter de maîtriser les situations aversives afin d'être résilients.

Ce processus actif, le coping, intervient directement dans l'élaboration de la résilience. Le coping vient de l'anglais to cope. Le grand dictionnaire de la psychologie Larousse définit ainsi le coping: «processus actif par lequel l'individu, par l'autoappréciation de ses propres capacités, de ses motivations, fait face à la vie et notamment à une situation stressante et réussit à la maîtriser (Szerman S., 2006 cité dans Trousselle, 2014, p.114)

Masten (2001) va considérer la résilience comme l'atteinte de bons résultats malgré les sérieuses menaces à l'adaptation et au développement. Dans ce cadre-là, c'est l'obtention d'un résultat spécifique qui détermine si la personne est résiliente. Considérer la résilience sous l'angle de résultat par l'approche cognitivo comportementale reviendrait à la considérer comme la conséquence de tels ou tels facteurs, ce qui faciliterait son opérationnalisation en se concentrant sur le résultat observable et sur sa mesure. En effet, il pourrait être envisageable de mesurer le degré de résilience d'un individu par des tests évaluant le niveau d'adaptation sociale, de bien-être, les compétences sociales (activités, résultats scolaires, relations sociales, etc.), les niveaux d'anxiété, de dépression, d'agressivité, etc. Seulement, le risque majeur est de donner à la résilience un caractère figé, de considérer qu'un fonctionnement résilient serait acquis pour toujours. Or, les recherches, les constats empiriques montrent le contraire.

III.5.2. L'approche psychodynamique

L'approche psychodynamique de la résilience en tant que construction psychique est perçue ici comme un processus dynamique (Richardson, 2002 ; Werner & Johnson, 1999). Elle inscrit sa construction à l'interface entre le fonctionnement intrapsychique du sujet et sa réalité environnementale, avec les espaces intersubjectifs qu'elle mobilise, comme le soulignent Lighezzolo & Tychev (2004).

Cette conception souligne les caractéristiques dynamiques, adaptatives et évolutives qui l'inscrivent dans la temporalité. C'est ce que fait remarquer (Anaut, 2008 cité dans Kayitesi, 2006, p.31) « *Le processus de résilience n'est jamais totalement acquis, mais qu'il serait modulable en fonction de l'évolution du sujet au cours de son développement. Ainsi, la résilience pourrait se développer à différents stades de la vie du sujet et serait soumise à la temporalité et aux fluctuations de l'existence.* »

Pour certains auteurs de la résilience (Rutter, 1985 ; Cyrulnik, 2001 ; Manciaux *et al.*, 2001 ; Masten, 2001), la résilience apparaît non pas comme un processus stable et acquis de manière permanente. Elle s'inscrit dans une perspective développementale se poursuivant tout au long de vie suivant les circonstances de la vie et les contextes environnementaux sociaux et culturels tels que la nature des traumatismes, les contextes, la culture et les étapes de la vie (Cyrulnik, 1999 ; Lemay, 1999 ; Manciaux *et al.* 2001; Vanistendael & Lecomte, 2000 ; Lecomte, 2002).

Cette conception de la résilience comme processus s'oppose à celle qui l'assimile à un « trait » de personnalité inné et relativement stable. Ainsi, les personnes résilientes ont une humeur plus positive avant même d'expérimenter des situations désagréables (Tugade & Fredrickson, 2004; Block & Block, 2006 ; Davidov *et al.*, 2015), mais aussi à celle qui ferait de la résilience un trait individuel, possédé de manière plus ou moins développée par les individus, observable dans le temps et explicable par les mécanismes physiologiques par lesquels, elle se produit Kobasa (1979). On parle alors de l'approche des différences individuelles.

Cette conception de la résilience s'avère réductrice dans la mesure où l'individu ne possédant pas les caractéristiques ne pourrait traverser les événements traumatiques ou difficiles.

Toutefois, pour mieux établir cette opposition entre la conception de la résilience comme processus et comme trait, Oury (2020) propose un tableau comparatif des deux conceptions.

Tableau 14.

Comparatif de la résilience Trait et de la résilience processus

Résilience Trait	Résilience Processus
- Personnalité - Inné et instable - Santé - Dichotomie résilient /Non résilient - Différences individuelles	- Coping - Ressources pour parvenir à un résultat positif - Processus dynamique - Différences situationnelles

Note. Ce tableau 14- Comparatif de la résilience Trait et de la résilience processus est reproduit à partir de « Mieux comprendre la résilience », par Oury, F., (2020, 20 Aout) time. <https://www.tamadeus.ch/fr/plus/blog/10-mieux-comprendre-la-resilience> .

III.5.3. Approche biologique et évolutionniste de la résilience

Dans l'approche biologique de la résilience en psychologie, on considère que la plupart des comportements sont hérités et ont une fonction adaptative. De ce fait, il recherche les causes du comportement dans l'activité des gènes, du cerveau et des systèmes nerveux et endocrinien. Il recherche donc les causes du comportement dans l'interaction de tous ces composants. Ainsi, les psychobiologistes (Bustany, 2012 ; Cicchetti & Curtis, 2007) s'intéressent aux mécanismes neurobiologiques de la résilience et identifient une douzaine de neurotransmetteurs impliqués dans les mécanismes de motivation, récompense cérébrale, optimisme, résistance et réaction aux dangers, dans la qualité relationnelle. Tandis que l'approche évolutionniste se focalise sur l'importance relative des facteurs génétiques et de l'expérience par rapport à des aspects spécifiques du comportement. Selon cette perspective, le comportement observable s'est développé parce qu'il est adaptatif. C'est en ce sens, qu'il ressemble à l'approche biologique. Ainsi, notre comportement a été naturellement sélectionné et composé d'un ensemble de caractéristiques dont a besoin un individu pour s'adapter aux circonstances qu'il rencontre (Connor & Davidson, 2003). Ces caractéristiques psychiques ou cognitives sont propres au sujet (Anaut, 2015) et sont des facteurs protecteurs, que Rutter (1985) définit comme les influences qui modifient, améliorent ou altèrent la réponse d'une personne à un événement de vie négatif, ou un danger dans son environnement. L'approche évolutionniste en psychologie considère la résilience comme un processus et souligne l'importance du rôle des connexions de l'individu avec les différentes composantes du contexte dans lequel il vit (Ionescu, 2015). Ce qui nous amène à aborder l'approche socioculturelle.

III.5.4. L'approche socioculturelle

Enfin, l'approche socioculturelle de la résilience en psychologie étudie la manière dont la société et la culture influencent la résilience et se répercutent sur nos comportements et nos pensées. Elle repose sur les influences culturelles et sociales qui entourent les individus et se concentre donc sur les interactions entre les personnes et l'environnement.

Concernant les influences socioculturelles sur la résilience des individus, certains auteurs tels (Manciaux, 2001, Anaut, 2015 ; Rutter et al, 1985 ; Rutter et al, 1996) considèrent que la résilience en tant que conduite ou comportement observable n'est que le produit de l'influence socioculturelle du milieu dans lequel vit un individu ou groupe d'individus. Ce qui pourrait expliquer les différences qui existent dans diverses sociétés dans la capacité pour leurs sujets à être résilients. Cette approche socioculturelle pourrait permettre de comprendre certaines différences interindividuelles et contribuer à éclairer l'analyse de la variabilité des mécanismes psychiques et comportementaux (Anaut, op.cit).

Dans cette optique, elle examine les causes et les conséquences du comportement des habitants de différents pays. Elle fait ses interprétations en tenant compte de l'environnement culturel de l'individu. Cette manière de concevoir la résilience pourrait conduire à la valorisation sociale de certains individus, envisagés comme «plus forts», et respectivement à la stigmatisation de ceux qui ne font pas face ou font difficilement face à l'adversité (Ionescu, 2015). La prise en compte de l'interaction entre l'individu et son environnement social et culturel dans l'explication de la résilience par l'approche socioculturelle est du domaine de la psychologie sociale.

III.6. LA RESILIENCE EN PSYCHOLOGIE SOCIALE

La résilience est analysée en psychologie sociale sous le prisme d'une optique qui l'attribue à l'interaction entre l'individu et son environnement et valorise la force du lien social ; de ce fait, elle prend en compte les contextes sociaux et culturels. Ce qui en fait un concept psychosocial (Manciaux et al, 2001 ; Lecomte, 2006 ; Ionescu 2015). Ces différents aspects psychosociaux de la résilience sont pris en compte dans la définition de la résilience par Manciaux et al (2001) « *À chaque instant la résilience résulte de l'interaction entre l'individu lui-même et son entourage, entre les empreintes de son vécu antérieur et le contexte du moment en matière politique, économique, sociale, humaine.* » (p.17).

Cette conception de la résilience en fait un processus psychosocial (Lecomte, 2006 ; Tisseron, 2008 ; Koffi, 2010). Elle prend en compte un premier volet qui est psychique. Celui – ci se traduit à travers la capacité d'une personne, d'un groupe ou d'une entité plus agrégée

comme la communauté ou la société à surmonter l'adversité et à avancer. Tandis que le second volet prend en compte la dynamique du lien social et de sa construction à travers l'interaction entre l'individu et son environnement. Ainsi, les individus et les communautés mobilisent les ressources endogènes et exogènes dans un processus interactif tributaire tant des atouts individuels que des ressources contextuelles (y compris physiques) et relationnelles du milieu et qui donnent corps à des formes de résiliences propres à chaque individu et communauté.

III.7. LA RESILIENCE ENTREPRENEURIALE

Plusieurs travaux sur la résilience ont été abordés sous différentes variantes que peut prendre ce concept, tels que la résilience entrepreneuriale, familiale, communautaire ou sociétale. Ainsi en ce qui concerne la variante résilience entrepreneuriale, Il existe une relation naturelle entre la notion de résilience et le comportement entrepreneurial (Bernard et Fayolle, 2016). De ce fait, de nombreuses problématiques ont étudié la résilience entrepreneuriale sous le prisme de plusieurs dimensions spécifiques : de la réussite entrepreneuriale, l'échec entrepreneurial, la création d'entreprise, l'intention entrepreneuriale etc.

Les recherches sur la résilience entrepreneuriale à travers ses différents angles permettent d'établir la relation entre la résilience et l'entrepreneuriat. Ainsi ; ce lien met à jour l'impact des déterminants de la résilience sur le comportement entrepreneurial (modèles de croyances, de pensées des attitudes, organisationnel des entrepreneurs, et des entreprises). Selon Bernard (2015) dans son article la résilience entrepreneuriale une opportunité ? La résilience entrepreneuriale est « *l'art de transformer les blessures traumatiques en une opportunité de création de sens, de valeur à la fois symbolique, économique et sociale pour d'autres que soi-même, par le choix de l'acte d'entreprendre* » (paragr.8). La prise en compte dans cette définition de plusieurs facteurs tant endogènes qu'exogènes et des dimensions telles: l'absorption du choc subi; la reconstruction, notamment sur le plan professionnel; et la production de sens à partir de la situation vécue, nous amène à faire le point sur les différentes recherches et points de vue de leurs auteurs sur la résilience entrepreneuriale.

III.8. TRAVAUX SCIENTIFIQUES EN LIEN AVEC LA RESILIENCE ENTREPRENEURIALE (ETAT DES LIEUX ET ELEMENTS DE CRITIQUES)

Les études sur la résilience entrepreneuriale ont eu des orientations et champs divers. Allant de l'échec entrepreneurial à la réussite entrepreneuriale, en passant par l'intention entrepreneuriale, à la création d'entreprise, et son processus créationnel etc. Par rapport à notre

étude nous allons nous appesantir sur l'échec entrepreneurial, la réussite entrepreneuriale et l'accompagnement entrepreneurial.

III.8.1. L'échec entrepreneurial

Tout comme il, n'y a pas de consensus sur la signification de l'échec entrepreneurial du fait de sa nature multidimensionnelle et complexe (Smida, & Khelil ,2010), la définition de l'échec entrepreneurial ne fait pas l'unanimité. Elle varie selon la discipline du chercheur (économie, droit, sociologie ou psychologie) et le niveau d'analyse envisagé (entreprise versus entrepreneur). De plus, l'échec peut être expliqué par des multiples facteurs, externes (ou exogènes) qui ne sont pas contrôlés par l'entreprise et/ou internes (ou endogènes), propres à l'individu pouvant se combiner (Bacq et al, 2009; Cardon et al., 2011 ; De Hoe & Janssen ,2014). Ainsi khelil, et al (2018) vont définir l'échec entrepreneurial comme :

Un phénomène psycho-socio-économique résultant d'éléments interdépendants qui interagissent sur trois niveaux d'analyse, chacun étant associé à une approche théorique distincte : les approches déterministes centrées sur l'environnement ; les approches organisationnelles centrées sur l'entreprise, et les approches psychologiques axées sur l'entrepreneur. (p.48).

De ce fait, les chercheurs s'intéressent désormais à l'échec, comme une étape indispensable à la réussite entrepreneuriale, (Jenkins et Mckelvie, 2016) mais aussi comme une voie de succès futur, tant pour l'entrepreneur lui-même que pour l'économie dans son ensemble (Singh et al., 2007). C'est dans ce cadre que s'inscrivent les travaux fondateurs sur l'impact de l'échec entrepreneurial sur la résilience tant de l'entrepreneur que de l'entreprise.

Dans le cadre de l'impact de l'échec entrepreneurial sur la résilience de l'entrepreneur : Pour l'entrepreneur, l'échec constitue toujours un événement affectif (Brunet- Mbappe, 2010). Arrêter un projet ou mettre fin à l'entreprise elle-même, c'est renoncer à une activité qui donnait un sens à sa vie, qui lui procurait « des gains symboliques (sociaux, relationnels plus ou moins gratifiants, (...) un pouvoir sur le temps, l'espace et les hommes, qui [nourrissait] une passion suffisamment forte pour (...) concurrencer l'investissement dans d'autres sphères de vie (famille, loisirs...) » (Pailot, 2000, p. 282).

Ainsi, la confrontation à l'échec n'est pas un « état » de la personne mais un processus à part entière : la perte de l'entreprise par liquidation s'inscrit dans un processus complexe de confrontation à plusieurs niveaux de pertes très concrètes et matérielles et d'autres plus invisibles qui touchent différents niveaux de la personne (Bernard, 2018). Ce processus est jonché d'étapes

qui sont une forme d'apprentissage comprenant un ensemble de connaissances améliorées des entrepreneurs issu de l'expérience de l'échec permettant toutefois aux entrepreneurs d'apprendre et de progresser. Il est d'autant plus important pour la résilience de ces derniers (Bernard, 2017 ; 2018 ; De Hoe & Janssen ,2016 ; Shepherd et al., 2016, Rousselet, 2020 ; Bernard & Fayolle, 2016). Pour Bernard (2017), Pour faire face à cet événement, il peut y avoir deux postures, deux approches : Soit l'évitement de la souffrance ; par le refus de la notion d'échec, soit le face à face avec la réalité de la notion d'échec.

C'est cette deuxième approche qui favorise la résilience sous forme de rebond et en tant que processus. Tandis que pour De Hoe & Janssen (2016), du processus d'apprentissage qui découle de l'échec entrepreneurial, un individu ayant un haut degré de capital psychologique pourrait mieux rebondir et mieux gérer cette situation en vue de se relancer. Les composantes du capital psychologique étant : le sentiment d'auto-efficacité ; l'espoir ; l'optimisme ; la résilience. Le capital psychologique qui est une ressource interne qui contribuerait à favoriser, d'une part, l'apprentissage dans un contexte d'échec entrepreneurial et, d'autre part, la résilience entrepreneuriale via l'intention de l'entrepreneur ayant échoué à poursuivre sa carrière entrepreneuriale.

Pour Shepherd et al (2016), les acteurs entrepreneuriaux doivent non seulement apprendre de leurs échecs mais aussi apprendre à échouer. Ainsi, ils doivent traiter, interpréter et comprendre les causes de leurs échecs afin de limiter leurs souffrances en adoptant une approche eudémonique (c'est-à-dire leur capacité à utiliser leurs talents et leurs compétences pour poursuivre des buts qui font du sens) pour être en mesure de rebondir et être résilients.

Du point de vue de Cope (2011), l'entrepreneur apprend de son échec, en augmentant ses connaissances à différents points de vue: à propos de lui-même (ses forces et faiblesses, ses compétences, ses capacités et son approche entrepreneuriale de l'efficacité), de la disparition de son entreprise (les forces et faiblesses de celle-ci, les raisons de son échec), de la nature de ses réseaux et relations professionnelles (la gestion d'une équipe, la collaboration avec un partenaire), de la gestion d'une entreprise (le développement de nouveaux modèles sur la manière de gérer et d'accroître son entreprise) et de la manière de convaincre des investisseurs et d'établir des collaborations précieuses.

Enfin, la résilience entrepreneuriale est un processus dynamique au cours duquel les entrepreneurs ont besoin de l'espace et du temps pour se reconstruire, recréer du sens et retisser un projet (Bernard & Fayolle, 2016). Au cours de ce processus dynamique qui est un apprentissage individuel et collectif porteur de sens pour les personnes et les organisations, les

entrepreneurs doivent être plus disposés à accepter la confrontation à l'échec, qui passe aussi par la nécessité de se faire aider et d'exprimer sa propre douleur pour la dépasser.

Pour certains auteurs, l'échec entrepreneurial mène à la résilience des acteurs entrepreneuriaux lorsque ces derniers bénéficient d'un accompagnement ou soutien (psychologique, financier, social etc.). Ce soutien peut être externe à travers la famille, le réseau professionnel ou privé, des institutions, etc. mais également interne, c'est-à-dire les propres ressources de l'individu (Khelil, 2011; Khelil & Khiari, 2013). Le développement de l'image de soi, le réconfort, la sécurisation, l'augmentation du sentiment de l'auto-efficacité, la motivation et la persévérance sont les principaux bénéfices apportés par un accompagnement psychologique dont l'un des outils est le mentorat (Saint-Jean, 2008). Tous ces aspects sont de nature à accroître la résilience chez les entrepreneurs dans les périodes difficiles (Saint-Jean, 2008 cité par Khelil & Khiari 2013, p.5).

Pour d'autres auteurs, le passage de l'échec entrepreneurial à la résilience entrepreneuriale passe par le processus de deuil de l'entrepreneur (Mbappe, 2010 ; Shepherd et al., 2016 ; Bernard, 2017). Pour le deuxième auteur, pour être en mesure de rebondir après une faillite, un échec, les entrepreneurs doivent non seulement redresser leurs finances, mais aussi faire le deuil de l'entreprise défaillante. Les émotions négatives non maîtrisées, tout comme les dettes excessives, sont des obstacles à leur restauration et à leur résilience. Tandis que pour le premier, un processus de deuil permet la sortie de l'échec et la résilience de l'entrepreneur. Accepté, dépassé et donc transformé, l'échec de l'entrepreneur ne constitue plus qu'une étape dans l'aventure entrepreneuriale, et souvent une étape vers la réussite entrepreneuriale.

III.8.2. La réussite entrepreneuriale

La réussite entrepreneuriale est au centre des préoccupations permanentes des praticiens, des consultants, des pouvoirs publics et des chercheurs (Nkakleu & Sakola, 2019). La réussite entrepreneuriale est traditionnellement associée à la performance, à la réussite ou encore au succès de l'entreprise (Walker & Brown, 2004). St-Pierre & Cadieux, 2011; Lebègue, 2015 cités dans Nkakleu & Sakola, 2019, p.5) la définissent comme « *la capacité des entrepreneurs à réaliser les objectifs économiques et non économiques* ». Au delà de cette définition Lebeugue (2015) trouve que la réussite entrepreneuriale est multidimensionnelle puisqu'elle intègre non seulement le développement de l'entrepreneur, mais également celui de l'entreprise ainsi que le fait d'avoir contribué au développement des autres lesquels sont représentés par les clients, les futur(e)s entrepreneur(e)s, les femmes, les jeunes, les partenaires, les fournisseurs et les salariés.

Ainsi, on remarque que certains travaux s'accordent à dire que la résilience individuelle favorise la réussite entrepreneuriale (Fisher et al., 2016 ; Altintas, 2018). Pour Fisher et al (2016), la résilience individuelle favorise la réussite entrepreneuriale au niveau de la perception individuelle mais pas au niveau des affaires. Pour que cela soit possible, il faut l'association de deux facteurs de la résilience individuelle qui sont de type cognitif (l'audace) et comportemental (la persévérance) quoique ces facteurs ne peuvent pas permettre de prédire le rendement des entreprises qui dépend de plusieurs autres variables notamment les coûts et les profits. Tandis que pour Altintas (2018), pour que la résilience individuelle favorise la réussite entrepreneuriale, quatre facteurs sont nécessaires dans la construction de ladite résilience : l'aptitude à être plus fort face à un événement traumatisant, l'acquisition de ressources psychologiques, la création d'un sentiment d'être différent des autres, l'endurcissement le renforcement du caractère et de la personnalité. Ces quatre facteurs interviennent dans toute la trajectoire de vie de l'entrepreneur et favorisent l'intention et la réussite entrepreneuriale.

Par exemple pour Rousselet (2020), la réussite entrepreneuriale dépend de la résilience en tant qu'un atout (soft skills) que doit posséder une entrepreneure pour réussir: Parce que le quotidien d'une cheffe d'entreprise est de "subir" des épreuves, apprendre de ses erreurs, de ses expériences et même de l'échec, et en tirer profit tout en mobilisant ses talents avec le désir de recréer de la valeur sous différentes formes.

Dépasser l'échec entrepreneurial, pour se relancer, tout comme mobiliser et développer les qualités et les ressources nécessaires pour une réussite entrepreneuriale des entrepreneurs nécessite un accompagnement entrepreneurial.

III.8.3. Accompagnement entrepreneurial

L'accompagnement entrepreneurial recouvre un vaste champ de pratiques, d'actions traditionnelles, parmi lesquelles : la formation ou la mise en relation avec un réseau de clients et de partenaires, le tutorat, le coaching plus ou moins centré sur la personne (Cloët & Vernazobres, 2012). Celui-ci en fonction du type d'entrepreneur, de ses besoins, de son expérience et de son contexte personnel et professionnel, mais aussi de ses objectifs, voire de ses choix de vie, met en œuvre de multiples concepts adaptées aux différents types des publics accompagnés et des situations d'accompagnement (Chabaud et al., 2010 ; Messeghem et al., 2013).

La mise en œuvre de l'accompagnement entrepreneurial auprès des entrepreneurs passe par des structures d'accompagnements tels les clubs, les fondations, les associations professionnelles, les programmes, les projets gouvernementaux, les cellules d'appui et les

incubateurs...Etc. Toutes ces structures sont non seulement des préparateurs de l'expérience entrepreneuriale des entrepreneurs mais aussi, des facilitateurs du processus entrepreneurial à toutes ces étapes (idée, production, développement, positionnement stratégique et résilience des entreprises) pour un dépassement de l'échec à la réussite et son maintien. Ainsi, Elles intègrent donc en fonction des besoins et des situations que rencontrent les entrepreneurs : des curricula, des référentiels, des dispositifs et des choix d'accompagnement entrepreneurial.

Que ce soit à l'échelle nationale ou au niveau international, l'objectif premier de l'accompagnement entrepreneurial est d'une part d'aider l'entrepreneur en situation d'incertitude, qui connaît l'échec entrepreneurial à devenir résilient, car l'un des piliers de la résilience réside dans le soutien extérieur (Cyrulnik, 2002). D'autre part à aider ceux des entrepreneurs qui se lancent dans l'aventure entrepreneuriale à apprendre et à développer des qualités managériales (Bisk, 2002), à améliorer les connaissances et les compétences nécessaires en leur offrant des atouts pour améliorer les chances de succès dans les projets d'entrepreneuriat (Sammur, 2003 ; Deschamps et al., 2010).

Selon Brunet-Mbappe (2010), l'accompagnement entrepreneurial fait parti des pratiques de développement des capacités résilientes, qui peuvent aider l'entrepreneur après l'échec. De ce fait, elle devrait s'appuyer sur les ressources latentes et utiliser les compétences sociales. Notamment, la mise à disposition d'un coach sensibilisé à l'échec pourrait aider l'entrepreneur à retrouver son estime de soi et la conscience de son efficacité, et l'aider aussi à redonner un sens à l'action. Pour lui, dans le cadre de l'accompagnement entrepreneurial, la réintégration dans des réseaux sociaux, sectoriels ou amicaux favoriserait la résilience collective, en utilisant la solidarité d'un groupe où les individus auraient des liens en commun, et seraient enclins à s'apporter un soutien mutuel. Tandis que pour (Bernard & Dubard, 2016), l'accompagnement des porteurs des projets traversant un processus de résilience, les accompagnateurs peuvent identifier des pistes d'amélioration pour la relation d'accompagnement en une approche éducative de l'accompagnement. Ils peuvent ainsi bénéficier des techniques de recueil et d'analyse des récits de vie des porteurs de projet afin de mieux saisir leurs motivations, leurs façons d'interagir avec les autres, leurs valeurs et les pratiques que ces derniers souhaitent intégrer dans leurs projets.

Cette approche serait une clef pour comprendre la décision d'entreprendre et le processus de résilience comme principe de décodage des réactions des individus face aux événements marquants et symboliques de leurs vies. Alors que du point de vue de Jaouen et al. (2006), sur un plan plus qualitatif l'apport essentiel de l'accompagnateur dans le cadre du tutorat de

l'accompagné réside dans un regain de vitalité, d'énergie, un « second souffle » redynamisant le goût au travail donné à ce dernier.

III.9. ETAT DES LIEUX ET ELEMENTS CRITIQUES SUR LA RESILIENCE ENTREPRENEURIALE

L'entrepreneuriat comme bien d'autres activités humaines est en réalité un construit hautement social. (Bonnard et al., 2018). De ce fait, la résilience entrepreneuriale est aussi le fruit d'une construction sociale. Il est la résultante d'un ensemble d'interactions dans lequel l'entrepreneur et l'environnement sont impliqués. Le poids des valeurs et des principes tels le collectivisme/communautarisme/primauté du groupe sur l'individu, la solidarité etc., entretenus dans l'inconscient collectif du groupe ou de la communauté d'appartenance entraîne de la part de chaque partie des responsabilités sociétales (Warnier, 1995 ; Nkakleu, 2001; Kamdem, 2002).

Pour ce qui est de l'environnement (social, institutionnel, financier), il joue un rôle décisif non seulement dans le processus de mise en œuvre, mais aussi au plan psychologique dans le sens où, il est du devoir de l'environnement (l'Etat ou la communauté), d'accompagner les entrepreneurs à surmonter les difficultés, les échecs pour la réussite entrepreneuriale de leurs projets. Cet accompagnement induit des effets sur le choix du comportement du jeune entrepreneur dans la conduite de son projet (continuité, abandon, résistance, motivation, perception du risque, attentes) et dans le cadre de notre étude, le remboursement des crédits contractés.

Pour les entrepreneurs, l'aboutissement du processus de résilience entrepreneuriale serait la réussite entrepreneuriale. Dans le cadre de notre étude, l'élément qui met en lumière la réussite entrepreneuriale est le remboursement des crédits contractés par les jeunes entrepreneurs auprès des programmes gouvernementaux. La responsabilité sociétale présente dans le cadre des interactions permanente entre environnement et l'entrepreneur amène chaque partie à travailler pour la résilience entrepreneuriale de l'autre. C'est ce qui pousse l'entrepreneur à accompagner et à partager les bénéfices de sa réussite entrepreneuriale avec les autres membres de sa communauté. Cela peut se faire par le partage d'expériences entre l'entrepreneur résilient et les nouveaux entrepreneurs (coaching, mentoring, etc.).

La résilience entrepreneuriale devrait être la résultante de conséquences positives du comportement des entrepreneurs résilients. Ce qui dans le cadre de notre recherche, serait le remboursement total des crédits contractés auprès des programmes gouvernementaux en vue du financement des prochaines cuvées. La résilience entrepreneuriale du jeune bénéficiaire serait

influencée par des valeurs de la culture entrepreneuriale transmises par le biais de l'accompagnement entrepreneurial et de la responsabilité sociétale.

Dans le cadre de cette recherche, nous désignons par résilience entrepreneuriale :

« L'art de transcender les difficultés et les traumatismes par le biais d'une responsabilité sociétale et d'un accompagnement entrepreneurial. Ceux-ci invitent aux valeurs, normes, croyances, habitudes existantes acquises par l'individu en tant que membre de la société et présentent dans la culture entrepreneuriale ».

III.10. TRAVAUX SCIENTIFIQUES QUI ETABLISSENT LE LIEN ENTRE LA CULTURE ENTREPRENEURIALE ET LA RESILIENCE ENTREPRENEURIALE

Certaines études existant sur les liens entre la culture entrepreneuriale et la résilience entrepreneuriale se sont intéressées à cerner l'impact de différentes dimensions de la culture sur la résilience entrepreneuriale dans le domaine de l'intention d'entreprendre. Ainsi, Pour Julien et al (2010), si l'entrepreneur joue un rôle dans la société moderne, influençant son développement, il est clair que la société, elle aussi, influence l'entrepreneur, façonnant ses actions et conditionnant son émergence et sa résilience. Ainsi, Chaque culture tend à combiner différemment les éléments de l'entrepreneuriat qui expliquent son dynamisme économique selon les époques. La culture entrepreneuriale stimule ou ralentit certaines formes entrepreneuriales (intentions entrepreneuriales, la créations d'entreprise, entre autres, notamment la résilience de ses entrepreneurs et de leurs entreprises. Le milieu socio –culturel offre des normes ou règles des jeux. Ces normes, si elles ne sont pas conservatrices, elles favorisent la résilience et donne la légitimité aux aventures économiques transformant la structure industrielle et stimulant la sous-traitance.

Tandis que d'autres comme celle de Barbosa et al (2010), se sont focalisées sur la relation directe entre la culture nationale influencée par les environnements économique, institutionnel et social entourant les individus et l'activité entrepreneuriale dans différents pays. Ainsi pour eux, une culture nationale favorable à l'entrepreneuriat peut influencer les caractéristiques psychologiques et les valeurs individuelles et jouer un rôle important dans la résilience des entrepreneurs au niveau de l'intention entrepreneuriale dans la création d'entreprises et de ce fait augmenter le nombre d'entrepreneurs potentiels dans la société.

D'autres par contre ont mis un accent sur une des dimensions de la culture entrepreneuriale notamment les connaissances partagées qui sont transmises par l'accompagnement et ses outils pédagogiques. C'est le cas de l'Académie de l'entrepreneuriat et de l'innovation et al (2020)

pour qui l'écosystème entrepreneurial français est marqué par un engagement majeur en faveur de l'entrepreneuriat-étudiant. Cet engagement met en avant la formation qui allie outils pédagogiques et accompagnement actif des étudiants par des professionnels et des universitaires. La démarche proposée a conduit ces chercheurs à interroger la portée formative des outils et pratiques pédagogiques utilisés pour développer la résilience entrepreneuriale des étudiants-entrepreneurs, notamment dans le contexte d'accompagnement en distanciel apparu avec la crise de la Covid-19 qui a profondément bouleversé les repères des entrepreneurs ainsi que les écosystèmes entrepreneuriaux,

D'autres études par exemple comme celle de Tsague (2021) ont mis un accent sur deux des trois dimensions de la culture entrepreneuriale selon Fortin (2002) principalement les connaissances partagées qui sont transmises par l'accompagnement en conseiller, encadrant et accompagnant les jeunes ; comme c'est le cas à travers les divers programmes d'insertion économique des jeunes camerounais pilotés par le Ministère en charge de la jeunesse via la plateforme numérique de l'Observatoire National de la Jeunesse (ONJ) et les compétences entrepreneuriales avec d'une part une attention qui est portée à la formation des jeunes dans les métiers et, de plus en plus, dans les métiers du numérique. Dans son étude, il montre que les récentes difficultés économiques alimentées par la recrudescence de la pandémie de COVID 19 ont donné l'occasion de bien apprécier la place du numérique dans la lutte pour la survie des activités des jeunes entreprises. On peut tout de même remarquer la résilience impressionnante des petites entreprises africaines et camerounaises dûe à l'utilisation du numérique qui se présente aussi bien comme une solution de résilience économique des jeunes.

Compte tenu du fait qu'aucune étude ne s'est intéressée à la relation entre la culture entrepreneuriale à travers ses trois dimensions (les connaissances partagées par des individus d'une même société qui veulent relever des défis ; les attitudes et les valeurs (créativité, sens de la responsabilité, autonomie, confiance en soi, solidarité, leadership, tolérance à l'échec, etc. ; les compétences de savoir-faire, savoir être et de savoir agir.) et la résilience entrepreneuriale en générale, ainsi, avec notre étude, nous compléterons non seulement les travaux existants qui s'intéressent à la relation entre la culture entrepreneuriale et la résilience mais également, nous présenterons une recherche visant à cerner les liens entre la culture entrepreneuriale à partir du modèle théorique de Fortin (2002) dans « *La culture entrepreneuriale, un antidote contre la pauvreté* », qui propose que la résilience entrepreneuriale, la création de richesses passe par le développement d'une culture entrepreneuriale à travers ses dimensions que sont :

- les connaissances partagées par des individus d'une même société qui veulent relever des défis ;

- les attitudes et les valeurs (créativité, sens de la responsabilité, autonomie, confiance en soi, solidarité, leadership, tolérance à l'échec, etc. ;

- les compétences de savoir-faire, savoir être et de savoir agir.).

Compte tenu du fait que les comportements entrepreneuriaux dépendent aussi d'une dynamique marquée par l'évolution de l'environnement entrepreneurial (Culture entrepreneuriale) mais également par les modifications de perception de l'individu, sensible à cet environnement, nous avons ajouté aux dimensions de la culture entrepreneuriale selon le modèle théorique de Fortin (2002), la perception sociale du crédit pour tester la relation entre la culture entrepreneuriale et la résilience des bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U dans son champs du remboursement total du crédit.

Nous venons de terminer la revue de la littérature de notre étude. A présent nous pensons pouvoir aborder les théories essentielles qui cadrent avec cette recherche. Nous allons les aborder de la principale aux secondaires relativement à notre sujet.

CHAPITRE IV : CADRE THEORIQUE DE REFERENCE

Il sera question dans ce chapitre, de convoquer les théories d’ancrage de notre travail de recherche. Il s’agit ici de la théorie de la culture entrepreneuriale comme théorie principale de notre recherche. Ensuite nous avons comme théories secondaires : La théorie de la perception sociale, la théorie des représentations sociales et la théorie des attitudes.

IV.1. LA CULTURE ENTREPRENEURIALE

Evoquer la théorie de la culture entrepreneuriale, nous amène à évoquer tout d’abord la culture en général, puis à clarifier le terme « entrepreneuriat » auquel la culture entrepreneuriale se réfère.

L’une des étapes obligatoires de notre étude axée sur l’influence culturelle entrepreneuriale sur les pratiques de remboursement des crédits contractés par les jeunes bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER--U, consiste à définir ce que l’on entend par le concept de culture. Parfois, le choix de la définition de la culture peut être problématique et affaiblir l’analyse au regard de ses diverses utilisations notamment dans des expressions telles que « culture physique », « culture scientifique », « culture nationale », « culture populaire », « culture vivrière » ou encore « culture classique ».

IV.1.1. La culture

Vu les diverses utilisations du concept de la culture selon les écoles de pensées et les significations dans les domaines de la sociologie, de l’ethnologie, de l’anthropologie et de la psychologie sociale, choisir une définition en sciences sociales qui convienne à la construction d’un cadre théorique solide comme c’est le cas de notre étude, nécessite d’éviter d’utiliser une définition trop statique et dialectique (Dupuis, 2004 ; Lalonde, 2012). La raison étant que la culture est une notion d’ordre symbolique, ce qui touche au sens et qui donne ce qu’on appelle les règles du jeu, marque les comportements individuels et collectifs (Bourdieu, 1980) et, par conséquent, aussi la dynamique entrepreneuriale. La culture peut être envisagée au niveau individuel mais aussi collectif dans la mesure où les deux se recoupent par l’appartenance d’un individu à une entité culturelle plus globale (normes, système de valeurs, etc.). Petit Larousse (1980) indique qu’au niveau individuel, la culture regroupe l’ensemble des connaissances

acquises, l'instruction, le savoir, les habiletés et les usages acquis par l'expérience. Alors qu'au niveau collectif, elle représente l'ensemble des structures sociales et des comportements collectifs caractérisant une société.

D'autre part, le concept de culture véhicule, dans sa signification, une double perspective fonctionnelle, l'une descriptive de la manière dont les choses sont, fournissant des clefs pour interpréter les événements, les comportements, les actes, les paroles, l'autre est prescriptive, indiquant la manière dont les choses doivent être à travers des croyances, des valeurs et des normes (Moisset, 1997, p.32). Ainsi, sa conception fonctionnelle viendrait du fait qu'elle soit axée sur les traditions culturelles transmises de générations en générations.

Il importe de choisir la définition qui nous convient mais aussi de lui intégrer l'idée que tout individu appartient à une entité culturelle, avec qui il partage des normes et un système de valeurs (Léger-Jarniou, 2008). Ainsi, l'individu (l'entrepreneur) est fortement influencé par sa communauté selon le poids des institutions, le secteur desservi et les valeurs de solidarité ou de compétition ou l'appui fourni par le milieu (Hwang & Powell, 2005). Tout comme il est un produit de sa culture, de ce fait, ses actions peuvent être interprétées à la lumière de celle-ci (Lalonde, 2012). Tout individu appartient à une entité culturelle, avec laquelle il partage des normes et un système de valeurs.

La culture selon Hofstede (1980, p.25), est « *une programmation mentale collective propre à un groupe d'individus* ». Dans la même lancée, Hofstede (1994) décrit la culture comme une programmation mentale à trois niveaux, comme suit :

-Le niveau personnel : c'est un programme mental individuel unique qui n'est pas partagée avec l'autre. Ce programme est tiré ; tout comme il est aussi héréditaire.

-Le niveau collectif : ici ; il s'agit d'un programme mental collectif qui diffère d'un groupe à l'autre ou d'une catégorie d'individus à l'autre.

- Le niveau universel : il désigne un programme mental universel qui peut être compris par la personne en soi même.

Pour lui, la culture est un système fondamental de valeurs particulières à un groupe ou à une société particulière qui forme le développement de certains traits de personnalité et motive les individus dans une société pour s'engager dans des comportements qui ne seraient pas évidents dans d'autres sociétés. Les membres de la communauté apprennent ces caractéristiques communes à travers différentes étapes des processus de socialisation de leur vie dans des

institutions d'éducation telles que la famille, la religion, l'école formelle et la société dans son ensemble. (Léger-Jarniou, 2008 ; Badraoui & Kamana, 2014).

Nous comptons utiliser la définition suivante de la culture de Bourguiba (2007, p.103) parce qu'elle nous semble, très complète et en phase avec notre recherche. Ainsi pour lui, la culture est :

L'ensemble de combinaisons de représentations qui se révèlent dans les valeurs, les normes, les croyances partagées et tout autre habitude acquise par l'individu en tant que membre de la société. Cet ensemble offre des repères qui orientent la logique propre de l'action et qui permettent d'envisager des modèles de comportements des individus, sans pour autant indiquer formellement la façon d'agir dans une situation donnée.

Cette définition englobe celle de Rocher & Rocher (1991, p.43) qui définissent ce concept de la façon suivante : « *qui parle de culture parle d'identité, de manière de voir et de percevoir* », un construit social qui englobe « *les connaissances, les croyances, l'art, le droit, la morale et la religion, l'ethnie, les coutumes et les modes de vie qu'on retrouve au sein d'une société* ».

Ces définitions de la culture ressortent l'impact de cette dernière sur le comportement des individus. Ainsi, la culture influe les connaissances et les pratiques de l'individu, ses valeurs et ses comportements. Tout comme elle va également constituer la référence qui va orienter l'action collective. (Berreziga & Meziane, 2012 ; Bensghir & Reghioui, 2015).

Le concept de culture est donc associé aux normes sociales, système de valeurs, etc. qui peuvent se constituer en facteurs explicatifs du phénomène d'entrepreneuriat d'autant plus que la culture s'applique à des dynamiques différenciées socioéconomiques comme l'entrepreneuriat (Julien et al., 2010). De plus, une culture favorable à l'entrepreneuriat peut influencer les caractéristiques psychologiques et les valeurs individuelles (Davidsson et Wiklund, 1997).

IV.1.2. Rappel des différentes approches de l'entrepreneuriat

Selon Audretsch (2012), la recherche en entrepreneuriat pourrait être réunie autour de trois approches: 1) l'approche abordant l'entrepreneuriat en tant que contexte organisationnel; 2) l'approche appréhendant l'entrepreneuriat à travers les critères de performance dont l'innovation et la croissance; et 3) l'approche focalisant l'étude de l'entrepreneuriat sur les comportements de l'entrepreneur. Dans cette optique, l'entrepreneuriat est vu comme un phénomène ou un processus conduisant au comportement de l'entrepreneur.

Ainsi dans le cadre de notre recherche c'est l'approche focalisant l'étude de l'entrepreneuriat sur les comportements de l'entrepreneur qui cadre avec une des visions larges de l'entrepreneuriat qui nous intéresse ici. Cette vision prend en compte les attitudes et *in fine*, les savoirs. Ce qui habituellement nous conduit aux trois grands champs éducatifs : le savoir, le savoir-faire et le savoir être. Le savoir correspond aux connaissances intellectuelles, le savoir-faire à des compétences pratiques issues de l'expérience dans une activité donnée; et le savoir être correspond à la capacité de produire et maîtriser des actions et réactions adaptées à l'environnement par le biais d'attitudes et de comportements (Léger-Jarniou, 2008).

De ce fait, l'entrepreneuriat n'est pas seulement un phénomène économique et social mais aussi un phénomène socioculturel. Ainsi, il ne pourrait avoir d'action et de pratique entrepreneuriale en dehors de la société à laquelle appartient l'entrepreneur. L'entrepreneuriat dont il s'agit ici, est entendu en tant que comportement social non isolé ayant des corollaires collectifs auxquels se réfère la culture entrepreneuriale (Toulouse,1990). Ainsi l'entrepreneuriat ne doit pas être perçu seulement comme un outil favorisant la création de nouvelles organisations, mais plutôt comme une attitude générale à adopter dans la vie quotidienne et professionnelle. Zammar & Abdelbaki(2016).

L'entrepreneuriat demeure un champ où s'exerce l'influence de la culture, il est lui-même un acte culturel (Berreziga & Meziane, 2012). De plus, le cœur de l'entrepreneuriat entraîne des actions de « réalisation » (*enactment*) (Weick, 1979).

IV.2. APPROCHE THEORIQUE DE LA CULTURE ENTREPRENEURIALE

Au regard de l'exploitation des concepts et approches de la culture et l'entrepreneuriat, la culture entrepreneuriale ne serait autre que l'association du concept de la culture et celui de l'entrepreneuriat. De ce fait, elle considérerait la culture comme une variable modératrice de la relation entre les facteurs contextuels (institutionnels et économiques) et l'entrepreneuriat (Audet et al, 2005). Quant à Léger-Jarniou (2008), la notion de culture entrepreneuriale renvoie à celle plus large de culture et mobilise l'entrepreneuriat comme processus de création de valeur, acte du développement de l'esprit entrepreneurial quelle que soit la situation et les réactions adaptées à l'environnement par le biais d'attitudes et de comportements.

Dans le même sillage, pour Fortin (2002), parler de culture entrepreneuriale c'est faire référence à :

- des attitudes et des valeurs comme l'autonomie, la responsabilité, la créativité et la solidarité ;

- des connaissances approfondies pour relever correctement les défis comme employeur ou employé ;
- des compétences de savoir-faire, de savoir-être et de savoir-agir appropriées à sa situation de vie.

Ainsi, la culture entrepreneuriale se veut être comme une culture du projet, une culture toute particulière puisqu'elle vise à produire de la nouveauté et du changement. Elle est constituée de qualités et d'attitudes qui expriment la volonté d'entreprendre et de s'engager pleinement dans ce que l'on veut faire et mener à terme : autonomie, créativité, esprit d'initiative, confiance en soi, leadership, esprit d'équipe, sens de l'effort, responsabilité, solidarité, persévérance (Bensghir & Reghioui, 2015). A partir de ce volet, la culture entrepreneuriale est appréhendée comme un ensemble de qualités et de compétences (valeurs, motivations, perceptions) possédées par des individus qui prévalent dans un milieu et susceptible d'influencer les comportements entrepreneuriaux de ces derniers (Pruett et al., 2009 ; Aoyama, 2009).

La culture entrepreneuriale est constituée de l'ensemble des qualités et de compétences possédées par une personne pour mener à bien l'aventure entrepreneuriale. Elle recouvre des réalités diverses. Tantôt, elle englobe les caractéristiques nécessaires pour mobiliser l'esprit d'entreprendre. Tantôt, elle fait référence aux qualités qui ont pour objet la dynamisation de l'esprit d'entreprise. Tantôt, elle se meut en un processus d'acquisition et d'apprentissage permanent qui permet la création de valeur en optimisant les efforts requis et le temps nécessaire à sa réalisation (Bensghir & Reghioui, 2015). On peut alors avancer que la culture entrepreneuriale est présente chez un groupe social lorsqu'au sein de celui-ci les comportements entrepreneuriaux sont acceptables et désirables (Razafindrazaka et al., 2014). En ce sens, la culture entrepreneuriale peut être assimilée à un environnement propice à l'émergence de l'entrepreneuriat et des valeurs entrepreneuriales, ainsi qu'à la reconnaissance de la contribution des entrepreneurs à leur milieu (Samson, 2013).

Les différentes contributions pour étayer le concept de culture entrepreneuriale, nous amène à proposer une définition de ce concept.

IV.2.1. Définitions

Le consensus sur la ou les définitions de la culture entrepreneuriale n'est pas encore établi vu la polysémie dont elle fait l'objet. Il s'en suit alors que les variables et les attributs qui la caractérisent sont eux aussi mouvants. (Razafindrazaka et al., 2014) et se cristallisent à travers

la notion généraliste de la culture qui est une identité, une manière de voir et de percevoir (F. Rocher & G. Rocher, 1991).

Le choix de la définition de la culture entrepreneuriale utilisée pour la présente recherche se porte sur celle de Samson (2016) pour qui, la culture entrepreneuriale est :

L'ensemble des valeurs et des convictions partagées, des savoir-faire, des savoir-être et des savoir-agir qui orientent plus ou moins consciemment le comportement des personnes, des institutions et de la population à l'égard de l'entrepreneuriat. En ce sens, la culture entrepreneuriale peut être assimilée à un environnement propice à l'émergence de l'entrepreneuriat et des valeurs entrepreneuriales, ainsi qu'à la reconnaissance de la contribution des entrepreneurs à leur milieu (p.51).

Autrement dit, la culture va conditionner l'action et le comportement entrepreneurial de l'individu pris isolément. Elle va également constituer la référence qui va orienter l'action collective. (Bensghir & Reghioui, 2015). Ainsi, la culture est ancrée tout au long du processus entrepreneurial depuis l'intention jusqu'au développement des entreprises. Elle conditionne et influe sur la pensée, les caractéristiques, les actes et les comportements des entrepreneurs tout en valorisant les caractéristiques typiques des entrepreneurs (valeurs, motivations, perceptions) et valeurs de l'entrepreneuriat : l'autonomie, la créativité, la responsabilité, l'esprit d'entreprise, la persévérance, l'autonomie, le goût du risque, l'acceptation de l'erreur, la coopération et la solidarité.

Au regard de ces explications sur le concept de la culture entrepreneuriale et de notre sujet, nous définissons la culture entrepreneuriale comme « *L'ensemble des pratiques comportementales entrepreneuriales interactionnistes largement partagées par les membres d'un groupe socialement constitué qui visent l'émergence sur laquelle s'adosse la création et la réalisation de projets entrepreneuriaux individuels et /ou collectifs* ».

Dans le cadre de notre étude, les membres du groupe socialement constitué sont les bénéficiaires des crédits gouvernementaux et l'émergence visée ici est de sortir de la pauvreté pour être autonome que ce soit individuellement ou en groupe avec les coopératives.

Etant donné que la culture entrepreneuriale à travers les attitudes, les valeurs, les perceptions conditionne l'action et le comportement entrepreneurial de l'individu pris isolément ou collectivement mais surtout qu'elle est partagée sur un territoire donné, Cela qui nous amène à parler de la culture nationale.

IV.2.2. La culture nationale

Les nations, ou les sociétés, sont les groupes socialement constitués les plus complets que nous pouvons trouver. Ainsi donc, il devient important de s'intéresser à elles et notamment le rôle joué par la culture nationale sur l'entrepreneuriat. D'autant plus que les recherches se bornent, le plus souvent, à se subdiviser en fonction des caractéristiques de la culture nationale (notamment en différents niveaux : culture régionale, groupale, familiale, individuelle..., ou encore différentes spécificités : socioculturelles, institutionnelles, économiques,) (Bourguiba, 2007). Il est important à ce stade de mentionner que tout sous-groupe à l'intérieur d'une société (familles, entreprises, professions) est appelé subculture par opposition à culture (sociétés, groupes régionaux, groupes ethniques) afin de limiter la confusion.

Les sous-groupes demeurent des membres de la société et par le fait même, ont des traits en commun. Les sous-groupes à l'intérieur d'une société ont tendance à être plus interdépendants les uns par rapport aux autres (Arcand, 2006). La plupart des subcultures dans une société donnée ont des traits communs avec d'autres subcultures de la même société ; leurs membres peuvent se reconnaître entre eux face à des personnes étrangères (Bollinger & Hofstede, 1987). Une culture nationale est une culture propre, qui porte en son sein la somme des cultures particulières des groupes qui la composent en les intégrant collectivement à l'identité nationale tout en continuant à évoluer. La culture nationale est alors l'idée que les peuples d'un pays donné partagent les mêmes antécédents culturels, leurs coutumes, valeurs, croyances: cet ensemble de variables façonne en réalité leur attitude et comportement.

De ce fait, une culture nationale favorable à l'entrepreneuriat peut influencer les caractéristiques psychologiques des individus, notamment leurs valeurs et attitudes vis-à-vis du comportement entrepreneurial, augmentant l'intention d'entreprendre et le nombre d'entrepreneurs potentiels dans la société (Davidsson & Wiklund, 1997). Tout comme dans le cadre de notre étude, elle pourrait susciter de la part des jeunes bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux, le remboursement de ceux-ci.

Il existe d'un pays à l'autre, des différences de culture entrepreneuriale, celle-ci peuvent aller de l'intention entrepreneuriale à la création d'entreprise, au comportement au travail, en passant par le respect de l'autorité ou l'acceptation des inégalités, etc. De la même manière, elles peuvent avoir des similitudes liées au partage d'une même aire géographique tel qu'un continent. On pourrait ainsi, parler par exemple de culture entrepreneuriale africaine.

IV.2.3. Spécificité de la culture entrepreneuriale africaine

En ce qui concerne les spécificités de la culture entrepreneuriale, le continent africain compte 55 états avec une culture très ancrée dans la tradition et qui relève de groupes ethniques. Nous nous focaliserons sur les valeurs distinctives de la culture entrepreneuriale africaine susceptibles d'influencer le comportement entrepreneurial des entrepreneurs africains.

Dans le cadre de la culture entrepreneuriale africaine, Saporta & Kombou (2000) ont démontré que les valeurs entrepreneuriales occidentales étaient en opposition avec des valeurs entrepreneuriales africaines. Une des raisons soulevée était due au fait que le système socioculturel des pays africains est beaucoup plus collectiviste (ou communautaire) que les modèles socioculturels occidentaux (Bollinger & Hofstede, 1987; Hofstede, 1994). La culture entrepreneuriale africaine est particulièrement marquée par des valeurs entrepreneuriales du collectivisme / communautarisme souvent qualifié de « tributariat ».

Dans la culture africaine, l'individu n'existe que par son appartenance à la communauté. De ce fait, il a des devoirs et des obligations envers la communauté et ses membres. L'entrepreneur subit des obligations plus accentuées de redistribution des fruits de la réussite (Fokam, 1993), des obligations qui peuvent passer, comme l'a montré Warnier (1993) dans l'analyse de l'esprit d'entreprise au Cameroun par l'embauche de membres de la communauté dans la structure qu'il dirige. Les attitudes et les valeurs individuelles sont ainsi en partie influencées par celles partagées au sein de la communauté culturelle du décideur (Hofstede, 1991). D'après Ellis et Fauré (1995)

Quand le sujet ne parvient plus à s'acquitter de ses obligations communautaires et traditionnelles, il est alors sujet à la sanction constituée par l'absence de reconnaissance de son statut, de sa position sociale et de son rang familial et se place sous la menace d'une répression magico- religieuse qui peut aller jusqu'à en faire la victime de faits de sorcellerie (p.251).

Une multitude de facteurs (une disposition d'esprit, de culture, de valeurs, d'éducation, de structures sociales, d'attitudes) contenus dans la culture entrepreneuriale africaine influencent et orientent le comportement entrepreneurial de l'entrepreneur africain. L'entrepreneur africain n'est pas seul à bord; il doit compter avec l'environnement macro-économique et la spécificité de sa communauté. Cette spécificité de l'entrepreneuriat africain est-elle la même au Cameroun ? D'où une étude de la culture entrepreneuriale camerounaise.

IV.2.4. Spécificité de la culture entrepreneuriale camerounaise

Quoique selon Nguedong (2020) « *le Cameroun n'est pas encore un pays à culture entrepreneuriale dominante* » (p.50), la culture entrepreneuriale camerounaise présente une spécificité. Les études sur l'entrepreneuriat montrent que de tous les groupes ethniques au Cameroun, plus de 250 valorisent l'entrepreneuriat (St-Pierre et al., 2015). Toutefois, seulement deux groupes ont une forte propension à l'entrepreneuriat. Il s'agit des bamilékés, populations du grand ouest Cameroun que l'on désigne aussi souvent par le terme anglais Grassfields (Warnier, 1993 ; Kamdem, 2002 ; Onana, 2005 ; Observatoire Pharos, 2020) et le groupe ethnique Soudano-sahélien (Nguedong, 2020). Cette forte propension à l'entrepreneuriat présente chez ces deux groupes ethniques est la résultante du fait que l'individu appartient à un environnement social qui le façonne et dans lequel il trouve les ressources nécessaires, les opportunités de développement de comportements entrepreneuriaux aussi divers que complexes. C'est par ces comportements entrepreneuriaux acquis par le biais de la culture ou appris par observation ou selon la méthode du « *Learning by doing* » que les individus orientent leurs actions.

C'est dans ce sillage des comportements entrepreneuriaux notamment les obligations et les devoirs des entrepreneurs envers la communauté et ses membres que dans le cadre de notre étude, les jeunes bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux doivent rembourser pour que les autres jeunes puissent à leur tour bénéficier des crédits gouvernementaux du PAJER-U parce que les entrepreneurs bénéficiaires croient en des valeurs et veulent vivre selon ces dernières.

IV.2.5. Modèle Théorique de la culture entrepreneuriale utilisée dans notre étude

Notre étude s'appuie sur le modèle théorique de Fortin (2002) tiré de son ouvrage « *La culture entrepreneuriale, un antidote contre la pauvreté* », qui propose que la résilience entrepreneuriale, la réussite entrepreneuriale, la création de richesses passe par le développement d'une culture entrepreneuriale à travers ses dimensions que sont :

- les connaissances partagées par des individus d'une même société qui veulent relever des défis ;
- les attitudes et les valeurs (créativité, sens de la responsabilité, autonomie, confiance en soi, solidarité, leadership, tolérance à l'échec, etc. ;
- les compétences de savoir-faire, savoir être et de savoir agir.).

. En ajoutant la perception des crédits comme une des dimensions capables d'établir le lien entre la culture entrepreneuriale et la résilience entrepreneuriale et d'expliquer les comportements entrepreneuriaux des bénéficiaires des crédits gouvernementaux qui ont totalement remboursé leurs crédits. Dès lors, la théorie de culture entrepreneuriale d'après Fortin (2002) seule ne suffit pas à tester cette relation d'où la convocation de théories secondaires pour ce phénomène de non remboursement des crédits gouvernementaux du PAJER-U.

IV.3. THEORIES SECONDAIRES DE L'ETUDE

Trois théories seront utilisées pour la bonne explication de notre étude. Il s'agit de :

- La théorie de la perception ;
- La théorie des représentations sociales ;
- La théorie des attitudes.

IV.4. LA THEORIE DE LA PERCEPTION SOCIALE

La théorie de la perception sociale est une théorie implicite de la personnalité et la formation d'impressions. Elle nous renvoie à la façon dont l'individu perçoit et interprète son environnement social. De même, elle recouvre la manière dont nous percevons les divers facteurs susceptibles d'affecter nos opérations de perception ainsi que les conséquences de nos connaissances sur nos interactions sociales.

La théorie de la perception nous permettra de lire et de comprendre comment les entrepreneurs bénéficiaires des crédits des projets gouvernementaux perçoivent lesdits crédits, mais aussi d'établir le lien qui existe entre la perception qu'ils ont du crédit et la culture entrepreneuriale.

IV.4.1. La perception

Kotler et Dubois (2003, p.211) définissent la perception comme « *le processus par lequel un individu choisit, organise et interprète des éléments d'information externe pour construire une image cohérente du monde qui l'entoure* ». En effet, les perceptions sont des réalités et ce qui est perçu comme étant réel, même si ce n'est pas le cas, est réel pour la personne. D'après Luyat (2009, p.11), elle est « *le résultat de la prise de connaissance des événements de notre environnement à partir de nos systèmes perceptifs. Elle renvoie à la représentation, c'est-à-dire à l'image, la prise de conscience que l'on a d'une chose, d'un événement, voire à l'idée que l'on s'en fait* ». De ce fait, elle relève d'une interprétation et d'une signification ayant une valeur adaptative. La perception selon (Dussart, 1983 cité dans Hawalany, 2010, p.34) est « *le processus*

par lequel l'individu prend conscience de son environnement et l'interprète de manière à le rendre cohérent avec son propre cadre de référence ».

Ainsi, les définitions données par ces différents auteurs montrent l'importance de la perception du fait qu'elle est à la base de la construction du point de vue, du ressenti de l'individu, de sa prise de position par rapport à un objet ou une situation et donc de son comportement par la suite.

A la perception, on adjuge très souvent le concept social notamment en psychologie sociale pour montrer une sorte de vision sociale, mieux encore de l'influence de la société sur la manière dont les individus perçoivent les objets, les hommes et le monde.

IV.4.2. La perception sociale

Selon Doron et Parot (2009, p.530), la perception sociale est « l'ensemble des processus par lesquels nous nous donnons une connaissance des autres et de nous-mêmes ». Encore appelée cognition sociale, la perception sociale s'intéresse particulièrement à la façon dont le percevant se forme une impression d'une cible (qui peut-être un objet social) à partir des informations qu'il reçoit (genre, popularité, émotions, etc.) et en fonction de ses caractéristiques propres (théories implicites de la personnalité, émotions, opinions, etc.), mais aussi la manière dont il les organise (catégorisation sociale) et les traite (jugements et attributions). Ainsi, du fait de la difficulté de savoir ce que nous percevons, autant les objets physiques que les objets sociaux, la perception des objets sociaux est encore plus difficile que la perception des objets physiques. Pour cerner la réalité de ce que nous percevons plusieurs étapes entre en compte dans le processus de perception, d'où certains principes.

- **Principes essentiels**

Le processus de perception qui intervient entre la réalité et ce que nous percevons, fait intervenir plusieurs étapes parmi lesquelles : un décodage sensoriel des informations, une organisation perceptive faite par le cerveau, les motivations de l'individu qui donnent sens à ce qu'il perçoit.

IV.4.3. Structures en cause dans la perception sociale

- **Les schémas**

Les schémas sont des structures issues de notre expérience qui nous aident à créer un ordre et à organiser les informations qui nous parviennent. Fiske et Linville (1980) les définissent comme des « organisations d'informations étroitement inter-reliées et pertinentes pour différents

concepts ». Les schémas sont donc les organisations en mémoire des informations reçues de l'expérience et des informations de l'environnement concernant différents aspects de la réalité. Il existe quatre types de schémas :

- Sur le soi : représentation que nous avons de nous- même (je suis un bénéficiaire du crédit PAJER-U, je suis capable de rembourser ce crédit.) ;
- Sur la personne, les objets (structures) : informations sur les catégories d'individus, des choses (le crédit du PAJER –U est un crédit remboursable.) ;
- Sur les rôles et les groupes sociaux; (l'importance des crédits gouvernementaux sur l'épanouissement des bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U) ;
- Sur les événements : Ces schémas (ou scripts) renvoient à des structures cognitives dans lesquels les informations sont reliées et inter-reliées suivant une chronologie habituelle d'événements dans plusieurs situations familiales. Par exemple « le remboursement des crédits PAJER-U par les bénéficiaires» nous indiquent l'ensemble des étapes susceptibles de se produire lors d'une telle activité (différentes formations reçues par les bénéficiaires, l'accompagnement des jeunes par les accompagnateurs du programme, les différentes pressions de l'environnement etc.).

Les schémas nous permettent ainsi de traiter l'information et créer les expectations par rapport au comportement qui devrait être adopté dans une situation donnée.

- **Attention sélective, mémorisation et rappel d'informations**

En raison de la limitation de notre système cognitif, tout ce qui est perçu n'est pas stocké en mémoire. Les informations sélectionnées provenant de notre environnement dépendent à la fois du stimulus (intensité, nouveauté, rareté, récurrence etc.). Il est nécessaire de souligner l'importance du rôle des schémas, notamment dans la rétention des informations en offrant à celles-ci un corpus dans laquelle elles sont stockées. Une fois stockées, ces informations peuvent être récupérées. De même la récupération de ces informations dépend du processus d'attention et de mémorisation, et le rappel de celles-ci est influencé par les schémas. Ainsi on se souvient beaucoup plus aisément des informations qui obéissent à une logique et cohérence de nos structures cognitives.

IV.4.4. Les caractéristiques de la perception sociale

Du fait que notre système cognitif soit limité, cela nous force à rendre plus simple la réalité, donc à procéder à des analyses, à des jugements de valeurs introduisant une part de subjectivité

dans le processus de perception. Pourtant, comme la perception des objets physiques, la perception sociale qui est active prend aussi en compte le contexte de l'interaction.

- **La perception est immédiate**

La perception sociale est un processus qui est reliée à l'expérience sensorielle, les sens fournissent les premiers éléments de la perception. Elle met d'abord en exergue les éléments physiologiques. D'ailleurs, Chaffi (2007) dit de la perception qu'elle est un ensemble de processus de l'expérience immédiate dans les organismes. Il importe de noter qu'il existe une différence entre la perception et la cognition, que cette différence se situe dans le fait que la perception est plus immédiate et plus reliée à l'expérience sensorielle, tandis que la cognition elle, fait intervenir des activités plus complexes telles penser, décider, choisir et inférer. Toutefois, bien qu'elle soit moins évidente, la relation entre les activités du processus cognitif et les données sensorielles existent.

- **La perception a une structure**

En tant qu'ensemble d'éléments sensoriels (nez, bouche, yeux, oreilles, etc.), un tout, qui permet la saisie des données sensorielles, la perception se veut un processus organisé. Bien qu'elle soit pour la plupart des cas une propriété innée de nos organes de sens et de notre système nerveux, elle n'en demeure pas moins une organisation en partie apprise, du fait de la précision et de l'organisation des objets perçus. Cette organisation des objets perçus donnent une structure à la perception. D'ailleurs l'étude de la structure de la perception par les gestaltistes a donné naissance à certaines lois.

- **La perception a un sens**

Par rapport à notre expérience personnelle, l'environnement et les circonstances dans lesquelles nous percevons les objets influencent notre perception de ceux-ci et par conséquent leurs interprétations. Ainsi, l'interprétation de la réalité et la signification que nous donnons autant aux objets, aux personnes qu'aux événements perçus est fonction des relations que nous entretenons avec eux. Ceci démontre que bien que constante et structuré, la perception comporte un processus d'interprétation de la réalité qui donne un sens et une valeur à tous ce que nous percevons.

- **La perception est subjective**

La perception est subjective du fait qu'elle diffère d'une personne à une autre. C'est pourquoi les interprétations que nous donnons aux objets, personnes et événements diffèrent

d'un individu à un autre. Ceci est confirmé par Ebale (2009), qui affirme que « l'information n'est pas façonnée par une réalité neutre, mais par des préconceptions et les théories implicites du sujet ». Les objets (sociaux comme physiques) sont perçus par l'intermédiaire des données sensorielles et déformés par notre relation avec eux. On a par exemple, l'expérience de trois bénéficiaires de crédits gouvernementaux qui racontent leur perception du crédit : certains éléments perçus sont communs, d'autres, distincts, et il y a des fortes chances pour que les interprétations des trois personnes diffèrent.

- **La perception est sélective**

L'interprétation que nous donnons aux objets, personnes et événements est souvent fonction des informations que nous percevons de notre environnement. Cette opération est souvent le fruit d'une sélection, car l'organisme est soumis à un flux varié et simultané de stimuli. Si l'individu essaye de tous les aborder à la fois, de façon unique, continue et simultanée, il peut exploser sous le coup de la saturation. C'est pourquoi l'individu opère un tri parmi les nombreuses possibilités qui s'offrent à lui, et n'accorde que peu d'attention ou pas du tout à la réalité. La sélection des informations par l'individu est faite sur la base d'une classification, celle à caractère central donc plus de valeur et plus saillantes et celle à caractère périphérique donc ayant moins de valeur et moins saillante. C'est ce qui permet à un individu de focaliser son attention sur tel objet et d'en négliger ou oublier tel autre. La perception est sélective, car, vu la complexité de l'environnement, elle ne conserve que ce qui lui est utile.

- **La perception est stable**

La perception des objets sociaux comme des objets physiques est stable et difficilement modifiable (le crédit reste le crédit).

- **La perception est active**

L'individu qui perçoit les objets (percevant) est actif, car il est tout aussi capable pour interpréter et donner la signification à un objet, de compléter les informations sur cet objet, voire d'en inférer d'autres à partir de celles disponibles. Il impose un sens aux stimuli auxquels il est exposé. Le jeune bénéficiaire du crédit gouvernemental du PAJER-U va compléter ses propres informations sur le crédit, son importance et celui de son remboursement pour les autres cuvées des jeunes bénéficiaires.

- **La perception est dynamique et complexe**

Pour les objets sociaux à contrario de ceux physiques, la source d'information est dynamique. C'est-à-dire qu'ils évoluent dans le temps, dans l'espace et s'adaptent selon le contexte et le déroulement de l'interaction. Ainsi le regard que l'on porte aujourd'hui sur le crédit, ne peut plus être le même qu'au moment où on le recevait.

IV.4.5. Les facteurs déterminants de la perception

L'analyse des principes de l'organisation perceptuelle a permis de montrer que la structure de la perception influe sur la distorsion de l'image de la réalité « Objective ». Au-delà de la structure, d'autres facteurs influencent la perception : Ce sont ceux qui affectent le choix perceptuel. Nous les classons en deux catégories : Les facteurs externes (relatifs à l'objet perçu) et les facteurs internes (relatifs à la personne qui perçoit).

❖ Les facteurs externes

La psychologie de la Gestalt est la première à s'intéresser aux effets des stimuli externes sur le développement perceptuel. Ainsi, ces travaux ont montré que les facteurs externes découlent des propriétés du stimulus ou d'un groupe de stimuli. Tandis que ceux de Côté et al. (1996) ont démontré que la perception est affectée par l'objet perçu. Il ressort de ces travaux que :

- **L'intensité** : En général, plus l'intensité d'un stimulus est forte et plus la probabilité qu'un sujet y prête attention est grande ;
- **La taille** : Plus un objet occupe de l'espace, plus la probabilité qu'il soit perçu est grande. La taille de l'objet perçue influence la perception ;
- **Le contraste** : Il est plus probable de remarquer un stimulus qui diffère sensiblement des autres stimuli environnants, soit en qualité ou bien en quantité. L'adaptation à des nouveaux stimuli s'applique aussi au contraste. Ainsi le contraste s'applique au rapport nouveauté- familiarité ;
- **La continuité** : Un sujet a plus tendance à percevoir une situation stimulante comme une combinaison de stimuli réguliers ou continus plutôt qu'une combinaison de stimuli irréguliers ou discontinus ;

- **La répétition** : Un stimulus attire plus l'attention s'il est répété, il augmente ainsi la sensibilité au stimulus. Hormis ce fait, l'autre avantage de la répétition est qu'il attire l'attention si le stimulus tend à faiblir;
- **Le mouvement** : Il est connu qu'un objet qui bouge attire plus l'attention qu'un objet immobile ;
- **Le groupement** : La disposition ou l'arrangement des stimuli peut influencer l'attention et l'interprétation dont il fait l'objet. Les stimuli groupés paraissent être reliés dans le temps ou dans l'espace, surtout si leur arrangement correspond à un certain rythme ou à une certaine disposition. De tels groupements aident le sujet à percevoir les stimuli et à les organiser en une forme compréhensible.
- **La clôture** : Le sujet a tendance à compléter les vides à l'intérieur de l'information reçue. Le sujet reçoit une information « incomplète », mais tout de même suffisante pour pouvoir « parachever » le stimulus et le percevoir tout entier. Ainsi le sujet a plus ou moins la facilité à appliquer les connaissances qu'il a déjà sur ce qui est approprié pour compléter le stimulus.

❖ Les facteurs internes

Les facteurs internes semblent dépendre des processus cognitifs. Le résumé des recherches scientifiques ressort que parmi les déterminants internes les plus importants influençant la perception sont :

- **La motivation** : La motivation du sujet influence souvent sa perception. Elle peut résulter de la condition physiologique ou de l'apprentissage social du sujet. L'individu a tendance à accorder une attention particulière aux stimuli qui renforcent ou satisfont une condition motivante.
- **La catégorisation** : L'activité de catégorisation sociale consiste à recevoir les informations sur les objets et personnes qui nous entourent, d'identifier ces objets et personnes environnants, d'y mettre de l'ordre et d'établir des relations entre les classes d'événements. En d'autres termes, l'activité de la catégorisation consiste à classer les informations ou les individus dans les catégories sur la base d'éléments suffisants (s'il attire, il s'agit de la catégorie A) et nécessaires (s'il repousse, il ne s'agit pas de la catégorie A). Elle a pour fonction de :

- Simplifier la réalité sociale ; En regroupant en catégories les informations que nous percevons, il est plus facile pour nous de nous rappeler ces informations, car elles sont classées par catégories ;
- Maintenir les apprentissages : elle nous permet de ne pas oublier les informations dépassées, celles issues de notre expérience lorsque nous sommes confrontés à une nouvelle information ;
- Guider notre action : Nous nous basons sur les catégories pour prendre des décisions sur nos actions ;
- Arranger, organiser, et donner du sens à notre environnement social.
- **la formation d'impression** : Les nombreux travaux d'inspiration gestaltiste (tout changement des parties d'un tout conduit au changement de la totalité) d'Asch (1946) sur la perception sociale, a permis d'étudier celle-ci en tant que processus de construction de la réalité sociale. Il ressort de ses travaux que :
 - Les individus, sur la base des traits diversifiés et perçus de toute part, sont capables de forger une impression cohérente (le crédit comme vecteur de réussite sociale, etc.). Ces impressions s'organisent selon **le principe de cohérence** qui est à la fois logique et émotionnel ;
 - Tous les traits n'ont pas la même influence, les premiers prennent l'ascendant sur les suivants. Les premiers traits présentés organisent l'impression (**principe de primauté**) ;
 - Certains traits ou informations sont plus importants et saillants que d'autres et peuvent changer l'impression que l'on se fait d'un objet : ces traits sont dits **centraux**.

Concernant la formation des impressions, les travaux d'Asch (1946) ont montré que les individus sont actifs et rapides à saisir l'ensemble des renseignements informatifs (les traits centraux et saillants) pour leur former une impression générale des objets. Les informations ainsi assimilées vont permettre à l'individu de s'en accommoder en créant une théorie cohérente qu'il sera difficile de changer.

- **Les théories implicites de la personnalité** : Une théorie implicite de la personnalité est une structure mentale qui relie les opinions préconçues et les organise autour de la signification et l'ensemble des traits caractérisant l'objet ou la personnalité. Elles forment « des croyances générales à propos de la fréquence d'un trait (le crédit est un vecteur de réussite sociale), de sa variabilité (le crédit gouvernemental est un vecteur

de réussite sociale), et de sa liaison avec les autres traits (le crédit est un vecteur de réussite sociale mais peut aussi être un vecteur d'échec s'il est mal utilisé ou s'il n'est pas remboursé » (Leyens & Yzerbyt, 1997). Ces liens peuvent être faits sur la base des catégories sociales (on parle alors des stéréotypes) mais aussi et surtout sur la base des caractéristiques de la cible. Comme par exemple pour le crédit :

- Son importance ;
- Sa nécessité.

La formation des impressions est donc cohérente et organisée : ainsi le percevant au-delà de l'organisation des informations qu'il reçoit, infère aussi des nouveaux éléments qu'il n'a pas directement observés. Il en résulte dans certains cas une tendance à la falsification du jugement (Cronbach, 1984).

- **Le model continuum** : Selon Fiske et Neuberg (1990) l'**appartenance catégorielle** de l'objet cible (importance, nécessité, etc.), ou sur **les informations individualisantes** (créance, opération financière). Ce qui détermine l'un ou l'autre type d'informations est :
 - La saillance perceptive : Si le crédit est un moyen d'ascension sociale, il est fort probable que l'on se forme une impression de cette opération ou créance, sur la base de son appartenance catégorielle.
 - Les objectifs du percevant : Ce sont les buts que l'individu poursuit lors de son activité de perception ; si le jeune bénéficiaire veut se sortir du chômage, de la précarité et qu'il obtient un crédit gouvernemental du PAJER-U, la catégorie « important » attirera plus son attention que la catégorie « remboursable ».
 - La charge cognitive : Si elle est élevée, elle favorise l'utilisation des raccourcis mentaux qui font gagner de l'énergie et du temps à l'individu, mais qui risque de le pousser en erreur. L'individu tend à utiliser beaucoup plus l'information catégorielle. Le contexte, le milieu environnemental (la famille, les amis, le contexte économique, etc.), augmentent cette charge cognitive.

Notons que l'utilisation des informations catégorielles favorise l'utilisation des stéréotypes et la confirmation des attentes. Par exemple pour sortir du chômage et de la précarité, le jeune bénéficiaire du crédit utilise les stéréotypes du remboursement du crédit pour évaluer et juger

cette activité de remboursement ou objet (crédit) et pour percevoir chez cet objet les traits de réussite (confirmation de mes attentes).

- **La perception stéréotypée ou individuelle :**

Les stéréotypes (l'assignation d'attributs en fonction de l'identité groupale) sont des croyances qui servent de fondements aux points de vues établis, relativement constants et figés qui concernent les classes d'individus, des groupes ou des objets déterminés et qui sont fixés d'emblée au lieu de résulter de jugement actuel. Ainsi la formation d'impression débute sur la base des caractéristiques (le sexe, l'âge, l'apparence physique, le statut professionnel, le statut social etc.). C'est-à-dire que les stéréotypes sont la résultante de l'économie dans la pensée concernant autrui, les groupes et objets. Pour un objet social qui est le crédit, les caractéristiques sont (créance, opération financière, etc.).

En plus des éléments cités plus haut comme influençant la perception, nous avons aussi, les facteurs institutionnels et les facteurs individuels.

- **Les facteurs institutionnels :** sont des éléments qui déterminent en général, les règles, les usages, organismes relatifs au cadre normatif de référence englobant l'individu. Ainsi nous avons des institutions politiques, religieuses, économiques et éducatives. Parmi elles, il y en a qui prennent le pas sur les autres, à l'instar des institutions éducatives. Celles-ci véhiculent autant des croyances traditionnelles que culturelles qui déterminent à priori les attitudes tout comme elles fondent la valeur accordée à l'objet et justifient la manière d'entrer en contact avec ce dernier. Ceci est facilité par le fait que la mémoire est collective. Chez les humains, la plupart des expériences et informations ne viennent pas du contact avec les choses, elles sont transmises par le langage, les parents, les amis, l'école, la société qui forgent et implantent ces idées dans le cerveau. Les pensées ne sont pas seulement dans la tête, mais dans les livres, supports de mémoire, et les institutions qui les portent.
- **Les facteurs individuels :** Ils regroupent entre autres, le niveau d'instruction, le sexe, l'âge, la familiarité avec l'objet, la durée de la connaissance avec l'objet. Ainsi le remboursement du crédit gouvernemental du PAJER-U par un jeune bénéficiaire, va tenir en compte les facteurs individuels dans le choix de ce dernier. Par exemple, le niveau scolaire du jeune bénéficiaire.

IV.4.6. La perception et les expectations

Le terme expectation est souvent remplacé par la notion d'attente, car ces deux concepts, définissent une même idée. Même si l'expectation est une forme particulière de l'attente. (Vroom, 1964 cité dans Famose, 1993, p.115) définit l'expectation comme « *une relation action-performance, estimation faite par le sujet des probabilités subjectives que son action sera suivie d'une performance particulière* ».

Ainsi un individu qui a des expectations vis-à-vis d'un objet va le percevoir différemment et adopter des conduites et des attitudes favorables envers cette personne ou cet objet. De plus, les données révèlent que les attentes des percevants orientent leur comportement de telle manière que ces dernières se voient confirmées dans les réactions des cibles. Les expectations d'un jeune bénéficiaire des crédits gouvernementaux du PAJER-U à la réussite de son projet dans le domaine entrepreneurial, prend pour référence celui ou ceux qui ont réussi dans ce domaine. Sa perception de cet objet social change, et entraîne une action vers ce domaine comme le remboursement du crédit.

Les attentes que l'on a d'une personne, d'un objet social amènent souvent les individus à adopter des conduites particulières vis-à-vis des personnes, objets sociaux, du coup elles conditionnent leurs comportements vis-à-vis d'eux. Cette influence de la société sur la perception des individus met à jour, l'impact de la culture à travers ses normes, systèmes de valeurs, etc. via l'ensemble des structures sociales et comportements caractérisant une société. Ce qui nous amène à ressortir le lien entre la perception et la culture en général et en particulier la culture entrepreneuriale.

IV.4.7. La perception et la culture entrepreneuriale

L'adaptation, l'apprentissage, la signification des objets, etc. sont des facteurs externes et internes qui interviennent dans le phénomène perceptif et qui sont grandement influencés par le contenu culturel. Ceci montre que la culture de chaque groupe dans lequel vit un individu détermine la perception qu'il a d'un objet ou d'un phénomène. L'intérêt accordé à un objet ou un phénomène par un individu est le fruit de l'importance, de la vision et de la signification qu'accorde son groupe d'appartenance à cet objet ou phénomène. De même, cet intérêt va dépendre aussi de la familiarité, des us et coutumes du groupe d'appartenance vis-à-vis de cet objet ou phénomène. C'est donc la culture du groupe d'appartenance qui empêche ou facilite l'interprétation des données sensorielles selon qu'elles sont compatibles ou non avec les normes établies. Les processus d'élaboration des perceptions, les mécanismes de l'appréhension de la

réalité, du fonctionnement et de l'articulation entre le groupe social et ses membres apparaissent au centre de la compréhension de l'identité culturelle et des effets des facteurs sociaux sur l'élaboration de la perception et des repères que les individus se donnent du monde.

Le fait que les facteurs sociaux externes et internes impactent fortement sur notre perception démontre à suffisance l'influence de la société sur la perception des individus, l'impact de la culture à travers ses normes, systèmes de valeurs, etc via l'ensemble des structures sociales et comportements caractérisant une société. Ainsi, les valeurs et les normes dont est moulée la culture déterminent fortement les perceptions des individus, et plus généralement leurs cognitions : la manière dont ils traitent les informations, spécialement celles qui leur proviennent à des objets sociaux et d'autrui.

Dans ce processus de remboursement des crédits par les jeunes bénéficiaires des projets gouvernementaux du PAJER-U, la perception joue un rôle important. Elle a pour fonction de donner un sens à tous les éléments de l'environnement, c'est à dire que le jeune bénéficiaire du crédit perçoit tous les facteurs internes et externes grâce à cette fonction psychologique. La perception est donc un processus par lequel le jeune bénéficiaire des crédits gouvernementaux prend conscience de son environnement entrepreneurial et l'interprète de telle façon qu'il soit en accord avec son cadre de référence. Compte tenu de la complexité et surtout de la quantité d'information de cet environnement (culture, environnement socioéconomique, les composantes du groupe etc...), la perception sert à simplifier la représentation de l'environnement en ne retenant que certaines informations en fonction de la réalité qui est en en partie dépendante de notre propre interprétation des phénomènes rencontrés tout au long du processus de socialisation.

En conclusion nous dirons que la perception des crédits gouvernementaux du PAJER-U par les bénéficiaires desdits crédits est le résultat de la culture entrepreneuriale au travers de l'interaction sociale et humaine dans laquelle s'est construite la réalité. Cette perception n'a rien à voir avec les récepteurs sensoriels que l'on aborde souvent quand on parle de perception. Elle met en relief un rapport entre l'environnement social, la vision, les attentes du sujet social vis-à-vis de l'objet social. C'est pourquoi, nous avons jugé nécessaire de faire appel à la théorie des représentations sociales capable de rendre compte du lien entre les différents sujets (bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U) et le Crédit (remboursement du crédit).

IV.5. THEORIE DES REPRESENTATIONS SOCIALES

Afin de mieux comprendre la théorie de la représentation sociale grâce à laquelle nous pouvons expliquer notre étude, nous allons tout d'abord présenter son historique ensuite relever ses différentes approches, puis son organisation, ainsi que son rôle et sa fonction, enfin le lien entre la représentation sociale et la culture entrepreneuriale

IV.5.1. Aspects théoriques : présentation du concept de la théorie des représentations sociales

Selon Jodelet (1984, p.357) « *Le concept de représentation sociale désigne une forme de connaissance spécifique, le savoir de sens commun dont les contenus manifestent l'opération de processus génératifs et fonctionnels socialement marqués, plus largement elle désigne une forme de pensée sociale* ».

Les représentations sociales sont les modalités pratiques orientées vers la communication, la compréhension et la maîtrise de l'environnement social, matériel et idéal. En tant que tel, elles présentent des caractères spécifiques au plan de l'organisation des contenus, des opérations mentales et de la logique.

- **Origine**

Bien qu'ayant une origine sociologique, (notion de représentation collective de Durkheim), les représentations sociales sont aujourd'hui un des concepts importants de la psychologie sociale française. Ce qui justifie les différents usages du concept (psychologie et sociologie) dont elle garde les traces. La notion de représentation sociale a été élaborée à la base par Moscovici en 1961. Son propos était de montrer comment une nouvelle approche scientifique est diffusée dans une culture donnée, de quelle manière elle change la vision que les gens ont d'eux-mêmes et du monde dans lequel ils vivent.

- **Approches théoriques des représentations sociales**

Jodelet (1985) distingue six approches théoriques différentes. Celles-ci définissent deux grandes orientations. La première, plus psychologique centre son travail sur l'analyse de la structure et du fonctionnement des représentations sociales. Cette orientation cognitive tente de comprendre le fonctionnement psychique d'un individu en situation d'interaction. La seconde plus sociologique, pourrait être appelée interprétative dans la mesure où elle analyse, à travers les productions mentales des agents, leurs places dans le système sociale et l'influence des déterminations sociales sur les productions psychiques.

Les six différentes approches théoriques décelées par Jodelet (1985) sont :

- 1- Celle qui touche la dimension cognitive des représentations sociales. Celles-ci apparaissent comme un cas particulier de cognition sociale d'un sujet porteur véhiculant les idéologies de son groupe sociale.
- 2- Celle qui touche les aspects signifiants de l'activité représentative. Herzlich (1972) insiste sur le rôle de l'imaginaire social dans l'élaboration des représentations sociales. C'est ainsi que le sujet acteur social est vu ici comme producteur de sens et exprimant par ce sens son type d'insertion dans le monde social. Ce monde lui fournit des cadres référentiels, un système de codes, qui participent à l'élaboration des perceptions et des conduites.
- 3- Celle qui est soutenue par Windisch (1982), étudie la représentation sociale comme forme de discours d'un sujet en situation de communication. Il montre que le sujet en situation de communication met en œuvre une logique discursive directement dépendante de sa situation sociale.
- 4- Celle prônée par Gilly (1980), qui montre la représentation sociale comme une pratique sociale d'un sujet reflétant les idéologies, les normes qui dépendent de son statut social.
- 5- Celle qui envisage la représentation sociale comme destinée à réguler, anticiper, et à justifier les relations sociales qui s'établissent entre les différents groupes sociaux.
- 6- Enfin celle mise en valeur par Bourdieu (1972) et Boltanski (1982) qui envisagent l'acte de représentation comme production de schèmes de pensée socialement déterminés. Ainsi les représentations du sujet sont le produit des déterminations sociales. Ce sont ces déterminations sociales qui sont à l'origine de la constitution des habitus vu comme systèmes de dispositions et de perceptions.

- **Organisation des représentations sociales**

Quel que soit la nature exacte de ses éléments constitutifs, la représentation sociale peut être analysée à travers trois dimensions.

- **L'information** : Moscovici (1976, p. 66) dit de cette dimension qu'elle a trait à l'organisation des connaissances que possède un groupe à propos d'un objet social. Elle renvoie du même coup à la quantité d'informations dont disposent chaque individu, chaque groupe social, à propos de l'objet, mais aussi de la nature des informations

disponibles. Ebale (2009, p.44) dit de ces informations, qu'elles peuvent être authentiques ou incertaines, riches ou incomplètes

- **L'attitude** : (Moscovici cité dans Ebale, 2009, p.45) définit l'attitude comme « un schéma dynamique de l'activité psychique, schéma cohérent et sélectif, relativement autonome, résultant de l'interprétation et de la transformation de modèles sociaux et de l'expérience de l'individu. ». Moscovici (1976) voit en l'attitude une dimension « génétiquement première » à partir de laquelle viendront se greffer les informations. En étant le versant dynamique des représentations sociales, l'attitude oriente la prise d'informations et leurs transformations, tout comme elle permet d'anticiper, de soutenir et d'orienter le comportement.

- **Le champ de représentation** : La notion de champ de représentation renvoie à l'idée que les informations disponibles, sont organisées, hiérarchisées et structurées. Le champ de représentation selon Ebale (2009, p.45) est « *Cette grille ou moule qui permet de classer les représentations en tenant compte des facteurs socioéconomiques (catégorie socioprofessionnelle, niveau d'instruction,...) et psychosociaux (expérience personnelle, expérience collective, combinaison attitude-motivation,...).* »

- **La représentation sociale comme processus psychique**

La représentation sociale comme produit, est le résultat d'une construction mentale solidaire de l'insertion des agents dans un réseau de communications et d'échanges. Dans cette construction, Moscovici (1976) dégage deux processus majeurs: l'objectivation et l'ancrage.

- **L'objectivation** : Il est un processus par lequel l'abstrait devient réel. Le tri des informations par le sujet est réalisé en fonction des critères culturels et normatifs, celles-ci étant détachées du champ théorique auquel elles appartiennent et projetées comme faits d'un univers propre, le sujet ayant le pouvoir de les contrôler. Il constitue ainsi un « modèle figuratif » qui acquiert le statut d'instrument pour orienter la perception et les jugements des individus. Il est à noter que l'objectivation rend compte de la transformation d'une connaissance en représentation par le social.

- **L'ancrage** : C'est une intégration cognitive qui vise une réduction des idées étranges à des catégories et à des images connues et leur placement dans un contexte familier. L'on parle d'ancrage une fois que le sujet ou le groupe s'approprie et fait usage du modèle figuratif devenu évident comme une grille de lecture de la réalité, un guide et un orienteur des conduites. A l'inverse de l'objectivation, l'ancrage rend compte du

processus de transformation du social par la représentation (Ebale, 2009, p.43). De ce fait, l'intervention sociale se traduit par la signification et l'utilité qu'on confère à l'objet représenté et elle suppose l'intégration cognitive de celui-ci dans le système de la pensée préexistant, avec en plus les transformations qu'elle implique. Pour Jodelet (1989), l'ancrage articule trois fonctions fondamentales de la représentation : La fonction d'intégration des informations nouvelles, la fonction d'interprétation de la réalité et la fonction d'orientation des conduites et des rapports sociaux

L'objectivation et l'ancrage sont deux processus interconnectés, qui d'une part constituent la focalisation d'une représentation autour d'un noyau figuratif et d'autre part représentent un système d'interprétation de la réalité et d'orientation des comportements.

- **Structure de la représentation sociale**

Plusieurs auteurs parmi lesquels : (Abric (1994); Flament (1994) ; Moliner, 1988) pour décrire la structure des représentations sociales, ont adopté la formule selon laquelle, les représentations sociales sont composées d'un noyau central ou système central autour duquel gravitent de systèmes périphériques.

- **Le noyau central ou système central** : est défini par (Abric cité dans Ebale, 2009, p.47) comme « *tout élément ou ensemble d'éléments qui donnent à cette représentation sa signification et sa cohérence* ». Il est déterminé par les conditions historiques sociales étant marqué par la mémoire collective et les normes du groupe. Le noyau central interprète, donne un sens aux événements, dirige la conduite qui est l'élément essentiel autour duquel la représentation s'organisera. Il est à noter que le noyau central est stable, concret, consensuel et historiquement déterminé.

- **Le système périphérique** : Complément essentiel du système central, il est constitué des éléments périphériques qui à leur tour constituent la partie dynamique de la représentation. Les éléments périphériques remplissent une fonction de concrétisation par le fait qu'ils expriment le présent, l'expérience des sujets, les caractéristiques de la situation. Une autre des fonctions des éléments périphériques est celle de réglage et d'adaptation du système central aux contraintes et aux caractéristiques de la situation concrète à laquelle le groupe se confronte. Ils permettent l'élaboration de la représentation sociale individualisée, l'intégration de l'histoire personnelle du sujet et de ses propres expériences.

- **Rôles et fonctions des représentations sociales**

Dans une forme synthétique, Mogos (2009, p.19) donne les fonctions des représentations sociales qui sont les suivantes :

- Elles contribuent à l'interprétation de la réalité quotidienne et à la compréhension des phénomènes nouveaux et inconnus ;
- Elles participent à la formation et à l'orientation des conduites ;
- Elles contribuent à la création et à la préservation d'une identité psychosociale positive ;
- Elles facilitent la communication sociale ;
- Elles sont utiles dans la justification des conduites sociales.

La question du comportement de chaque individu liée au rôle des représentations sociales nécessite la compréhension de son système cognitif et les facteurs qui l'influencent tels que les valeurs, les attitudes, les connaissances partagées acquises, mais également les compétences ancrées dans la culture entrepreneuriale.

IV.5.2. Les représentations sociales et la culture entrepreneuriale

Il importe de souligner que la culture, entendue comme système d'attitudes et de valeurs, est mise en relation directe avec des représentations sociales. Ainsi, pour l'ensemble des groupes sociaux ou des cultures, l'opinion publique ainsi que les représentations sociales se construisent sur un substrat culturel et sont reliées à un système de valeurs. (Jodelet, 2002; Berestovoy, 2006).

La culture véhicule les valeurs, mais également le mode de pensée des individus. Elle joue un rôle vital sur les émotions, la pensée et les actions envers l'environnement (Barraza, 2001). En fait, les valeurs et la culture jouent un rôle majeur dans le domaine des représentations sociales en filtrant les informations qui sont intégrées et en contrôlant leur organisation dans la pensée (Stern et al., 1993).

Par conséquent, les représentations sociales orientent les actions des individus et leur donnent du sens et ce sens est ensuite plus globalement accepté par un cadre socioculturel plus global (Navarro-Carrascal, 2009). Tandis que (Maffi, 1998 ; 2001) mentionne que l'Homme est le produit de son identité culturelle et de son milieu, ainsi ses relations avec son milieu naturel environnant sont le produit de la dynamique de sa culture.

Ainsi, on peut même affirmer que les représentations sociales jouent le rôle de prescription des pratiques en cours au sein d'une culture concernant des habitudes ou des comportements individuels ou collectifs dans un domaine ou une activité. On peut donc aisément relier les concepts de représentations sociales et de culture entrepreneuriale à partir des pratiques sociales. Dès lors, on peut ainsi comprendre que le milieu social (pays, ethnie, familles, amis) ayant la responsabilité envers l'individu joue de ce fait un rôle déterminant dans la diffusion et la communication de certaines représentations auprès de celui-ci, reliant ainsi possiblement les représentations sociales et la culture entrepreneuriale dans les pratiques sociales.

Dans sa modélisation du phénomène entrepreneurial, Verstraete (1999) attribuait un rôle majeur aux représentations sociales, ces dernières étant présentées comme des éléments façonnant la pensée de l'entrepreneur agissant. Selon lui,

Chaque partie de l'espace social est susceptible de donner lieu à des représentations sociales afférentes à elles-mêmes. Certaines de ces représentations sont centrales et stabilisent le champ représentationnel (...), elles guident l'individu. Un créateur est donc d'autant moins guidé dans son entreprise qu'il n'est pas issu d'un espace social où la culture entrepreneuriale offre un ensemble de représentations afférentes à l'acte d'entreprendre (...) (Verstraete, 1999, p.127).

Les représentations sont des instances sociocognitives fondamentales dans lesquelles se construisent les liens pensée-action (Lauriol, 1998), et certaines d'entre elles sont susceptibles d'influencer les comportements entrepreneuriaux, soit en les stimulants, soit en les bloquants. Les représentations constituent le fondement de la vision stratégique développée par l'entrepreneur (Verstraete, 2001).

Par rapport à l'orientation de notre travail, c'est l'approche structurale des représentations sociales Abric (1994) qui établit le lien entre les pensées et les pratiques sociales qui sied le mieux à notre objet d'étude en raison des pratiques qui sont manifestés par les jeunes entrepreneurs en terme de remboursement des crédits.

Selon lui, les représentations sociales remplissent quatre fonctions principales: une fonction de savoir, en permettant aux acteurs d'acquérir des connaissances et de les intégrer dans un cadre compréhensible; une fonction d'identité, en définissant l'identité et en sauvegardant la spécificité des groupes ; une fonction d'orientation, en guidant les comportements et les pratiques ; une fonction de justification, en permettant de justifier à posteriori les prises de position et les comportements.

Ainsi, il devient alors possible d'imaginer, de lire et d'interpréter les comportements entrepreneuriaux des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des programmes gouvernementaux en matière de remboursements en regardant la culture entrepreneuriale et les représentations sociales des objets sociaux de l'entrepreneuriat tels : le crédit, l'information, la sensibilisation etc.

IV.6. LA THEORIE DES ATTITUDES

Expliquer notre étude par la théorie des attitudes nécessite des connaissances dans le domaine des attitudes en tant que concept explicatif des comportements (réalité observable). L'attitude étant une notion très complexe, pour mieux en saisir la signification et limiter le concept d'attitude à une notion mesurable, Nous allons d'abord définir l'attitude, puis présenter le concept dans ses différentes dimensions, ensuite préciser ses attributs et enfin établir sa relation avec la culture entrepreneuriale

IV.6.1. Définition

Dans le langage ordinaire, l'attitude correspond, au sens propre, à une position du corps, à une manière de se tenir, et au sens figuré, à une conduite tenue dans certaines circonstances. L'attitude, dans sa définition la plus simple, renvoie à une évaluation d'un objet de notre environnement social ou physique. Ainsi, les attitudes façonnent nos perceptions du monde social et physique et contribuent à forger notre compréhension de la réalité sociale. C'est ainsi que (Legendre, 1993 cité dans Le Guer (2019) conçoit l'attitude comme un :

État d'esprit (perception, sensation, idée, conviction, sentiment, etc.), disposition intérieure acquise d'une personne à l'égard d'elle-même ou de tout élément de son environnement (personne, chose, situation, événement, idéologie, etc.) qui incite à une manière d'être ou d'agir favorable ou défavorable (p.24)

« Toute relation entre une personne et un objet de quelque nature implique une attitude » (Adler,1994, p.19). De même que les attitudes nous permettent de porter rapidement des jugements, de nous adapter à la société en apprenant les comportements, croyances et affects qui y sont valorisés Girondola & Joule (2013).

C'est dans ce sens qu' Eagly & Chaiken (1993,p.1) définissent l'attitude comme: « une tendance psychologique exprimée en évaluant une entité particulière avec un certain degré de faveur ou de défaveur.» Cette définition plus généraliste d'Eagly & Chaiken (1993) fait ressortir une tendance psychologique de l'attitude qui indique que cette dernière est stable dans le temps.

De ce fait, les attitudes sont conçues ici comme relevant de la mémoire à long terme. Elles sont activées lors de la rencontre avec l'objet d'attitude.

Il importe de souligner que les attitudes se caractérisent et sont de nature suivante :

- Elles sont le fruit au sens de la confrontation entre la personnalité et le milieu social et sont donc pour l'essentiel acquises et non innées ;
- Elles sont relativement stables et durables quoiqu'il puisse avoir des changements et transformations issus d'autres facteurs ;
- Elles sont polarisées donc soit positives soit négatives.

Ce qui nous amène à parler des composantes des attitudes

IV.6.2. Les Composantes des attitudes

Il y a dans toute attitude un aspect évaluatif, et cet aspect est central. L'attitude est le plus souvent abordée dans le cadre d'un modèle tripartite composé d'une dimension cognitive, d'une dimension affective et d'une dimension comportementale distincte.

❖ La composante cognitive

La composante cognitive de l'attitude prend appui sur les croyances, pensées, attributs associés à l'objet d'attitude, les opinions de l'individu sur l'objet d'attitude, les associations d'idées que cet objet provoque, et le rapport que l'individu perçoit entre l'objet et ses valeurs personnelles.

❖ La composante affective

La composante affective comprend les affects, les sentiments ou émotions associés à l'objet d'attitude

❖ La composante comportementale

Les attitudes peuvent avoir aussi une origine comportementale qui prend appui sur les comportements passés envers l'objet. Nous nous situons souvent à l'égard d'un objet, surtout lorsque nous ne sommes pas sûrs. Ce qui entraîne une disposition à agir de façon favorable ou défavorable vis-à-vis de l'objet.

Ces composantes posent les jalons du lien entre les attitudes et le comportement.

IV.6.3. Attitude et comportement

L'attitude a trait à l'appréciation que la personne se fait du comportement et tient compte des résultats attendus du comportement. Elle est liée aux caractéristiques personnelles et professionnelles de l'individu, à ses valeurs, etc. (Dzaka-Kikouta et al., 2020). De manière générale, les attitudes orientent le comportement. Ainsi, l'attitude doit posséder une structure suffisamment stable et solide pour pouvoir observer la réalisation du comportement consistant avec celle-ci. Ceci nous amène à nous intéresser aux six dimensions de l'attitude qui illustrent le mieux la relation attitude-comportement, à savoir :

1. L'accessibilité

Cette dimension de l'attitude se réfère à une association, en mémoire, entre un objet d'attitude et son évaluation. C'est à dire, à la facilité avec laquelle une évaluation vient à l'esprit quand on rencontre un objet d'attitude. Le comportement, par rapport à un objet d'attitude, ne peut se produire sans que cet objet soit présent dans l'esprit de l'individu Channouf et al. (1996). Ils démontrent que l'accessibilité de l'attitude pouvait apparaître comme une conception centrale de la manière dont une attitude affecte un comportement. Quoique certains éléments facilitateurs plus ou moins de l'accessibilité en mémoire de l'objet d'attitude, l'histoire personnelle de l'individu et ses caractéristiques intrinsèques, soient une limitation à l'accessibilité.

2. La certitude de l'attitude

La certitude de l'attitude renforçait la relation entre les attitudes et le comportement. Cela est confirmé par une étude de Fazio & Zanna (1978) sur les attitudes envers les expériences en psychologie dont les résultats ont montré que plus les sujets étaient certains qu'ils avaient raison de participer aux expériences, plus cela prédisait leurs comportements à venir : c'est à dire, se porter volontaire pour de futures expériences autrement dit, plus nous avons confiance en la croyance que notre attitude (quelle qu'elle soit) est correcte, plus la certitude est présente.

3. L'extrémité d'une attitude

L'extrémité d'une attitude : elle est liée à sa fréquence de répétition. Et bien évidemment, plus une attitude sera extrême, plus nous aurons de chance de voir apparaître un comportement consistant avec cette attitude. Plus nous aurons de contact avec une attitude, donc plus nous la répéterons, plus celle-ci risque de s'extrémiser Downing et al.(1992).

4. L'expérience directe

L'expérience directe accroît la relation attitude – comportement de la même manière que la fréquence d'expression d'une attitude : par l'accessibilité Schuette & Fazio (1995). Quand une attitude est facilement accessible en mémoire, elle permettra l'émission plus fréquente d'un comportement. Et inversement, plus un comportement est émis fréquemment, plus l'attitude qui lui est propre est accessible Michelik (2008).

5. L'importance de l'attitude

Partant de la définition de Boninger et al. (1995, p.7) qui considère l'importance de l'attitude comme « *une perception subjective de l'intérêt porté à une attitude* ». Krosnick (1989) trouve que plus une attitude apparaît importante, plus elle prédit le comportement à venir. Par exemple, attacher une grande importance aux crédits des programmes gouvernementaux par les jeunes bénéficiaires amènera ces derniers à rembourser lesdits crédits.

6. La consistance structurelle

Dans le cadre de la consistance structurelle, l'attitude doit comporter à la fois un ensemble de cognitions (croyances ou opinions) et un ensemble de réponses affectives à cet objet (émotions ou sentiments) Rosenberg et Hovland (1960). Ainsi, les chances de voir apparaître un ensemble de comportements ou de tendances comportementales sont plus grandes lorsqu'il existe une certaine consistance entre toutes ces composantes. De même, plus une attitude sera forte (accessible, extrême, importante...) plus l'individu produira un comportement consistant avec cette attitude.

De même que la probabilité de production d'un comportement dépend de la prégnance de l'attitude, les comportements d'un individu pouvaient être en décalage par rapport à ses attitudes. Ce décalage peut être lié à plusieurs facteurs :

- L'influence de la situation immédiate, comportant de nombreux stimuli agissant directement sur ce comportement ;
- L'action de plusieurs attitudes complémentaires ou contradictoires sur le comportement ;
- Le décalage entre le moment où l'on étudie le comportement du sujet ou d'un groupe de sujets et celui où le comportement est observé. Dans cet intervalle de temps, les attitudes peuvent être transformées notamment en fonction d'événements particuliers.

IV.6.4. Attitudes et culture entrepreneuriale

L'attitude, particulièrement l'attitude entrepreneuriale d'un individu ou d'un groupe d'individu, est une variable stratégique dans la prédiction du comportement entrepreneurial. C'est-à-dire une prédisposition à agir favorablement ou défavorablement à l'égard du projet ou du processus entrepreneurial. Elle dépend de la culture entrepreneuriale prévalant dans un milieu comme un des facteurs les plus susceptibles d'influencer la propension d'une personne tout au long du processus entrepreneurial. Ceci est dû au fait qu'une culture entrepreneuriale, profondément ancrée, inconsciente et irrationnelle, conditionne les pensées et les actes des entrepreneurs tout au long du processus entrepreneurial (Busenitz et Lau, 1996) ; Audet et al., 2005).

Dans le cadre de notre étude, l'attitude correspond à une évaluation globale et relativement durable vis-à-vis du projet ou processus entrepreneurial qui va de l'intention à la création d'entreprise, en passant par le remboursement du crédit contracté par le jeune bénéficiaire jusqu'à son autonomisation sur la base des croyances, des valeurs, des motivations et des opinions.

Partant de ce fait, la culture entrepreneuriale serait en effet constituée de qualités, compétences et d'attitudes exprimant la volonté d'entreprendre et de s'engager pleinement dans ce que l'on veut faire et mener à terme (Leger-Jarniou, 2008). Ainsi, Chabani & Moussaoui (2017) vont plus loin en déclarant que :

La culture entrepreneuriale ne doit plus être considérée uniquement comme un moyen de créer de nouvelles entreprises, mais plutôt comme une attitude générale qui constitue un atout précieux dans la vie quotidienne et professionnelle de tout citoyen, compte tenu de la portée des caractéristiques qui la définissent (p.69).

Cette définition établit la relation entre la culture entrepreneuriale et l'attitude. Ainsi, l'attitude en tant que variable aux caractéristiques personnelles et professionnelles de l'individu, est influencée par des valeurs, croyances et normes de la culture entrepreneuriale qui conditionnent et orientent le comportement entrepreneurial. Ce qui nous pousse à dire que la culture entrepreneuriale d'un pays ou d'un milieu influe sur les attitudes (entrepreneuriales) des individus (variables aux caractéristiques personnelles et professionnelles) par le biais des systèmes des valeurs, croyances et normes présentes dans ce milieu. Celle-ci, via les attitudes va conditionner et orienter le processus entrepreneurial des individus (la manière dont les individus considèrent l'entrepreneuriat, sur la probabilité de choisir une carrière entrepreneuriale, sur la

volonté de réussir et de recommencer après un échec, ou sur le soutien apporté à la famille et aux proches qui envisagent de créer une entreprise.

IV.7. LE LIEN ENTRE LES THEORIES DE NOTRE ETUDE

Dans le cadre de notre étude, nous avons fait appel à plusieurs théories notamment, la théorie de la culture entrepreneuriale, la théorie de la perception sociale, la théorie des représentations sociales et la théorie des attitudes. Chacune de ces théories du comportement humain à sa façon permet d'établir le rapport sujet objet quoique par rapport à notre travail, quelle que soit la théorie convoquée, nous avons des éléments fédérateurs. Ainsi lorsque nous parlons de théorie de la culture entrepreneuriale, nous avons sa composante sur les connaissances partagées acquises qui a un volet cognitif. La théorie de la perception avec sa composante sur l'attention sélective, mémorisation et rappel d'informations met en exergue la cognition. De même pour la théorie des représentations sociales, nous avons les pensées et les constructions mentales qui portent sur le cognitif et pour la théorie des attitudes nous avons ses différentes composantes cognitives, affectives et comportementales. Dans cette théorie, il y aussi le volet cognitif.

Toutes ces théories en ce qui concerne, le rapport sujet/objet considéré ici comme un rapport social mettent en avant les ressources cognitives qui ont d'une part pour effet de transformer l'action d'un individu en une donnée de la science du comportement, d'autre part d'augmenter les capacités à résoudre les problèmes, enfin de présenter les différentes manières selon lesquelles dans la résolution des problèmes, les individus s'attaquent à des tâches cognitives (Isen et al., 1987). Ainsi, comment expliquer, d'un point de vue socio-cognitif, ce mécanisme qui met en exergue la construction de ce lien cognitions-comportements et transforme l'action d'un individu en un comportement ?

Une des explications vient de l'angle de vue cognitiviste des théories convoquées dans notre étude. Selon Devereux (1980), les cognitions sont des catégories de construction de l'individu se rapportant au langage comportemental. Elle réfère en tout cas aux normes sociales et au devoir-être qui est en concordance avec ces normes. Les cognitions se développent, en partie du moins, de telle sorte que les gens sachent comment se comporter : la pensée sert l'action (« thinking is for doing », Fiske, 1992). En ce sens, les cognitions donnent naissance à des comportements qui sont ici classiquement considérés comme résultant des capacités cognitives supérieures et non des interactions entre individus aux comportements simples (Hemelrijk & Kunz, 2003). De ce fait, les acteurs n'ont bien sûr pas accès aux motifs inconscients de leurs actions, c'est pourquoi la question du choix est presque toujours ambiguë (Doucet, 2009) et

l'attention des acteurs portée sur la perception et la représentation cognitive des situations (Mercier, 2020).

Pour construire leurs représentations mentales, les individus ont recours à des cadres interprétatifs fournis par les « modèles mentaux » et ces derniers guident les sujets dans leur manière de se comporter, leurs choix ou leur façon d'utiliser un outil. Ainsi, on part du principe que les situations présentent une variété d'attributs qui sont perçus et interprétés par les individus, sur la base de schémas cognitifs qu'ils ont déjà. Ces prototypes suggèrent que les gens partagent des ensembles de croyances sur les caractéristiques des différentes situations (Groupe de la Banque Mondiale, 2015).

De façon générale et plus particulièrement lorsqu'il est social, le comportement respecte, lui aussi, les critères de la complexité au niveau de son fonctionnement. Il présente des caractéristiques qui permettent d'entrevoir l'existence d'un système comportemental à l'instar de ce qui est admis pour la cognition lorsqu'elle est abordée sous l'angle d'un système cognitif. Toniolo, A. (2009). De ce fait, Les individus construisent en fonction des réalités normatives et de certaines croyances et pratiques culturelles de leur milieu, des réalités mentales qui orientent au final leur comportement (Fraïssé, 1999).

La signification du comportement s'ancre ainsi dans ces théories convoquées que nous prenons volontiers comme donnant des déterminations mais qui de fait proposent surtout des justifications, des voies possibles de rationalisation, bref de quoi construire la signification ou la valeur d'un comportement." (Beauvois 1994: 31).

C'est dans l'interaction complexe entre d'une part ces référents particuliers et d'autre part les mécanismes incitatifs de ces référents que réside assurément la résilience entrepreneuriale. Ce qui nous amène à dire que notre travail a une forte portée cognitive.

Nous venons de terminer la première partie de notre travail. Il nous revient maintenant de nous consacrer à la deuxième partie de notre travail.

**DEUXIEME PARTIE : LE CADRE
METHODOLOGIQUE ET OPERATOIRE**

CHAPITRE V : METHODOLOGIE DE RECHERCHE

La fiabilité des résultats de toute entreprise scientifique dépend de la qualité de la méthodologie utilisée. Cette dernière nécessite une attention particulière, vu qu'elle conditionne la qualité des résultats obtenus. Pour cela, le présent chapitre traite essentiellement de la méthodologie que nous avons utilisée dans cette recherche pour vérifier nos différents postulats. Ainsi, ce chapitre éclaircira les choix effectués pour le recueil des données. Partant, l'ensemble de ces choix garde à l'esprit la finalité de la recherche qui repose « *d'une part, sur la logique de l'ensemble de la démarche de recherche et, d'autre part, sur la cohérence de tous les éléments qui la constituent* ». (Royer & Zarlowsli, 1999, p.140).

Dans ce sens notre démarche méthodologique s'articulera dans un premier temps autour des éléments suivants : Le rappel de notre question de recherche ; la présentation du site d'étude, la population de l'étude, la technique d'échantillonnage. Dans un second temps nous évoquerons l'opérationnalisation et le processus de collecte de données, les hypothèses de l'étude, les variables de l'étude, ses indicateurs, le tableau synoptique des variables de l'étude, l'instrument de collecte des données, l'outil de recueil des données. Nous clôturons ce chapitre par l'exposé du pré-test, la passation de l'enquête et les difficultés rencontrées lors de la passation de l'enquête sur le terrain.

V.1. RAPPEL DE LA QUESTION DE RECHERCHE.

Il est à noter que le remboursement des crédits des programmes gouvernementaux par les jeunes bénéficiaires constitue notre principal centre d'intérêt. Ainsi, la présente étude cherche à résoudre la question du non remboursement des crédits gouvernementaux du PAJER-U par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires. Il s'agit en ce qui concerne le phénomène de non remboursement des crédits gouvernementaux du PAJER-U par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires, de mettre à nu les facteurs qui ont contribué à ce qu'une infime partie des jeunes rembourse (78/5369). Nous nous sommes posé la question que suscite ce problème : La culture entrepreneuriale influence t'-elle la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U dans sa dimension remboursement total des crédits ?

Pour répondre à cette question nous avons procédé en deux temps.

Dans un premier temps dans la première partie de notre étude, nous avons fait appel aux théories de la culture entrepreneuriale, de la résilience entrepreneuriale, de la perception sociale, de la représentation sociale et celle des attitudes et surtout à une revue de la littérature sur les généralités de l'entrepreneuriat, et de la résilience en générale et de la résilience entrepreneuriale en particulier.

Dans un second temps, nous présenterons dans cette deuxième partie de la recherche la méthodologie du travail adoptée pour notre étude.

V.2. PRESENTATION DU SITE DE L'ETUDE

Une étude se réalise dans un univers bien déterminé. C'est dans cet univers que l'on retrouve non seulement les données nécessaires à la compréhension du phénomène que nous étudions, mais également les personnes censées nous édifier. Cette connaissance du milieu d'étude permettrait également de cerner les contours du comportement qui est étudié par le chercheur. Ainsi, pour ce chapitre, nous présenterons en quelques repères, les traits caractéristiques de ce qui a été notre univers de recherche.

Notre étude est une étude nationale, c'est à dire qu'elle s'étend dans les dix régions du Cameroun :

1. Région de l'Adamaoua
2. Région du Centre
3. Région de l'Est
4. Région de l'Extrême-Nord
5. Région du Littoral
6. Région du Nord
7. Région du Nord-Ouest
8. Région de l'Ouest
9. Région du Sud
10. Région du Sud-ouest

V.2.1. Spécificité du site de l'étude

Les rapports affinitaires (croyances, modes de vie, etc.) et de voisinage entre les différents groupes ethniques amènent le Cameroun à être divisé en 3 grandes zones géographiques calquées sur les macro-régions culturelles. Ces macro-régions culturelles ne

manquent pas d'intérêt compte tenu de l'influence que leurs rapports affinitaires (croyances, modes de vie, etc.) exercent sur les comportements en matière d'entrepreneuriat à travers le pays. Au cœur de cette mosaïque des macro-régions socioculturelles se trouve donc l'ethnie, fondée sur une souche commune : la langue, un territoire plus ou moins mythifié, le « village », et des traits socioculturels incluant coutumes, modes d'agir et de penser (Bruneau, 2003).

Ainsi, nous avons comme grandes zones :

- Le Grand Nord

Le Grand Nord [GN] va du lac Tchad à la région de l'Adamaoua. Il comprend les régions de l'Extrême-Nord, du Nord et de l'Adamaoua. Il est socialement structuré de traditions culturelles soudano-sahéliennes et ses chefferies traditionnelles tiennent une position politique dominante. Il regroupe des populations peuls musulmanes appelés Foulbé et on y trouve aussi des populations animistes dites kirdi (« païennes ») qui ont généralement échappé à l'islamisation, mais également les Arabes choa, les Kotoko, les Kapsiki, les Massa, les Mousgoums, les Toupouri, les Mafa, les Guiziga, les Koma, les Mboum, les Fali, les Sara, les Haoussa, les Baya, etc.

En matière d'entrepreneuriat, Nguedong (2020) dans ses travaux souligne que les traditions culturelles Soudano-sahéliennes (Grand Nord) incitent les membres de leur groupe à entreprendre. De ce fait, ils ont une culture entrepreneuriale poussée.

- Le Grand Sud

Le Grand Sud [GS] comprend les régions forestières du Centre, du Sud, du Littoral et de l'Est. Le Grand Sud est composé des ethnies bantoues (les Douala, les Bété, les Eton, les Bassa, les Bafia, les Bulu, les Maka, les Pygmées etc.). Contrairement au grand Nord et de ses puissantes chefferies, le Grand Sud n'a pas su conserver sa grande organisation politique qui lui a permis présider au destin du Cameroun (chefferies Sawa et Ekang) avec des traités signés avec les colonisateurs (Allemands).

- Le Grand Ouest

Le Grand Ouest est situé dans une zone dite des « grassfields ». Il couvre administrativement trois régions : L'Ouest, le Nord-Ouest et le Sud-Ouest. D'un côté, nous avons la région de l'Ouest qui comprend les Bamouns qui sont en partie islamisés et les Bamiléké convertis aux religions chrétiennes. Le peuple Bamiléké doit sa notoriété à son

dynamisme économique et à son expansion spatiale (Warnier, 1995). D'un autre côté, nous avons les régions du Nord-Ouest et du Sud-Ouest constituées des ethnies suivantes : (les Widekum, les Bakundu, les Tikars etc.). Ces deux régions se caractérisent par un héritage colonial qui en a fait une zone partiellement anglophone au sein d'un État majoritairement francophone. Il est à noter que dans le Grand Ouest la chefferie traditionnelle occupe une place importante dans les us et coutumes de ses populations.

Dans le domaine entrepreneurial, à l'instar des bamilézés, les populations du grand ouest Cameroun (que l'on désigne aussi souvent par le terme anglais grassfields), sont réputés très influents dans les milieux d'affaires pour leur orientation entrepreneuriale et leur réussite en affaires dans divers secteurs de la vie économique (banque, commerce, industrie, services, etc.) (Warnier, 1993; Kamdem, 2002; Onana, 2005; Observatoire Pharos, 2020).

V.2.2. Présentation du PAJER-U

Le Programme d'Appui à la jeunesse Rurale et Urbaine synthétisée sous l'acronyme PAJER-U est une structure d'accompagnement socioéconomique des jeunes du Ministère de la Jeunesse et de l'Education Civique.

❖ Processus d'élaboration

Le Programme d'Appui à la Jeunesse Rurale et Urbaine (PAJER-U) est une initiative du Ministère de la Jeunesse et de l'Education Civique (MINJEC).

En octobre 2006, le PAJER-U a été élaboré et validé par le Comité Consultatif et de Suivi de la Gestion des Ressources PPTE pour apporter une réponse à l'épineux problème de chômage en milieu jeune.

Initialement, ce département ministériel a envisagé un dispositif de promotion économique reposant sur un trépied constitué :

- du Programme d'Appui aux Jeunes Ruraux pour la Lutte contre la Pauvreté [PAJER-LP];
- du Programme d'Appui aux Jeunes Urbains pour la Lutte contre la Pauvreté [PAJU-LP];
- du Fonds National d'Insertion des Jeunes [FO.N.I.J].

Les études de faisabilité des programmes susmentionnés ont conduit à la mise en place d'un seul et unique programme intégrant toutes les composantes et dimensions envisagées par

les trois programmes initiaux. Ce programme a été dénommé : **Programme d'Appui à la Jeunesse Rurale et Urbaine (PAJER-U).**

Il s'agit d'un programme intégré destiné à la jeunesse qui développe des actions de mobilisation, de formation sociale, technique et entrepreneuriale, de placement en emploi, de soutien à l'entrepreneuriat, d'accompagnement des juniors entreprises et de mise en place d'un mécanisme de financement des jeunes.

Plusieurs parties prenantes ont participé à l'élaboration du programme. Il s'agit du :

- Ministère en charge de la jeunesse ;
- Ministère de l'Emploi et de la Formation professionnelle [MINEFOP] ;
- Ministère de l'Economie de la Planification et de l'Aménagement du Territoire [MINEPAT] ;
- Ministère des Finances [MINFI] ;
- Ministère de l'Enseignement Supérieur [MINESUP] ;
- Ministère des Enseignements Secondaires [MINESEC].

Le PAJER-U est un dispositif qui entend accompagner les jeunes en auto-emploi aussi bien en zone rurale qu'en zone urbaine en respectant les équilibres statistiques de la population jeune au Cameroun.

❖ Objectifs

L'objectif général de ce programme est de promouvoir l'insertion socio- économique des jeunes camerounais par le biais d'une mobilisation sociale et d'un encadrement technique en vue d'en faire le moteur véritable du développement de la nation. Ainsi, le PAJER-U se propose de réaliser les activités suivantes :

- Mobiliser les jeunes par le développement de leurs compétences dans la promotion d'entreprises véritables (collectives ou non) et les accompagner en entrepreneuriat ;
- Développer les aptitudes civiques, sociales, techniques, entrepreneuriales et managériales des jeunes ;
- Doter les jeunes des outils de gestion de leurs projets ;

- L'accompagnement des micros activités (montant de financement inférieur ou égale à 1 000 000 FCFA) et Juniors entreprises (montant de financement compris entre 1 000 001 FCFA et 25 000 000 FCFA) des jeunes dans les dix régions ;
- Promouvoir un accompagnement de proximité des jeunes bénéficiaires à travers les antennes d'arrondissements.

Il est composé et organisé de manière suivante :

❖ **Organisation**

Le PAJER-U comprend trois niveaux d'administration et de gestion

- La supervision générale
- La coordination Nationale
- L'exécution déconcentrée

❖ **Supervision Générale**

La supervision générale est constituée de :

- Ministère de la Jeunesse et de l'Education Civique
- Comité de Pilotage.

❖ **Coordination Nationale**

La Coordination Nationale du PAJER-U comprend :

- Un coordonnateur national
- Un Département de la Mobilisation et de la Formation
- Un Département du financement, de l'Accompagnement et du Recouvrement
- Un Département du Suivi et de l'Evaluation
- Un Département de la Communication et des relations publiques
- Un département des affaires Juridiques et du Contentieux
- Un Service Administratif et Financier

❖ **Exécution déconcentrée**

L'exécution déconcentrée du PAJER-U est composée de :

- 10 Antennes Régionales
- 58 Antennes Départementales
- 360 Antennes d'Arrondissements

Il convient de rappeler que chaque type d'Antenne a à sa tête un Chef d'antenne.

❖ **Source de financement**

Les sources de financement du PAJER-U sont issues des fonds PPTE (2007-2011). Cette phase est appelée « phase pilote » et des financements du budget d'investissement Public (BIP) de 2012 à 2016. Cette phase est appelée « Nouvelle vision ».

Aussi autour de la composition et de l'organisation du PAJER-U, on retrouve les éléments suivants :

❖ **Cible et conditions d'éligibilité au programme**

Le PAJER-U a pour population cible les jeunes âgés de 15 à 35 ans non scolarisés et déscolarisés, diplômés ou non, promoteurs d'entreprises

Pour bénéficier du PAJER-U, les jeunes postulants doivent :

- Avoir un âge compris entre 15 et 35 ans ;
- Etre en activité ;
- Ne pas être élève, étudiant ou travailleur du secteur public ou privé ;
- Avoir un parrain (celui à qui on s'adressera au cas où le jeune ne venait pas à rembourser le crédit à lui accorder).

❖ **Guichet de réception des candidats**

Les jeunes éligibles doivent s'inscrire à l'observatoire National de la Jeunesse représenté dans les Centres multifonctionnels de promotion des jeunes [CMPJ] d'arrondissements du MINJEC du lieu de localisation de leurs projets.

❖ **Les opérations de recouvrements**

Les opérations de recouvrement diffèrent de la phase « pilote » qui va de 2007 à 2011 à la phase « nouvelle vision » qui va de 2012 à 2016.

Dans la Phase pilote, les activités de recouvrement sont de deux ordres :

- le suivi/accompagnement ;

- le recouvrement proprement dit.

- **Le suivi/accompagnement des jeunes**

C'est une opération qui s'étale sur toute la durée du projet du jeune. Elle se fait à plusieurs niveaux :

- **Suivi/accompagnement par le consultant accompagnateur :**

Outillé pour entreprendre et conduire l'activité pour laquelle il est payé. Il doit par ailleurs amener le jeune à rembourser le crédit à lui octroyé et lui faire savoir clairement qu'il encourt des pénalités au cas où il ne rembourse pas. Il doit en outre produire un rapport mensuel sur l'évolution du projet du jeune.

- **Suivi/accompagnement par le Chef d'Antenne :**

Le chef d'antenne doit s'assurer que toutes les opérations à réaliser dans le plan d'affaires du jeune le sont effectivement et suivant le chronogramme d'activités. Il doit en outre s'assurer du respect de l'échéancier de remboursement.

- **Suivi/accompagnement par l'Etablissement de Micro Finance :**

L'Etablissement de Micro finance [EMF] doit s'assurer de l'effectivité de toutes les activités réalisées par le jeune. Pour ce faire, l'EMF peut effectuer deux types de contrôles :

- le contrôle sur pièces ;
- le contrôle sur place.

- **Le recouvrement**

Le recouvrement est une opération par laquelle le jeune rembourse le crédit à lui accordé suivant l'échéancier arrêté par le comité de crédit. Le mode de remboursement peut être hebdomadaire, mensuel, trimestriel ou annuel voire journalier ou uni échéance si possible. Il peut aussi être basé sur le cycle de production de l'emprunteur. La fréquence de remboursement doit être indiquée dans le business plan du jeune. Cependant, le remboursement anticipé du prêt est admis. Dans les différents cas sus-évoqués, un bordereau de versement portant le numéro de compte du jeune, le montant et la date de l'opération lui est délivré.

- **Remboursement à l'échéance :**

A l'échéance, le jeune se présente aux guichets de l'EMF pour effectuer les versements, un bordereau de versement portant le numéro de compte du jeune, le montant et la date de

l'opération lui est délivré. A la dernière échéance, l'EMF lui délivre une attestation de non redevance avec copie à la Coordination Nationale du PAJER-U via le chef d'antenne.

Dans la Phase « nouvelle vision », les activités de recouvrement sont de trois types :

- le suivi/accompagnement ;
- le recouvrement proprement dit ;
- la gestion du contentieux.

- **Le suivi/accompagnement des jeunes**

C'est une opération qui s'étale de l'octroi du crédit à son remboursement total. Elle se fait par les Chefs d'Antennes d'Arrondissements. Pour cela, les Chefs d'Antennes d'Arrondissements doivent s'assurer du respect scrupuleux du plan de mise en œuvre du projet. Ils doivent en outre s'assurer du respect de l'échéancier de remboursement. C'est dire qu'ils doivent rappeler régulièrement aux jeunes la date de versement (remboursement) de la dette à la perception du Trésor et leur rappeler aussi d'exiger du responsable de cette institution financière une quittance de versement. Les jeunes feront ensuite une photocopie de cette quittance et la remettront à leurs Chefs d'Antennes d'Arrondissements respectifs pour actualisation des mouvements des remboursements et archivage.

Ce suivi/accompagnement se fera sur la base d'un guide de suivi conçu à cet effet et sera sanctionné par la production d'un rapport d'activités mensuel ou trimestriel transmis à la Coordination Nationale suivant la voie hiérarchique.

- **Le recouvrement**

Le recouvrement est une opération par laquelle le jeune rembourse le crédit à lui accordé suivant l'échéancier arrêté par le Comité de Crédit. Le mode de remboursement peut être hebdomadaire, mensuel, trimestriel ou annuel voire journalier ou une échéance en fonction du type d'activité menée. Il peut aussi être basé sur le cycle de production de l'emprunteur. La fréquence de remboursement doit être indiquée dans le plan d'affaires du jeune. Cependant, le remboursement anticipé du prêt est admis. Dans les différents cas sus-évoqués, une quittance de versement portant le nom du jeune, le numéro de la quittance, le montant, et la date de l'opération lui est délivrée par le percepteur du Trésor.

- **Remboursement à l'échéance :**

A l'échéance, le jeune se présente aux guichets de la perception pour effectuer les versements. Une quittance de versement portant le nom du jeune, le numéro de la quittance, le montant et la date de l'opération lui est délivrée. Lorsque le crédit est totalement remboursé, le PAJER-U lui délivre une attestation de non redevance.

• **Gestion du contentieux :**

Si à l'échéance le jeune ne se présente pas aux guichets de la perception pour payer sa traite, il est déclaré délinquant. Le Chef d'Antenne d'Arrondissement, chargé de suivre et d'accompagner le jeune doit descendre sur le terrain à sa rencontre. Au cas où le retard est justifié et que le jeune affiche une volonté de payer sa traite, un procès-verbal indiquant clairement la date et le montant à payer et signé du Chef d'Antenne d'Arrondissement, du jeune et de son parrain doit être dressé.

Au cas où le retard de remboursement n'est pas justifié, une lettre de mise en demeure lui est adressée avec copie à la Coordination Nationale. En cas de non-exécution de cette dernière, le Chef d'Antenne d'Arrondissement doit immédiatement appliquer la procédure de recouvrement d'urgence. Le dossier peut être transféré à un service compétent à l'exemple d'un huissier. Il applique la procédure de recouvrement en vigueur au PAJER-U Dans ce cas, les frais de justice sont à la charge du jeune dans le cadre des dommages et intérêts.

V.3. Population de l'étude

Selon Amin (2005, p. 235), la population d'une enquête est « *la collection complète de tous les éléments qui sont intéressés par une investigation particulière* ». Dans les sciences sociales, la population de l'enquête est constituée de l'ensemble des individus sur lesquelles on désire recueillir des informations et qui possèdent tous une ou plusieurs caractéristiques communes. Le choix de la population d'une étude est imposé par la nature de l'information à recueillir. Les membres de ladite population doivent être à même d'apporter des réponses pertinentes et objectives aux questions du chercheur. Par conséquent, la population à laquelle nous nous intéressons dans notre étude est constituée de l'ensemble des 5369 jeunes bénéficiaires des appuis du PAJER-U entre 2007 et 2014 qui ont totalement remboursé leurs crédits.

V.3.1. Technique d'échantillonnage

L'échantillonnage est selon Fortin (1996, p.366) « *un ensemble d'opérations qui consiste à choisir un groupe de sujet ou tout autre élément représentatif de la population étudiée* ». L'échantillonnage permet ainsi de prélever un certain nombre d'éléments dans l'ensemble d'éléments que nous voulons observer. Pour Rossi (1992, p.27), les techniques d'échantillonnage ont pour objet, en général, « *le choix dans une population définie que l'on veut décrire, d'un certain nombre d'éléments qui doivent représenter les mêmes caractéristiques que la population* ». Ainsi, les techniques d'échantillonnage ont pour finalité de produire un échantillon.

Nous avons opté pour **la technique d'échantillonnage probabiliste**. Dans ce type d'échantillonnage, la sélection des individus n'obéit pas au hasard.

V.3.2. Echantillon

L'échantillon est un sous ensemble de la population cible. Il est aussi une portion représentative d'un ensemble ; un spécimen Aktouf (1987). L'échantillon est donc une petite quantité d'un produit, destinée à en faire connaître les qualités ou à les faire apprécier. De ce fait, nous avons choisi notre échantillon selon la technique d'échantillonnage probabiliste. Notre échantillon découle de la « méthode d'échantillonnage aléatoire simple » qui est une méthode d'échantillonnage les personnes composant la population détiennent une probabilité connue d'être intégrées à l'échantillon. Ce choix s'explique par le fait que ce type d'échantillon est largement utilisé pour l'accessibilité de la cible, c'est le cas de notre étude où nous allons travailler avec les jeunes bénéficiaires des appuis gouvernementaux du PAJER-U ayant remboursés totalement leurs crédits qui sont identifiés, en petit nombre, accessibles, et repartis dans les dix régions du Cameroun.

Tableau 15

Répartition de l'échantillon des jeunes ayant terminés le remboursement par région

N°	Régions	échantillon de jeunes ayant terminés le remboursement par région
1	ADAMAOUA	5
2	CENTRE	10
3	EST	0
4	EXTREME-NORD	15
5	LITTORAL	6
6	NORD	4
7	NORD-OUEST	5
8	OUEST	26
9	SUD	1
10	SUD-OUEST	6
	TOTAL	78

Note. Ce tableau 15- Répartition de l'échantillon des jeunes ayant terminés le remboursement par région est adapté de « Données statistiques PAJER-U 2008-2014 » par le Programme d'Appui à la jeunesse Rurale et Urbaine (2014) p. 42.

V.3.3. La taille de l'échantillon

Dans les sciences sociales, c'est parfois le groupe cible choisi et/ou le contexte très particulier qui vont déterminer la taille de l'échantillon. C'est le cas de notre population cible qui est constituée de l'ensemble des 78 jeunes bénéficiaires des appuis du PAJER-U entre 2007 et 2014 qui ont totalement remboursé leurs crédits. En effet, lorsque la taille de la population est très réduite, il faut appliquer un coefficient correcteur à la taille de l'échantillon telle qu'on la calcule ci-dessus. **n'** étant la taille de l'échantillon et **N** la taille de la population, le coefficient de correction est égal à $N / (N+n)$.

Pour une proportion avec un niveau de confiance de 95% et une marge d'erreur à 5% on trouve : **n**=384, 16

Avec le coefficient correcteur, la taille de l'échantillon devient :

$$n' = n \times N / (N+n) = 384,16 \times 78 / (384,16 + 78) = 64,4$$

Il faut donc interroger 65 personnes sur 78 pour obtenir la précision souhaitée ici.

V.4. Corps d'hypothèses de l'étude et leurs variables

L'hypothèse est une proposition formulée de la recherche en rapport avec le sujet ou le thème et qui est soumis à une épreuve par des méthodes expérimentales, pour être quantifiée, vérifiée soit pour être acceptée, soit pour être rejetée. L'hypothèse de recherche guide le schéma de l'étude et permet de procéder à la vérification opérationnelle en définissant la nature de l'intervention, ses modalités d'application à savoir la population étudiée, la définition des résultats.

L'abondante littérature sur les concepts et théories relatifs à notre étude, nous a permis d'identifier plusieurs hypothèses susceptibles d'être étudiées dans ce travail. Mais, pour plus d'efficacité, nous nous contentons de cinq hypothèses de recherche qui vont être vérifiées dans le cadre de ce travail. Avant de présenter nos hypothèses de recherche, nous tenons à présenter l'hypothèse générale, réponse provisoire à la question de recherche.

V.4.1. L'hypothèse générale

Cette dernière est libellée comme suit :

« La culture entrepreneuriale influence la résilience des bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U dans sa dimension de remboursement total des crédits ».

Dans cette hypothèse générale, « la culture entrepreneuriale » constitue la Variable Indépendante (VI) et « la résilience des bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U dans sa dimension de remboursement total des crédits » la variable Dépendante (VD).

Intéressons-nous à présent à nos hypothèses de recherche.

V.4.2. Hypothèses de recherche

L'opérationnalisation de l'hypothèse générale ci-dessus évoquée permet de formuler les cinq hypothèses de recherche suivantes :

HR1 : Les connaissances partagées acquises par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U déterminent la résilience entrepreneuriale dans sa dimension totale de remboursement des crédits.

HR2 : La perception sociale du crédit par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U favorise la résilience entrepreneuriale dans sa dimension de remboursement total des crédits.

HR3 : Les attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U justifient la résilience entrepreneuriale dans sa dimension de remboursement total des crédits.

HR4 : Les valeurs entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U provoquent la résilience entrepreneuriale dans sa dimension de remboursement des crédits.

HR5 : Les compétences entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U engendrent la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits

V.4.3. Opérationnalisation des variables.

Après opérationnalisation de la variable indépendante de l'hypothèse ci-dessus (hypothèse générale), nous avons obtenu les variables suivantes :

VI₁ : Les connaissances partagées acquises par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U ;

VI₂ : La perception sociale du crédit par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U ;

VI₃ : Les attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis crédits gouvernementaux du PAJER-U ;

VI₄ : Les valeurs entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U ;

VI₅ : Les compétences entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U.

V.4.4. La variable indépendante.

Pour mieux cerner les variables de l'hypothèse générale, nous avons procédé à l'opérationnalisation de la variable indépendante. Ceci nous a permis d'obtenir des indicateurs appariés à chaque variable indépendante (VI) de l'hypothèse de recherche (HR). De ces indicateurs dérivent des indices d'où découlent des modalités qui traduisent les réponses aux indicateurs. Nous avons consigné ces différents éléments dans le tableau ci-après.

Tableau 16

Opérationnalisation de la variable indépendante de l'hypothèse de Recherche

Variables indépendantes		Indicateurs	Indices	Echelles de mesure
VI ₁	Les connaissances partagées acquises par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U;	-Connaissances déclaratives	-Réarmement civique	-totalement en désaccord -plutôt en désaccord -En désaccord -En accord -plutôt en accord -totalement en accord
			-Réarmement moral	
			-Réarmement entrepreneurial	
			-Connaissances reçues	
		-Connaissances procédurales	-Montage du Plan d'affaire	
			- procédures de financement et de remboursement	
			- Les conditions ou de remboursement	
VI ₂	La perception sociale du crédit par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U	Importante	- opportunité	-totalement en désaccord -plutôt en désaccord -En désaccord -En accord -plutôt en accord -totalement en accord
			- option de secours	
			-source de revenu / emprunt	
		Nécessaire	-permet d'être d'indépendant	
			- permet de se réaliser	
			- permet de sortir des situations difficiles	
VI ₃	Les attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U	attitudes positives	- Esprit d'initiative	-totalement en désaccord -plutôt en désaccord -En désaccord -En accord -plutôt en accord -totalement en accord
			-optimisme	
			-Bonne conduite	
			- être au service des autres	
			-Pragmatisme	
			-Persévérance	
VI ₄		-Responsabilité	- devoir	-totalement en désaccord -plutôt en désaccord
			-engagement (personnel)	

		- Solidarité	-entraide	-En désaccord -En accord -plutôt en accord -totalement en accord
			-assistance	
			-aide	
		- philanthropie	- altruisme	
			- humanisme	
			-caritatif	
VI ₅	Les compétences entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U	-savoir faire	- Monter un business plan	-totalement en désaccord -plutôt en désaccord -En désaccord -En accord -plutôt en accord -totalement en accord
			-Trouver des financements	
			-Créer son entreprise	
		-savoir être	-Respect	
			-obéissance	
			-politesse	
			-Interagir avec les autres	
		-savoir agir	- Entreprendre	
			-Mentoring (coaching)	
			-Manager	

V.4.5. La variable dépendante.

Notre variable dépendante est restée telle qu'elle a été formulée à savoir: la résilience des bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U en matière remboursement des crédits. Les données que contiennent cette variable (indicateurs, indices [échelles de mesure](#)) sont consignées dans le tableau ci-après.

Tableau 17

Opérationnalisation de la variable dépendante de l'hypothèse de Recherche

Variable dépendante		Indicateurs	Indices	Echelles de mesure
VD	Résilience des jeunes Entrepreneurs bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U en matière de remboursement des crédits	-Sources du traumatisme	-Pressions sociales	-totalement en désaccord -plutôt en désaccord -En désaccord -En accord -plutôt en accord -totalement en accord
			- Pressions politiques	
			-Pressions économiques	
			-Pressions culturelles	
		-cognition	-Traitement de l'information	
			-Capacité à analyser	
			-Capacité à interpréter ou à comprendre	
		-Affectifs	-Maîtrise de soi face à l'adversité	
			-Gestion des interactions	
			- Gestion des émotions	
		-action	-Planification	
			-Suivi	
			-Evaluation	
		l'accompagnement psychologique des tuteurs	-Dépassement des doutes de l'entrepreneur	
			-renforcement positif et encouragement des actions de l'entrepreneur	
			-expectative positive vis-à-vis de l'entrepreneur	

Tableau 18

Tableau récapitulatif de nos hypothèses et leur opérationnalisation

Hypothèse Générale	Hypothèse de recherche	Variables indépendante et dépendante	Indicateurs	Indices	Echelles de mesure
La culture entrepreneuriale influence la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U	HR₁ : Les connaissances partagées acquises par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U détermine la résilience entrepreneuriale dans sa dimension de remboursement total des crédits	VI₁ : Les connaissances partagées acquises par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U	Connaissances déclaratives	-Réarmement civique	-totalement en désaccord
				-Réarmement moral	-plutôt en désaccord
				-Réarmement entrepreneurial	-En désaccord
				-Connaissances reçues	-En accord
			Connaissances procédurales	-Montage du Plan d'affaire	-plutôt en accord
				- procédures de financement et de remboursement	- totalement en accord
				- Les conditions ou de remboursement	
	HR₂ : La perception sociale du crédit par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des	VI₂ : La perception sociale du crédit par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits	Importante	- opportunité	-totalement en désaccord
				- option de secours	-plutôt en désaccord
				-source de revenu / emprunt	-En désaccord
			Nécessaire	- permet d'être d'indépendant	-En accord
				- permet de se réaliser	-En accord

	appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U favorise la résilience entrepreneuriale dans sa dimension de remboursement total des crédits.	gouvernementaux du PAJER-U		- permet de sortir des situations difficiles	-plutôt en accord -totalement en accord
	HR₃ : Les attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U justifient la résilience entrepreneuriale dans sa résilience de remboursement total des crédits.	VI₃ : Les attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U	-attitudes positives	- Esprit d'initiative -optimisme -Bonne conduite - être au service des autres -Pragmatisme -Persévérance	-totalement en désaccord -plutôt en désaccord -En désaccord -En accord -plutôt en accord -totalement en accord
	HR₄ : Les valeurs entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des	VI₄ : Les valeurs entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des	-Responsabilité - Solidarité	- devoir -engagement (personnel) -entraide -assistance	-totalement en désaccord -plutôt en désaccord

	crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U provoquent la résilience entrepreneuriale dans sa dimension de remboursement total des crédits.	crédits gouvernementaux du PAJER-U	- philanthropie	-aide	-En désaccord
				- altruisme	-En accord
				- humanisme	-plutôt en accord
				-caritatif	-totalement en accord
	HR ₅ : Les compétences des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U engendrent la résilience entrepreneuriale dans sa dimension de remboursement total des crédits	VI ₅ : Les compétences des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U	-savoir faire	- Monter un business plan	-totalement en désaccord
				-Trouver des financements	-plutôt en désaccord
				-Créer son entreprise	-En désaccord
			-savoir être	-Respect	-En accord
				-obéissance	-plutôt en accord
				-politesse	-totalement en accord
				-Interagir avec les autres	
			-savoir agir	- Entreprendre	
				-Mentoring (coachiing)	
				-Manager	
	VD : Résilience des jeunes Entrepreneurs bénéficiaires	-Sources du traumatisme	-Pressions sociales	-totalement en désaccord	
			- Pressions politiques		

	crédits gouvernementaux du PAJER-U (RJE BPGPU)		-Pressions économiques	-plutôt en désaccord
			-Pressions culturelles	-En désaccord
		-cognition	-Traitement de l'information	-En accord
			-Capacité à analyser	-plutôt en accord
			-Capacité à interpréter ou à comprendre	-totalement en accord
		-Affectifs	-Maîtrise de soi face à l'adversité	
			-Gestion des interactions	
			-Gestion des émotions	
		-action	-Planification	
			-Suivi	
			-Evaluation	
		- l'accompagnement psychologique des tuteurs	-Dépassement des doutes de l'entrepreneur	
			-renforcement positif et encouragement des actions de l'entrepreneur	
			-expectative positive vis-à-vis de l'entrepreneur	

V.5. PRESENTATION ET JUSTIFICATION DE LA METHODE DE L'ETUDE

Le choix méthodologique dépend surtout de l'objet de recherche (Martinet, 1990). Ainsi, pour atteindre les objectifs de recherches qui ont été définis dans le cadre de cette recherche,

nous adoptons comme démarche opératoire : la triangulation. Elle est définie par Hussey et Hussey (1997, p.74) comme « *l'utilisation de différentes approches, méthodes ou techniques de recherche dans la même étude* ». Selon Usunier et al (2000, p.169) la triangulation permet : « *d'approcher le même phénomène par des techniques différentes pour saisir une même réalité sous des angles divers et finalement complémentaires* ». Celle-ci peut prendre plusieurs formes selon différentes orientations sur les plans conceptuels et méthodologique Denzin (1978):

1. **Triangulation des données** : utiliser différentes sources de données dans une étude ou à des périodes différents dans le temps.
2. **Triangulation du chercheur** : engager plusieurs chercheurs pour la collecte et l'interprétation des données de façon indépendante.
3. **Triangulation théorique** : utiliser de théories appartenant à une discipline pour interpréter et expliquer un phénomène d'une autre discipline.
4. **Triangulation méthodologique** : utiliser conjointement différentes méthodes et techniques pour la collecte de données sur un phénomène particulier.

Partant, le comportement entrepreneurial étant la résultante de l'interaction d'une multitude de facteurs (psychologiques, socioculturels, etc.), chercher à comprendre ce phénomène revient à tenter de saisir la signification qui lui est conférée dans un milieu déterminé. La résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U dans sa dimension de remboursement total des crédits par ces derniers en tant que comportement entrepreneurial, nous a amené à opter pour une triangulation méthodologique par combinaison de méthodes qualitative et quantitative (entretiens, questionnaires) et de techniques de traitement y découlant.

C'est ainsi que les perspectives suivantes sont développées :

- Une perspective quantitative reposant sur des analyses statistiques qui se justifie par la construction d'indicateurs statistiques sur les expériences entrepreneuriales.
- Une perspective qualitative dont la logique d'action privilégiée est essentiellement d'ordre psychologique (représentations, culture, valeurs, comportements des bénéficiaires des crédits gouvernementaux) et sociologique (comportement et culture entrepreneuriale des groupes d'appartenance ethnique). Elle s'appuie sur des opinions, des perceptions sociales et les représentations sociales, sur des valeurs et attitudes qui influencent la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits

gouvernementaux du PAJER-U en matière des remboursements des crédits par ces derniers.

Toute la démarche méthodologique qui va suivre s'appuie sur ces présupposés.

V.6. DISPOSITIFS DE COLLECTE DE DONNEES

Pour notre étude, la méthode de recueil des informations est mixte. Il était nécessaire pour aller chercher les informations auprès des sujets concernés, de procéder par l'approche quantitative et l'approche qualitative.

La compréhension, la mesure et l'évaluation du phénomène complexe qu'est la résilience par les psychologues à travers les différents courants et approches en tant que résultat et processus dynamique demande l'utilisation des outils et des instruments de mesure.

V.6.1. Les outils et les instruments de mesures de la résilience en psychologie et leurs limites

En psychologie, une première vague d'études menées sur la résilience concerne des études d'observation. Elles sont descriptives (qualitatives et quantitatives) et corrélationnelles tandis que la deuxième vague de recherches s'intéresse à comprendre les processus internes et externes qui permettent la construction de la résilience tant dans des approches psychanalytiques, que cognitivistes. Elles sont expérimentales, quasi expérimentales, ou analytiques (Kjmessoukie Omolomo, 2016). Bien avant leur travail sur la résilience assistée, Takkinen et Suutama (2004) ont utilisé un autre instrument d'évaluation de la résilience qui est la ligne de vie. C'est un outil qui vise à décrire l'histoire de vie d'une personne à l'aide du tracé de sa ligne de vie, de sa naissance jusqu'au moment de l'évaluation. Cet outil d'évaluation nous permet également d'observer la présence des capacités de résilience d'une personne (Tourigny et al., 2015). Parmi les instruments et outils pouvant être utilisés pour évaluer la résilience d'une personne ou d'un groupe de personne (enfants, adolescents et adultes), il y a les questionnaires ou les échelles auto-administrés, qui au final, indiquent un score associé à un niveau de résilience (Ionescu et Jourdan-Ionescu, 2011 ; Patry et Ford 2016).

Windle et al (2011) ont publié ce qui allait devenir une revue fondamentale des mesures de la résilience. Dans cette revue considérée comme un guide important pour la sélection d'instruments d'évaluation, les auteurs se sont basés sur quelques critères : validité du contenu, cohérence interne, validité du critère, validité du concept, concordance de la reproductibilité, fiabilité de la reproductibilité, sensibilité, effets de plafonnement et de plancher, et

intelligibilité. Leurs critères figurent au tableau suivant. Ils ont permis de mettre de côté les instruments qui avaient un faible score de qualité et ceux manquant d'une certaine pertinence.

Tableau 19

Critères d'évaluation des mesures de la résilience de Windle et coll.

Critère	Définition
Validité du contenu	Le degré d'intégralité auquel les éléments du questionnaire permettent d'échantillonner le domaine d'intérêt (la représentativité de l'ensemble des facettes du concept à l'étude).
Cohérence interne	Le degré auquel les éléments d'une échelle ou d'une sous-échelle sont intercorrélés, mesurant ainsi le même concept.
Validité du critère	Le degré auquel les scores à un questionnaire particulier correspondent avec une norme de référence.
Validité du concept	Le degré auquel les scores à un questionnaire particulier concordent avec d'autres mesures accréditant des hypothèses d'ordre théorique concernant les concepts en voie d'être mesurés.
Concordance de la reproductibilité	Le degré de proximité mutuelle de scores obtenus à l'issue de mesures répétées (erreur de mesure absolue).
Fiabilité de la reproductibilité	Le degré auquel les patients peuvent être différenciés les uns des autres en dépit d'erreurs de mesure (erreur de mesure relative).
Sensibilité	La capacité d'un questionnaire de déceler d'importants changements d'ordre clinique au fil du temps.
Effets de plancher et de plafonnement	Le nombre de répondants ayant réussi le score le plus bas ou le score le plus élevé.
Intelligibilité	Le degré auquel un sens qualitatif peut être attribué à des scores quantitatifs.

Note. Ce tableau 19- Critères d'évaluation des mesures de la résilience de Windle et coll. Est reproduit à partir de « Comprendre les éléments et les indicateurs fondamentaux de la résilience » par Liebenberg, L., Joubert, N., & Foucault, M. L., 2017, *Exhaustive Rev. Lit*, 2, p. 27.

Ainsi, les mesures retenues se rapportaient à la résilience en tant que trait de la personnalité ou de la résilience en tant que processus développemental tout en s'appliquant soit chez les adolescents soit chez les adultes où chez les deux. Les paramètres utilisés, la méthodologie adoptée pour leur développement ainsi que leurs propriétés statistiques permettront de jeter un regard critique afin d'en faire une utilisation mesurée.

❖ Mesures de la résilience en tant que traits de personnalité

Nous donnons une description succincte de chacune des mesures de la résilience en tant que traits de la personnalité, assortie d'un aperçu de leurs propriétés psychométriques respectives.

- **La mesure de la résilience Connor-Davidson (CD-RISC)** [Connor & Davidson (2003)].

La mesure de la résilience Connor-Davidson encore appelée CD-RISC a été appliquée aux adultes et aux adolescents (Liebenberg et al, 2017). Les auteurs entendent par la résilience une caractéristique multidimensionnelle de qualités personnelles permettant aux individus de « s'épanouir face à l'adversité ». La version d'origine de la CD-RISC consiste en une mesure d'autoévaluation à 25 éléments comportant cinq facteurs (la compétence personnelle, la tolérance aux émotions négatives, l'adaptabilité, le contrôle et la spiritualité notés sur une échelle Likert de cinq points allant de 0 (pas vrai du tout) à 4 (vrai presque tout le temps); des résultats élevés témoignent d'une résilience accrue. Une version réduite (10 éléments et une seule dimension) dénommée : Échelle de résilience Connor-Davidson (CD-RISC-10) a depuis été validée auprès d'une population de jeunes adultes par Campbell-Sills & Stein (2007). Tous les éléments sont tirés de l'échelle d'origine et témoignent d'un seul facteur de résilience interprété et désigné comme la robustesse et la persévérance. Toutefois, la version d'origine de la CD-RISC a bel et bien révélé une bonne validité convergente et divergente due à bon nombre de contextes à l'échelle internationale et pour tout un éventail de groupes d'âge (de 8 à 80 ans).

- **L'échelle de résilience (RS)** [Wagnild & Young (1993)]

L'échelle de résilience (RS-25) de Wagnild & Young (1993), a été élaborée aux États-Unis par la tenue d'interviews qualitatives auprès de femmes adultes plus âgées, puis testée auprès d'étudiants de premier cycle. Elle consiste en une mesure d'autoévaluation à 25 éléments, conçue pour évaluer les attributs personnels positifs en lien avec la résilience. Elle a été mise au point pour refléter cinq composantes de la résilience: la persévérance; l'équanimité; le bien-fondé; l'autonomie; et la solitude existentielle. L'analyse des composantes principales a laissé entrevoir deux facteurs fondamentaux, traduisant la compétence personnelle de même que l'acceptation de soi et de la vie. Les éléments sont notés selon une échelle de Likert à sept points allant de 1 (en désaccord) à 7 (d'accord). Pour les auteurs de cette échelle, la résilience est une caractéristique comprenant la force intérieure, la compétence, l'optimisme et la

flexibilité. Cette caractéristique a trait à la capacité qu'a l'individu de surmonter les difficultés et d'ainsi mieux s'adapter pour « rebondir » et tempérer les effets nuisibles du stress (Wagnild & Collins, 2009). Cette échelle a aussi été validée auprès d'autres tranches d'âges, telles que les adolescents (Hunter & Chandler, 1999).

- **La brève échelle de résilience (BRS) [Smith et al. (2008)]**

La brève échelle de résilience est une mesure d'autoévaluation à six éléments, élaborée par Smith et al.(2008) dont l'objet consiste à évaluer la capacité de rebondir face au stress et de s'en remettre. Tous les six éléments convergent pour constituer une dimension unique. Il s'agit d'une échelle à six questions évaluées chacune sur une échelle de Likert en cinq points allant de 1 (tout à fait en désaccord) à 5 (tout à fait d'accord). La BRS est l'une des rares mesures à cibler directement l'évaluation de la résilience plutôt que les facteurs et les ressources qui interviennent dans sa manifestation. La BRS est une mesure qui semble s'appliquer qu'à des populations adultes dans un contexte professionnel (Tansey et al., 2015 ; Macovei, 2015).

❖ **Mesures de la résilience en tant que processus développemental**

-**L'échelle de résilience des adultes (RSA) [Friborg et al. (2005)]**

La version d'origine de la RSA (Friborg et al., 2003) était une mesure à 37 éléments dont l'objet consistait à évaluer les ressources intrapersonnelles et interpersonnelles de protection censées contribuer à la résilience des adultes. Pour les auteurs de la version d'origine, la résilience se définit comme « *les facteurs, processus et mécanismes de protection qui, malgré l'expérience de stressors que l'on sait comporter un risque important de psychopathologie, contribuent à l'obtention d'un bon résultat* » [traduction] (p. 84). Par la suite, Friborg et al. (2005) ont créé une nouvelle version de cette mesure à 33 éléments comportant six dimensions. On a constaté dans la sous-échelle «compétence personnelle» comportait à l'origine deux facteurs sous-jacents et, par conséquent, on l'a divisée en deux dimensions distinctes appelées: «perception de soi» et «avenir planifié». Les quatre autres dimensions ont été renommées: compétence sociale; style structuré; cohésion familiale; et ressources sociales. On a modifié le format de réponse, lequel est passé d'une échelle de Likert à cinq points à une échelle différentielle sémantique, dans laquelle chaque élément comporte un attribut positif et négatif aux extrémités du continuum de l'échelle. Patry & Ford (2016). La RSA a été adaptée en vue d'une utilisation dans différentes langues, dont le turc, l'italien, le français, l'espagnol et le chinois.

- L'échelle de résilience des adolescents (READ) [Hjemdal et al. (2006)]

Adaptée de l'échelle de la résilience des adultes (RSA) de (Friborg et al., 2003), l'échelle de la résilience des adolescents (READ) de Hjemdal et al (2006) en plus d'évaluer les mêmes facteurs de protection intra et interpersonnels, contribue à la résilience des adultes. Elle est une mesure qui comporte 28 éléments notés sur une échelle de Likert en cinq points. Pour les auteurs de cette échelle, la résilience est une structure à cinq facteurs : la compétence personnelle, la compétence sociale, la cohésion familiale, les ressources sociales et le style structuré. Comme l'indique sa dénomination, la READ est appliquée aux adolescents et son usage validé dans des sociétés multiculturelles.

- La mesure de la résilience des enfants et des jeunes (CYRM-28) [Ungar & Liebenberg, (2009) ;(2011)]

La mesure CYRM-28 est une version à 28 éléments utilisée auprès de populations adultes (la RRC-ARM) est une adaptation de la version à 12 éléments (CYRM-12) des mêmes auteurs (Liebenberg et al., 2013). Elle consiste en une mesure d'autoévaluation à 28 éléments, notés sur une échelle de Likert à cinq points allant de 1 (pas du tout) à 5 (beaucoup) et mise au point en tant que mesure pertinente de la résilience chez les enfants et les jeunes sur les plans culturel et contextuel. Elle est conçue pour faciliter la comparaison interculturelle des résultats relatifs à la résilience. Selon Ungar (2008), cette échelle reflète l'idée selon laquelle « la résilience correspond, lors d'épreuves difficiles, à la capacité qu'ont les individus d'obtenir les ressources psychologiques, sociales, culturelles et physiques nécessaires à leur bien-être ainsi qu'à leur capacité individuelle et collective de faire en sorte qu'on les leur fournisse et d'en faire l'expérience dans le respect de leur culture ». La CYRM-28 permet d'évaluer sept domaines de résilience dans quatre grappes: individuelle (compétences personnelles, soutien des pairs et compétences sociales), relationnelle (la prestation par l'aidant principal de soins physiques et de soins affectifs et psychologiques), communautaire et culturelle (spirituelles, éducatives et culturelles).

Sans entrer dans un débat relatif aux différences entre les différents instruments de mesure de la résilience lesquels sont conceptuellement différents, tout comme leurs limites sur le plan qualitatif, force est de constater que aucune des échelles de mesure de résilience présentées n'a été élaborée à partir de l'influence de la culture entrepreneuriale. De même, aucun instrument de mesure de la résilience n'a été élaboré à ce jour sur la résilience des bénéficiaires des programmes gouvernementaux.

Partant, la résilience entrepreneuriale étant la résultante de l'interaction d'une multitude de facteurs (psychologiques, socioculturels, etc.), et du fait qu'elle se construit dans l'altérité, peu d'échelles considèrent la culture entrepreneuriale comme tuteur de la résilience entrepreneuriale. De ce fait, l'élaboration des instruments ultérieurs devrait utiliser une méthodologie avec une approche qualitative et quantitative qui prend en compte, la perception, la représentation sociale, les attitudes, les connaissances des acteurs concernés, afin que le contenu des instruments d'évaluation soit représentatif de la réalité vécue par la population cible.

Au regard de nombreuses critiques concernant les instruments de mesure de la résilience, nous avons fait le choix de la méthodologie suivante avec une approche quantitative et une approche qualitative.

C'est ainsi que les perspectives suivantes sont développées :

- Une perspective quantitative qui se justifie par la construction d'indicateurs statistiques sur les expériences entrepreneuriales.
- Une perspective qualitative qui s'appuie sur des opinions et des perceptions, sur des valeurs et attitudes qui mettent en évidence la culture entrepreneuriale et la résilience entrepreneuriale.

V.6.2. L'approche quantitative retenue : le questionnaire

Pour couvrir les données quantitatives, il a fallu élaborer un questionnaire. Le questionnaire est un outil de collecte des données constitué d'un ensemble de questions relatives aux comportements des répondants, à leurs opinions, à leur situation sociale, familiale, professionnelle, à leur niveau de compétence, de connaissance ou de conscience d'un quelconque phénomène ou autre sujet pouvant être relevé sous le monde interrogatif. De ce fait, il permet de se renseigner sur de nombreux aspect de la vie d'une population donnée (Angers, 1992). Le questionnaire d'enquête, en tant qu'outil de collecte des données, offre des avantages certains, parmi lesquels : « souplesse et polyvalence, rapidité d'administration, intelligibilité aisée, économie de temps et d'argent, possibilité d'inférence statistique n'en sont que quelques-uns » (Tardy, 1999, p. 99).

La construction du questionnaire exige un choix préalable du mode référence.

V.6.3. Construction du questionnaire

La construction de notre instrument de recueil des données s'est fait à partir des modalités des variables des hypothèses de recherche. Nous utiliserons un questionnaire métrique standardisé fermé avec l'échelle de Likert à 06 modalités pour la mesure de nos variables.

Rappel des modalités : Tout à fait en désaccord, en désaccord, ni en accord ni en désaccord, tout à fait d'accord, absolument d'accord.

Notre questionnaire a été écrit en français et en anglais, clairs, simples et sans ambiguïtés. Ceci pour éviter les problèmes de compréhension ou de mauvaise volonté.

Dans le Système statistique national [SSN] du Cameroun, le questionnaire est introduit par un paragraphe qui explique le but de l'enquête qui garantit l'anonymat régi par l'article 5 de la loi N° 91/023 du 16 décembre 1991 sur les recensements et les enquêtes statistiques qui rendent les répondants du questionnaire exempt de contrôle judiciaire.

Selon nos variables (indépendante et dépendante) et nos hypothèses de recherche, sept types de questions ont été posé aux jeunes bénéficiaires des appuis du PAJER-U qui ont remboursé totalement leurs crédits.

Le premier type de questions concerne l'identification de notre échantillon, et se trouve dans la section 1. Elles nous renseignent sur chaque individu, notamment le sexe, l'âge, la religion, le niveau d'instruction, le diplôme, le statut matrimonial, le statut professionnel, la situation la région d'origine, l'année du financement du crédit et la filière ou le domaine d'activité.

La section 2 du questionnaire va regrouper les six autres types de questions. Ainsi nous aurons :

Le deuxième type de questions qui porte sur les connaissances partagées acquises par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U.

Le troisième type de questions qui concerne la perception sociale du crédit par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U.

Le quatrième type de questions qui se rapporte aux attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U.

Le cinquième type de questions qui relève des valeurs de la culture entrepreneuriale des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U.

Le sixième type de questions qui est relatif aux compétences des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U.

Le septième type de questions qui relève de la variable dépendante concerne la résilience des jeunes Entrepreneurs bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U en matière de remboursement des crédits.

Avant d'administrer ce questionnaire, il nous a semblé opportun de procéder à une validation du questionnaire.

V.6.4. La pré enquête et validation du questionnaire

C'est l'élément qui teste la validité du questionnaire définitif, c'est lui qui permet le réajustement du questionnaire pour faciliter sa compréhension par les sujets concernés par l'enquête après sa passation. La validation du questionnaire permet avant tout Selon Grawitz (2000) à « essayer sur échantillon réduit les outils prévus par l'enquête » (p.29). Dans le souci d'avoir des informations fiables qui reproduisent les réalités du terrain, nous avons procédé à une pré-enquête du mercredi 03 février 2021 au vendredi 12 février 2021 dans la région du centre, de cinq jeunes bénéficiaires des appuis des projets gouvernementaux du PAJER-U ayant terminé le remboursement de leurs crédits.

Ce premier travail nous a permis d'atteindre certains objectifs à savoir :

- vérifier la compréhension de nos items par nos enquêtés par rapport à leur niveau d'instruction ;
- vérifier si les données recueillies auprès de ces derniers pouvaient être facilement analysées statistiquement. Les informations recueillies nous ont permis, de vérifier, spécifier mais surtout de relativiser certains éléments que nos préjugés ou notre propre sensibilité auraient considérés comme de grande importance.

V.6.5. Procédure de validation

Pour déterminer la validité interne de notre questionnaire, nous avons d'abord opté pour un test puis soumis notre travail auprès de 5 jeunes bénéficiaires du PAJER –U de la région du centre qui ont remboursés totalement leurs crédits.

Le but de cette opération était de vérifier, si tel que notre questionnaire a été conçu, il possédait toutes les garanties pouvant nous permettre de recueillir des informations fiables auprès de la cible.

Cette étape a abouti à un nombre d'observations et de remarques. Ainsi, nous avons pu constater que nous avons omis de mentionner la licence comme diplôme au niveau de la section I concernant les caractéristiques du référent par rapport à la première mouture de notre questionnaire. De même concernant la même section I, nous avons observé que nous n'avions pas pris en compte le domaine d'activité du référent qui est une variable explicative importante pour notre travail. Ces remarques et observations ont permis de peaufiner le questionnaire, sur sa clarté, sa longueur, et la justesse des mots utilisés par rapport au niveau d'instruction de la cible : *l'esprit pratique dont je fais preuve m'amène à rembourser mon crédit – Le pragmatisme dont je fais preuve m'amène à rembourser ; Depuis que j'ai bénéficié du crédit PAJER-U, mon remboursement est le produit : - Depuis que vous avez bénéficié du crédit PAJER-U, votre remboursement est le produit : ; J'ai remboursé le crédit PAJER-U parce que j'estime la justice sociale – j'ai remboursé le crédit PAJER-U par charité pour ceux qui doivent bénéficier après moi ; Je pense avoir les attitudes d'un manager – je suis un manager*. Cette étape nous a permis ainsi de procéder à la validation de notre instrument.

V.6.6. Validation de l'instrument

La validation de notre instrument de collecte des données a été faite à partir du calcul du coefficient Alpha de Cronbach.

L'Alpha de Cronbach est un indice de fiabilité d'une échelle qui mesure la cohérence interne d'une échelle construite à partir d'un ensemble d'items. La pratique consiste à réduire un grand nombre d'items initiaux dans un processus interactif de conservation / élimination des items en fonction de la valeur du coefficient alpha qui varie entre 0 et 1. Plus la valeur de l'alpha est proche de 1, plus la cohérence interne de l'échelle (sa fiabilité) est forte. Le seuil d'acceptabilité de l'alpha varie selon l'objectif de la recherche. Pour une étude exploratoire, un coefficient plus faible est acceptable (0,7) alors que dans le cadre d'une recherche fondamentale, il doit être plus élevé (> 0,8) Nunnally & Bernstein (1994).

Ainsi pour nos différentes items à savoir : connaissances déclaratives, connaissances procédurales, important, nécessaire, attitudes, responsabilité, solidarité, philanthropie, savoir faire, savoir être, savoir agir, nous avons obtenus les résultats suivants:

V.6.7. Présentation des données

Cette partie est réservée à la présentation des tableaux en fonction du test de fiabilité de Cronbach

Présentation des tableaux en fonction du test de fiabilité de Cronbach

Tableau 20

Le test de fiabilité de cronbach sur les connaissances partagées acquises par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
0,956	7

Au regard de ce tableau, on constate clairement que le test de fiabilité de Cronbach est de l'ordre de 0,956. Ce test est positif et se rapproche de plus en plus vers le chiffre 1 cela explique la robustesse de ce facteur portant sur les connaissances partagées acquises par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires. Bref, ce facteur est fiable et vaut la peine d'être étudié.

Tableau 21

Le test de fiabilité de cronbach sur la perception sociale du crédit par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
0,916	6

Au regard de ce tableau, on constate clairement que le test de fiabilité de Cronbach est de l'ordre de 0,916. Ce test est positif et tend de plus en plus vers le chiffre 1 cela explique la robustesse de ce facteur portant sur la perception sociale du crédit par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires. Bref, ce facteur est fiable et vaut la peine d'être étudié.

Tableau 22

le test de fiabilité de cronbach sur les attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
0,941	6

Au regard de ce tableau, on constate clairement que le test de fiabilité de Cronbach est de l'ordre de 0,941. Ce test est positif et se rapproche de plus en plus vers le chiffre 1 cela explique la robustesse de ce facteur portant sur les attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires. Bref, ce facteur est fiable et vaut la peine d'être étudié.

Tableau 23

Le test de fiabilité de cronbach sur les valeurs entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U

Alpha de Cronbach ^a	Nombre d'éléments
0,927	8

Au regard de ce tableau, on constate clairement que le test de fiabilité de Cronbach est de l'ordre de 0,927. Ce test est positif et se rapproche de plus en plus vers le chiffre 1 cela explique la robustesse de ce facteur portant sur les valeurs entrepreneuriales des jeunes. Bref, ce facteur est fiable et vaut la peine d'être étudié.

Tableau 24

Le test de fiabilité de cronbach sur les compétences entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
0,911	10

Au regard de ce tableau, on constate clairement que le test de fiabilité de Cronbach est de l'ordre de 0,911. Ce test est positif et tend de plus en plus vers le chiffre 1 cela explique la

robustesse de ce facteur portant sur les compétences des jeunes entrepreneurs. Bref, ce facteur est fiable et vaut la peine d'être étudié.

V. 6.8. Administration du questionnaire

La démarche adoptée pour l'administration du questionnaire, a consisté à l'utilisation de deux méthodes:

- Le contact direct avec notre enquêté en lui apportant toutes les précisions et les informations nécessaires. De ce fait, nous avons fait venir les jeunes au chef lieu de chaque région notamment dans les délégations régionales du MINJEC;
- L'intervention des personnes relais qui ont été formés sur la thématique et la méthodologie de recherche notamment le personnel (cadres de conception) des services déconcentrés du MINJEC particulièrement dans les régions du Nord-Ouest et du Sud-Ouest. La raison étant que les régions du Nord-Ouest et du Sud-Ouest (NOSO) sont des zones de conflits entre les forces loyalistes et les sécessionnistes.

Bien avant, nous avons obtenu auprès du Ministre de la Jeunesse et de l'Education Civique, une lettre d'introduction (voir annexe). Lettre dans laquelle, il demande à ces collaborateurs des services déconcentrés de nous faciliter l'accès auprès de notre échantillon. Ceci pour nous permettra via les services déconcentrés du MINJEC d'avoir des facilités d'accès aux jeunes de notre population cible. Pour l'administration de notre questionnaire aux jeunes bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U qui ont terminé le remboursement de leurs crédits.

Ainsi, la passation du questionnaire s'est déroulée du 04 mai 2021 au 23 juillet 2021 lors des descentes sur le terrain.

V. 6.9. Difficultés

Comme difficultés, Nous avons eu à faire face d'une part, aux régions du Nord-Ouest et du Sud-Ouest [NOSO] qui sont des zones d'insécurité due au conflit entre les forces loyalistes et les sécessionnistes appelés « ambazoniens ou ambaboyes ». Ces derniers sont passés maîtres dans le kidnapping et l'assassinat des étrangers. Cette situation nous a amené à faire intervenir les personnes relais notamment le personnel des services déconcentrés du MINJEC (délégués régionaux et leurs collaborateurs (cadres de conception);

D'autre part, il y a eu l'éparpillement des jeunes et les distances trop grandes entre leurs lieux de résidence et le chef lieu de région. Ce qui nous a amené à faire venir les jeunes vers les

chefs lieux de région dans les délégations régionales du MINJEC précisément dans les Centres Multifonctionnels de Promotion des Jeunes (CMPJ) des régions.

Une autre difficulté rencontrée était de convaincre et de mettre en confiance les jeunes pour qu'ils remplissent le questionnaire parce qu'ils estimaient avoir quitté leurs occupations quotidiennes et pris un risque en voyageant pour pas grand-chose. Résoudre ce problème a nécessité l'usage de nos compétences de psychologue.

V.6.10. Outils d'analyse

❖ Méthode statistique

Notre choix de l'outil statistique s'est porté sur la régression linéaire simple. L'une des conditions d'application de la régression simple se rapporte au nombre d'observations requises. A cette fin, nous nous sommes basés sur l'ensemble de l'échantillon (78 cas).

Ce choix se justifie par le fait qu'il explique une variable Y à l'aide d'une variable X (resp. plusieurs variables $X_1, \dots, X_q$). Cette méthode permet de vérifier des relations de cause (variable explicative) à effet (variable expliquée) entre deux variables métriques dont on a proposé un sens dans les hypothèses de recherche (Evrard et al., 2000). Dans notre étude, il permettra d'analyser le lien entre la culture entrepreneuriale et la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U.

❖ Modèle

Y = Variable aléatoire à expliquer (variable endogène, variable dépendante (VD) ou réponse).

X = Variable explicative (variable indépendante (VI), effet fixe (exogène))

β : paramètres fixes (β_0 et β_1) sont les coefficients.

ε : terme aléatoire.

Le modèle revient à supposer, qu'en moyenne, $E(Y)$, est une fonction affine de X . L'écriture du modèle suppose implicitement une notion préalable de causalité dans le sens où Y dépend de X car le modèle n'est pas symétrique. On a donc deux variables aléatoires, une variable expliquée Y , qui est un scalaire, une variable explicative X , également scalaire. On dispose de n réalisations de ces variables, $(x_i)_{1 \leq i \leq n}$ et $(y_i)_{1 \leq i \leq n}$, soit :

$$Y = \beta_0 + \beta_1 x_i + \varepsilon_i \text{ pour } i = 1, \dots, n$$

où ε_i est le terme d'erreur ; chaque terme d'erreur lui-même est une réalisation d'une variable aléatoire E_i .

❖ Objectif

L'objectif de la régression linéaire simple qui nous intéresse est celui qui nous permet de comprendre les liens existants entre les variables pour établir les principales causes d'un phénomène. C'est le lien entre les variables et la force de ce lien qui sont d'intérêt pour notre étude. Ainsi, dans le cas de notre étude, c'est l'influence de la culture entrepreneuriale dans la résilience des jeunes bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U.

Les différentes données seront traitées à partir du logiciel SPSS.20.

Après le choix et l'administration de notre première approche, nous faisons appel à notre seconde approche utilisée.

V.6.11. L'approche qualitative retenue : l'entretien semi directif

Les données qualitatives ont été saisies à l'aide d'un guide d'entretien semi-directif, instrument privilégié pour la compréhension des comportements entrepreneuriaux.

L'entretien est l'un des outils qui nous a servi à la collecte des données de notre étude, notre choix s'est porté sur lui parce que d'après Tsala Tsala (2006), il « *peut être proposé même à des individus n'ayant pas reçu de formation particulière et à tous les autres qui, même scolarisés, ont du mal à s'exprimer par écrit* » (p.112). Au regard des différents types d'entretiens (directif, semi-directif ou libre), nous avons choisi le plus efficace pour notre objet d'étude. Il s'agit : de l'entretien semi directif aussi appelé entretien qualitatif ou approfondi. Nous l'avons privilégié pour sa flexibilité et la richesse des informations qu'il permet de recueillir Huberman & Miles (1991). L'entretien semi directif est d'après (Lincoln, 1995 cité dans Imbert, 2010, p.24) « *une technique de collecte de données qui contribue au développement de connaissances favorisant des approches qualitatives et interprétatives relevant en particulier des paradigmes constructiviste* ». L'entretien semi-directif a pour avantage principal de recueillir des données reflétant la pensée, les représentations des acteurs interviewés, les réponses étant fournies de manière spontanée aux questions qui sont posées. Son but est de récolter des informations qui apportent des explications ou des éléments de preuves à un travail de recherche. Toutefois, Il se décline sous deux formes :

- Les entretiens à réponses libres, dans ce cas de figure, le chercheur possède un guide

d'entretien et des hypothèses préparées à l'avance. Il est libre dans sa façon de poser des questions, avec des thématiques larges, prédéfinies.

- Les entretiens centrés/ciblés, ce type d'entretien semi-directif se concentre sur une expérience précise (une étude de cas par exemple). Le chercheur pose des questions ouvertes sur une situation ou un événement en particulier.

Dans cet esprit, pour notre étude en ce qui concerne l'approche qualitative nous avons opté pour l'entretien semi directif basé sur l'entretien à réponses libres.

V.6.12. Construction du guide d'entretien

Ce guide d'entretien a été construit à partir des concepts de la culture entrepreneuriale et de la résilience entrepreneuriale, dégagés de la littérature et traite de plusieurs thèmes qui rentrent directement dans notre travail doctoral. De même, Il reprenait les éléments de réponse du questionnaire qui méritaient un approfondissement ou les éléments de réponse que l'enquêteur jugeait insuffisants à rendre compte de principaux points du sujet de l'étude

Le guide d'entretien est composé de 6 points :

- Le premier point concerne les connaissances partagées acquises par les bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U ;
- Le deuxième point traite de la perception du crédit par les bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U ;
- Le troisième point est consacré aux attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U;
- Le quatrième point se focalise sur les valeurs entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U;
- Le cinquième point s'intéresse aux compétences entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U ;
- Le dernier point touche à la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U.

En ce qui concerne l'approche qualitative, nous avons opté comme technique de vérification des hypothèses, l'analyse de contenu.

V.6.13. Analyse de contenu

Bardin (1991, p. 31-32.) Définit l'analyse de contenu comme :

« Un ensemble de techniques d'analyse des communications visant par des procédures systématisées et objectives des descriptions des contenus des messages, à obtenir des indicateurs (...) permettant l'inférence des connaissances relatives aux conditions de production de ces messages ».

Dans sa pratique, l'analyse de contenu se caractérise par différents types : 1- l'analyse de contenu d'exploration qui permet d'explorer un domaine, des possibilités, rechercher des hypothèses, des orientations ; 2- l'analyse de contenu de vérification qui permet de vérifier le réalisme, le bien-fondé, le degré de validité des hypothèses déjà arrêtées ; 3- l'analyse de contenu qualitative qui s'intéresse au fait que des thèmes, des mots ou des concepts soient ou non présents dans un contenu ; 4- l'analyse de contenu quantitative qui met un accent sur le dénombrement, d'établissement des fréquences et des comparaisons entre les fréquences) d'apparition des éléments retenus comme unités d'information ou de signification ; 5- l'analyse de contenu directe qui se contente de prendre au sens littéral la signification de ce qui est étudié ; 6- l'analyse de contenu indirecte qui cherche à dégager le contenu non directement perceptible, le latent qui se cacherait derrière le manifeste ou le littéral). D'après Aktouf (1987) il *« est presque systématiquement nécessaire de combiner tout ou partie des différents types que nous avons énumérés »* (p.114). Ainsi, l'analyse de contenu est une technique qui permet d'appréhender en une fois toutes les facettes d'un problème ou d'une situation donnée et d'analyser des situations psychologiques ou sociales délicates et complexes. Notre recherche s'inscrit dans cette dynamique. Cette analyse de contenu qualitative et quantitative s'est faite en trois étapes à savoir :

- La retranscription des interviews ;
- Le codage des données ;
- Le traitement et présentation des données.

❖ La retranscription des interviews

La retranscription est la première étape de l'analyse du contenu. Elle consiste à recueillir les informations sur le terrain et les mettre en forme par écrit sous forme de texte sans en changer le texte, sans l'interpréter et sans abréviation. La retranscription des interviews est menée en général à la main Silverman (1999). Toutefois, elle ne tient pas compte des discours

hors contexte et hors sujet. En ce qui concerne notre étude, après avoir enregistré les entretiens de six des soixante-dix-huit jeunes bénéficiaires ayant totalement remboursé leurs crédits par le magnétophone de notre téléphone, nous avons procédé à la retranscription des interviews par forme écrite sous forme de texte sans en modifier le texte, sans l'interpréter et sans abréviation.

❖ **Le codage**

Le codage explore ligne par ligne, étape par étape, les textes d'interview ou d'observations. Il décrit, classe et transforme les données qualitatives brutes sous forme d'indices, devant servir à leur traitement en fonction de la grille d'analyse Berg (2003).

Il existe deux types de codages des données :

- le codage ouvert qui est un codage conduit selon une procédure ouverte et inductive puisque la grille d'analyse n'est pas définie au départ mais elle est élaborée à partir du verbatim.

- le codage fermé qui correspond à une procédure fermée dans laquelle la grille d'analyse est prédéfinie avant l'étude. Ici contrairement au codage ouvert avec une démarche inductive les données sont utilisées pour tester la validité des idées selon une démarche déductive de traduction des données.

Dans le cadre de notre étude, c'est le codage fermé qui sera utilisé, en se basant sur la base d'une lecture ligne par ligne des données retranscrites. De ce fait, le codage se fera en fonction des hypothèses de recherche, en fonction des variables explicatives ou les indicateurs et des indices. Le processus de codage que nous avons utilisé pour nos entretiens nous a permis de déterminer l'unité d'analyse qui nous permettra par la suite de faire le découpage et l'interprétation du discours.

❖ **Le Traitement et la présentation des données**

Le traitement des données qualitatives peut être mené d'un point de vue sémantique ou statistique Andreani & Conchon (2001). Dans notre étude, il sera question des traitements dits « sémantiques ». Le traitement sémantique des données qualitatives consiste au traitement manuel des données tout en se limitant aux passages qui ont une signification « les idées clés » au lieu de découper le texte dans son intégralité, comme dans l'analyse syntaxique Andreani & Conchon (2005). Avec cette méthode de traitement sémantique, nous consulterons les données transcrites et codifiées des discours de chaque répondant par l'analyse thématique pour ressortir

les thèmes et les sous-thèmes de l'étude de manière systématique à travers différents tableaux, au cas par cas.

Ainsi, nous avons établi une analyse verticale et une analyse transversale du contenu : La première avait pour vocation l'étude en profondeur de chaque entretien : il s'agit de voir comment chaque répondant a abordé l'ensemble des questions de chaque thème prévu dans le guide d'entretien. Dans la seconde, nous avons opéré une analyse transversale afin d'établir comment chaque élément figurant dans la grille a été abordé par l'ensemble des acteurs. Pour présenter ces analyses, nous avons eu recours à un « format de présentation » : tableaux. Nous avons « converti certaines données orales en échelles d'évaluation » en précisant les catégories et en regroupant les unités d'information que l'on s'est attaché à extraire des entretiens des interviewés. Cette conversion a impliqué l'examen d'entretiens des différentes personnes pour déterminer leurs avis afin de les regrouper en catégories du genre positif (+), négatif (-), neutre (+/-). Le signe + (positif) pour montrer que le bénéficiaire interviewé est en accord avec l'idée partagée sur la question posée, le signe - (Négatif) pour indiquer que le bénéficiaire interviewé est en désaccord avec l'idée partagée sur la question posée et le signe +/- (neutre) pour signaler que le bénéficiaire interviewé est ni en accord ni en désaccord avec l'idée partagée sur la question posée.

Tableau 25

Codification des variables issues de l'entretien

Variable	Code (1)	Sous thèmes /modalité de la VI	Code (2)	Indicateurs	Code (3)	Indices	Observation			Résumé des observations
							+	-	+/-	
La culture entrepreneuriale influence la résilience des jeunes bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U	A	Les connaissances partagées acquises	1	-Connaissances déclaratives	A	-Réarmement civique				A1a
					B	-Réarmement moral				A1b
					C	-Réarmement entrepreneurial				A1c
					D	-Connaissances reçues				A1d
			2	-Connaissances procédurales	A	-Montage du Plan d'affaire				A2a
					B	- procédures de financement et de remboursement				A2b
					C	-Les conditions de remboursement				A2c
	B	La perception sociale du crédit	1	Importante	A	- opportunité				B1a
					B	- option de secours				B1b
					C	-source de revenu / emprunt				B1c
			2	Nécessaire	A	-permet d'être d'indépendant				B2a

					B	- permet de se réaliser				B2b
					C	permet de sortir des situations difficiles				B2c
	C	Les attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires	1	attitudes positives	A	-Esprit d’initiative				C1a
					B	-optimisme				C1b
					C	-Bonne conduite				C1c
					D	- être au service des autres				C1d
					E	-Pragmatisme				C1e
					F	-Persévérance				C1f
	D	Les valeurs entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires	1	-Responsabilité	A	- devoir				D1a
					B	-engagement (personnel)				D1b
			2	- Solidarité	A	-entraide				D2a
					B	-assistance				D2b
					C	-aide				D2c
			3	- philanthropie	A	- altruisme				D3a
					B	- humanisme				D3b
					C	-caritatif				D3c

	E	Les compétences entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires	1	-savoir faire	A	- Monter un business plan				E1a
					B	-Trouver des financements				E1b
					C	-Créer son entreprise				E1c
			2	-savoir être	A	-Respect				E2a
					B	-obéissance				E2b
					C	-politesse				E2c
					D	-Interagir avec les autres				E2d
			3	-savoir agir	A	- Entreprendre				E3a
					B	-Mentoring (coaching)				E3b
					C	-Manager				E3c
La culture entrepreneuriale influence la résilience des jeunes bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U	F	Résilience des jeunes entrepreneurs	1	-Source du traumatisme	A	-Pressions sociales				F1a
					B	-Pressions politiques				F1b
					C	-Pressions économiques				F1c
					D	-Pressions culturelles				F1d
			2	-Cognition	A	-Traitement de l'information				F2a
					B	- Capacité à analyser				F2b
					C	-Capacité à interpréter				F2c
			3	-Affectifs	A	-Maîtrise de soi face à l'adversité				F3a
					B	-Gestion des interactions				F3b
					C	-Gestion des émotions				F3c

				Action	A	-Planification				F4a
					B	- Suivi				F4b
					C	-Evaluation				F4c
			5	Accompagnement psychologique des tuteurs	A	-Dépassement des doutes de l'entrepreneur				F5a
					B	- Renforcement positif des actions de l'entrepreneur				F5b
					C	-Expectative positive de l'entrepreneur				F5c

V.6.14. Administration du guide d'entretien

Compte tenu de la répartition des dix régions en trois grands groupes à savoir :

- Le grand Nord constitué des régions de l'Extrême Nord, du Nord et de l'Adamaoua ;
- Le grand Ouest constitué des régions de l'Ouest, de Nord-Ouest et du Sud-Ouest ;
- Le grand Sud constitué des régions du Centre, de l'Est, du Littoral et du Sud.

Ainsi lors de notre passage dans les régions pour notre enquête de terrain qui se situait entre 04 mai 2021 au 23 juillet 2021, nous avons passé un entretien semi directif à 6 jeunes tout en respectant le critère des trois grands groupes. Ainsi, nous avons pris dans chacun des grands groupes deux jeunes dont un homme et une femme.

Le but du présent chapitre était de présenter de manière détaillée comment a été menée l'étude en des informations tour à tour sur le PAJER-U, site de l'étude, sur le type et la population d'étude, les instruments de collecte, les difficultés rencontrées et les outils d'analyse. Il importe de souligner que sur notre population cible qui est constituée de 78 jeunes bénéficiaires ayant totalement remboursé leurs crédits, 5 jeunes bénéficiaires ont été sollicité pour la pré enquête et nous n'avons pas pu travailler avec 1 jeune bénéficiaire parce que décédé. De ce fait, nous avons recueilli les données auprès d'un échantillon de 66 jeunes bénéficiaires à l'aide d'un questionnaire et 6 jeunes bénéficiaires au moyen d'un guide d'entretien et traitées par régression linéaire simple et analyse de contenu qui seront présentées dans le chapitre suivant.

CHAPITRE VI : PRESENTATION, ANALYSE DES DONNEES ET VERIFICATION DES HYPOTHESES

Ce chapitre traite de la présentation des données issues du terrain et de leur analyse à travers le questionnaire et le guide d'entretien présentés dans le chapitre précédent. Nous allons également ressortir les analyses statistiques qui ont été effectuées dans le but de répondre à la question de recherche et de vérifier les hypothèses de recherche. Cette vérification s'est faite à partir de la régression linéaire multiple qui permet non seulement d'établir une relation entre les variables indépendante et dépendante, mais de montrer la significativité qui existe dans cette relation. Il comporte cinq points : le premier point sera réservé à la présentation des résultats du questionnaire à travers la présentation des tableaux de la méthode du tri à plat. Le deuxième point concernera la présentation des tableaux croisés et le troisième ressortira l'analyse descriptive des différents facteurs. Le quatrième point de ce chapitre sera consacré à la présentation des résultats issus de l'analyse des contenus des entretiens semi-directifs que nous avons réalisés auprès des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U qui ont terminé leur remboursement. Le cinquième point se rapportera à la vérification des hypothèses de recherche.

VI.I PRESENTATION, ANALYSE DES DONNEES ET VERIFICATION DES HYPOTHESES

VI.I.1. Résultats du questionnaire

Le questionnaire renseigné par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U qui ont terminé leur remboursement était structuré autour de six (06) thèmes principaux comportant des sous thèmes. Ainsi, nous allons d'abord présenter les résultats du questionnaire.

VI.1.2. Présentations des tableaux des fréquences et des pourcentages selon la méthode du tri à plat

❖ Présentation des tableaux relatifs à l'identification des sujets

Dans la section suivante, il est question de présenter les données issues de l'identification de 65 répondants en ce qui concerne : le genre, l'âge, le niveau d'instruction, le diplôme, le

statut matrimonial, le statut professionnel, la région d'origine, l'année de financement, le domaine d'activité ou filière.

❖ Le genre

Tableau 26

Répartition des répondants selon le genre

Genres	Effectifs	Pourcentage
Masculin	41	63,1
Féminin	24	36,9
Total	65	100

Ce tableau retrace les caractéristiques du genre des répondants. Il révèle que parmi ces derniers, 41 sont du genre masculin soit, 63,1% alors que 24 sont du genre féminin avec un pourcentage de 36,9%. Il est évident qu'il y a une prédominance des hommes parmi les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U qui ont remboursé leurs crédits.

Ce résultat démontre que l'approche masculine prouve que ce sont les hommes qui remboursent le plus.

❖ L'âge

Tableau 27

Répartition des répondants selon l'âge

Âges	Effectifs	Pourcentage
De 31 à 35 ans	1	1,5
De 36 à 40 ans	19	29,2
De 41 à 45 ans	42	64,6
De 46 à 50 ans	3	4,6
Total	65	100

Du tableau 27 qui précède, concernant la caractéristique de l'âge des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U qui ont remboursé totalement leurs crédits, il ressort que la tranche d'âge des [41-45 ans] est la plus représentée avec un pourcentage de (64,6 %) suivie de celle des [36-40 ans] soit un pourcentage (29,2%), puis vient la tranche d'âge des [46-50 ans] soit un pourcentage de 4,6% et enfin la tranche d'âge de [31-35 ans] soit un pourcentage (1,5%). Ces résultats montrent qu'au moment où ils recevaient les crédits ils étaient dans la vingtaine.

❖ Niveau d'instruction

Tableau 28

Répartition des répondants selon le niveau d'instruction

Niveau d'instruction	Effectifs	Pourcentage
Primaire	29	44,6
Secondaire	33	50,8
Supérieur	3	4,6
Total	65	100

Les données recueillies et consignées dans le tableau 28 révèlent que pour la caractéristique niveau d'instruction, les participants les plus représentés ont un niveau d'étude correspondant au secondaire leur effectif étant de 33 avec un pourcentage de 50,8%. 29 jeunes ont le niveau d'études du primaire, soit un pourcentage de 44,6% de l'effectif et enfin 3 jeunes ont le niveau du supérieur, ce qui représente 4,6%.

On note, au regard de ce tableau une prédominance du secondaire comme niveau d'instruction parmi les répondants. C'est-à-dire un niveau d'instruction moyen.

❖ Diplômes

Tableau 29

Répartition des répondants selon les diplômes

Diplômes	Effectifs	Pourcentage
CEPE	30	46,2
BEPC/CAP/GCE-OL	23	35,4
Probatoire/BP	5	7,7
BAC/GCE-AL/BEP	2	3,1
DEUG/DUT/BTS/DSEP/HND	2	3,1
Licence	1	1,5
Maîtrise/Master1	1	1,5
Autre	1	1,5
Total	65	100

Les données du tableau ci-dessus font valoir les diplômes des 65 répondants. Il révèle que parmi ces derniers 30 des répondants ont le CEPE soit 46,2% ; 23 jeunes ont comme diplôme le BEPC/CAP/GCE-OL soit 35,4% ; 5 jeunes ont comme diplôme le Probatoire soit 7,7% ; 2 jeunes possèdent comme diplôme le BAC/GCE-AL/BEP soit 3,1% de même que le DEUG/DUT/BTS/DSEP/HND nous avons 2 jeunes soit 3,1%. En ce qui concerne la licence,

le Master et autre diplôme, nous avons un jeune par diplôme soit respectivement 1,5 % pour chaque diplôme.

Ces données montrent que le CEPE est le diplôme prédominant chez les répondants. Ce qui se justifie le fait que le PAJER-U finance en priorité les jeunes non scolarisés et déscolarisés.

❖ Statut matrimonial

Tableau 30

Répartition des répondants selon le statut matrimonial

Statut matrimonial	Effectifs	Pourcentage
Célibataire, sans enfants	3	4,6
Célibataire, avec enfant(s)	9	13,8
Marié(e) ou en couple, sans enfant	1	1,5
Marié(e) ou en couple, avec enfant(s)	50	76,9
Autre	2	3,1
Total	65	100

Les données obtenues à la question relative au statut matrimonial pour le groupe expérimental font ressortir que sur les 65 jeunes répondants, 50 jeunes sont mariés ou en couples avec des enfants soit un pourcentage de 76,9 % contre 9 jeunes répondants célibataires avec enfants, 3 jeunes célibataires sans enfants, 1 jeune répondant marié ou en couple et 2 jeunes répondants représentent les autres catégories du statut matrimonial; Soit respectivement 13,8% de célibataires avec enfants, 4,6 % de célibataires sans enfants, 1,5% de marié(e) ou en couple sans enfants et enfin 3,1 % pour autre statut matrimonial non cité.

Le constat est qu'il y a une prédominance des répondants mariés ou en couples avec des enfants. Cela montre que les répondants sont des responsables avec des charges familiales.

❖ Statut professionnel

Tableau 31

Répartition des répondants selon le statut professionnel

Statut professionnel	Effectifs	Pourcentage
Privé	1	1,5
Indépendant	64	98,5
Total	65	100

Au vu des résultats obtenus au tableau 31 portant sur la répartition des participants selon le statut professionnel, l'on relève que 64 des 65 participants sont indépendants soit 98 % des sujets enquêtés sont installés à leur propre compte. Toutefois l'on enregistre 1 participant dans le privé soit un pourcentage de 1,5 %.

Les données de ce tableau montrent que la quasi majorité des jeunes sont indépendants donc installés à leur propre compte en bon entrepreneurs.

❖ La région d'origine

Tableau 32

Répartition des répondants selon la région d'origine

Régions d'origine	Effectifs	Pourcentage
Adamaoua	4	6,2
Centre	10	15,4
Est	0	0
Extrême-Nord	11	16,9
Littoral	5	7,7
Nord	4	6,2
Nord-Ouest	3	4,6
Ouest	23	35,3
Sud	1	1,5
Sud-Ouest	4	6,2
Total	65	100

Au vu des résultats obtenus au tableau 32 portant sur la répartition des participants selon la région d'origine, l'on constate que sur les 65 participants, la région de l'Adamaoua a 4 jeunes, la région du centre 10 jeunes, celle de l'Est 0 jeunes, celle du Littoral 5 jeunes, celle du Nord 4 jeunes, celle du Nord-Ouest 3 jeunes, celle de l'Ouest 23 jeunes, celle du Sud 1 jeune et enfin celle du Sud-ouest 4 jeunes. Soit respectivement 6,2% pour la région de l'Adamaoua ; 15,4% pour la région du Centre ; 0% pour la région de l'Est; 16,9% pour la région de l'Extrême-nord ; 7,7% pour la région du Littoral ; 6,2% pour la région du Nord ; 4,6% pour la région du Nord-Ouest ; 35,3% pour la région de l'Ouest ; 1,5% pour la région du Sud ; 6,2% pour la région du Sud-ouest.

Ces données montrent que la région de l'ouest compte le plus grand nombre de jeunes qui ont terminé le remboursement de leurs crédits.

❖ L'année du financement du crédit

Tableau 33

Répartition des répondants selon l'année du financement du crédit

Année du financement du crédit	Effectifs	Pourcentage
2008	31	47,7
2009	14	21,5
2010	1	1,5
2011	10	15,4
2012	4	6,2
2013	4	6,2
2014	1	1,5
Total	65	100

Le tableau 33 donne des informations sur l'année de financement du crédit des répondants. Les années de financement des crédits jeunes vont de 2008 à 2014. 31 d'entre eux soit 47,7% ont reçu leurs financements de crédit en 2008, 14 répondants soit 21,5% ont reçu leurs financements en 2009, 1 répondant soit 1,5 % a reçu le financement en 2010, 10 répondants soit 15,4% ont reçu leurs financements en 2011, 4 répondants soit 6,2 % ont reçu leurs financements en 2012, 4 répondants soit 6,2 % ont reçu leurs financements en 2013, 1 répondant soit 1,5% ont reçu leurs financements en 2014.

On note une prédominance dans les remboursements totaux des crédits des jeunes financés en 2008.

❖ Le domaine d'activité ou filière

Tableau 34

Répartition des répondants selon le domaine d'activité ou filière

Domaine d'activité ou filière	Effectifs	Pourcentage
Elevage	21	32,3
Agriculture	15	23,1
Service	29	44,6
Total	65	100

Ce tableau met en lumière le domaine d'activité ou filière des 65 répondants. Les données du tableau ci-dessus montrent que 21 des répondants sur les 65 qui ont totalement remboursé leurs crédits ont bénéficié dans le domaine de l'élevage soit 32,3%. 15 répondants soit 23,1% ont bénéficié des financements dans le domaine de l'agriculture, 29 répondants soit 44,6% ont bénéficié des financements dans le domaine des services.

Les données de ce tableau montrent que les services sont le domaine d'activité prédominant dans les remboursements par les jeunes bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U

Concernant l'identification des répondants, nous pourrions retenir que la population des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U qui ont terminé le remboursement total de leurs crédits était relativement jeune, responsable avec un niveau d'instruction moyen et est majoritairement constituée de la cuvée 2008.

VI.1.3. Présentation des tableaux relatifs aux connaissances partagées acquises

Cette section concerne le degré d'accord des participants avec les connaissances partagées acquises dont le premier indicateur sur connaissances déclaratives est décomposé en indices suivants : Réarmement civique, réarmement moral, réarmement entrepreneurial et autres connaissances reçues. Le second indicateur sur les connaissances procédurales est décomposé en indices suivants : Montage du plan d'affaire, procédures de financement et de remboursement et les conditions de remboursement.

❖ Réarmement civique

Tableau 35

Répartition des répondants en fonction du réarmement civique

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	4	6,2
Plutôt en désaccord	2	3,1
En désaccord	1	1,5
En accord	37	56,9
Plutôt en accord	12	18,5
Totalement en accord	9	13,8
Total	65	100

Les données du tableau 35 font état de la répartition des répondants en fonction de leur opinion sur le réarmement civique. Parmi les 65 interrogés, 4 soit 6,2% sont totalement en désaccord avec l'idée selon laquelle le réarmement civique en tant que connaissance partagée acquise a stimulé le remboursement total de leurs crédits ; 2 soit 3,1% sont plutôt en désaccord avec cette affirmation tandis que 1 soit 1,5 % est en désaccord avec elle ; d'autre part la majorité 37 soit 56% sont en accord avec cette affirmation ; 12 répondant soit 18,5 % sont plutôt en accord avec elle, et 9 soit 13,8% sont totalement en accord avec elle.

Pour les entrepreneurs bénéficiaires de crédits des programmes gouvernementaux du PAJER –U, le réarmement civique a stimulé le remboursement total de leurs crédits.

❖ Réarmement moral

Tableau 36

Répartition des répondants en fonction du réarmement moral

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	2	3,1
Plutôt en désaccord	2	3,1
En désaccord	2	3,1
En accord	40	61,5
Plutôt en accord	13	20
Totalement en accord	6	9,2
Total	65	100

Le tableau 36 répartit les sujets en fonction de leur opinion vis-à-vis du réarmement moral. 2 d'entre eux soit 3,1 % sont totalement en désaccord avec l'idée selon laquelle le réarmement moral influence le remboursement total de leurs crédits; 2 soit 3,1 % sont plutôt en désaccord ; 2 soit 3,1 % sont en désaccord. Parallèlement 40 soit 61,5 % représentant la majorité sont en accord ; 13 soit 20 % sont plutôt en accord et 6 soit 9,2 % sont totalement en accord avec cette opinion. Les données du précédent tableau font montre que le réarmement moral a influencé le remboursement total de des crédits des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux.

❖ réarmement entrepreneurial

Tableau 37

Répartition des répondants en fonction du réarmement entrepreneurial

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	2	3,1
Plutôt en désaccord	2	3,1
En désaccord	2	3,1
En accord	36	55,4
Plutôt en accord	12	18,4
Totalement en accord	11	16,9
Total	65	100

Le tableau ci-dessus fait état du degré d'accord des répondants selon le fait que le réarmement entrepreneurial booste ou pas les jeunes bénéficiaires à rembourser totalement leurs crédits. 2 soit 3,1 % sont totalement en désaccord avec ce fait ; 2 soit 3,1 % sont plutôt en désaccord avec ce fait; 2 soit 3,1 % sont en désaccord contre la majorité 36 soit 55,4 % sont en accord avec ce fait ; 12 soit 18,4 % qui sont plutôt en accord avec ce fait et 11 soit 16,9 % sont totalement en accord avec ce fait. En d'autres termes, les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U considèrent que le réarmement entrepreneurial a boosté le remboursement total de leurs crédits.

❖ les connaissances reçues

Tableau 38

Répartition des répondants en fonction des connaissances reçues

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	3	4,6
Plutôt en désaccord	4	6,2
En désaccord	3	4,6
En accord	14	21,5
Plutôt en accord	39	60,0
Totalement en accord	2	3,1
Total	65	100

Le tableau 38 concerne la répartition des sujets en fonction de leur avis sur les autres connaissances reçues lors du renforcement des capacités avant les financements de crédits. 3 répondants avec un pourcentage de 4.6% sont totalement en désaccord avec l'idée selon laquelle les autres connaissances reçues lors des renforcements des capacités les ont poussé à rembourser totalement leurs crédits ; 4 soit 6.2% sont plutôt en désaccord avec cette pensée et

3 soit 4,6 % sont en désaccord. A l'inverse, 14 soit 21.5% sont en accord ; la majorité des répondants 39 soit 12.5 % sont plutôt en accord avec cette affirmation et 2 soit 3,1% sont totalement en accord.

Ainsi, 15,4% des répondants pensent pas que les autres connaissances reçues lors des renforcements des capacités les ont poussé à rembourser totalement leurs crédits et 84,6 % pensent le contraire.

❖ du montage du Plan d'affaire

Tableau 39

Répartition des répondants en fonction du montage du Plan d'affaire

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	3	4,6
Plutôt en désaccord	2	3,1
En désaccord	1	1,5
En accord	36	55,4
Plutôt en accord	17	26,2
Totalement en accord	6	9,2
Total	65	100

A la lumière du tableau 39 concernant la répartition des répondants en fonction de leur opinion sur le fait que le montage du plan d'affaire impacte sur le remboursement total de leurs crédits, il ressort que, 3 des 65 participants soit 4,6 % sont totalement en désaccord ; 2 soit 3,1% sont plutôt en désaccord et 1 soit 1,5 % est en désaccord. Parallèlement, la majorité constituée de 36 jeunes bénéficiaires soit 5,5 % sont en accord ; 17 répondants soit 26,2 % sont plutôt en accord avec cette affirmation, et 6 soit 9,2 % sont totalement en accord avec cette assertion.

Cela dit, 9,2 % seulement des répondants ne pensent pas que le montage du plan d'affaire a impacté sur le remboursement total de leurs crédits tandis que 90.8 % ont un jugement contraire.

❖ des procédures de financement et de remboursement

Tableau 40

Répartition des répondants en fonction des procédures de financement et de remboursement

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	3	4,6
Plutôt en désaccord	2	3,1
En désaccord	1	1,5
En accord	34	52,3
Plutôt en accord	17	26,2
Totalement en accord	8	12,3
Total	65	100

Le tableau ci-dessus fait référence à la répartition des répondants en fonction de leurs opinions quant aux procédures de financement et de remboursement. Sur les 65 sujets interrogés, 3 soit 4,6 % sont totalement en désaccord avec l'affirmation selon laquelle les procédures de financement et de remboursement les ont stimulés à rembourser totalement leurs crédits ; 2 soit 3.1 % sont plutôt en désaccord avec cette affirmation et 1 soit 1,5 % est en désaccord. 34 jeunes interviewés soit la majorité avec un pourcentage de 52,3 % sont en accord ; 17 répondants soit 26,2 % sont plutôt en accord avec cette idée et 8 soit 12,3 % sont totalement en accord.

Pour résumer 9,2% des interviewés ne pensent pas que les procédures de financement et de remboursement les ont stimulé à rembourser totalement leurs crédits contre 90.8% qui pensent que les procédures de financement et de remboursement les ont stimulé à rembourser totalement leurs crédits.

❖ les conditions de remboursement

Tableau 41

Répartition des répondants en fonction des conditions de remboursement

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	4	6,2
Plutôt en désaccord	1	1,5
En désaccord	1	1,5
En accord	25	38,5
Plutôt en accord	4	6,2
Totalement en accord	30	46,2
Total	65	100

Dans le tableau ci-dessus, il est question de la répartition des répondants en fonction de leur opinion en ce qui concerne les conditions de remboursement. Sur les 65 sujets, 4 soit 6,2% sont totalement en désaccord avec l'idée selon laquelle les conditions de remboursement leur ont permis de rembourser totalement leurs crédits ; 1 soit 1,5 % est plutôt en désaccord avec cette pensée et 1 soit 1.5% est en désaccord. 25 soit 38,5 sont en accord; 4 sujets soit 6,2 % sont plutôt en accord avec cette affirmation et 30 sujets soit un pourcentage de 46,2 % sont totalement en accord avec cette idée.

Pour récapituler, 9,2 % des sujets sont d'avis contraire que les conditions de remboursement leur ont permis de rembourser totalement leurs crédits tandis que 90.8 pensent le contraire.

La présentation des tableaux relatifs aux connaissances partagées acquises fait montre de ce que les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U pensent que les connaissances acquises lors du renforcement des capacités ont contribué au remboursement total de leurs crédits.

VI.1.4. Présentation des tableaux relatifs à la perception sociale du crédit

Cette section concerne les opinions des participants avec la perception sociale du crédit du PAJER-U dont le premier indicateur sur l'importance du crédit en tant que opportunité, option de secours et source de revenus. De même, le second indicateur portera sur la nécessité du crédit PAJER-U du fait qu'il permet d'être indépendant, permet de se réaliser et permet de se sortir des situations difficiles.

❖ Le crédit est une opportunité

Tableau 42

Répartition des répondants en fonction de l'opportunité

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	4	6,2
Plutôt en désaccord	1	1,5
En désaccord	1	1,5
En accord	13	20
Plutôt en accord	2	3,1
Totalement en accord	44	67,7
Total	65	100

Le tableau ci-dessus, fait référence à la répartition des répondants en fonction de leur avis sur l'opportunité. Sur un total de 65 enquêtés, on relève que 4 soit 6,2% sont totalement en

désaccord avec le fait que le crédit PAJER-U a représenté une opportunité pour les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U qui ont totalement remboursé leurs crédits. 1 soit 1,5 est plutôt en désaccord et 1 soit 1,5 est en désaccord ; contrairement à 13 soit 20 % sont en accord avec cette affirmation ; 2 enquêtés soit 3,1 % qui sont plutôt en accord et la majorité 44 soit 67,7 % sont totalement en accord.

Au regard de ce qui précède, force est de constater que la majorité des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U qui ont totalement remboursé leurs crédits, épouse l'idée selon laquelle le crédit PAJER-U a représenté une opportunité avec un pourcentage de 90,8 %.

❖ Le crédit est option de secours

Tableau 43

Répartition des répondants en fonction de l'option de secours

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	3	4,6
Plutôt en désaccord	2	3,1
En désaccord	1	1,5
En accord	36	55,4
Plutôt en accord	9	13,8
Totalement en accord	14	21,5
Total	65	100

Le tableau ci-dessus fait état du degré d'accord des répondants selon qu'ils perçoivent le crédit PAJER-U comme une option de secours .3 d'entre eux soit 4.6 % sont totalement en désaccord avec l'affirmation selon laquelle le crédit PAJER-U représente une option de secours, 2 soit 3.1% sont plutôt en désaccord. 1 répondant soit 1,5 % est en désaccord avec cette affirmation, la majorité des répondants 36 soit 55,4 % sont en accord, 9 soit 13,8% sont plutôt en accord et 14 soit 21,5 % sont totalement en accord.

Pour récapituler 21.5 % des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U qui ont totalement remboursé leurs crédits ne perçoivent pas le crédit de cette institution comme une option de secours tandis que 78.5 % pensent le contraire.

❖ Le crédit est une source de revenu / emprunt

Tableau 44

Répartition des répondants en fonction de la source de revenu / emprunt

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	5	7,7
Plutôt en désaccord	5	7,7
En désaccord	15	23,1
En accord	3	4,6
Plutôt en accord	36	55,4
Totalement en accord	1	1,5
Total	65	100

Le présent tableau informe sur la répartition des 65 répondants en fonction de leur point de vue sur la manière dont ils perçoivent le crédit comme source de revenu. Ainsi, 5 sujets soit 7,7% sont totalement en désaccord avec l'affirmation selon laquelle le crédit PAJER-U est une source de revenu; 5 sujets soit 7,7% sont plutôt en désaccord avec cette affirmation ; 15 soit 23,3% sont en désaccord. D'un autre côté, 3 soit 4,6 % sont en accord, 36 sujets qui représentent la majorité soit 55,4 % sont plutôt en accord avec cette affirmation et 1 soit 1.5 % est totalement en accord avec cette affirmation.

En somme, pour 38,5 % des sujets le crédit PAJER-U n'est pas une source de revenu, un travail et pour 61,5 % interrogés le crédit PAJER-U est une source de revenu.

❖ Le crédit permet d'être d'indépendant

Tableau 45

Répartition des répondants en fonction de permettre d'être d'indépendant

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	5	7,7
Plutôt en désaccord	3	4,6
En désaccord	7	10,8
En accord	11	16,9
Plutôt en accord	29	44,6
Totalement en accord	10	15,4
Total	65	100

Le tableau 45 concerne la répartition des sujets en fonction de leur opinion sur la perception du crédit PAJER-U du fait qu'il permet d'être indépendant. 5 soit 7,7 % sont totalement en désaccord avec l'idée selon laquelle le crédit permet d'être indépendant ; 3 soit 4,6% sont plutôt en désaccord avec cette pensée et 7 soit 10,8% sont en désaccord. A l'inverse,

11 soit 16,9% sont en accord 29 sujets soit 44,6% sont plutôt en accord avec cette affirmation et 10 soit 15,4% sont totalement en accord.

Ainsi, 23,1% des participants pensent que le crédit PAJER-U ne permet pas d'être indépendant et 76,9% pensent le contraire.

❖ Le crédit permet de se réaliser

Tableau 46

Répartition des répondants du fait que le crédit permet de se réaliser

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	5	7,7
Plutôt en désaccord	3	4,6
En désaccord	5	7,7
En accord	12	18,5
Plutôt en accord	38	58,4
Totalement en accord	2	3,1
Total	65	100

A la lumière du tableau 46 concernant la répartition des répondants en fonction de leur jugement sur le fait que, le crédit du PAJER-U permet de se réaliser, 5 des 65 soit 7.7 % sont totalement en désaccord avec cette assertion ; 3 soit 4.6 % sont plutôt en désaccord et 5 soit 7,7 % sont en désaccord. Parallèlement, 12 soit 18,5 % sont plutôt en accord ; la majorité des répondants 38 soit 58,4 % sont plutôt en accord avec cette assertion et 2 soit 3,1% sont totalement en accord avec cette assertion.

Cela dit, 20 % seulement des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER qui ont totalement remboursé leurs crédits ne perçoivent pas le crédit de cet établissement comme permettant de se réaliser tandis que 80 % ont un jugement contraire.

❖ Le crédit permet de sortir des situations difficiles

Tableau 47

Répartition des répondants du fait de sortir des situations difficiles

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	4	6,2
Plutôt en désaccord	1	1,5
En désaccord	1	1,5
En accord	48	73,9
Plutôt en accord	6	9,2
Totalement en accord	5	7,7
Total	65	100

Le tableau ci-dessus fait référence à la répartition des répondants en fonction de leurs appréciations quant au fait que le crédit permet de sortir des situations difficiles. Sur les 65 sujets interrogés, 4 soit 6,2 % sont totalement en désaccord avec cette affirmation; 1 soit 1,5% est plutôt en désaccord et 1 soit 1,5 % sont en désaccord. D'un autre versant, nous avons la majorité des répondants 48 soit 73,9 % sont en accord; 6 répondants soit 9,2 % sont plutôt en accord avec cette idée et 5 répondants soit un pourcentage de 7,7 % sont totalement en accord.

Pour résumer 9,2 % des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U qui ont totalement remboursé leurs crédits ne jugent pas que le crédit leur a permis de sortir des situations difficiles contre 90,8 % qui ont un avis contraire.

La présentation des tableaux relatifs à la perception du crédit par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER –U qui ont totalement remboursé leurs crédits fait montre de ce que ces derniers perçoivent le crédit du PAJER-U comme important et nécessaire.

VI.1.5. Présentation des tableaux relatifs aux attitudes des jeunes entrepreneurs

Cette section concerne les avis des répondants sur les attitudes avec son indicateur sur les attitudes positives renseignés par les indices suivants: l'esprit d'initiative ; l'optimisme ; la bonne conduite ; être au service des autres ; le pragmatisme et la persévérance.

❖ l'esprit d'initiative

Tableau 48

Répartition des répondants en fonction de l'esprit d'initiative

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	4	6,2
Plutôt en désaccord	1	1,5
En désaccord	1	1,5
En accord	31	47,7
Plutôt en accord	4	6,2
Totalement en accord	24	36,9
Total	65	100

Le tableau ci-dessus fait référence à la répartition des répondants en fonction de leurs avis sur l'esprit d'initiative. Sur les 65 sujets interrogés, 4 soit 6,2 % sont totalement en désaccord avec l'affirmation selon laquelle l'esprit d'initiative est une attitude positive qui les a amené à rembourser totalement le crédit ; 1 soit 1,5% est plutôt en désaccord avec et 1 soit, 5 % est en désaccord. D'un autre versant, 31 soit 47,7 % sont en accord ; 4 répondants soit 6,2 % sont plutôt en accord avec cette idée et 24 soit 36.9 % sont totalement en accord.

Pour résumer 9,2 % les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U qui ont totalement remboursé leurs crédits pensent que l'esprit d'initiative n'est pas une attitude positive qui les a amené à rembourser totalement le crédit et 90,8% qui pensent que l'esprit d'initiative est une attitude positive qui les a amené à rembourser totalement le crédit.

❖ l'optimisme

Tableau 49

Répartition des répondants en fonction de l'optimisme

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	4	6,2
Plutôt en désaccord	1	1,5
En désaccord	1	1,5
En accord	41	63,1
Plutôt en accord	7	10,8
Totalement en accord	11	16,9
Total	65	100

Dans le tableau ci-dessus, il est question de la répartition des répondants en fonction de leur opinion en ce qui concerne leur optimisme. Sur les 65 sujets, 4 soit 6,2% sont totalement

en désaccord avec l'idée selon laquelle l'optimisme est une attitude positive qui nous amène à rembourser totalement le crédit ; 1 soit 1,5% est plutôt en désaccord avec cette pensée et 1 soit 1.5% est en désaccord. La majorité soit 41 avec un pourcentage de 63,1% sont en accord ; 7 sujets soit 10,8% sont plutôt en accord avec cette affirmation et 11 soit 16,9% sont totalement en accord avec cette idée. Pour récapituler, 9,2% les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U qui ont totalement remboursé leurs crédits trouvent que l'optimisme n'est pas une attitude positive qui les a stimulé à rembourser totalement le crédit tandis que 90,8% pensent le contraire.

❖ la bonne conduite

Tableau 50

Répartition des répondants en fonction de la bonne conduite

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	4	6,2
Plutôt en désaccord	1	1,5
En désaccord	2	3,1
En accord	37	56,9
Plutôt en accord	11	16,9
Totalement en accord	10	15,4
Total	65	100

Les données du tableau ci-dessus donnent des informations sur la répartition des 65 répondants en fonction de leur jugement sur la bonne conduite. 4 d'entre eux soit 6,2 % sont totalement en désaccord avec le fait selon lequel s'ils ont un accident ce serait de leur faute. La bonne conduite n'est pas une attitude positive qui les a engagé à rembourser totalement leurs crédits ; 1 soit 1,5 % est plutôt en désaccord et 2 soit 3,1 % sont simplement en désaccord. Par ailleurs, la majorité soit 37 avec un pourcentage de 56,9 % sont en accord ; 11 soit 16,9 % sont plutôt en accord avec cette idée et 10 soit 15,4 % sont totalement en désaccord. En gros, 10,8 % les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U qui ont totalement remboursé leurs crédits estiment que la bonne conduite n'est pas une attitude positive qui les a excité à rembourser totalement le crédit contre 89,2 % qui croient le contraire.

❖ être au service des autres

Tableau 51

Répartition des répondants du fait d'être au service des autres

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	5	7,7
Plutôt en désaccord	4	6,2
En désaccord	10	15,4
En accord	8	12,3
Plutôt en accord	37	56,9
Totalement en désaccord	1	1,5
Total	65	100

Les données du tableau 51 font référence à la répartition des répondants en fonction de leur appréciation sur le fait d'être au service des autres. Parmi les 65 interrogés, 5 soit 7,7 % sont totalement en désaccord avec l'idée selon laquelle le fait d'être au service des autres est une attitude positive qui leur permet de rembourser totalement leurs crédits ; 4 soit 6,2 % sont plutôt en désaccord avec cette affirmation et 10 soit 15,4 % sont en désaccord. D'autre part, 8 soit 12,3 % sont en accord ; la majorité soit 37 avec un pourcentage de 56,9 % sont plutôt en accord et 1 soit 1,5 % est totalement en accord. 29,3 % des répondants ne pensent pas que le fait d'être au service des autres est une attitude positive qui leur permet de rembourser totalement leurs crédits tandis que 70,7 % croient le contraire.

❖ Le Pragmatisme

Tableau 52

Répartition des répondants en fonction du Pragmatisme

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	4	6,2
Plutôt en désaccord	1	1,5
En désaccord	1	1,5
En accord	36	55,4
Plutôt en accord	21	32,3
Totalement en accord	2	3,1
Total	65	100

Le tableau 52 contient les données sur la répartition des 65 répondants en fonction de leur point de vue par rapport au pragmatisme. Il en ressort que 6,2 % avec un effectif de 4 sont totalement en désaccord avec l'assertion suivant laquelle le pragmatisme est une attitude positive qui attise le remboursement total de leurs crédits ; 1,5 % avec un effectif de 1 est plutôt

en désaccord et 1 soit 1,5 % est en désaccord. D'autre part, la majorité des sujets soit 36 avec un pourcentage de 55,4 % sont en accord ; 21 sujets soit 32,3 % sont plutôt en accord avec cette pensée et 2 soit 3,1 % sont totalement en accord avec cette idée. Ainsi, 9,2 % ne pensent pas que le pragmatisme n'est une attitude positive qui attise le remboursement total de leurs crédits contre 90,8 % qui pensent le contraire.

❖ la persévérance

Tableau 53:

Répartition des répondants en fonction de la persévérance

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	3	4,6
Plutôt en désaccord	2	3,1
En désaccord	1	1,5
En accord	46	70,8
Plutôt en accord	3	4,6
Totalement en accord	10	15,4
Total	65	100

Ce tableau retrace les opinions des 65 répondants relatives à la persévérance. 3 sujets soit 4,6% disent être totalement en désaccord avec l'affirmation selon laquelle la persévérance est une attitude positive qui influence le remboursement total de leurs crédits; 2 soit 3,1% sont plutôt en désaccord et 1 soit 1,5 % sont en désaccord. Par ailleurs, La majorité soit 46 avec un pourcentage de 70,8% sont en accord ; 3 soit 4,6% sont plutôt en accord ; et 10 soit 15,4% sont totalement en accord. 9.2% des répondants disent que la persévérance n'est une attitude positive qui influence le remboursement total de leurs crédits contre 56.8% qui affirment le contraire.

De manière globale, l'on pourrait retenir des données issues de cette section portant sur les attitudes les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U qui ont totalement remboursé leurs crédits que les attitudes positives tels que : l'esprit d'initiative ; l'optimisme ; la bonne conduite ; être au service des autres ; le pragmatisme et la persévérance ont influencé le remboursement total des crédits du PAJER-U par ces derniers.

VI.1.6. Présentation des tableaux relatifs aux valeurs entrepreneuriales

Cette quatrième partie concerne le degré d'accord des participants sur les valeurs entrepreneuriales dont les indicateurs sont : responsabilité. Solidarité et philanthropie. Ainsi,

Le premier indicateur qui porte sur la responsabilité contient les indices suivants : le devoir et l'engagement (personnel). Le deuxième indicateur qui repose sur la responsabilité s'appuie sur les indices suivants : entraide ; assistance et aide. Le troisième indicateur tient sur la philanthropie avec les indices suivants : Altruisme, humanisme et le caritatif.

❖ Un devoir

Tableau 54

Répartition des répondants en fonction du devoir

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	4	6,2
Plutôt en désaccord	1	1,5
En désaccord	1	1,5
En accord	5	7,7
Plutôt en accord	2	3,1
Totalement en accord	52	80
Total	65	100

Le tableau ci-dessus répartit les sujets en fonction de leur sentiment vis - à vis du devoir. 4 d'entre eux soit 6,2 % sont totalement en désaccord avec l'idée selon laquelle rembourser totalement le crédit est un devoir; 1 soit 1.5 % est plutôt en désaccord et 1 soit 1,5 % sont en désaccord. Parallèlement, 5 soit 7,7 % sont en accord ; 2 soit 3,1 % sont plutôt en accord et 52 soit 80 % représentant la majorité sont totalement en accord. 9,2 % des sujets ne considèrent pas que rembourser totalement le crédit est un devoir, tandis que 90,8 % disent le contraire.

❖ l'engagement (personnel)

Tableau 55

Répartition des répondants en fonction de l'engagement (personnel)

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	3	4,6
Plutôt en désaccord	2	3,1
En désaccord	2	3,1
En accord	30	46,1
Plutôt en accord	5	7,7
Totalement en accord	23	35,4
Total	65	100

Ce tableau retrace les appréciations des 65 répondants relatives à l'engagement (personnel). 3 sujets soit 4,6 % disent être totalement en désaccord avec l'affirmation selon laquelle l'engagement (personnel) motive à rembourser totalement leurs crédits; 2 soit 3,1 %

sont plutôt en désaccord et 2 soit 3,1 % sont en désaccord. Par ailleurs, 30 soit 46,1 % sont en accord ; 5 soit 7,7 % sont plutôt en accord et 23 soit 35,4 % sont totalement en accord. 10,8 % des répondants trouvent que l'engagement (personnel) ne motive pas à rembourser totalement leurs crédits 89,2 % qui affirment le contraire.

❖ l'entraide

Tableau 56

Répartition des répondants en fonction de l'entraide

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	3	4,6
Plutôt en désaccord	2	3,1
En désaccord	5	7,7
En accord	23	35,4
Plutôt en accord	27	41,5
Totalement en accord	5	7,7
Total	65	100

Le tableau ci-dessus répartit les sujets en fonction de leur idée vis-à-vis de l'entraide. 3 d'entre eux soit 4,6% sont totalement en désaccord avec l'idée selon laquelle l'entraide reçue les a stimulés à rembourser totalement leurs crédits; 2 soit 3,1 % sont plutôt en désaccord et 5 soit 7,7 % sont en désaccord. Parallèlement, 23 soit 35,4 % sont en accord ; 27 soit 41 % sont plutôt en accord et 5 soit 7,7 % sont totalement en accord. Pour 15,4 % des sujets prétendent qu'ils n'ont pas reçu d'entraide qui leur a permis de rembourser totalement leurs crédits, tandis que 74,8 % pensent le contraire.

❖ l'assistance

Tableau 57

Répartition des répondants en fonction de l'assistance

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	3	4,6
Plutôt en désaccord	3	4,6
En désaccord	4	6,7
En accord	32	49,2
Plutôt en accord	21	32,3
Totalement en accord	2	3,1
Total	65	100

Ce tableau retrace les opinions des 65 répondants relatives à l'assistance. 3 sujets soit 4,6% affirment être totalement en désaccord avec l'affirmation selon laquelle

l'assistance reçu leur a permis de rembourser totalement leurs crédits. 4 soit 4,6% sont plutôt en désaccord et 4 soit 6,7 % sont en désaccord. Par ailleurs, 32 soit 49,2 % sont en accord ; 21 soit 32,3 % sont plutôt en accord et 2 soit 3,1% sont totalement en accord. 15,9 % des répondants affirment ne pas avoir bénéficié d'une assistance qui leur a permis de rembourser totalement leurs crédits contre 56.8% qui affirment le contraire.

❖ l'aide

Tableau 58

Répartition des répondants en fonction de l'aide

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	4	6,2
Plutôt en désaccord	3	4,6
En désaccord	3	4,6
En accord	28	43,1
Plutôt en accord	26	40
Totalement en accord	1	1,5
Total	65	100

Au regard de ce tableau qui présente les avis des sujets par rapport à l'aide, il en ressort que sur les 65 répondants, 4 soit 6,2 % sont totalement en désaccord avec la pensée selon laquelle l'aide reçu leur a permis de rembourser totalement leurs crédits ; 3 soit 4,2 % sont en plutôt en désaccord avec cette opinion et 3 soit 4,2 % sont en désaccord avec celle-ci. 28 sujets soit 43,1 % sont en accord avec cet avis, 26 soit 40 % sont plutôt en accord et 1 soit 1,5 % sont totalement en accord. 15,9% ne considèrent pas avoir reçu de l'aide leur à permis de rembourser totalement leurs crédits contre 74.1% qui ne partage pas cet avis.

❖ l'altruisme

Tableau 59

Répartition des répondants en fonction de l'altruisme

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	5	7,7
Plutôt en désaccord	2	3,1
En désaccord	10	15,4
En accord	6	9,2
Plutôt en accord	41	63,1
Totalement en accord	1	1,5
Total	65	100

Au regard de ce tableau qui présente les points de vue des sujets par rapport à l'altruisme, il en ressort que sur les 65 répondants, 5 soit 7,7 % sont totalement en désaccord avec la pensée selon laquelle l'altruisme aurait dopé le remboursement total de leur crédit; 2 soit 3,1% sont en plutôt en désaccord avec ce point de vue et 10 soit 15,4 % sont en désaccord avec celui-ci. 6 sujets soit 9,2 % sont en accord avec cette opinion, la majorité 41 soit 63,1% sont plutôt en accord et 1 soit 1,5% sont totalement en accord. 26,2 % ne pensent pas que l'altruisme aurait dopé le remboursement total de leurs crédits contre 73,8 % qui pensent le contraire.

❖ l'humanisme

Tableau 60

Répartition des répondants en fonction de l'humanisme

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	5	7,7
Plutôt en désaccord	4	6,2
En désaccord	5	7,7
En accord	11	16,9
Plutôt en accord	38	58,4
Totalement en accord	2	3,1
Total	65	100

Le tableau ci-dessus présente le jugement des 65 enquêtés ; soit 7,7 % d'entre eux sont totalement en désaccord avec l'assertion selon laquelle l'humanisme a influencé le remboursement total de leurs crédits ; 4 soit 6,2 % sont plutôt en désaccord et 5 soit 7,7 % sont en désaccord. 11 soit 16,9 % sont en accord, la majorité 38 soit 58,4 % sont plutôt en accord et 2 soit 3,1 % sont totalement en accord. Cela dit, on se rend compte que 21,6 % ne considèrent pas que l'altruisme ait influencé le remboursement total de leurs crédits tandis que 78,4% ont un jugement autre.

❖ Etre caritatif

Tableau 61

Répartition des répondants du fait d'être caritatif

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	5	7,7
Plutôt en désaccord	4	6,2
En désaccord	7	10,8
En accord	5	7,7
Plutôt en accord	43	66,1
Totalement en accord	1	1,5
Total	65	100

Les données du tableau ci-dessus informent sur l'opinion des répondants en ce qui concerne le fait qu'être caritatif influe sur le remboursement total du crédit. 5 soit 7,7 % sont totalement en désaccord avec cette opinion; 4 soit 6,2% sont plutôt en désaccord et 7 soit 10,8 % sont en désaccord. Alors que 5 soit 7,7 % sont en accord avec cette opinion ; la majorité 43 soit 66,1 % sont plutôt en accord et 1 soit 1,5 % est totalement en accord. Soit, 24,7 % ne trouvent pas qu'être caritatif influe sur le remboursement total de leur crédit contre 75,3 % qui ont une opinion contraire.

Pour résumer les données présentées dans cette section sur les valeurs de la culture entrepreneuriale: les répondants estiment que les indicateurs des valeurs de la culture entrepreneuriale tels que : la responsabilité et ses indices (le devoir et l'engagement (personnel), la solidarité et ses indices (entraide ; assistance et aide) et la philanthropie et ses indices (Altruisme, humanisme et le caritatif) influencent le comportement de remboursement total des crédits de ces derniers.

VI.1.7. Présentation des tableaux relatifs aux compétences des jeunes entrepreneurs

Cette cinquième partie porte sur l'appréciation des répondants au sujet des compétences requises par les jeunes entrepreneurs pour rembourser totalement leurs crédits dont les indicateurs sont : le savoir -faire, le savoir- être, et le savoir -agir. Ainsi, Le premier indicateur qui porte sur le savoir être concerne les indices suivants : monter un business plan, trouver des financements et créer son entreprise. Le deuxième indicateur qui repose sur le savoir être s'adosse sur les indices suivants : respect, obéissance; politesse et interaction avec les autres. Le troisième indicateur tient sur le savoir agir avec les indices suivants : entreprendre, mentoring (coaching) et manager.

❖ monter un business plan

Tableau 62

Répartition des répondants du fait de monter un business plan

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	5	7,7
Plutôt en désaccord	5	7,7
En désaccord	43	66,1
En accord	4	6,2
Plutôt en accord	5	7,7
Totalement en accord	3	4,6
Total	65	100

Le tableau précédent, fait référence à la répartition des répondants en fonction de leur opinion sur la compétence de monter un business plan. Sur un total de 65 enquêtés, on relève que 5 jeunes avec 7,7 % sont totalement en désaccord avec le fait que la compétence de monter un business plan permet de rembourser totalement leurs crédits ; 5 d'entre eux sont plutôt en désaccord avec 7,7 % ; la majorité soit 43 avec un pourcentage de 66,1 % sont en désaccord; contrairement à 4 parmi eux qui sont en accord avec 6,2 %; 5 sont plutôt en accord avec 7,7 % ; et 3 sont totalement en accord soit 4,6 %. Au regard de ce qui précède, force est de constater que la majorité des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux qui ont totalement remboursé leurs crédits sont d'avis que la compétence de monter un business plan ne permet pas de rembourser totalement un crédit avec un pourcentage de 81,5 %.

❖ Trouver des financements

Tableau 63

Répartition des répondants du fait de trouver des financements

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	4	6,2
Plutôt en désaccord	2	3,1
En désaccord	4	6,2
En accord	22	33,8
Plutôt en accord	32	49,2
Totalement en accord	1	1,5
Total	65	100

Le tableau ci-dessus fait état du jugement des répondants en ce qui concerne la compétence de trouver des financements. 4 d'entre eux soit 6,2 % sont totalement en désaccord avec l'affirmation selon laquelle trouver les financements est une compétence qui

pousse à rembourser totalement leurs crédits ; 2 soit 3,1 % sont plutôt en désaccord avec cette affirmation, 4 soit 6,2 % sont en désaccord. 22 répondants soit 33,8 % sont en accord avec cette affirmation, 32 soit 49,2 % sont plutôt en accord et 1 soit 1,5 % est totalement en accord. Pour récapituler 15,5 % des répondants considèrent que trouver les financements est une compétence qui ne les pousse pas à rembourser totalement leurs crédits et 65.5 % sont d'avis contraire.

❖ Créer son entreprise

Tableau 64

Répartition des répondants du fait de créer son entreprise

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	3	4,6
Plutôt en désaccord	2	3,1
En désaccord	1	1,5
En accord	41	63,1
Plutôt en accord	10	15,4
Totalement en accord	8	12,3
Total	65	100

Le présent tableau informe sur la répartition des 65 répondants la compétence de créer son entreprise. 3 sujets soit 4,6 % sont totalement en désaccord avec l'affirmation selon laquelle créer son entreprise est une compétence qui stimule au remboursement total de leurs crédits; 2 sujets soit 3,1 % sont plutôt en désaccord avec cette affirmation ; 1 soit 1,5 % sont en désaccord. D'un autre côté, la majorité soit 41sujets avec un pourcentage de 63,1 % sont en accord avec cette affirmation ; 10 soit 15,4 % sont plutôt en accord et 8 soit 12,3 % sont totalement en accord avec cette affirmation. En somme, 9,2 % des sujets disent que créer son entreprise n'est pas une compétence qui stimule au remboursement total de leurs crédits et 90,8 % des sujets disent que créer son entreprise est une compétence qui stimule au remboursement total de leurs crédits.

❖ le respect des engagements

Tableau 65

Répartition des répondants en fonction du respect des engagements

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	4	6,2
Plutôt en désaccord	1	1,5
En désaccord	1	1,5
En accord	15	23,1
Plutôt en accord	5	7,7
Totalement en accord	39	60
Total	65	100

Le tableau 65 concerne la répartition des sujets en fonction de leur avis sur le respect. 4 sujets avec un pourcentage de 6,2 % sont totalement en désaccord avec l'idée selon laquelle la compétence du respect des engagements incite à rembourser totalement leurs crédits; 1 soit 1,5 % est plutôt en désaccord avec cette pensée et 1 soit 1,5 % est en désaccord. A l'inverse, 15 sujets soit 23,1 % sont en accord avec cette affirmation ; 5 soit 7,7 % sont plutôt en accord et la majorité constituée de 39 sujets soit 60 % sont totalement en accord. Ainsi, 9,2 % des sujets pensent que la compétence due au respect des engagements n'incite pas à rembourser totalement leurs crédits 90,8 % pensent le contraire.

❖ l'obéissance

Tableau 66

Répartition des répondants en fonction de l'obéissance

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	3	4,6
Plutôt en désaccord	3	4,6
En désaccord	3	4,6
En accord	25	38,5
Plutôt en accord	26	40
Totalement en accord	5	7,7
Total	65	100

A la lumière du tableau 66 concernant la répartition des répondants en fonction de leur opinion sur l'obéissance. 3 des 65 soit 4,6 % sont totalement en désaccord avec le fait que l'obéissance à la norme stimule le remboursement total de leurs crédits; 3 soit 4,6 % sont plutôt en désaccord et 3 soit 4,6 % sont en accord. Parallèlement, 25 répondants soit 38,5 % sont en accord avec cette affirmation, 26 soit 40 % sont plutôt en accord et 5 soit 7,7 % sont totalement

en accord avec cette assertion. Cela dit, 13,8 % seulement des répondants ne sont pas d'avis que l'obéissance à la norme stimule le remboursement total de leurs crédits tandis que 86,2 % ont un jugement contraire.

❖ la politesse

Tableau 67

Répartition des répondants en fonction de la politesse

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	3	4,6
Plutôt en désaccord	3	4,6
En désaccord	5	7,7
En accord	23	35,4
Plutôt en accord	30	46,2
Totalement en accord	1	1,5
Total	65	100

Le tableau ci-dessus fait référence à la répartition des répondants en fonction de leurs opinions quant à la politesse. Sur les 65 sujets interrogés, 3 soit 4,6 % sont totalement en désaccord avec l'affirmation selon laquelle la compétence due à la politesse envers les institutions encourage au remboursement total de leurs crédits; 3 soit 4,6 % sont plutôt en désaccord avec cette affirmation et 5 soit 7,7 % sont en désaccord. D'un autre côté, 23 répondants soit 35,4 % sont en accord avec cette idée, 30 soit 46,2 % sont plutôt en accord et 1 soit 1,5 % est totalement en accord. Pour résumer 16,9 % des répondants pensent que la compétence due à la politesse envers les institutions n'encourage au remboursement total de leurs crédits contre 83,1 % qui pensent que la politesse pour les institutions encourage au remboursement total de leurs crédits.

❖ interagir avec les autres

Tableau 68

Répartition des répondants du fait d'interagir avec les autres

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	4	6,2
Plutôt en désaccord	3	4,6
En désaccord	6	9,2
En accord	10	15,4
Plutôt en accord	40	61,5
Totalement en accord	2	3,1
Total	65	100

Dans le tableau ci-dessus, il est question de la répartition des répondants en fonction de leur opinion en ce qui concerne la compétence d'inter agir avec les autres. Sur les 65 sujets, 4 soit 6,2 % sont totalement en désaccord avec l'idée selon laquelle interagir avec les autres permet de rembourser totalement leurs crédits ; 3 soit 4,6 % sont plutôt en désaccord avec cette pensée et 6 soit 9,2 % sont en désaccord. 10 sujets soit 15,4 % sont en accord avec cette affirmation, la majorité soit 40 avec un pourcentage de 61,5 % et 2 soit 3,1% sont totalement en accord avec cette idée. Pour récapituler, 20 % des participants ne trouvent pas que la compétence à interagir avec les autres permet de rembourser totalement leurs crédits tandis que 80% pensent le contraire.

❖ Entreprendre

Tableau 69

Répartition des répondants en fonction d'entreprendre

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	3	4,6
Plutôt en désaccord	2	3,1
En désaccord	5	7,7
En accord	24	36,9
Plutôt en accord	4	6,2
Totalement en accord	27	41,5
Total	65	100

Le tableau ci-dessus fait référence à la répartition des répondants en fonction de leurs opinions quant à la compétence à entreprendre. Sur les 65 sujets interrogés, 3 soit 4,6 % sont totalement en désaccord avec l'affirmation selon laquelle la compétence à entreprendre pousse à rembourser totalement leurs crédits; 2 soit 3,1 % sont plutôt en désaccord avec et 5 soit 7,7 % sont en désaccord. D'un autre versant, 24 répondants soit 36,9 % sont en accord avec cette idée, 4 soit 6,2 % sont plutôt en accord et 27 soit 41,5 % sont totalement en accord. Pour résumer 15,4 % des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux qui ont totalement remboursé pensent que la compétence à entreprendre ne pousse pas à rembourser totalement leurs crédits contre 84,6 % qui pensent que la compétence à entreprendre pousse à rembourser totalement leurs crédits.

❖ **mentoring (coaching)**

Tableau 70

Répartition des répondants en fonction du mentoring (coaching)

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	5	7,7
Plutôt en désaccord	3	4,6
En désaccord	40	61,5
En accord	4	6,2
Plutôt en accord	11	16,9
Totalement en accord	2	3,1
Total	65	100

Dans le tableau ci-dessus, il est question de la répartition des répondants en fonction de leur avis en ce qui concerne leur compétence au mentoring ou coaching. Sur les 65 sujets, 5 soit 7,7% sont totalement en désaccord avec l'idée selon laquelle la compétence à mentorer ou coacher stimule à rembourser totalement leurs crédits; 3 soit 4,6% sont plutôt en désaccord avec cette pensée et la majorité 40 soit 61,5% sont en désaccord. 4 sujets soit 6,2% sont en accord avec cette affirmation, 11 soit 16,9 sont plutôt en accord ; 2 soit 3,1% sont totalement en accord avec cette idée. Pour récapituler, 73,8% des sujets trouvent que la compétence à mentorer ou coacher ne stimule pas à rembourser totalement leurs crédits la compétence à tandis que 26,2% pensent le contraire.

❖ **manager**

Tableau 71

Répartition des répondants en fonction du manager

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	3	4,6
Plutôt en désaccord	2	3,1
En désaccord	4	6,2
En accord	30	46,1
Plutôt en accord	20	30,8
Totalement en accord	6	9,2
Total	65	100

Les données du précédent tableau donnent des informations sur la répartition des 65 répondants en fonction de leur opinion sur la compétence à manager. 3 d'entre eux soit 4,6 % sont totalement en désaccord avec le fait selon lequel la compétence à manager influence le remboursement total de leurs crédits ; 2 soit 3,1 % sont plutôt en désaccord et 4 soit 6,2 % sont

simplement en désaccord. Par ailleurs, 30 soit 46,1 % sont en accord avec cette idée ; 20 soit 30,8% sont plutôt en accord et 6 soit 9,2 % sont totalement en désaccord. En gros, 13,9 % des sujets ne croient pas que la compétence à manager influence le remboursement total de leurs crédits contre 86,1 % qui croient le contraire.

Pour résumer les données présentées dans cette cinquième partie sur les dix indices concernant les compétences de (savoir-faire, savoir-être et savoir-agir) sur lesquels les sujets ont donné leurs avis, font état du fait que seulement deux de ces indices notamment celui sur le montage du plan d'affaire et de la compétence à mentorer ou coacher ne sont pas des compétences qui peuvent influencer le remboursement total des crédits de ces derniers. Nous pouvons donc conclure que les compétences de savoir faire, savoir être et de savoir agir ont influencé le remboursement total des crédits des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U.

VI.1.8. Présentation des tableaux relatifs à la résilience des jeunes entrepreneurs

Le but dans cette section est de présenter les tableaux relatifs à la résilience des jeunes entrepreneurs qui constitue notre variable dépendante et dont les indicateurs sont : sources de traumatisme, cognition, affectif, action, accompagnement psychologique des tuteurs. Ainsi, Le premier indicateur qui porte sur les sources de traumatisme concerne les indices suivants : pressions sociales, pressions politiques, pressions économiques et pressions culturelles. Le deuxième indicateur qui repose la cognition s'adosse sur les indices suivants : traitement de l'information, capacité à analyser et capacité à interpréter ou à comprendre. Le troisième indicateur tient sur l'affectif avec les indices suivants : maîtrise de soi face à l'adversité, gestion des interactions et gestion des émotions et manager. Le quatrième indicateur s'appuie sur les indices suivants : planification, suivi et évaluation. Le cinquième indicateur s'étend sur les indicateurs suivants : dépassements des doutes de l'entrepreneur, renforcement positif et encouragement des actions de l'entrepreneur et expectatives vis-à-vis de l'entrepreneur.

❖ les pressions sociales

Tableau 72

Répartition des répondants en fonction des pressions sociales

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	5	7,7
Plutôt en désaccord	2	3,1
En désaccord	15	23,1
En accord	27	41,5
Plutôt en accord	5	7,7
Totalement en accord	11	16,9
Total	65	100

Dans le tableau ci-dessus, il est question de la répartition des répondants en fonction de leur jugement en ce qui concerne les pressions sociales. Sur les 65 sujets, 5 soit 7,7 % sont totalement en désaccord avec l'idée selon laquelle les pressions sociales les ont poussé à entreprendre ; 2 soit 3,1 % sont plutôt en désaccord avec cette pensée et 15 soit 23,1 % sont en désaccord. 27 sujets soit 41,5 % sont en accord avec cette affirmation, 5 soit 7,7 % sont plutôt en accord et 11 soit 16,9 % sont totalement en accord avec cette idée. Pour récapituler, 33,9 % des répondants ne pensent pas que les pressions sociales les ont poussé à entreprendre tandis que 66,1 % pensent le contraire.

❖ les pressions politiques

Tableau 73

Répartition des répondants en fonction des pressions politiques

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	5	7,7
Plutôt en désaccord	3	4,6
En désaccord	53	76,9
En accord	2	3,1
Plutôt en accord	4	6,2
Totalement en accord	1	1,5
Total	65	100

Les données du tableau ci-dessus donnent des informations sur la répartition des 65 répondants en fonction de leur opinion sur les pressions politiques. 5 d'entre eux soit 7,7 % sont totalement en désaccord avec le fait selon lequel les pressions politiques les ont poussé à entreprendre; 3 soit 4,6 % sont plutôt en désaccord et la majorité des sujets 53 soit 76,9 % sont simplement en désaccord. Par ailleurs, 2 soit 3,1 % sont en accord avec cette idée ; 4 soit 6,2 %

sont plutôt en accord et 1 soit 1,5 % sont totalement en désaccord. En gros, 89,2 % des sujets pensent que les pressions politiques ne les ont pas poussé à entreprendre contre 10,8 % qui croient le contraire.

❖ les pressions économiques

Tableau 74

Répartition des répondants en fonction des pressions économiques

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	5	7,7
Plutôt en désaccord	2	3,1
En désaccord	5	7,7
En accord	37	56,9
Plutôt en accord	10	15,4
Totalement en accord	6	9,2
Total	65	100

Les données du tableau 74 font référence à la répartition des répondants en fonction de leur avis sur les pressions économiques. Parmi les 65 interrogés, 5 soit 7,7 % sont totalement en désaccord avec l'idée selon laquelle les pressions économiques les ont poussé à entreprendre; 2 soit 3,1 % sont plutôt en désaccord avec cette affirmation et 5 soit 7,7 % sont en désaccord. D'autre part, la majorité soit 37 avec un pourcentage de 56,9 % sont en accord, 10 soit 15,4 % sont plutôt en accord et 6 avec un pourcentage de 9,2 % sont totalement en accord. 18,5 % des répondants ne pensent pas que les pressions économiques les ont poussé à entreprendre tandis que 81,5 % croient le contraire.

❖ Les pressions culturelles

Tableau 75

Répartition des répondants en fonction des pressions culturelles

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	5	7,7
Plutôt en désaccord	4	6,2
En désaccord	25	38,5
En accord	22	33,8
Plutôt en accord	3	4,6
Totalement en accord	6	9,2
Total	65	100

Le tableau 75 contient les données sur la répartition des 65 répondants en fonction de leur point de vue par rapport aux pressions culturelles. Il en ressort que 7,7 % avec un effectif de 5

sont totalement en désaccord avec l’assertion suivant laquelle les pressions culturelles les ont stimulé à entreprendre 38,5 % avec un effectif de 25 sont plutôt en désaccord et 22 soit 33,8 % sont en désaccord. D’autre part, 22 sujets soit 33,8 % sont en accord avec cette pensée ; 3 soit 4,6 % sont plutôt en accord et 6 répondants avec un pourcentage de 9,2 % sont totalement en accord avec cette idée. 52,4 % ne pensent pas que la cause de leur accident proviendrait du village contre 47,7 % qui pensent le contraire.

❖ traitement de l’information

Tableau 76

Répartition des répondants en fonction du traitement de l’information

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	2	3,1
Plutôt en désaccord	1	1,5
En désaccord	1	1,5
En accord	51	78,5
Plutôt en accord	3	4,6
Totalement en accord	7	10,8
Total	65	100

Ce tableau retrace les appréciations des 65 répondants relatives au traitement de l’information. 3 sujet soit 3,1% dit être totalement en désaccord avec l’affirmation selon laquelle le traitement de l’information est important dans la difficulté ; 1 soit 1,5 % est plutôt en désaccord et 1 soit 1,5 % sont en désaccord. Par ailleurs, la majorité 51 soit 78,5 % sont en accord ; 3 soit 4.6 % est plutôt en accord et 7 soit 10,8% sont totalement en accord. 6,1 % des répondants disent que le traitement de l’information n’est pas important dans la difficulté contre 93,9% qui affirment le contraire.

❖ **capacité à analyser**

Tableau 77

Répartition des répondants en fonction de la capacité à analyser

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	2	3,1
Plutôt en désaccord	1	1,5
En désaccord	1	1,5
En accord	54	83,1
Plutôt en accord	5	7,7
Totalement en accord	2	3,1
Total	65	100

Le tableau ci-dessus répartit les sujets en fonction de leur opinion vis-à vis de la capacité à analyser. 2 d'entre eux soit 3,1% sont totalement en désaccord avec l'idée selon laquelle la capacité à analyser est importante dans la difficulté ; 1 soit 1,5 % est plutôt en désaccord et 1 soit 1,5 % sont en désaccord. Parallèlement, la majorité soit 54 avec un pourcentage de 83,1 % sont en accord ; 5 soit 7,7 % sont plutôt en accord et 2 soit 3,1 % sont totalement en accord. 6,1 % des sujets ne trouvent pas que la capacité à analyser est importante dans la difficulté, tandis que 93,9 % trouvent que la capacité à analyser est importante dans la difficulté.

❖ **capacité à interpréter ou à comprendre**

Tableau 78

Répartition des répondants en fonction de la capacité à interpréter ou à comprendre

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	2	3,1
Plutôt en désaccord	1	1,5
En désaccord	1	1,5
En accord	39	60
Plutôt en accord	8	12,3
Totalement en accord	14	21,5
Total	65	100

Au regard de ce tableau qui présente les avis des sujets par rapport la capacité à interpréter ou à comprendre, il en ressort que sur les 65 répondants, 2 soit 3,1 % sont totalement en désaccord avec la pensée selon laquelle la capacité à interpréter ou à comprendre est importante dans la difficulté; 1 soit 1,5 % sont en plutôt en désaccord avec cette opinion et 1 soit 1,5 % sont en désaccord avec celle-ci. La majorité soit 39 sujets avec un pourcentage de 60 % sont en

accord avec cette opinion, 8 soit 6.4 % sont plutôt en accord et 14 soit 21,5 % sont totalement en accord. 6, 1% ne partagent pas l'avis que la capacité à interpréter ou à comprendre est importante dans la difficulté contre 93,9 % qui sont de cet avis.

❖ **maitrise de soi face à l'adversité**

Tableau 79

Répartition des répondants en fonction de la maitrise de soi face à l'adversité

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	2	3,1
Plutôt en désaccord	1	1,5
En désaccord	2	3,1
En accord	37	56,9
Plutôt en accord	19	29,2
Totalement en accord	4	6,2
Total	65	100

Les données du tableau ci-dessus informent sur l'idée des répondants en ce qui concerne la maitrise de soi face à l'adversité. 2 soit 3,1 % sont totalement en désaccord avec l'affirmation selon laquelle la maitrise de soi face à l'adversité permet de surmonter les difficultés pour rembourser totalement les crédits ; 1 soit 1,5 % est plutôt en désaccord et 2 soit 3,1 % sont en désaccord. La majorité soit 37 avec un pourcentage de 56,9 % sont en accord avec cette affirmation; 19 soit 29,2 % sont plutôt en accord et 4 soit 6,2 % sont totalement en accord. Soit, 7,7 % des répondants estiment que la maitrise de soi face à l'adversité ne permet pas de surmonter les difficultés pour rembourser totalement les crédits contre 92,3 % qui estiment le contraire.

❖ la gestion des interactions

Tableau 80

Répartition des répondants en fonction de la gestion des interactions

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	2	3,1
Plutôt en désaccord	1	1,5
En désaccord	1	1,5
En accord	23	35,4
Plutôt en accord	35	53,8
Totalement en accord	3	4,6
Total	65	100

A la lumière de ce tableau faisant état de la répartition des sujets en fonction de la gestion des interactions, il en ressort que sur les 65 enquêtés 2 soit 3,1 % sont totalement en désaccord avec l'idée selon laquelle la gestion des interactions permet de surmonter les difficultés pour rembourser totalement les crédits; 1 soit 1,5 % est plutôt en accord et 1 soit 1,5% est en désaccord. Concernant le point de vue inverse, 23 enquêtés soit 35,4 % sont en accord avec cette affirmation, 35 soit 53,8 % sont plutôt en accord et 3 soit 4,6 % sont totalement en accord. 6,1 % des enquêtés jugent que la gestion des interactions ne permet pas de surmonter les difficultés pour rembourser totalement les crédits tandis que 93,9 % ont un jugement contraire.

❖ gestion des émotions

Tableau 81

Répartition des répondants en fonction de la gestion des émotions

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	2	3,1
Plutôt en désaccord	2	3,1
En désaccord	3	4,6
En accord	21	32,3
Plutôt en accord	30	46,1
Totalement en accord	7	10,8
Total	65	100

Le tableau 81 présente les données de la répartition des répondants en fonction de leurs opinions quant à la gestion des émotions. 2 sujets soit 3,1 % sont totalement en désaccord avec l'idée suivant laquelle la gestion des émotions permet de surmonter les difficultés pour rembourser totalement les crédits; 2 soit 3,1 % sont plutôt en désaccord et 3 soit 4,6 % sont en désaccord. Inversement 21 soit 32,3 % sont en accord ; 30 soit 46,1% sont plutôt en accord et

7 soit 10,8 % sont totalement en accord. Ainsi, 10,8 % des répondants ne considèrent pas que la gestion des émotions permet de surmonter les difficultés pour rembourser totalement les crédits contrairement à 89,2 % qui considèrent que la gestion des émotions permet de surmonter les difficultés pour rembourser totalement les crédits.

❖ la planification

Tableau 82

Répartition des répondants en fonction de la planification

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	2	3,1
Plutôt en désaccord	1	1,5
En désaccord	1	1,5
En accord	14	21,5
Plutôt en accord	7	10,8
Totalement en accord	40	61,5
Total	65	100

A la lumière de ce tableau, il ressort que 2 répondants soit 3,1 % sont totalement en désaccord avec l'affirmation selon laquelle la planification des différentes échéances de remboursement aide à rembourser totalement leurs crédits ; 1 soit 1,5 % sont plutôt en désaccord avec cette idée et 1 soit 1,5 % sont en désaccord. 14 soit 21,5 % sont en accord ; 7 soit 10,8 % sont plutôt en accord et 40 soit 61,5 % constituant la majorité sont totalement en accord. Cela dit, 6,1 % des sujets estiment que la planification des différentes échéances de remboursement n'aide pas à rembourser totalement leurs crédits alors que 93,9 % d'entre eux estiment le contraire.

❖ **suivi de leur activité**

Tableau 83

Répartition des répondants en fonction du suivi de leur activité

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	2	3,1
Plutôt en désaccord	1	1,5
En désaccord	1	1,5
En accord	34	52,3
Plutôt en accord	2	3,1
Totalement en accord	25	38,5
Total	65	100

Le tableau ci-dessus retrace les points de vues des répondants en ce qui concerne les le suivi. 2 sujets soit 3,1 % sont totalement en désaccord avec l'idée selon laquelle le suivi de leurs activités favorise le remboursement total de leurs crédits; 1soit 1,5 % sont plutôt en désaccord avec cette pensée et 1soit 1,5 % sont en désaccord. Parallèlement, la majorité des répondants soit 34 avec un pourcentage de 52,3 % sont en accord avec cette idée ; 2 soit 3,1 % sont plutôt en accord et 25 soit 38,5 % sont totalement en accord. Ainsi, 6,1 % des enquêtés jugent que le suivi de leurs activités ne favorise pas le remboursement totalement leurs crédits, pendant que 93,9 % ont un jugement contraire.

❖ **l'évaluation**

Tableau 84

Répartition des répondants en fonction de l'évaluation

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	3	4,6
Plutôt en désaccord	2	3,1
En désaccord	3	4,6
En accord	42	64,6
Plutôt en accord	2	3,1
Totalement en accord	13	20
Total	65	100

Les données présentées dans le tableau 84 donnent les pensées des enquêtés sur l'évaluation. Précisément avec le fait que l'évaluation du risque du non remboursement du crédit entraine le remboursement total de leurs crédits. 3 répondants soit 4,6 % sont totalement en désaccord avec cette idée; 2 soit 3,1 % sont plutôt en désaccord et 3 soit 4,6 % sont en désaccord. La majorité 42 soit 64,6 % sont en accord ; 2 soit 3,1 % sont plutôt en accord et 13

soit 20 % sont totalement en accord. 12,3 % des répondants ne pensent pas que l'évaluation du risque du non remboursement du crédit entraîne le remboursement total de leurs crédits et 87,7 % pensent que l'évaluation du risque du non remboursement du crédit entraîne le remboursement total de leurs crédits.

❖ dépassement des doutes de l'entrepreneur

Tableau 85

Répartition des répondants en fonction du dépassement des doutes de l'entrepreneur

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	3	4,6
Plutôt en désaccord	3	4,6
En désaccord	20	30,8
En accord	10	15,4
Plutôt en accord	24	36,9
Totalement en accord	5	7,7
Total	65	100

Le tableau ci-dessus concerne la répartition des sujets en fonction de leur opinion vis-à-vis du dépassement des doutes de l'entrepreneur. 3 soit 4,6 % sont totalement en désaccord avec l'idée selon laquelle l'accompagnement des encadreurs du PAJER-U permet de dépasser les doutes d'entrepreneur; 3 soit 4,6 % sont plutôt en désaccord avec cette pensée et 20 soit 30,8 % sont en désaccord. A l'inverse, 10 sujets soit 15,4 % sont en accord avec cette affirmation ; 24 soit 36,9 % sont plutôt en accord et 5 soit 7,7 % sont totalement en accord. Ainsi, 40% des participants estiment que l'accompagnement des encadreurs du PAJER-U ne permet pas de dépasser les doutes d'entrepreneur ce qui n'est pas le cas pour 60 % des participants.

❖ **renforcement positif et encouragement des actions de l'entrepreneur**

Tableau 86

Répartition des répondants en fonction du renforcement positif et encouragement des actions de l'entrepreneur

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	3	4,6
Plutôt en désaccord	4	6,2
En désaccord	13	20
En accord	19	29,2
Plutôt en accord	21	32,3
Totalement en accord	5	7,7
Total	65	100

Les données du précédent tableau donnent des informations sur la répartition des 65 répondants en fonction de leur impression sur le renforcement positif et encouragement des actions de l'entrepreneur; 3 d'entre eux soit 4,6 % sont totalement en désaccord avec l'opinion selon laquelle l'accompagnement des encadreurs du PAJER-U permet le renforcement positif et encouragement des actions de l'entrepreneur ; 4 soit 6,2 % sont plutôt en désaccord et 13 soit 20 % sont simplement en désaccord. Par ailleurs, 19 soit 29,2 % sont en accord avec cette idée; 21 soit 32,3 % sont plutôt en accord et 5 soit 7,7 % sont totalement en accord. En gros, 30,8 % des sujets ne trouvent pas que l'accompagnement des encadreurs du PAJER-U permet le renforcement positif et l'encouragement des actions de l'entrepreneur, contrairement à 69,2 % qui croient que l'accompagnement des encadreurs du PAJER-U permet le renforcement positif et l'encouragement des actions de l'entrepreneur.

❖ **expectative positive de l'entrepreneur**

Tableau 87

Répartition des répondants en fonction de l'expectative positive de l'entrepreneur

Modalités	Effectifs	Pourcentage
Totalement en désaccord	3	4,6
Plutôt en désaccord	5	7,7
En désaccord	14	21,5
En accord	18	27,7
Plutôt en accord	23	35,4
Totalement en accord	2	3,1
Total	65	100

Ce tableau retrace les opinions des 65 répondants relatives à l'expectative positive de l'entrepreneur. 3 sujets soit 4,6 % d'entre eux disent être totalement en désaccord avec l'idée que l'accompagnement des encadreurs du PAJER-U permet l'expectative de l'entrepreneur; 5 soit 7,7 % sont plutôt en désaccord et 14 soit 21,5 % sont en désaccord. Par ailleurs, 18 soit 27,7 % sont en accord ; 23 soit 35,4 % sont plutôt en accord et 2 soit 3,1% sont totalement en accord. 33,8 % des répondants disent ne pas considérer que l'accompagnement des encadreurs du PAJER-U permet le renforcement positif et encouragement des actions de l'entrepreneur contre 66,2% qui affirment le contraire.

Nous pouvons conclure au regard des tableaux relatifs à la résilience des jeunes entrepreneurs qui constitue notre variable dépendante que ces indicateurs suivants: sources de traumatisme, cognition, affectif, action, accompagnement psychologique des tuteurs agissent sur ces derniers. 2 indices seulement sur les 15 indices que compte cette section sur la résilience (pressions politiques et pressions culturelles) ne contribuent pas à la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U qui ont terminé le remboursement total de leurs crédits.

VI.1.9. Présentation de tableaux des différents facteurs selon les mesures de la tendance centrale et de dispersion

Tableau 88

Mesures de la tendance centrale et de dispersion pour le facteur sur les connaissances partagées acquises par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U

	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
réarmement civique	65	1,00	6,00	3,6462	1,05224
réarmement moral	65	1,00	6,00	3,6308	0,96127
réarmement entrepreneurial	65	1,00	6,00	3,6462	0,99107
Connaissances reçues	65	1,00	6,00	3,0462	0,85569
Montage du Plan d'affaire	65	1,00	6,00	3,5692	0,96775
procédures de financement et de remboursement	65	1,00	6,00	3,6000	0,99687
Les conditions ou de remboursement	65	1,00	6,00	4,1385	1,13022
Connaissances partagées acquises	65	1,00	6,00	3,3231	0,80030
N valide (listwise)	65				

Au regard du tableau ci-dessus, portant sur les connaissances partagées acquises par les jeunes entrepreneurs qui est constitué de sept (07) indicateurs, avec un effectif total 65 bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U interrogés, avec un minimum de 1 et un maximum de 6. A travers ce tableau, on observe que les connaissances partagées acquises par les jeunes entrepreneurs à une moyenne de 3,3231 avec un écart-type de 0,80030. En comparant ce dernier au rapport de la moyenne et multiplié par 100 ($0,80030/3,3231 \times 100$) = 24,08; on constate que la valeur du coefficient de variation est de 24,08 %, ce qui signifie que l'écart type représente seulement 24,08 % de la moyenne de l'échantillon. Bref, ce qui explique que les modalités des indicateurs sont dispersées car les individus interrogés ont les avis plus ou moins contraire, au vu des écarts type et des moyennes différentes.

Tableau 89

Mesures de la tendance centrale et de dispersion pour le facteur sur la perception sociale du crédit par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U

	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
Opportunité	65	1,00	6,00	4,3846	1,15505
option de secours	65	1,00	6,00	3,8154	1,04421
source de revenu / emprunt	65	1,00	6,00	2,6154	0,76429
permet d'être d'indépendant	65	1,00	6,00	2,8615	0,78813
permet de se réaliser	65	1,00	6,00	2,9692	0,86547
permet de sortir des situations difficiles	65	1,00	6,00	3,7231	0,92715
Perception du crédit	65	1,00	6,00	3,3949	0,78372
N valide (listwise)	65				

Au regard du tableau ci-dessus, portant sur la perception sociale du crédit par les jeunes entrepreneurs qui est constitué de six (06) indicateurs, avec un effectif total de 65 bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U interrogés, avec un minimum de 1 et un maximum de 6. A travers ce tableau, on observe que la perception sociale du crédit par les jeunes entrepreneurs à une moyenne de 3,3949 avec un écart-type de 0,78372. En comparant ce dernier au rapport de la moyenne et multiplié par 100 ($0,78372/3,3949 \times 100$) = 23,08; on constate que la valeur du coefficient de variation est de 23,08 %, ce qui signifie que l'écart type représente seulement 23,08 % de la moyenne de l'échantillon. Bref, ce qui explique que les modalités des indicateurs sont dispersées car les individus interrogés ont les avis plus ou moins contraire, au vu des écarts type et des moyennes différentes.

Tableau 90

Mesures de la tendance centrale et de dispersion pour le facteur sur les attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U

	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
Esprit d'initiative	65	1,00	6,00	4,0462	1,09588
Optimisme	65	1,00	6,00	3,8000	1,00312
Bonne conduite	65	1,00	6,00	3,6923	1,02961
être au service des autres	65	1,00	6,00	2,7692	0,78600
Pragmatisme	65	1,00	600	3,4154	0,86408
Persévérance	65	1,00	6,00	3,8462	0,97196
Les attitudes des jeunes entrepreneurs	65	1,00	6,00	3,5949	0,84675
N valide (listwise)	65				

Au regard du tableau ci-dessus, portant sur les attitudes des jeunes entrepreneurs qui est constitué de six (06) indicateurs, avec un effectif total 65 bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U interrogés, avec un minimum de 1 et un maximum de 6. A travers ce tableau, on observe que les attitudes des jeunes entrepreneurs à une moyenne de 3,5949 avec un écart-type de 0,84675. En comparant ce dernier au rapport de la moyenne et multiplié par 100 ($0,84675/3,5949 \times 100$) = 23,55; on constate que la valeur du coefficient de variation est de 23,55 %, ce qui signifie que l'écart type représente seulement 23,55 % de la moyenne de l'échantillon. Bref, ce qui explique que les modalités des indicateurs sont dispersées car les individus interrogés ont les avis plus ou moins contraire, au vu des écarts type et des moyennes différentes.

Tableau 91

Mesures de la tendance centrale et de dispersion pour le facteur sur les valeurs de la culture entrepreneuriale des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U

	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
Devoir	65	1,00	6,00	4,5077	1,16086
engagement (personnel)	65	1,00	6,00	3,9846	1,12489
Entraide	65	1,00	6,00	3,2769	0,99228
Assistance	65	1,00	6,00	3,3231	0,95374
Aide	65	1,00	6,00	3,2154	0,90988
Altruisme	65	1,00	6,00	2,7846	0,78047
Humanisme	65	1,00	6,00	2,9385	0,86380
Caritatif	65	1,00	6,00	2,7846	0,76019
Les valeurs de la culture entrepreneuriale des jeunes	65	1,00	6,00	3,3519	0,77589
N valide (listwise)	65				

Au regard du tableau ci-dessus, portant sur les valeurs de la culture entrepreneuriale des jeunes qui est constitué de huit (08) indicateurs, avec un effectif total 65 bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U interrogés, avec un minimum de 1 et un maximum de 6. A travers ce tableau, on observe que les valeurs de la culture entrepreneuriale des jeunes à une moyenne de 3,3519 avec un écart-type de 0,77589. En comparant ce dernier au rapport de la moyenne et multiplié par 100 ($0,77589/3,3519 \times 100$) = 23,14; on constate que la valeur du coefficient de variation est de 23,14 %, ce qui signifie que l'écart type représente seulement 23,14 % de la moyenne de l'échantillon. Bref, ce qui explique que les modalités des indicateurs sont dispersées car les individus interrogés ont les avis plus ou moins contraire, au vu des écarts type et des moyennes différentes.

Tableau 92

Mesures de la tendance centrale et de dispersion pour le facteur sur les compétences des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U

	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
Monter un business plan	65	1,00	6,00	2,1692	0,65118
Trouver des financements	65	1,00	6,00	3,1385	0,88171
Créer son entreprise	65	1,00	6,00	3,7231	0,97640
Respect	65	1,00	6,00	4,2615	1,17629
Obéissance	65	1,00	6,00	3,3231	0,98596
Politesse	65	1,00	6,00	3,1385	0,89925
Interagir avec les autres	65	1,00	6,00	2,9231	0,81601
Entreprendre	65	1,00	6,00	3,9846	1,23101
Mentoring(coachiing)	65	1,00	6,00	2,3077	0,82771
Manager	65	1,00	6,00	3,3846	0,96327
Les compétences des jeunes entrepreneurs	65	1,00	6,00	3,2354	0,71051
N valide (listwise)	65				

Au regard du tableau ci-dessus, portant sur les compétences des jeunes entrepreneurs qui est constitué de dix (10) indicateurs, avec un effectif total 65 bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U interrogés, avec un minimum de 1 et un maximum de 6. A travers ce tableau, on observe que les compétences des jeunes entrepreneurs à une moyenne de 3,2354 avec un écart-type de 0,71051. En comparant ce dernier au rapport de la moyenne et multiplié par 100 ($0,71051/3,2354 \times 100$) = 21,96; on constate que la valeur du coefficient de variation est de 21,96 %, ce qui signifie que l'écart type représente seulement 21,96 % de la moyenne de l'échantillon. Bref, ce qui explique que les modalités des indicateurs sont dispersées car les individus interrogés ont les avis plus ou moins contraire, au vu des écarts type et des moyennes différentes.

VI.2. VERIFICATION DES HYPOTHESES.

VI.2.1. Vérification des résultats des hypothèses

Il s'agit de vérifier à partir du test de Fisher si les cinq hypothèses de recherche préalablement formulées sont confirmées ou infirmées.

❖ Vérification de l'hypothèse de recherche HR1

D'après le test de signification F de Fisher, les hypothèses statistiques se formulent de la manière suivante :

HR1 : les connaissances partagées acquises par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U déterminent la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits.

Ha : il existe un lien significatif entre les connaissances partagées acquises par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U et la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits.

Ho : il n'existe aucun lien significatif entre les connaissances partagées acquises par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U et la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits.

Pour vérifier le niveau de signification, il faut rappeler que :

- L'hypothèse a été testée à α (alpha) = 0,05 (degré de signification)
- Et que la règle de décision veut que :
 - Si Sig < 0,05 alors Ho est rejetée et Ha acceptée ;
 - Si Sig > 0,05 alors Ho est acceptée et Ha rejetée.

Tableau 93

Récapitulatif des modèles

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation	Changement dans les statistiques				
					Variation de R-deux	Variation de F	ddl1	ddl2	Sig. Variation de F
1	0,633 ^a	0,400	0,391	0,49981	0,400	42,016	1	63	0,000

a. Valeurs prédites : (constantes), VI1

Le tableau ci-dessus récapitule le modèle de la régression linéaire simple. Il ressort de ce tableau que le coefficient de corrélation (R) est de l'ordre de 0,633 qui démontre une corrélation positive forte et le coefficient de détermination R^2 est de l'ordre de (0,400)=40 % ceci montre que la VI1 : «les connaissances partagées acquises par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U» explique la VD «la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits» à 40 % et le reste est prédit par les

facteurs hors du modèle. Ce qui signifie qu'il existe une relation entre la VI1 et la VD. Donc, la relation est très significative.

Au niveau du changement dans les statistiques, on observe une vérification de toutes les valeurs du test de régression linéaire simple pour l'hypothèse de recherche 1 (HR1). Il ressort de ce changement dans les statistiques que la variation de R^2 qui est de l'ordre de $(0,400)=40\%$ ce qui signifie que le coefficient de détermination montre que la VI1 fait varier la VD à 40 %. La variation de F calculé qui est de l'ordre de 42,016 qui est supérieur au degré de liberté 1,63 (ddl1 soit 1 et ddl2 63) qui est le Flu d'après la règle $F_{cal} > F_{lu}$, on observe également la significativité (P) de la variation de F qui est de l'ordre de 0,000 inférieur à alpha (0,05). Cela prédit provisoirement que l'hypothèse alternative est confirmée.

Tableau 94
ANOVA

	Modèle	Somme des carrés	Ddl	Moyenne des carrés	D	Sig.
1	Régression	10,496	1	10,496	42,016	0,000 ^b
	Résidu	15,738	63	0,250		
	Total	26,234	64			

a. Variable dépendante : VD

b. Valeurs prédites : (constantes), VI1

Ce tableau, qui est celle d'ANOVA montre le F de Fisher-snedecor. Dans ce tableau on observe $F(1,63) = 42,016$ avec la signification $P = 0,000$.

La règle d'ANOVA veut que :

- Si $Sig > 0,05$ alors H_0 est acceptée et H_a rejetée ;
- Si $Sig < 0,05$ alors H_0 est rejetée et H_a acceptée ;

Alors, comme $p(0,000)$ inférieur à alpha (0,05), donc $(0,000 < 0,05)$ H_0 est infirmée alors que H_a est confirmée. Il existe un lien significatif entre les connaissances partagées acquises par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U et la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits. En conclusion, avec la marge d'erreur de 5 %, HR1 est confirmée. Par conséquent, les connaissances partagées acquises par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U déterminent la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits.

Tableau 95
Coefficients

	Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	t	Sig.
		A	Erreur standard	Bêta		
1	(Constante)	1,722	0,267		6,456	0,000
	VI1	0,506	0,078	0,633	6,482	0,000

a. Variable dépendante : VD

Le tableau des coefficients explique la variation sur la VD à partir de l'équation estimée du Modèle ; $Y = b_0 + b_1x$ ($Y = 1,722 + 0,506 (VI)$).

- Y = variable dépendante.
- b_0 = variation estimée sur la VD quand la VI est zéro. (1,722)
- b_1 = variation sur la VD qui est associée à une variation sur la variable prédictrice (VI). (0,506).
- X = **variable** Indépendante (VI).

L'équation de la régression linéaire simple est lue dans la colonne 'A' des coefficients non standardisés. Cette équation indique qu'une unité de variabilité positive ou négative sur la VI1, est aussi une unité de changement (positivement ou négativement) sur la VD. La variation ici est de (0,506) qui résulte d'une variation sur la VI1. Mais ceci a une significativité de $0,000 < 0,05$ avec t (6,482) différent de p (0,000). Donc, H_0 rejetée et H_a acceptée (voir la règle de décision). En conclusion, avec une marge d'erreur de 5%, $HR1$ est confirmée. Par conséquent, il existe un lien significatif entre les connaissances partagées acquises par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U et la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits.

❖ Vérification de l'hypothèse de recherche $HR2$

D'après le test de signification F de Fisher, les hypothèses statistiques se formulent de la manière suivante :

$HR2$: la perception sociale du crédit par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U favorise la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits.

H_a : il existe un lien significatif entre la perception sociale du crédit par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U et la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits.

Ho : il n'existe aucun lien significatif entre la perception sociale du crédit par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U et la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits.

Pour vérifier le niveau de signification, il faut rappeler que :

- L'hypothèse a été testée à α (alpha) = 0,05 (degré de signification)
- Et que la règle de décision veut que :
 - Si Sig < 0,05 alors Ho est rejetée et Ha acceptée ;
 - Si Sig > 0,05 alors Ho est acceptée et Ha rejetée.

Tableau 96

Récapitulatif des modèles

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation	Changement dans les statistiques				
					Variation de R-deux	Variation de F	ddl1	ddl2	Sig. Variation de F
1	0,743 ^a	0,553	0,546	0,43155	0,553	77,867	1	63	0,000

a. Valeurs prédites : (constantes), VI2

Le tableau ci-dessus récapitule le modèle de la régression linéaire simple. Il ressort de ce tableau que le coefficient de corrélation (R) est de l'ordre de 0,743 qui démontre une corrélation positive forte et le coefficient de détermination R^2 est de l'ordre de (0,553)=55,6% ceci montre que la VI2 : «la perception sociale du crédit par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U» explique la VD «la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits» à 55,6% et le reste est prédit par les facteurs hors du modèle. Ce qui signifie qu'il existe une relation entre la VI2 et la VD. Donc, la relation est très significative.

Au niveau du changement dans les statistiques, on observe une vérification de toutes les valeurs du test de régression linéaire simple pour l'hypothèse de recherche 2 (HR2). Il ressort de ce changement dans les statistiques que la variation de R^2 qui est de l'ordre de (0,553)=55,6% ce qui signifie que le coefficient de détermination montre que la VI2 fait varier à la VD à 55,6%. La variation de F calculé qui est de l'ordre de 77,867 qui est supérieur au degré de liberté 1,63 (ddl1 soit 1 et ddl2 63) qui est le Flu d'après la règle $F_{cal} > F_{lu}$, on observe également la

significativité (P) de la variation de F qui est de l'ordre de 0,000 inférieur à alpha (0,05). Cela prédit provisoirement que l'hypothèse alternative est confirmée.

Tableau 97
ANOVA

	Modèle	Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	D	Sig.
	Régression	14,502	1	14,502	77,867	0,000 ^b
1	Résidu	11,733	63	0,186		
	Total	26,234	64			

a. Variable dépendante : VD

b. Valeurs prédites : (constantes), VI2

Ce tableau, qui est celle d'ANOVA montre le F de Fisher-snedecor. Dans ce tableau on observe $F(1,63) = 77,867$ avec la signification $P = 0,000$.

La règle d'ANOVA veut que :

- Si $\text{Sig} > 0,05$ alors H_0 est acceptée et H_a rejetée ;
- Si $\text{Sig} < 0,05$ alors H_0 est rejetée et H_a acceptée ;

Alors, comme $p(0,000)$ inférieur à alpha (0,05), donc $(0,000 < 0,05)$ H_0 est infirmée alors que H_a est confirmée. Il existe un lien significatif entre la perception sociale du crédit par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U et la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits. En conclusion, avec la marge d'erreur de 5 %, H_{R2} est confirmée. Par conséquent, la perception sociale du crédit par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U favorise la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits.

Tableau 98
Coefficients

	Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	T	Sig.
		A	Erreur standard	Bêta		
1	(Constante)	1,342	0,240		5,597	0,000
	VI2	0,607	0,069	0,743	8,824	0,000

a. Variable dépendante : VD

Le tableau des coefficients explique la variation sur la VD à partir de l'équation estimée du Modèle ; $Y = b_0 + b_1x$ ($Y = 1,342 + 0,607(VI)$).

- Y = variable dépendante.

- **bo** = variation estimée sur la VD quand la VI est zéro. (1,342)
- **b1**= variation sur la VD qui est associée à une variation sur la variable prédictatrice (VI). (0,607).
- **X = variable** Indépendante (VI).

L'équation de la régression linéaire simple est lue dans la colonne 'A' des coefficients non standardisés. Cette équation indique qu'une unité de variabilité positive ou négative sur la VI2, est aussi une unité de changement (positivement ou négativement) sur la VD. La variation ici est de (0,607) qui résulte d'une variation sur la VI2. Mais ceci a une significativité de $0,000 < 0,05$ avec $t(8,824)$ différent de $p(0,000)$. Partant, H_0 rejetée et H_a acceptée (voir la règle de décision). En conclusion, avec une marge d'erreur de 5%, H_{R2} est confirmée. En conséquence, il existe un lien significatif entre la perception sociale du crédit par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U et la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits.

❖ **Vérification de l'hypothèse de recherche H_{R3}**

D'après le test de signification F de Fisher, les hypothèses statistiques se formulent de la manière suivante :

H_{R3} : les attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U justifient la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits.

H_a : il existe un lien significatif entre les attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U et la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits.

H_0 : il n'existe aucun lien significatif entre les attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U et la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits.

Pour vérifier le niveau de signification, il faut rappeler que :

- L'hypothèse a été testée à α (alpha) = 0,05 (degré de signification)
- Et que la règle de décision veut que :
 - Si $Sig < 0,05$ alors H_0 est rejetée et H_a acceptée ;
 - Si $Sig > 0,05$ alors H_0 est acceptée et H_a rejetée.

Tableau 99

Récapitulatif des modèles

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation	Changement dans les statistiques				
					Variation de R-deux	Variation de F	ddl1	ddl2	Sig. Variation de F
1	0,728 ^a	0,529	0,522	0,44265	0,529	70,888	1	63	0,000

a. Valeurs prédites : (constantes), VI3

Le tableau ci-dessus récapitule le modèle de la régression linéaire simple. Il ressort de ce tableau que le coefficient de corrélation (R) est de l'ordre 0,728 qui montre un lien de corrélation positif fort et significatif car il tend de plus vers le chiffre 1 et le coefficient de détermination (R^2) est de l'ordre de 0,529= 52,9% ceci montre que la VI3 : «les attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U» explique la VD «la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits» à 52,9% et le reste est prédit par les facteurs hors du modèle. Ce qui signifie que la relation entre la VI3 et la VD est très significative.

Au niveau du changement dans les statistiques, on observe une vérification de toutes les valeurs du test de régression linéaire simple pour l'hypothèse de recherche 3 (HR3). Il ressort de ce changement dans les statistiques que la variation de R^2 qui est de l'ordre de 0,529= 52,9% ce qui signifie que le coefficient de détermination montre que la VI3 fait varier à la VD à 52,9%. La variation de F calculé qui est de l'ordre de 70,888 qui est supérieur au degré de liberté 1,63(ddl1 soit 1 et ddl2 63) qui est le Flu d'après la règle $F_{cal} > F_{lu}$, on observe également la significativité (P) de la variation de F qui est de l'ordre de 0,000 inférieur à alpha (0,05). Cela prédit provisoirement que l'hypothèse alternative est confirmée.

Tableau 100

ANOVA

Modèle	Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	D	Sig.
1 Régression	13,890	1	13,890	70,888	0,000 ^b
Résidu	12,344	63	0,196		
Total	26,234	64			

a. Variable dépendante : VD

b. Valeurs prédites : (constantes), VI3

Ce tableau, qui est celle d'ANOVA montre le F de Fisher-snedecor. Dans ce tableau on observe $F(1,63) = 70,888$ avec la signification $P = 0,000$.

La règle d'ANOVA veut que :

- Si Flu est supérieur à F Calculé, H_0 est acceptée alors que H_a est rejetée.
- Si Flu est inférieur à F calculée, H_0 est rejetée alors que H_a est acceptée.

Alors, comme Flu (1,63) inférieur à F calculé (70,888), donc $(1,63 < 70,888)$ et avec $p = 0,000$. H_0 est infirmée alors H_a est confirmée. Donc, Il existe un lien significatif entre les attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U et la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits. En conclusion, avec la marge d'erreur de 5%, H_{R3} est confirmée. Par conséquent, les attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U justifient la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits.

Tableau 101
Coefficients

	Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	T	Sig.
		A	Erreur standard	Bêta		
1	(Constante)	1,426	0,241		5,910	0,000
	VI3	0,550	0,065	0,728	8,420	0,000

a. Variable dépendante : VD

Le tableau des coefficients explique la variation sur la VD à partir de l'équation estimée du Modèle ; $Y = b_0 + b_1x$ ($Y = 1,426 + 0,550(VI)$).

- Y = variable dépendante.
- b_0 = variation estimée sur la VD quand la VI est zéro. (1,426)
- b_1 = variation sur la VD qui est associée à une variation sur la variable prédictrice (VI). (0,550)
- X = **variable** Indépendante (VI).

L'équation de la régression linéaire simple est lue dans la colonne 'A' des coefficients non standardisés. Cette équation indique qu'une unité de variabilité positive ou négative sur la VI3, est aussi une unité de changement (positivement ou négativement) sur la VD. La variation ici est de (0,550) qui résulte d'une variation sur la VI3. Mais ceci a une significativité de $0,000 < 0,05$ avec $t(8,420)$ différent de $p(0,000)$. Dès lors H_0 rejetée est et H_a acceptée (voir la règle

de décision). En conclusion, avec une marge d'erreur de 5%, HR3 est confirmée. En conséquence, il existe un lien significatif entre les attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U et la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits.

❖ Vérification de l'hypothèse de recherche HR4

D'après le test de signification F de Fisher, les hypothèses statistiques se formulent de la manière suivante :

HR4 : les valeurs entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U provoquent la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits.

Ha : il existe un lien significatif entre les valeurs entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U et la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits.

Ho : il n'existe aucun lien significatif entre les valeurs entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U et la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits.

Pour vérifier le niveau de signification, il faut rappeler que :

- L'hypothèse a été testée à α (alpha) = 0,05 (degré de signification)
- Et que la règle de décision veut que :
 - Si Sig < 0,05 alors Ho est rejetée et Ha acceptée ;
 - Si Sig > 0,05 alors Ho est acceptée et Ha rejetée.

Tableau 102

Récapitulatif des modèles

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation	Changement dans les statistiques				
					Variation de R- deux	Variation de F	ddl1	ddl2	Sig. Variation de F
1	0,741 ^a	0,549	0,542	0,43326	0,549	76,760	1	63	0,000

a. Valeurs prédites : (constantes), VI4

Le tableau ci-dessus récapitule le modèle de la régression linéaire simple. Il ressort de ce tableau que le coefficient de corrélation (R) est de l'ordre 0,741 qui montre un lien de corrélation positif fort et significatif car il tend de plus vers le chiffre 1 et le coefficient de détermination (

R^2) est de l'ordre de 0,549= 54,9% ceci montre que la VI4 : «les valeurs de la culture entrepreneuriale des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U» explique la VD «la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits» à 54,9% et le reste est prédit par les facteurs hors du modèle. Ce qui signifie que la relation entre la VI4 et la VD est significative.

Au niveau du changement dans les statistiques, on observe une vérification de toutes les valeurs du test de régression linéaire simple pour l'hypothèse de recherche 4 (HR4). Il ressort de ce changement dans les statistiques que la variation de R^2 qui est de l'ordre de 0,549= 54,9% ce qui signifie que le coefficient de détermination montre que la VI4 fait varier à la VD à 54,9%. La variation de F calculé qui est de l'ordre de 76,760 qui est supérieur au degré de liberté 1,63(ddl1 soit 1 et ddl2 63) qui est le Flu d'après la règle $F_{cal} > F_{lu}$, on observe également la significativité (P) de la variation de F qui est de l'ordre de 0,000 inférieur à alpha (0,05). Cela prédit provisoirement que l'hypothèse alternative est confirmée.

Tableau 103
ANOVA

	Modèle	Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	D	Sig.
	Régression	14,409	1	14,409	76,760	0,000 ^b
1	Résidu	11,826	63	0,188		
	Total	26,234	64			

a. Variable dépendante : VD

b. Valeurs prédites : (constantes), VI4

Ce tableau, qui est celle d'ANOVA montre le F de Fisher-snedecor. Dans ce tableau on observe $F(1,63) = 76,760$ avec la signification $P = 0,000$.

La règle d'ANOVA veut que :

- Si Flu est supérieur à F Calculé, H_0 est acceptée alors que H_a est rejetée.
- Si Flu est inférieur à F calculée, H_0 est rejetée alors que H_a est acceptée.

Alors, comme Flu (1,63) inférieur à F calculé (76,760), donc $(1,63 < 76,760)$ et avec $p = 0,000$. H_0 est infirmée alors H_a est confirmée. Il existe un lien significatif entre les valeurs de la culture entrepreneuriale des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U et la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits. En conclusion, avec la marge d'erreur de 5%, HR4 est confirmée. Par conséquent, les valeurs de la culture entrepreneuriale des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des

programmes gouvernementaux du PAJER-U provoquent la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits.

Tableau 104
Coefficients

	Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	T	Sig.
		A	Erreur standard	Bêta		
1	(Constante)	1,354	0,240		5,639	0,000
	VI4	0,612	0,070	0,741	8,761	0,000

a. Variable dépendante : VD

Le tableau des coefficients explique la variation sur la VD à partir de l'équation estimée du Modèle ; $Y = b_0 + b_1x$ ($Y = 1,354 + 0,612(VI)$).

- **Y** = variable dépendante.
- **b₀** = variation estimée sur la VD quand la VI est zéro. (1,354)
- **b₁** = variation sur la VD qui est associée à une variation sur la variable prédictrice (VI). (0,612)
- **X** = **variable** Indépendante (VI).

L'équation de la régression linéaire simple est lue dans la colonne 'A' des coefficients non standardisés. Cette équation indique qu'une unité de variabilité positive ou négative sur la VI4, est aussi une unité de changement (positivement ou négativement) sur la VD. La variation ici est de (0,612) qui résulte d'une variation sur la VI4. Mais ceci a une significativité de $0,000 < 0,05$ avec $t(8,761)$ différent de $p(0,000)$. Par conséquent H_0 rejetée et H_a acceptée (voir la règle de décision). En conclusion, avec une marge d'erreur de 5%, HR_4 est confirmée. Conséquemment, il existe un lien significatif entre les valeurs de la culture entrepreneuriale des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U et la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits.

❖ Vérification de l'hypothèse de recherche HR_5

D'après le test de signification F de Fisher, les hypothèses statistiques se formulent de la manière suivante :

HR_5 : les compétences des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U engendrent la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits.

Ha : il existe un lien significatif entre les compétences des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U et la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits.

Ho : il n'existe aucun lien significatif entre les compétences des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U et la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits.

Pour vérifier le niveau de signification, il faut rappeler que :

- L'hypothèse a été testée à α (alpha) = 0,05 (degré de signification)
- Et que la règle de décision veut que :
 - Si Sig < 0,05 alors Ho est rejetée et Ha acceptée ;
 - Si Sig > 0,05 alors Ho est acceptée et Ha rejetée.

Tableau 105

Récapitulatif des modèles

Modèle	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation	Changement dans les statistiques				
					Variation de R- deux	Variatio n de F	ddl1	ddl2	Sig. Variation de F
1	0,721 ^a	0,520	0,512	0,44706	0,520	68,265	1	63	0,000

a. Valeurs prédites : (constantes), VI5

Le tableau ci-dessus récapitule le modèle de la régression linéaire simple. Il ressort de ce tableau que le coefficient de corrélation (R) est de l'ordre 0,721. Ce qui montre un lien de corrélation positif fort et significatif car il tend de plus vers le chiffre 1 et le coefficient de détermination (R^2) est de l'ordre de (0,520)= 52% ceci montre que la VI5 : «les compétences des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U» explique la VD «la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits» à 52% et le reste est prédit par les facteurs hors du modèle. Ce qui signifie que la relation entre la VI5 et la VD est très significative.

Au niveau du changement dans les statistiques, on observe une vérification de toutes les valeurs du test de régression linéaire simple pour l'hypothèse de recherche 5 (HR5). Il ressort de ce changement dans les statistiques que la variation de R^2 qui est de l'ordre de (0,520)= 52% ce qui signifie que le coefficient de détermination montre que la VI5 fait varier à la VD à 52%. La variation de F calculé qui est de l'ordre de 68,265 qui est supérieur au degré de liberté

1,63(ddl1 soit 1 et ddl2 63) qui est le Flu d'après la règle $F_{cal} > F_{lu}$, on observe également la significativité (P) de la variation de F qui est de l'ordre de 0,000 inférieur à alpha (0,05). Cela prédit provisoirement que l'hypothèse alternative est confirmée.

Tableau 106
ANOVA

	Modèle	Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	D	Sig.
1	Régression	13,643	1	13,643	68,265	0,000 ^b
	Résidu	12,591	63	0,200		
	Total	26,234	64			

a. Variable dépendante : VD

b. Valeurs prédites : (constantes), VI5

Ce tableau, qui est celle d'ANOVA montre le F de Fisher-snedecor. Dans ce tableau on observe $F(1,63) = 68,265$ avec la signification $P = 0,000$.

La règle d'ANOVA veut que :

- Si Flu est supérieur à F Calculé, H_0 est acceptée alors que H_a est rejetée.
- Si Flu est inférieur à F calculée, H_0 est rejetée alors que H_a est acceptée.

Alors, comme Flu (1,63) inférieur à F calculé (68,265), donc $(1,63 < 68,265)$ et avec $p = 0,000$. H_0 est infirmée alors H_a est confirmée. Il existe un lien significatif entre les compétences des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U et la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits. En conclusion, avec la marge d'erreur de 5 %, H_{R5} est confirmée. Dès lors, les compétences des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U engendrent la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits.

Tableau 107
Coefficients

	Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	T	Sig.
		A	Erreur standard	Bêta		
1	(Constante)	1,301	0,260		4,996	0,000
	VI5	0,650	0,079	0,721	8,262	0,000

a. Variable dépendante : VD

Le tableau des coefficients explique la variation sur la VD à partir de l'équation estimée du Modèle ; $Y = b_0 + b_1x$ ($Y = 1,301 + 0,650(VI)$).

- Y = variable dépendante.

- **bo** = variation estimée sur la VD quand la VI est zéro. (1,301)
- **b1**= variation sur la VD qui est associée à une variation sur la variable prédicatrice (VI). (0,650)
- **X = variable** Indépendante (VI).

L'équation de la régression linéaire simple est lue dans la colonne 'A' des coefficients non standardisés. Cette équation indique qu'une unité de variabilité positive ou négative sur la VI5, est aussi une unité de changement (positivement ou négativement) sur la VD. La variation ici est de (0,650) qui résulte d'une variation sur la VI5. Mais ceci a une significativité de $0,000 < 0,05$ avec $t(8,262)$ différent de $p(0,000)$. Partant H_0 rejetée est et H_a acceptée (voir la règle de décision). En conclusion, avec une marge d'erreur de 5 %, $HR5$ est confirmée. Donc, il existe un lien significatif entre les compétences des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U et la résilience entrepreneuriale en matière de remboursement des crédits.

Tableau 108

Récapitulatif des résultats du test de la régression linéaire simple

Hypothèses de recherche	Décision	Hypothèse Générale	Décision
HR1 : Les connaissances partagées acquises par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U détermine la résilience entrepreneuriale dans sa dimension de remboursement total des crédits.	Confirmée	HG : La culture entrepreneuriale influence la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U	Confirmée
HR2 : La perception sociale du crédit par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U favorise la résilience entrepreneuriale dans sa dimension de remboursement total des crédits.	Confirmée		
HR3 : Les attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U justifient la résilience entrepreneuriale dans sa dimension de remboursement total des crédits.	Confirmée		

HR4 : Les valeurs entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U provoquent la résilience entrepreneuriale dans sa dimension de remboursement total des crédits.	Confirmée		
HR5 : Les compétences entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U engendrent la résilience entrepreneuriale dans sa dimension de remboursement des crédits.	Confirmée		

A la lecture de ce tableau, le constat est clair que sur les cinq hypothèses de recherches formulées au départ ; toutes sont confirmées. Par conséquent, l'hypothèse générale est confirmée :

VI. 3. RESULTATS DES ENTRETIENS SEMI-DIRECTIFS

Les entretiens semi-directifs effectués auprès des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U qui ont terminé leur remboursement se sont structurés autour de six (06) thèmes principaux avec des sous thèmes. Ainsi nous allons d'abord présenter les résultats de l'entretien de chaque sujet puis la somme de leurs résultats structurée autour des six thèmes principaux et leurs sous thèmes. Pour que les données soient plus significatives, nous avons effectué des opérations simples telles des pourcentages (statistique descriptive) qui permettent d'établir des tableaux de résultats qui synthétisent et mettent en relief les données apportées par l'analyse.

VI.3.1. Résultats des entretiens des bénéficiaires qui ont totalement remboursé

❖ Résultat de l'entretien du bénéficiaire 1

S₁ est une jeune entrepreneure indépendante du Grand Centre âgé de 37ans ayant bénéficié en 2009 d'un crédit du PAJER-U. Elle est célibataire avec enfants et titulaire d'un diplôme universitaire.

Tableau 109

Codification des variables issues de l'entretien du bénéficiaire 1

Variable	Code (1)	Sous thèmes /modalité de la VI	Code (2)	Indicateurs	Code (3)	Indices	Observation			Résumé des observations
							+	-	+/-	
La culture entrepreneuriale influence la résilience des jeunes bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U	A	Les connaissances partagées acquises	1	-Connaissances déclaratives	A	-Réarmement civique			+/-	A1a
					B	-Réarmement moral	+			A1b
					C	-Réarmement entrepreneurial	+			A1c
					D	-Connaissances reçues	+			A1d
			2	-Connaissances procédurales	A	-Montage du Plan d'affaire	+			A2a
					B	- procédures de financement et		-		A2b

						de remboursement				
					C	-Les conditions de remboursement	+			A2c
	B	La perception sociale du crédit	1	Importante	A	- opportunité	+			B1a
					B	- option de secours	+			B1b
					C	-source de revenu / emprunt	+			B1c
			2	Nécessaire	A	-permet d'être d'indépendant	+			B2a
					B	- permet de se réaliser	+			B2b
					C	permet de sortir des situations difficiles			+/-	B2c
	C	Les attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires	1	attitudes positives	A	-Esprit d'initiative	+			C1a
					B	-optimisme	+			C1b
					C	-Bonne conduite	+			C1c

					D	- être au service des autres	+			C1d
					E	-Pragmatisme	+			C1e
					F	-Persévérance	+			C1f
	D	Les valeurs entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires	1	-Responsabilité	A	- devoir	+			D1a
					B	-engagement (personnel)	+			D1b
			2	- Solidarité	A	-entraide		-		D2a
					B	-assistance	+			D2b
					C	-aide		-		D2c
			3	- philanthropie	A	- altruisme	+			D3a
					B	- humanisme	+			D3b
					C	-caritatif		-		D3c
	E	Les compétences des jeunes entrepreneurs bénéficiaires	1	-savoir faire	A	- Monter un business plan	+			E1a
					B	-Trouver des financements	+			E1b
					C	-Créer son entreprise	+			E1c

			2	-savoir être	A	-Respect	+			E2a
					B	-obéissance	+			E2b
					C	-politesse	+			E2c
					D	-Interagir avec les autres	+			E2d
			3	-savoir agir	A	- Entreprendre	+			E3a
					B	-Mentoring (coaching)	+			E3b
					C	-Manager	+			E3c
La culture entrepreneuriale influence la résilience des jeunes bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U	F	Résilience des jeunes entrepreneurs	1	-Source du traumatisme	A	-Pressions sociales	+			F1a
					B	-Pressions politiques		-		F1b
					C	-Pressions économiques	+			F1c
					D	-Pressions culturelles		-		F1d
			2	-Cognition	A	-Traitement de l'information		-		F2a
					B	- Capacité à analyser	+			F2b

					C	-Capacité à interpréter	+			F2c
			3	-Affectifs	A	-Maîtrise de soi face à l'adversité	+			F3a
					B	-Gestion des interactions	+			F3b
					C	-Gestion des émotions	+			F3c
			4	Action	A	-Planification	+			F4a
					B	- Suivi	+			F4b
					C	-Evaluation	+			F4c
			5	Accompagnement psychologique des tuteurs	A	-Dépassement des doutes de l'entrepreneur	+			F5a
					B	- Renforcement positif des actions de l'entrepreneur	+			F5b
					C	-Expectative positive de l'entrepreneur		-		F5c

❖ Résultat de l'entretien du bénéficiaire 2

S₂ est une jeune entrepreneure indépendante du Grand Ouest âgé de 40ans ayant bénéficié en 2009 d'un crédit du PAJER-U. Elle est divorcée et titulaire d'un probatoire.

Tableau 110

Codification des variables issues de l'entretien du bénéficiaire 2

Variable	Code (1)	Sous thèmes /modalité de la VI	Code (2)	Indicateurs	Code (3)	Indices	Observation			Résumé des observations
							+	-	+/-	
La culture entrepreneuriale influence la résilience des jeunes bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U	A	Les connaissances partagées acquises	1	-Connaissances déclaratives	a	-Réarmement civique	+			A1a
					b	-Réarmement moral		-		A1b
					c	-Réarmement entrepreneurial			+/-	A1c
					d	-Connaissances reçues	+			A1d
			2	-Connaissances procédurales	a	-Montage du Plan d'affaire	+			A2a
					b	- procédures de financement et de remboursement			+/-	A2b
					c	-Les conditions de remboursement	+			A2c
	B	La perception sociale du crédit	1	Importante	a	- opportunité	+			B1a

❖ **Résultat de l'entretien du bénéficiaire 3**

					b	- option de secours	+			B1b
					c	-source de revenu / emprunt	+			B1c
			2	Nécessaire	a	-permet d'être d'indépendant	+			B2a
					b	- permet de se réaliser	+			B2b
					c	permet de sortir des situations difficiles	+			B2c
	C	Les attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires	1	attitudes positives	a	-Esprit d'initiative	+			C1a
					b	-optimisme	+			C1b
					c	-Bonne conduite	+			C1c
					d	- être au service des autres	+			C1d
					e	-Pragmatisme	+			C1e
					f	-Persévérance	+			C1f
	D	Les valeurs entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires	1	-Responsabilité	a	- devoir	+			D1a
					b	-engagement (personnel)	+			D1b
			2	- Solidarité	a	-entraide	+			D2a

					b	-assistance	+			D2b
					c	-aide		-		D2c
					a	- altruisme	+			D3a
			3	- philanthropie	b	- humanisme	+			D3b
					c	-caritatif	+			D3c
	E	Les compétences des jeunes entrepreneurs bénéficiaires	1	-savoir faire	a	- Monter un business plan		-		E1a
					b	-Trouver des financements	+			E1b
					c	-Créer son entreprise	+			E1c
			2	-savoir être	a	-Respect	+			E2a
					b	-obéissance	+			E2b
					c	-politesse	+			E2c
					d	-Interagir avec les autres	+			E2d
			3	-savoir agir	a	- Entreprendre	+			E3a
					b	-Mentoring (coaching)		-		E3b
					c	-Manager	+			E3c
La culture entrepreneuriale influence la résilience des jeunes bénéficiaires des	F	Résilience des jeunes entrepreneurs	1	-Source du traumatisme	a	-Pressions sociales	+			F1a
					b	-Pressions politiques		-		F1b

programmes gouvernementaux du PAJER-U					c	-Pressions économiques	+			F1c
					d	-Pressions culturelles	+			F1d
			2	-Cognition	a	-Traitement de l'information	+			F2a
					b	- Capacité à analyser	+			F2b
					c	-Capacité à interpréter	+			F2c
			3	-Affectifs	a	-Maitrise de soi face à l'adversité	+			F3a
					b	-Gestion des interactions	+			F3b
					c	-Gestion des émotions	+			F3c
			4	Action	A	-Planification	+			F4a
					b	- Suivi	+			F4b
					c	-Evaluation	+			F4c
			5	Accompagnement psychologique des tuteurs	A	-Dépassement des doutes de l'entrepreneur		-		F5a
					b	- Renforcement positif des actions de l'entrepreneur		-		F5b
					c	-Expectative positive de l'entrepreneur			+/-	F5c

S₃ est une jeune entrepreneure indépendante du Grand Ouest âgé de 38 ans ayant bénéficié en 2008 d'un crédit du PAJER-U. Elle est mariée avec des enfants et titulaire d'un CEPE.

Tableau 111

Codification des variables issues de l'entretien du bénéficiaire 3

Variable	Code (1)	Sous thèmes /modalité de la VI	Code (2)	Indicateurs	Code (3)	Indices	Observation			Résumé des observations
							+	-	+/-	
La culture entrepreneuriale influence la résilience des jeunes bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U	A	Les connaissances partagées acquises	1	-Connaissances déclaratives	a	-Réarmement civique	+			A1a
					b	-Réarmement moral	+			A1b
					c	-Réarmement entrepreneurial	+			A1c
					d	-Connaissances reçues	+			A1d
			2	-Connaissances procédurales	a	-Montage du Plan d'affaire	+			A2a
					b	- procédures de financement et de remboursement			+/-	A2b
					c	-Les conditions de remboursement	+			A2c
	B		1	Importante	a	- opportunité	+			B1a

		La perception sociale du crédit			b	- option de secours	+			B1b
					c	-source de revenu / emprunt	+			B1c
			2	Nécessaire	a	-permet d'être d'indépendant	+			B2a
					b	- permet de se réaliser	+			B2b
					c	permet de sortir des situations difficiles	+			B2c
	C	Les attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires	1	attitudes positives	a	-Esprit d'initiative	+			C1a
					b	-optimisme	+			C1b
					c	-Bonne conduite	+			C1c
					d	- être au service des autres	+			C1d
					e	-Pragmatisme	+			C1e
					f	-Persévérance	+			C1f
	D	Les valeurs entrepreneuriales	1	-Responsabilité	a	- devoir	+			D1a

		des jeunes entrepreneurs bénéficiaires			b	-engagement (personnel)	+			D1b
			2	- Solidarité	a	-entraide			+/-	D2a
					b	-assistance		-		D2b
					c	-aide	+			D2c
			3	- philanthropie	a	- altruisme	+			D3a
					b	- humanisme	+			D3b
					c	-caritatif	+			D3c
	E	Les compétences des jeunes entrepreneurs bénéficiaires	1	-savoir faire	a	- Monter un business plan	+			E1a
					b	-Trouver des financements	+			E1b
					c	-Créer son entreprise	+			E1c
			2	-savoir être	a	-Respect	+			E2a
					b	-obéissance	+			E2b
					c	-politesse	+			E2c
					d	-Interagir avec les autres	+			E2d

La culture entrepreneuriale influence la résilience des jeunes bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U	F	Résilience des jeunes entrepreneurs	3	-savoir agir	a	- Entreprendre	+			E3a
					b	-Mentoring (coaching)	+			E3b
					c	-Manager	+			E3c
			1	-Source du traumatisme	a	-Pressions sociales	+			F1a
					b	-Pressions politiques		-		F1b
					c	-Pressions économiques	+			F1c
					d	-Pressions culturelles	+			F1d
			2	-Cognition	a	-Traitement de l'information	+			F2a
					b	- Capacité à analyser	+			F2b
					c	-Capacité à interpréter	+			F2c
			33	-Affectifs	A	-Maîtrise de soi face à l'adversité	+			F3a
					B	-Gestion des interactions	+			F3b

❖ Résultat de l'entretien du bénéficiaire 4

			4	Action	C	-Gestion des émotions	+			F3c
					A	-Planification	+			F4a
					B	- Suivi	+			F4b
					C	-Evaluation	+			F4c
			5	Accompagnement psychologique des tuteurs	A	-Dépassement des doutes de l'entrepreneur	+			F5a
					B	- Renforcement positif des actions de l'entrepreneur	+			F5b
					C	-Expectative positive de l'entrepreneur				F5c

S₄ est un jeune entrepreneur indépendant du Grand Centre et âgé de 39 ans ayant bénéficié en 2009 d'un crédit du PAJER-U. Il est marié avec des enfants et titulaire d'un diplôme universitaire.

Tableau 112

Codification des variables issues de l'entretien du bénéficiaire 4

Variable	Code (1)	Sous thèmes /modalité de la VI	Code (2)	Indicateurs	Code (3)	Indices	Observation			Résumé des observations
							+	-	+/-	
La culture entrepreneuriale influence la résilience des jeunes bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U	A	Les connaissances partagées acquises	1	-Connaissances déclaratives	a	-Réarmement civique	+			A1a
					b	-Réarmement moral	+			A1b
					c	-Réarmement entrepreneurial	+			A1c
					d	-Connaissances reçues	+			A1d
			2	-Connaissances procédurales	a	-Montage du Plan d'affaire	+			A2a
					b	- procédures de financement et de remboursement	+			A2b
					c	-Les conditions de remboursement	+			A2c
	B		1	Importante	a	- opportunité	+			B1a

		La perception sociale du crédit			b	- option de secours	+			B1b
					c	-source de revenu / emprunt	+			B1c
			2	Nécessaire	a	-permet d'être d'indépendant	+			B2a
					b	- permet de se réaliser	+			B2b
					c	permet de sortir des situations difficiles	+			B2c
	C	Les attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires	1	attitudes positives	a	-Esprit d'initiative	+			C1a
					b	-optimisme	+			C1b
					c	-Bonne conduite	+			C1c
					d	- être au service des autres	+			C1d
					e	-Pragmatisme	+			C1e
					f	-Persévérance	+			C1f
	D	Les valeurs entrepreneuriales	1	-Responsabilité	a	- devoir	+			D1a

		des jeunes entrepreneurs bénéficiaires			b	-engagement (personnel)	+			D1b
			2	- Solidarité	a	-entraide	+			D2a
					b	-assistance		-		D2b
					c	-aide		-		D2c
			3	- philanthropie	a	- altruisme	+			D3a
					b	- humanisme	+			D3b
					c	-caritatif		-		D3c
	E	Les compétences des jeunes entrepreneurs bénéficiaires	1	-savoir faire	A	- Monter un business plan		-		E1a
					B	-Trouver des financements	+			E1b
					C	-Créer son entreprise	+			E1c
			2	-savoir être	A	-Respect	+			E2a
					B	-obéissance	+			E2b
					C	-politesse	+			E2c
					D	-Interagir avec les autres	+			E2d

La culture entrepreneuriale influence la résilience des jeunes bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U	F	Résilience des jeunes entrepreneurs	3	-savoir agir	A	- Entreprendre	+			E3a
					B	-Mentoring (coachiing)	+			E3b
					C	-Manager	+			E3c
			1	-Source du traumatisme	A	-Pressions sociales		-		F1a
					B	-Pressions politiques		-		F1b
					C	-Pressions économiques	+			F1c
					D	-Pressions culturelles	+			F1d
			2	-Cognition	A	-Traitement de l'information	+			F2a
					B	- Capacité à analyser			+/-	F2b
					C	-Capacité à interpréter	+			F2c
			3	-Affectifs	A	-Maitrise de soi face à l'adversité	+			F3a
					B	-Gestion des interactions	+			F3b

					C	-Gestion des émotions	+			F3c
			4	Action	A	-Planification	+			F4a
					B	- Suivi	+			F4b
					C	-Evaluation		-		F4c
			5	Accompagnement psychologique des tuteurs	A	-Dépassement des doutes de l'entrepreneur	+			F5a
					B	- Renforcement positif des actions de l'entrepreneur	+			F5b
					C	-Expectative positive de l'entrepreneur	+			F5c

❖ Résultat de l'entretien du bénéficiaire 5

S₅ est une jeune entrepreneure indépendante du Grand Nord âgée de 40 ans ayant bénéficié en 2008 d'un crédit du PAJER-U. Elle est veuve avec enfants et titulaire d'un diplôme universitaire.

Tableau 113

Codification des variables issues de l'entretien du bénéficiaire 5

❖ **Résultat de l'entretien du bénéficiaire 6**

Variable	Code (1)	Sous thèmes /modalité de la VI	Code (2)	Indicateurs	Code (3)	Indices	Observation			Résumé des observations
							+	-	+/-	
La culture entrepreneuriale influence la résilience des jeunes bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U	A	Les connaissances partagées acquises	1	-Connaissances déclaratives	A	-Réarmement civique	+			A1a
					B	-Réarmement moral	+			A1b
					C	-Réarmement entrepreneurial	+			A1c
					D	-Connaissances reçues	+			A1d
			2	-Connaissances procédurales	A	-Montage du Plan d'affaire	+			A2a
					B	- procédures de financement et de remboursement		-		A2b
					C	-Les conditions de remboursement		-		A2c
	B	La perception sociale du crédit	1	Importante	A	- opportunité	+			B1a
					b	- option de secours	+			B1b
					c	-source de revenu / emprunt	+			B1c
			2	Nécessaire	a	-permet d'être d'indépendant	+			B2a

					b	- permet de se réaliser	+			B2b
					c	permet de sortir des situations difficiles	+			B2c
	C	Les attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires	1	attitudes positives	a	-Esprit d'initiative	+			C1a
					b	-optimisme	+			C1b
					c	-Bonne conduite	+			C1c
					d	- être au service des autres	+			C1d
					e	-Pragmatisme	+			C1e
					f	-Persévérance	+			C1f
	D	Les valeurs entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires	1	-Responsabilité	a	- devoir	+			D1a
					b	-engagement (personnel)	+			D1b
			2	- Solidarité	a	-entraide		-		D2a
					b	-assistance		-		D2b
					c	-aide	+			D2c
			3	- philanthropie	a	- altruisme	+			D3a
					b	- humanisme	+			D3b

	E	Les compétences des jeunes entrepreneurs bénéficiaires	1	-savoir faire	c	-caritatif	+			D3c
					a	- Monter un business plan		-		E1a
					b	-Trouver des financements	+			E1b
			2	-savoir être	c	-Créer son entreprise	+			E1c
					a	-Respect	+			E2a
					b	-obéissance	+			E2b
					c	-politesse	+			E2c
					d	-Interagir avec les autres	+			E2d
			3	-savoir agir	a	- Entreprendre	+			E3a
					b	-Mentoring (coaching)	+			E3b
					c	-Manager	+			E3c
La culture entrepreneuriale influence la résilience des jeunes bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U	F	Résilience des jeunes entrepreneurs	1	-Source du traumatisme	a	-Pressions sociales	+			F1a
					b	-Pressions politiques		-		F1b
					c	-Pressions économiques	+			F1c
					d	-Pressions culturelles		-		F1d
			2	-Cognition	a	-Traitement de l'information	+			F2a
					b	- Capacité à analyser	+			F2b

					c	-Capacité à interpréter	+			F2c
			3	-Affectifs	a	-Maîtrise de soi face à l'adversité	+			F3a
					b	-Gestion des interactions	+			F3b
					c	-Gestion des émotions	+			F3c
			4	Action	A	-Planification	+			F4a
					b	- Suivi	+			F4b
					c	-Evaluation	+			F4c
			5	Accompagnement psychologique des tuteurs	A	-Dépassement des doutes de l'entrepreneur		-		F5a
					b	- Renforcement positif des actions de l'entrepreneur		-		F5b
					c	-Expectative positive de l'entrepreneur		-		F5c

S₆ est un jeune entrepreneur indépendant du Grand Nord et âgé de 36 ans ayant bénéficié en 2012 d'un crédit du PAJER-U. Il est marié avec des enfants et titulaire d'un CEPE.

Tableau 114

Codification des variables issues de l'entretien du bénéficiaire 6

Variable	Code (1)	Sous thèmes /modalité de la VI	Code (2)	Indicateurs	Code (3)	Indices	Observation			Résumé des observations
							+	-	+/-	
La culture entrepreneuriale influence la résilience des jeunes bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U	A	Les connaissances partagées acquises	1	-Connaissances déclaratives	a	-Réarmement civique		-		A1a
					b	-Réarmement moral		-		A1b
					c	-Réarmement entrepreneurial	+			A1c
					d	-Connaissances reçues	+			A1d
			2	-Connaissances procédurales	a	-Montage du Plan d'affaire	+			A2a
					b	- procédures de financement et de remboursement	+			A2b
					c	-Les conditions de remboursement	+			A2c
	B	La perception sociale du crédit	1	Importante	a	- opportunité	+			B1a
					b	- option de secours	+			B1b
					c	-source de revenu / emprunt	+			B1c

			2	Nécessaire	a	-permet d’être d’indépendant	+			B2a
					b	- permet de se réaliser	+			B2b
					c	permet de sortir des situations difficiles	+			B2c
	C	Les attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires	1	attitudes positives	a	-Esprit d’initiative	+			C1a
					b	-optimisme	+			C1b
					c	-Bonne conduite	+			C1c
					d	- être au service des autres	+			C1d
					e	-Pragmatisme	+			C1e
					f	-Persévérance	+			C1f
	D	Les valeurs entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires	1	-Responsabilité	a	- devoir	+			D1a
					b	-engagement (personnel)	+			D1b
			2	- Solidarité	a	-entraide		-		D2a
					b	-assistance		-		D2b
					c	-aide		-		D2c
			3	- philanthropie	a	- altruisme	+			D3a
					b	- humanisme	+			D3b

	E	Les compétences des jeunes entrepreneurs bénéficiaires	1	-savoir faire	c	-caritatif		-		D3c
					a	- Monter un business plan	+			E1a
					b	-Trouver des financements	+			E1b
			2	-savoir être	c	-Créer son entreprise	+			E1c
					a	-Respect	+			E2a
					b	-obéissance	+			E2b
					c	-politesse	+			E2c
					d	-Interagir avec les autres	+			E2d
			3	-savoir agir	a	- Entreprendre	+			E3a
					b	-Mentoring (coaching)	+			E3b
					c	-Manager	+			E3c
La culture entrepreneuriale influence la résilience des jeunes bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U	F	Résilience des jeunes entrepreneurs	1	-Source du traumatisme	a	-Pressions sociales		-		F1a
					b	-Pressions politiques		-		F1b
					c	-Pressions économiques	+			F1c
					d	-Pressions culturelles		-		F1d
			2	-Cognition	a	-Traitement de l'information	+			F2a
					b	- Capacité à analyser	+			F2b

					c	-Capacité à interpréter	+			F2c
			3	-Affectifs	a	-Maîtrise de soi face à l'adversité	+			F3a
					b	-Gestion des interactions	+			F3b
					c	-Gestion des émotions	+			F3c
			4	Action	A	-Planification	+			F4a
					b	- Suivi	+			F4b
					c	-Evaluation	+			F4c
			5	Accompagnement psychologique des tuteurs	A	-Dépassement des doutes de l'entrepreneur	+			F5a
					b	- Renforcement positif des actions de l'entrepreneur	+			F5b
					c	-Expectative positive de l'entrepreneur	+			F5c

VI.3.2. Récapitulatif des entretiens semi directif de tous les bénéficiaires

Il est question ici, de condenser l'ensemble des codifications des entretiens semi directifs de tous les sujets dans un seul tableau.

Tableau 115

Codification des variables issues des entretiens semi directif de tous les bénéficiaires

Variable	Code (1)	Sous thèmes /modalité de la VI	Code (2)	Indicateurs	Code (3)	Indices	Observation			Résumé des observations
							+	-	+/-	
La culture entrepreneuriale influence la résilience des jeunes bénéficiaires des crédits des programmes gouvernementaux du PAJER-U	A	Les connaissances partagées acquises	1	-Connaissances déclaratives	A	-Réarmement civique	4	1	1	A1a
					B	-Réarmement moral	4	2	0	A1b
					C	-Réarmement entrepreneurial	5	0	1	A1c
					D	-Connaissances reçues	6	0	0	A1d
			2	-Connaissances procédurales	A	-Montage du Plan d'affaire	6	0	0	A2a
					B	- procédures de financement et de remboursement	2	2	2	A2b
					C	-Les conditions de remboursement	5	1	0	A2c
	B	La perception sociale du crédit	1	Importante	A	- opportunité	6	0	0	B1a
					B	- option de secours	6	0	0	B1b
					C	-source de revenu / emprunt	6	0	0	B1c

			2	Nécessaire	A	-permet d'être d'indépendant	6	0	0	B2a
					B	- permet de se réaliser	6	0	0	B2b
					C	permet de sortir des situations difficiles	5	0	1	B2c
	C	Les attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires	1	attitudes positives	A	-Esprit d'initiative	6	0	0	C1a
					B	-optimisme	6	0	0	C1b
					C	-Bonne conduite	6	0	0	C1c
					D	- être au service des autres	6	0	0	C1d
					E	-Pragmatisme	6	0	0	C1e
					F	-Persévérance	6	0	0	C1f
	D	Les valeurs entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires	1	-Responsabilité	A	- devoir	6	0	0	D1a
					B	-engagement (personnel)	6	0	0	D1b
			2	- Solidarité	A	-entraide	2	3	1	D2a
					B	-assistance	2	4	0	D2b
					C	-aide	2	4	0	D2c
			3	- philanthropie	A	- altruisme	6	0	0	D3a
					B	- humanisme	5	1	0	D3b

	E	Les compétences des jeunes entrepreneurs bénéficiaires	1	-savoir faire	C	-caritatif	3	3	0	D3c
					A	- Monter un business plan	3	3	0	E1a
					B	-Trouver des financements	6	0	0	E1b
			2	-savoir être	C	-Créer son entreprise	6	0	0	E1c
					A	-Respect	6	0	0	E2a
					B	-obéissance	6	0	0	E2b
					C	-politesse	6	0	0	E2c
					D	-Interagir avec les autres	6	0	0	E2d
			3	-savoir agir	A	- Entreprendre	6	0	0	E3a
					B	-Mentoring (coaching)	6	0	0	E3b
					C	-Manager	6	0	0	E3c
La culture entrepreneuriale influence la résilience des jeunes bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U	F	Résilience des jeunes entrepreneurs	1	-Source du traumatisme	A	-Pressions sociales	4	2	0	F1a
					B	-Pressions politiques	0	6	0	F1b
					C	-Pressions économiques	6	0	0	F1c
					D	-Pressions culturelles	3	3	0	F1d
			2	-Cognition	A	-Traitement de l'information	5	1	0	F2a
					B	- Capacité à analyser	5	0	1	F2b

					C	-Capacité à interpréter	6	0	0	F2c
			3	-Affectifs	A	-Maîtrise de soi face à l'adversité	6	0	0	F3a
					B	-Gestion des interactions	6	0	0	F3b
					C	-Gestion des émotions	6	0	0	F3c
			4	Action	A	-Planification	6	0	0	F4a
					B	- Suivi	6	0	0	F4b
					C	-Evaluation	5	1	0	F4c
			5	Accompagnement psychologique des tuteurs	A	-Dépassement des doutes de l'entrepreneur	4	0	0	F5a
					B	- Renforcement positif des actions de l'entrepreneur	4	0	0	F5b
					C	-Expectative positive de l'entrepreneur	3	2	1	F5c

VI.3.3.Résultats des entretiens sémi directifs par thème et sous thème

❖ Thème I: Connaissances partagées acquises

Dans ce thème, il s'agit d'avoir une idée précise sur les connaissances partagées reçues lors du renforcement des capacités par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U qui ont terminé leur remboursement et de présenter les opinions des enquêtés sur lesdites connaissances.

- Sous thème 1 : les connaissances déclaratives partagées

S'agissant des connaissances déclaratives reçues lors du renforcement des capacités par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U qui ont terminé leur remboursement, et concernant l'indice du réarmement moral 66,66 % des enquêtés affirment que le réarmement moral reçu lors du renforcement de capacités influence le remboursement tandis que 16,66 % des enquêtés trouvent qu'elle n'a aucune incidence sur leur remboursement et 16,16 % sont indécis. Pour le réarmement civique, 66,66 % des enquêtés affirment que le réarmement civique reçu lors du renforcement de capacité agit sur le remboursement tandis que pour 33,33% des enquêtés, il n'influence pas le remboursement contre, 0 % d'indécis. Quant à l'indice lié au réarmement entrepreneurial, 83,33 % des enquêtés jugent que le réarmement entrepreneurial reçu lors du renforcement de capacité entraîne le remboursement, tandis que 0 % d'enquêtés trouvent qu'elle n'a aucun impact sur leur remboursement, contre 16,16 % qui sont indécis. Pour l'indice sur les autres connaissances reçues 100 % des enquêtés affirment que les autres connaissances reçues lors du renforcement de capacités pèsent sur le remboursement comme le démontre le tableau 116 suivant.

Tableau 116

Les connaissances déclaratives

N°	Indicateurs	Indices	Positif +	Négatif -	Indécis +/-	Total répon dants	Pourc entage +	Pourc entage -	Pourc entag e +/-	Total pource ntages
1	Connaissances déclaratives	Réarmement moral	4	1	1	6	66,66 %	16,66 %	16,66 %	100%
		Réarmement civique	4	2	0	6	66,66 %	33,33 %	0 %	100%
		Réarmement entrepreneurial	5	0	1	6	83 ,33 %	0%	16,66 %	100%
		Autres connaissances	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%

A la lecture de ces résultats, il apparaît clairement que les connaissances déclaratives reçues lors du renforcement des capacités par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U ont eu un impact sur leur remboursement.

- Sous thème 2 : les connaissances procédurales

En ce qui concerne les connaissances procédurales reçues lors du renforcement des capacités par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U qui ont terminé leur remboursement, 100 % des interviewés s'agissant de l'indice du montage du plan, affirment qu'il était un élément important des procédures entraînant le remboursement. Pour la procédure de financement et de remboursement, 33,33 % des interviewés affirment que la procédure de financement et de remboursement reçue lors du renforcement de capacités suggèrent le remboursement tandis que pour 33,33% des interviewés, la procédure de financement et de remboursement n'impacte pas sur le remboursement contre 33,33 % d'indécis. Quant à l'indice sur les conditions de remboursement 83,33% des enquêtés jugent que les conditions de remboursement reçues lors du renforcement de capacités entraînent le remboursement tandis que 16,16 % d'interviewés jugent qu'elles n'influent pas sur leur remboursement contre 0 % d'indécis comme le présente le tableau 117 ci-dessous

Tableau 117

Les connaissances procédurales

N°	Indicateurs	Indices	Positif+	Négatif -	Indécis +/ -	Total répondants	Pourcentage +	Pourcentage -	Pourcentage + / -	Total pourcentages
2	Connaissances procédurales	Montage de plan d'affaire	6	0	0	6	100%	0%	0%	100 %
		Procédure de financement et remboursement	2	2	2	6	33,33 %	33,33%	33,33 %	100 %
		Les conditions de remboursement	5	1	0	6	83,33 %	16,66%	0%	100 %

A la lecture de ces résultats, il ressort que les connaissances procédurales reçues lors du renforcement des capacités par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U influent sur leur remboursement.

❖ Thème II : perception du crédit

Dans ce thème, il est question de se faire une idée précise sur la perception du crédit par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U qui ont terminé leur remboursement notamment en ce qui concerne son importance et sa nécessité.

- Sous thème : Importante

100% des personnes enquêtées affirment que le crédit représente une opportunité, tandis que 0% déclarent ne rien savoir à propos et 0 % d'indécis sur cet indice. Tout comme 100 % des personnes enquêtées considèrent que le crédit constitue une option de secours, contre 0 % qui déclarent ne rien savoir à propos et 0 % d'indécis sur cet indice. De même, 100 % des personnes enquêtées signalent que le crédit équivaut à une source de revenus tandis que 0 % déclarent ne rien savoir à propos et 0 % d'indécis sur cet indice comme le présente le tableau 118 ci-dessous.

Tableau 117
Importante

N°	Indicateurs	Indices	Positif +	Négatif -	Indécis +/-	Total répon dants	Pource ntage +	Pource ntage -	Pource ntage +/-	Total pour centa ges
1	Important	Opportunité	6	0	0	6	100 %	0%	0%	100 %
		Option de secours	6	0	0	6	100 %	0%	0%	100 %
		Source de revenu	6	0	0	6	100 %	0%	0%	100 %

Au vu de ces résultats, il est clair que 100 % de la population enquêtée trouve les crédits gouvernementaux du PAJER-U comme quelque chose d'important en tant que opportunité, option de secours et source de revenus.

- Sous thème : Nécessaire

Dans le cadre de la présente recherche, 100 % des répondants ont délibérément déclaré que le crédit permet d'être indépendant contre 0 % pour qui cela ne représente rien et 0 % d'indécis. Egalement 100 % des répondants ont affirmé que le crédit permet de se réaliser contre 0 % pour qui ça ne représente rien et 0 % d'indécis. Toutefois, 83,33 % déclarent que le crédit permet de se sortir des situations difficiles tandis que 0 % trouvent qu'il ne permet pas de se sortir des situations difficiles contre 16,66 % d'indécis, ainsi que le présente le tableau 119.

Tableau 118
Nécessaire

N°	Indicateurs	Indices	Positif +	Négatif -	Indécis +/-	Total répon dants	Pourc entage +	Pourc entage -	Pourc entage +/-	Total pource ntages
2	Nécessaire	Permet d'être indépendant	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Permet de se réaliser	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Permet de se sortir des situations difficiles	5	0	1	6	83,33 %	0%	16,66 %	100%

A la lecture de ces résultats, il apparaît clairement que 100 % des répondants trouvent que les crédits gouvernementaux du PAJER-U permettent d'être indépendant et de se réaliser. De même que 83,33 % pensent que les crédits gouvernementaux permettent de se sortir des situations difficiles. Il en résulte que le crédit est nécessaire pour les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U qui ont terminé leur remboursement.

❖ **Thème III : Les attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires**

Dans ce thème, il importe de se faire une idée précise sur les attitudes positives que devraient posséder les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U et qui leur auraient permis de rembourser leurs crédits, puis de présenter les opinions des enquêtés sur les dites connaissances.

- **Sous thème : Attitudes positives**

Concernant les attitudes positives que devraient posséder les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U et qui leur ont permis de rembourser leurs crédits. 100% des personnes interviewés indiquent que l'esprit d'initiative est une valeur positive qui a contribué à leur remboursement, tandis que 0 % déclarent ne rien savoir à propos et 0% d'indécis sur cet indice. Tout comme 100 % des personnes interviewées considèrent l'optimisme comme une valeur positive, contre 0 % qui déclarent ne rien savoir à propos et 0% d'indécis sur cet indice. De même, 100 % des personnes interviewés précisent que la bonne conduite est une attitude positive à posséder pour rembourser tandis que 0 % déclarent ne rien savoir à propos et 0% d'indécis. Egalement, 100 % des personnes interviewées soutiennent qu'être au service des autres est une attitude positive qui poussent au remboursement tandis que 0% déclarent ne rien savoir à propos et 0 % d'indécis. Pareillement 100% des personnes interviewées révèlent que le pragmatisme est une attitude positive qui stimule le remboursement tandis que 0% déclarent ne rien savoir à propos et 0 % d'indécis. De manière identique, 100%

des personnes interviewés attestent que la persévérance est une attitude positive qui engage au remboursement tandis que 0 % déclarent ne rien savoir à propos et 0 % d'indécis sur cet indice comme le présente le tableau 120 ci-dessous.

Tableau 119
Attitudes positives

N°	Indicateurs	Indices	Positif +	Négatif -	Indécis +/-	Total répon dants	Pourc entage +	Pourc entage -	Pourc entage +/-	Total pourcen tages
1	Attitudes positives	Esprit d'initiative	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Optimisme	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Bonne conduite	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Etre au service des autres	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Pragmatisme	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Persévérance	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%

A la lumière des résultats, il se dévoile clairement que 100 % des personnes interviewés trouvent que les valeurs positives notamment : l'esprit d'initiative, l'optimisme, la bonne conduite, être au service des autres, le pragmatisme et la persévérance conduisent les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U à rembourser totalement leurs crédits

❖ **Thème IV : Les valeurs entrepreneuriales des jeunes bénéficiaires**

Dans ce thème, il s'agit de dévoiler les avis des jeunes entrepreneurs bénéficiaires sur les valeurs entrepreneuriales telles que la responsabilité, la solidarité, la philanthropie.

- **Sous thème : Responsabilité**

Pour 100 % des enquêtés le devoir est une valeur entrepreneuriale qui a motivé le remboursement total de leurs crédits 0 % pour qui ce n'est rien et 0 % d'indécis. De même 100 % des enquêtés trouvent en l'engagement personnel une valeur entrepreneuriale qui les a poussé au remboursement total de leurs crédits contre 0% pour qui ça ne représente rien et 0 % d'indécis comme le présente le tableau 121.

Tableau 120
Responsabilité

N°	Indicateurs	Indices	Positif +	Négatif -	Indécis +/-	Total répon dants	Pourc entage +	Pourc entage -	Pourc entage +/-	Total pource ntages
1	Responsabilité	Devoir	6	0	0	6	100%	0 %	0 %	100%
		Engagement (personnel)	6	0	0	6	100%	0 %	0 %	100%

A l'égard de ces résultats, il ressort que 100 % des personnes enquêtés dans le cadre de cet indicateur qui est la responsabilité, trouvent que le devoir et l'engagement personnel constituent les éléments des valeurs de la culture entrepreneuriale qui les a poussés à rembourser totalement leurs crédits.

- Sous thème : Solidarité

De l'opinion de 33,33 % des enquêtés, ils ont reçu l'entraide du milieu entrepreneuriale contre 50% d'enquêtés qui disent n'avoir jamais eu de l'entraide de celui-ci tandis que 16,66% sont indécis. Concernant l'entraide, 33,33 % des enquêtés trouvent qu'ils ont bénéficié d'une assistance pour rembourser leurs crédits contre 66,66 % d'enquêtés qui déclarent n'avoir pas eu d'assistance tandis que 0% sont indécis. De même, 33,33 % des enquêtés affirment avoir reçu une aide quelconque qui leur a permis de rembourser totalement leurs crédits contre 66,66% des enquêtés qui révèlent n'avoir bénéficié d'aucune aide et 0 % d'indécis comme le prouve le tableau 122 ci-dessous.

Tableau 121
Solidarité

N°	Indicateurs	Indices	Positif +	Négatif -	Indécis +/-	Total répon dants	Pourc entage +	Pourc entage -	Pourc entage +/-	Total pourcen tages
2	Solidarité	Entraide	2	3	1	6	33,33 %	50%	16,66 %	100%
		Assistance	2	4	0		33,33 %	66,66 %	0%	100%
		Aide	2	4	0		33,33 %	66,66 %	0%	100%

Par rapport à ces résultats, il ressort que plus de la moitié des enquêtés 50 % pour l'indice de l'entraide, 66,66 % pour l'assistance et 66,66 % pour l'aide dans le cadre de cet indicateur qui est la solidarité, estiment n'avoir pas bénéficié de la solidarité comme valeur de la culture entrepreneuriale.

- Sous thème : Philanthropie

A l'unanimité des interviewés, l'altruisme est une des valeurs de la culture entrepreneuriale qui leur a permis de rembourser totalement leurs crédits contre 0% des interviewés qui ne la considèrent pas comme une des valeurs de la culture entrepreneuriale et 0% d'indécis. Aussi, 83,33 % des interviewés estiment que l'humanisme est une des valeurs de la culture entrepreneuriale qui les a poussé au remboursement total de leurs crédits contre 16,66% des interviewés qui estime ne pas reconnaître l'humanisme comme une des valeurs de la culture entrepreneuriale et 0 % d'indécis. Tandis que 50 % des interviewés déclarent que la charité fait partie des indices de philanthropie qui constitue une des valeurs de la culture entrepreneuriale qui les ont stimulé au remboursement total de leurs crédits contre 50 % des interviewés qui disent le contraire et 0 % d'indécis comme le démontre le tableau 123 ci-dessous.

Tableau 122
Philanthropie

N°	Indicateurs	Indices	Positif +	Négatif -	Indécis +/-	Total répon dants	Pourc entage +	Pourc entage -	Pourc entage +/-	Total pource ntages
3	Philanthropie	Altruisme	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Humanisme	5	1	0	6	83 ,33 %	16,66 %	0%	100%
		Caritatif	3	3	0	6	50%	50%	0%	100%

Au regard de ces résultats, dans le cadre de cet indicateur qui est la philanthropie, il apparaît que la majorité des interviewés, soit 100 % pour l'indice de l'altruisme, 83,33 % des interviewés pour l'humanisme et 50 % des interviewés pour le caritatif trouve la philanthropie comme une des valeurs de la culture entrepreneuriale qui aide à rembourser totalement les crédits.

❖ Thème V : Les compétences entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires

Dans ce thème, il est question de présenter les opinions des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U qui ont totalement remboursés en ce qui concerne leurs compétences.

- **Sous thème : Savoir- faire**

De l'avis des personnes interviewés dans cette recherche, 50 % affirment que monter un business plan ne constituent pas une compétence dont un jeune a besoin, tandis que 50 % des interviewés déclarent le contraire et 0 % d'indécis sur cet indice. Tout comme 100 % des personnes interviewés considèrent que trouver des financements est un savoir-faire qui fait partie des compétences à posséder, contre 0 % des interviewés qui déclarent ne rien savoir à propos et 0% d'indécis sur cet indice. De même, 100 % des personnes interviewés signalent que créer une entreprise constitue un savoir-faire en tant que compétence tandis que 0 % des interviewés déclarent ne rien savoir à propos et 0 % d'indécis sur cet indice comme le présente le tableau 124 ci-dessous.

Tableau 123

Savoir -faire

N°	Indicateurs	Indices	Positif +	Négatif -	Indécis +/-	Total répond ants	Pourc entage +	Pourc entage -	Pourc entage +/-	Total pource ntages
1	Savoir faire	Monter un business	3	3	0	6	50%	50%	0%	100%
		Trouver des financements	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Créer son entreprise	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%

Au vu de ces résultats, il est clair que la quasi-totalité des interviewés pensent que le savoir-faire est une compétence importante dont 50 % interviewés pour le montage du business plan, 100 % d'interviewés pour trouver des financements et 100% d'interviewés pour créer une entreprise.

- **Sous thème : Savoir- être**

Concernant le savoir être, 100 % des répondants indiquent que le respect est une compétence en tant que savoir être qui a contribué à leur remboursement, tandis que 0 % déclarent ne rien savoir à propos et 0 % d'indécis sur cet indice. Tout comme 100 % des répondants considèrent l'obéissance comme une compétence en tant que savoir être, contre 0% déclarent ne rien savoir à propos et 0% d'indécis sur cet indice. De même, 100 % des répondants précisent que la politesse est une compétence en tant que savoir être à posséder pour rembourser tandis que 0% déclarent ne rien savoir à propos et 0% d'indécis. Egalement, 100 % des répondants soutiennent qu'interagir avec les autres est une compétence en tant que savoir être qui poussent au remboursement tandis que 0 % déclarent ne rien savoir à propos et 0 % d'indécis sur cet indice comme le présente le tableau 125 ci-dessous.

Tableau 125

Savoir- être

N°	Indicateurs	Indices	Positif +	Négatif -	Indécis +/-	Total répond ants	Pourc entage +	Pourc entage -	Pourc entage +/-	Total pourcen tages
2	Savoir être	Respect	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Obéissance	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Politesse	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Interagir avec les autres	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%

A la lumière de ces résultats, il se dévoile clairement que 100 % des répondants trouvent que, le savoir être à travers : le respect, l'obéissance, la politesse, et inter agir avec les autres est une compétence qui conduit les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U à rembourser totalement leurs crédits.

- Sous thème : Savoir agir

D'après les données recueillies sur le terrain concernant le savoir agir en tant que compétence, 100 % des répondants ont délibérément déclaré que entreprendre est une compétence qui permet de rembourser totalement leurs crédits contre 0% de répondants qui disaient le contraire et 0% d'indécis. Egalement 100 % des répondants ont affirmé que le mentoring ou coaching est une compétence qui permet de rembourser totalement leurs crédits contre 0% de répondants qui disaient le contraire et 0% d'indécis. Pareillement 100% de répondants déclarent que manager une compétence permet de rembourser totalement leurs crédits tandis que 0% de répondants pensent le contraire contre 0% d'indécis comme le présente le tableau 126.

Tableau 124

Savoir agir

N°	Indicateurs	Indices	Positif +	Négatif -	Indécis +/-	Total répond ants	Pourc entage +	Pourc entage -	Pourc entage +/-	Total pourcen tages
3	Savoir agir	Entreprendre	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Mentoring (Coaching)	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Manager	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%

Au regard de ces résultats, il apparait que 100 % des répondants estiment que le savoir agir à partir des indices tels : entreprendre, le mentoring ou coacher et manager est une compétence qui guide les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U à rembourser totalement leurs crédits

❖ Thème VI sur la Variable dépendante : La résilience des jeunes entrepreneurs

Dans le cadre de notre recherche, les personnes interviewées sur le terrain nous donnent une idée précise sur leur résilience. Les informations sur cette résilience vont porter sur les sources de traumatismes, les cognitions, l'affectif, l'action et l'accompagnement psychologique des tuteurs.

- Sous thème : Source du traumatisme

En ce qui concerne les sources de traumatismes subit par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U qui ont terminé leur remboursement et qui les ont poussés à entreprendre, 66,66 % des interviewés affirment avoir subi des pressions sociales contre 33,33 % qui indiquent n'avoir pas eu de pressions sociales et 0 % sont indécis. Pour les pressions politiques 0 % des interviewés soutiennent qu'ils ont eu affaire à des pressions politiques contre 100 % qui confirme qu'ils n'ont pas eu affaire aux pressions politiques et 0% sont indécis. Tandis que 100 % des interviewés révèlent avoir entrepris à cause des pressions sociales contre 0 % qui assurent n'avoir pas eu à faire face aux pressions économiques pour entreprendre et 0 % sont indécis. Aussi, pour ce qui est des pressions culturelles, 50% des interviewés avancent qu'ils ont ressenti des pressions culturelles contre 50% qui soutiennent n'avoir pas ressenti des pressions culturelles et 0% sont indécis comme le montre le tableau 127 ci-dessous.

Tableau 125

Source du traumatisme

N°	Indicateurs	Indices	Positif +	Négatif -	Indécis +/-	Total répond ants	Pourc entage +	Pourc entage -	Pourc entage +/-	Total pourcen tages
1	Source du traumatism e	Pressions sociales	4	2	0	6	66,66 %	33,33 %	0%	100%
		Pressions politiques	0	6	0	6	0%	100%	0%	100%
		Pressions économiques	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Pressions culturelles	3	3	0	6	50%	50%	0%	100%

Au vu de ces résultats, il apparaît qu'en ce qui concerne les sources de traumatisme notamment les pressions sociales, les pressions économiques et les pressions culturelles ont influencé les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U à entreprendre. Ceci est démontré respectivement par les réponses positives de 66,66 % des interviewés pour les pressions sociales, 100 % des interviewés pour les pressions économiques et 50 % des interviewés pour les pressions culturelles. Toutefois 100 % des interviewés, soit la

totalité des interviewés soutiennent qu'ils n'ont jamais subi de pressions politiques pour entreprendre.

- Sous thème : Cognition

De l'opinion des enquêtés sur la cognition, 83,33 % des enquêtés affirment n'avoir relativement pas eu de souci dans le traitement de l'information contre 16,66 % qui disent avoir eu des difficultés dans le traitement de l'information et 0 % d'indécis. A l'instar du traitement de l'information, 83,33 % des enquêtés confirment n'avoir relativement pas eu de difficulté dans la capacité à analyser contre 0 % qui déclarent avoir eu des difficultés dans la capacité à analyser et 16,66% d'indécis. Aussi, 100 % des enquêtés révèlent n'avoir eu aucune difficulté dans la capacité à interpréter contre 0 % qui prétendent le contraire et 0% d'indécis comme le prouve le tableau 128 ci-dessous.

Tableau 126
Cognition

N°	Indicateurs	Indices	Positif +	Négatif -	Indécis +/-	Total répond ants	Pourc entage +	Pourc entage -	Pourc entage +/-	Total pourcen tages
2	Cognition	Traitement de l'information	5	1	0	6	83,33 %	16,66 %	0%	100%
		Capacité à analyser	5	0	1	6	83,33 %	0%	16,66 %	100%
		Capacité à interpréter	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%

Au regard de ces résultats, il apparaît clairement dans le cadre de cet indicateur qui est la cognition, que la majorité des interviewés soit 83,33 % pour l'indice du traitement de l'information, 83,33 % pour la capacité à analyser et 100 % pour la capacité à interpréter trouvent qu'ils n'ont pas eu de difficulté en matière de cognition.

- Sous thème : Affectifs

D'après les données recueillies sur le terrain sur le plan affectif, 100 % des répondants ont délibérément déclaré souvent faire preuve de maîtrise de soi face à l'adversité liée au remboursement total de leurs crédits contre 0 % de répondants qui disaient le contraire et 0% d'indécis. Egalement 100 % des répondants ont affirmé gérer les interactions face aux pressions liées au remboursement total de leurs crédits contre 0 % de répondants qui disaient le contraire et 0 % d'indécis. Pareillement 100 % des répondants qui affirment gérer les émotions devant les pressions et les difficultés liées au remboursement de leurs crédits tandis que 0 % de répondants pensent le contraire contre 0% d'indécis comme le présente le tableau 129.

Tableau 127
Affectifs

N°	Indicateurs	Indices	Positif +	Négatif -	Indécis +/-	Total répond ants	Pourc entage +	Pourc entage -	Pourc entage +/-	Total pourcen tages
3	Affectifs	Maitrise de soi en face de l'adversité	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Gestion des interactions	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Gestion des émotions	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%

Au regard de ces résultats, il est clair que 100 % des répondants estiment que sur le plan affectif devant des pressions et difficultés liées au remboursement total de leurs crédits, ont eu la maitrise de soi face à l'adversité, géré les interactions et aussi géré les émotions.

- Sous thème : Action

Concernant l'action, 100 % des répondants indiquent que la planification a contribué au total de leurs crédits, tandis que 0 % déclarent ne rien connaître à propos et 0 % d'indécis sur cet indice. Tout comme 100 % des répondants considèrent avoir suivi leur projet pour rembourser totalement leurs crédits contre 0 % de répondants qui déclarent ne rien savoir à propos et 0 % d'indécis sur cet indice. De même, 83,33 % des répondants précisent avoir évalué le projet et les risque du non remboursement tandis que 16,66 % déclarent ne l'avoir pas fait et 0% d'indécis comme le présente le tableau 130 ci-dessous.

Tableau 128
Action

N°	Indicateurs	Indices	Positif +	Négatif -	Indécis +/-	Total répond ants	Pourc entage +	Pourc entage -	Pourc entage +/-	Total pourcen tages
4	Action	Planification	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Suivi	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Evaluation	5	1	0	6	83 ,33 %	16,66 %	0%	100%

A la lecture de ces résultats, il apparait clairement que 100 % des répondants trouvent que la planification leur a permis de rembourser totalement leurs crédits. De même que 100 % pensent que le suivi de leur projet leur a permis de rembourser totalement leurs crédits. Il en est de même pour 83,33 % de répondants qui affirment avoir fait une l'évaluation de leur projet et les risques liés au non remboursement.

- Sous thème : Accompagnement psychologique des tuteurs

De l'opinion de 66,66 % des enquêtés, ils ont reçu un accompagnement psychologique des tuteurs qui leur a permis de dépasser leur doute d'entrepreneur contre 33,33 % qui disent n'avoir pas eu d'accompagnement psychologique leur permettant de dépasser leur doute d'entrepreneur tandis que 0 % sont indécis. A l'instar du dépassement des doutes de l'entrepreneur, 66,66 % des enquêtés trouvent qu'ils ont bénéficié d'un accompagnement psychologique des tuteurs qui a permis un renforcement positif et encouragement de leurs actions contre 33,33% qui déclarent n'avoir pas bénéficié d'un accompagnement psychologique des tuteurs allant dans ce sens tandis que 0% sont indécis. De même, 50 % affirment avoir reçu un accompagnement psychologique qui les a stimulé à avoir des expectative positive en tant qu'entrepreneur contre 33,33 % qui révèlent n'avoir pas reçu d'accompagnement psychologique des tuteurs allant dans ce sens et 16,66 % d'indécis comme le prouve le tableau 131 ci-dessous.

Tableau 129

Accompagnement psychologique des tuteurs

N°	Indicateurs	Indices	Positif +	Négatif -	Indécis +/-	Total répond ants	Pourc entage +	Pourc entage -	Pourc entage +/-	Total pourcen tages
5	Accompagne ment psychologique des tuteurs	Dépassement des doutes de l'entrepreneur	4	2	0	6	66,66 %	33,33 %	0%	100%
		Renforcement positif et encouragement des actions	4	2	0	6	66,66 %	33,33 %	0%	100%
		Expectative positive de l'entrepreneur	3	2	1	6	50%	33,33 %	16,66 %	16,66%

Au vu de ces résultats, il apparait que plus de la moitié des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U qui ont totalement remboursé leurs crédits ont bénéficié de l'accompagnement psychologique des tuteurs en ce qui concerne le dépassement des doutes de l'entrepreneur, le renforcement positif et encouragement des actions et l'expectative positive de l'entrepreneur. Ceci est démontré respectivement par les réponses positives de 66,66 % des interviewés pour l'indice du dépassement des doutes de l'entrepreneur, 66,66 % des interviewés pour l'indice sur le renforcement positif et encouragement des actions et enfin 50 % des interviewés pour l'indice sur l'expectative positive de l'entrepreneur.

VI.3. Analyse de contenu

Il est question dans cette partie, d'analyser le contenu des six thèmes de notre étude.

VI.3.1. Analyse de contenu du thème 1

Dans le premier thème intitulé : connaissances partagées acquises et dont les résultats sont repris dans le tableau 132 ci-dessous, il a été demandé aux sujets de parler des connaissances acquises notamment les connaissances déclaratives et procédurales lors du renforcement de capacités et qui leurs ont permis de rembourser totalement leurs crédits.

❖ Connaissances déclaratives partagées acquises.

D'après le résultat de ce sous thème, il apparaît que les connaissances déclaratives acquises au travers du réarmement moral, civique, entrepreneurial et autres connaissances ont été d'un apport considérable et ont permis aux répondants de pouvoir rembourser totalement leurs crédits. Si pour les autres connaissances et le réarmement entrepreneurial, nous avons 100 % et 83,33 %, qui montrent que ces deux indices ont été perçus positivement, ce que révèle le sujet 4 sur les autres connaissances *« lorsqu'on posait les bonnes questions, on bénéficiait de beaucoup plus de connaissances »*. Pour le réarmement moral soit 66,66 % ; Réarmement civique soit 66,66 %, ceci s'explique par le fait que l'importance de ces deux modules de formation n'a pas été perçue de la même façon par les sujets dont certains indécis comme l'illustre les propos du sujet1 : *« Je ne sais s'il y avait un réarmement civique mais il nous parlait souvent que le crédit que l'Etat vous donne est un financement. Vous devez travailler et rembourser. Ce n'est pas votre argent pour aller construire la maison. Lorsque vous allez recevoir cet argent, ce n'est pas pour aller doter vos femmes et faire la fête »*. Ces propos dévoilent un sentiment mitigé sur le contenu des modules.

❖ Connaissances procédurales partagées acquises

Compte tenu des résultats sur les connaissances procédurales partagées acquises, il ressort que deux des indices sur trois notamment le montage du plan d'affaire 100 % et les conditions de remboursement 83% sont perçus positivement et influent sur le remboursement total des crédits par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires. Toutes les réponses des sujets sur les procédures de financement sont paradoxales avec 33,33 % de réponses positives, 33,33 % de réponses négatives et 33,33 % de réponses indécises. C'est d'ailleurs ce qu'élucide le sujet 2 *« Ce n'était pas facile au départ, notamment les locaux, le temps mis pour entrer en possession de l'argent qui arrivait tard. Pendant la formation, on nous demandait de trouver*

des locaux et au moment où nous entrions en possession de l'argent, nous avons déjà perdu le local. Le reste des procédures étaient bonnes, nous étions satisfaits ».

Dans l'ensemble les connaissances partagées acquises ont reçu un écho favorable auprès des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux et ont stimulé le remboursement total de leurs crédits. Les propos du sujet 1 corroborent cet avis « *j'ai trouvé mon compte avec cette formation au préalable et ça me sert jusqu'aujourd'hui* ».

Tableau 130

Récapitulatif du Thème 1 sur les connaissances partagées acquises

N°	Indicateurs	Indices	Positif +	Négatif -	Indécis +/-	Total répon dants	Pourcentage +	Pourcentage -	Pourcentage +/-	Total pourcentage
1	Connaissances déclaratives	Réarmement moral	4	1	1	6	66,66 %	16,66 %	16,66 %	100%
		Réarmement civique	4	2	0	6	66,66 %	33,33 %	0%	100%
		Réarmement entrepreneurial	5	0	1	6	83,33 %	0%	16,66 %	100%
		Autres connaissances	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
2	Connaissances procédurales	Montage de plan d'affaire	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Procédure de financement et remboursement	2	2	2	6	33,33 %	33,33 %	33,33 %	100%
		Les conditions de remboursement	5	1	0	6	83,33 %	16,66 %	0%	100%

VI.3.2. Analyse de contenu du thème 2

Compte tenu des résultats contenus dans le tableau 133 ci-dessous, il apparaît que les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U perçoivent le crédit gouvernemental comme important et nécessaire. De ce fait en ce qui concerne les résultats de ces deux indicateurs nous disons :

❖ Important

Les résultats des trois indices de sous thème qui concerne l'importance du crédit pour les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U, nous montre que la totalité des sujet soit 100 % ont répondu favorablement. Ainsi, ils ont trouvé que le crédit est à la fois une opportunité, une option de secours et une source de revenu. Comme le prouve les propos du sujet 4 « *grâce au crédit PAJER-U, j'ai créé à la banque deux comptes courants*

entreprises. J'ai travaillé avec la banque sur deux à trois ans en termes de crédits. Le PAJER-U m'a apporté au moins deux millions en cash ou direct mis appart le financement. Le crédit PAJER-U m'a fait grandir ».

❖ Nécessaire

A la lecture de ces résultats sur ce sous thème, il apparaît clairement que 100 % des répondants trouvent que les crédits gouvernementaux du PAJER-U permettent d'être indépendant et de se réaliser. De même que 83,33 % pensent que les crédits gouvernementaux permettent de se sortir des situations difficiles et 16,66 % sont indécis. Cette indécision des répondants se résume dans les propos du sujet 6 « *Le crédit permet de se sortir des situations difficiles si vous recevez ce que vous avez demandé en terme de montant de crédit et à temps* ».

Les résultats des deux indicateurs et les indices sur la perception du crédit par les jeunes entrepreneurs prouvent que ces derniers perçoivent le crédit du PAJER-U comme important et nécessaire.

Tableau 131

Récapitulatif du thème 2 sur Perception du crédit

N°	Indicateurs	Indices	Positif +	Négatif -	Indécis +/-	Total répon dants	Pour centage +	Pour centage -	Pour cent age +/-	Total pource ntages
1	Importante	Opportunité	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Option de secours	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Source de revenu	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
2	Nécessaire	Permet d'être indépendant	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Permet de se réaliser	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Permet de se sortir des situations difficiles	5	0	1	6	83 ,33 %	0%	16,6 6%	100%

VI.3.3. Analyse de contenu du thème 3

Le troisième thème de l'analyse de contenu concerne les attitudes positives que devraient posséder les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U et qui leur ont permis de rembourser leurs crédits. Comme le montre les résultats du tableau 134 ci-dessous, tous les sujets ont répondu favorablement aux différents indices des attitudes positives que tels que : l'Esprit d'initiative, l'optimisme, la bonne conduite, être au service des autres, le pragmatisme et enfin la persévérance. Ces attitudes positives à posséder peuvent avoir été inculquées et assimilées par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires d'une part lors du

réarmement moral comme l'indique le sujet 3 « *Il fallait se souvenir du réarmement moral et civique, de la citoyenneté. L'Etat ne finit pas, il y a une continuité donc même plus tard, on peut toujours m'arrêter. En ayant des bonnes attitudes, on pouvait me présenter comme modèle* ». Et d'autre part par la peur de l'Etat qui pourrait user des méthodes répressives pour rentrer en possession de son argent.

Tableau 132

Récapitulatif du thème 3 sur les attitudes positives

N°	Indicateurs	Indices	Positif +	Négatif -	Indécis +/-	Total répon dants	Pourc entage +	Pourc entage -	Pourc entage +/-	Total pource ntages
1	Attitudes positives	Esprit d'initiative	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Optimisme	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Bonne conduite	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Etre au service des autres	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Pragmatisme	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Persévérance	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%

VI.3.4. Analyse de contenu du thème 4

Le quatrième thème correspond aux influences des valeurs de la culture entrepreneuriale sur le remboursement des crédits par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U. Les Valeurs de la culture entrepreneuriale évoquées ici touchent les indicateurs tels : la responsabilité, la solidarité et la philanthropie. A l'analyse de ces indicateurs contenus dans le tableau 135 ci-dessous. Ainsi pour :

❖ La responsabilité

A partir des indices sur le devoir et l'engagement (personnel) qui sont des sous parties de cet indicateur, il ressort que tous les sujets interviewés soit 100% estiment que la responsabilité est une des valeurs de la culture entrepreneuriale qui leur a permis de rembourser totalement leurs crédits. Comme l'affirme le sujet 4 « *C'était un devoir pour moi de rembourser. Si tu prends un argent public qui va servir aux autres camerounais et que tu ne rembourses pas, ça fait que tu bloques d'autres camerounais. Ça fait douze ans que j'ai reçu 800000 FCFA de financement si je ne remboursais pas, ça voudrait dire que j'aurais bloqué douze camerounais* ». Ce discours proposé par ce jeune témoigne du sens de la responsabilité au travers de l'engagement personnel et du devoir.

❖ La solidarité

Les résultats sur le sous thème de la solidarité au travers des indices tels : l'entraide, l'assistance et l'aide révèlent que les sujets interviewés n'ont pas bénéficié de la solidarité en tant qu'une des valeurs de la culture entrepreneuriale pouvant les booster à rembourser totalement leurs crédits. Ainsi, un peu plus de la moitié des sujets ont émis un avis défavorable à la solidarité en tant qu'une valeur entrepreneuriale avec les scores suivants des indices. Nous avons donc pour l'aide 50 % de répondants qui ont déclaré n'avoir pas eu une aide du milieu entrepreneurial, tandis que 66,66 des répondants pensent n'avoir eu une assistance du milieu entrepreneuriale et enfin 66,66 % affirment n'avoir jamais perçu une aide quelconque du milieu entrepreneurial pour rembourser totalement leurs crédits. Les propos du sujet 3 nous donnent une des raisons pour lesquels les sujets n'ont pas bénéficié de la solidarité du milieu entrepreneuriale « *La chose étatique est souvent perçue différemment, quand quelqu'un de ton entourage apprend que tu as reçu un crédit de l'Etat, pour lui ça veut tout simplement dire que c'est un argent gratuit* ».

❖ Philanthropie

Pour ce qui est du sous thème de la philanthropie et ses indices que sont : l'altruisme, l'humanisme et le caritatif. Il apparaît à partir du tableau 135 ci-dessous que pour les deux premiers indices, la majorité des sujets interviewés soit 100% des sujets pour l'altruisme, 83,33% pour l'humanisme trouvent que la philanthropie est une des valeurs de l'entrepreneuriat qui les a aidé à rembourser totalement leurs crédits. Toutefois le fait que seulement la moitié des sujets interviewés soit 50% pensent que le caritatif n'entre pas en droite ligne avec les valeurs de l'entrepreneuriat capable de doper totalement le remboursement de crédit. Les propos du sujet 4 alimentent d'ailleurs ce point de vue « *La charité est assimilé à la pitié. La pitié est un sentiment de faible. On doit apporter assistance à celui qui le mérite et non à celui qui ne le mérite pas* ».

Deux des trois sous thèmes sur les valeurs entrepreneuriales ayant obtenus des avis favorables. Nous concluons que les valeurs de la culture entrepreneuriale contribuent à booster le remboursement total des crédits gouvernementaux par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires.

Tableau 133

Récapitulatif du Thème 4 sur les valeurs de la culture entrepreneuriale des jeunes bénéficiaires

N°	Indicateurs	Indices	Positif +	Négatif -	Indécis +-	Total répon dants	Pourc entage +	Pourc entage -	Pourc entage +-	Total pourcen tages
1	Responsabilité	Devoir	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Engagement (personnel)	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
2	Solidarité	Entraide	2	3	1	6	33,33 %	50%	16,66 %	100%
		Assistance	2	4	0	6	33,33 %	66,66 %	0%	100%
		Aide	2	4	0	6	33,33 %	66,66 %	0%	100%
3	Philanthropie	Altruisme	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Humanisme	5	1	0	6	83,33 %	16,66 %	0%	100%
		Caritatif	3	3	0	6	50%	50%	0%	100%

VI.3.5. Analyse de contenu du thème 5

Le cinquième thème de l'analyse concerne les compétences des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U liées au remboursement total desdits crédits. Les compétences entrepreneuriales abordées ici relèvent des indicateurs tels : le savoir-faire, le savoir être et le savoir agir. A l'analyse de ces indicateurs contenus dans le tableau 53 ci-dessous. Nous pouvons dire que :

❖ **Savoir faire**

De l'avis des personnes interviewés dans le cadre de cette étude en ce qui se rapporte à la compétence de savoir-faire qui comprend les indices tels que : monter un business plan, trouver des financements et créer son entreprise. Il ressort du tableau 136 ci-dessous que 100 % des personnes interviewés signalent que trouver des financements tout comme créer une entreprise constitue un savoir-faire et de ce fait une compétence tandis que 50 % affirment que monter un business plan ne constitue pas une compétence dont un jeune a besoin. C'est d'ailleurs ce que illustrent les propos suivant du sujet 4 « *Le business plan est à la base l'instrument qui permet de savoir où l'on va où est-ce qu'on peut aller. Monter un business plan ne peut être considéré comme une compétence* ».

❖ **Savoir être**

Au regard des résultats contenus dans le tableau 136 ci-dessous, il se dégage clairement que 100 % des répondants affirment à travers les trois indices du savoir être que sont: le respect, l'obéissance, la politesse, et interagir avec les autres, que le Savoir être est une compétence que doivent posséder les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U et qu'il excite à rembourser totalement leurs crédits. C'est ce que illustrent les propos du sujet 2 « *Une histoire d'argent ne devrait pas séparer les gens notamment le jeune et le PAJER-U. De ce fait, tu développes des qualités tels que le respect, l'obéissance la politesse et autres* ».

❖ **Savoir agir**

A partir des résultats obtenus dans le tableau 136 ci-dessous, il apparait que 100 % des répondants estiment que le savoir agir à partir des indices tels : entreprendre, le mentoring ou coacher et manager est une compétence que devraient disposer les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U et qui les guiderait à rembourser totalement leurs crédits. Les propos du sujet 4 évoquent le savoir agir en tant que compétence en ces termes : « *Je me suis fixé un objectif celui de rembourser totalement mon crédit et je me suis dit pour pouvoir l'atteindre voilà ce qu'il faut faire et je l'ai fait* ».

Les trois sous thèmes développés sur les compétences des jeunes entrepreneurs ayant acquis des avis favorables. Nous déduisons que le savoir-faire, le savoir être et le savoir agir en tant que compétence aident à stimuler le remboursement total des crédits gouvernementaux par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires.

Tableau 134

Récapitulatif du Thème 5 sur les compétences des jeunes entrepreneurs bénéficiaires

N°	Indicateurs	Indices	Positif +	Négatif -	Indécis +/-	Total répond ants	Pourc entage +	Pourc entage -	Pourc entage +/-	Total pourcen tages
1	Savoir faire	Monter un business	3	3	0	6	50%	50%	0%	100%
		Trouver des financements	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Créer son entreprise	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
2	Savoir être	Respect	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Obéissance	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Politesse	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Interagir avec les autres	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
3	Savoir agir	Entreprendre	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Mentoring (Coaching)	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Manager	6	0	0	6	100%	0%	%	100%

VI.2.6. Analyse de contenu du thème 6

Le sixième thème de cette étude a porté sur la variable indépendante précisément la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U qui les a poussés à entreprendre. La résilience des jeunes dont on fait allusion ici touche les indicateurs tels: les sources de traumatisme, la cognition, l'affectif, l'action et l'accompagnement psychologique des tuteurs. A l'analyse de ces indicateurs contenus dans le tableau 54 ci-dessous, nous aurons au niveau de :

❖ Sources de traumatisme

Au vu de ces résultats présentés dans le tableau 137 ci-dessous, il ressort qu'en ce qui concerne les sources de traumatisme notamment les pressions sociales, les pressions économiques et les pressions culturelles, ceux-ci ont influencé les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U à entreprendre. Bien que 100% des interviewés, soit la totalité des interviewés soutiennent qu'ils n'ont jamais subi de pressions politiques pour entreprendre, tandis que un peu plus de la moitié des interviewés ont déclaré avoir subi les trois autres indices soit 66,66 % des interviewés pour les pressions sociales, 100 % des interviewés pour les pressions économiques et 50 % des interviewés pour les pressions culturelles. Tous sont unanimes que ce sont surtout les pressions économiques qui les ont stimulé à entreprendre comme le démontre les propos du sujet 1 : « *j'ai fini mon école, je fais*

comment pour m'installer. Il fallait être indépendant parce que la famille n'allait plus subvenir à mes besoins financiers ».

❖ **Cognition**

Au regard des résultats du tableau 137 ci-dessous, il apparaît clairement dans le cadre de cet indicateur de la résilience qui est la cognition que la majorité des interviewés soit 83,33% pour l'indice du traitement de l'information, 83,33% pour la capacité à analyser et 100% pour la capacité à interpréter trouvent qu'ils n'ont pas eu de difficulté en matière de cognition. Ce sont les propos du sujet 4 qui illustrent les résultats du sous thème : *« Je n'ai pas eu des difficultés sur le plan cognitif, j'ai toujours pris cela comme des opportunités ».*

❖ **Affectif**

A partir des résultats obtenus dans le tableau 137 ci-dessous, il est clair que 100 % des répondants estiment que le plan affectif à travers ces indices tels la maîtrise de soi face à l'adversité, gérer les interactions et gérer les émotions, ils n'ont pas eu des pressions et difficultés liées au remboursement total de leurs crédits. Les propos du sujet 3 évoquent le savoir agir en tant que compétence en ces termes : *« j'ai surmonté les difficultés grâce à ma volonté de réussir. Certes l'argent seul ne suffit pas, tu veux voir après avoir traversé l'obstacle du remboursement ce que l'on devient ».*

❖ **Action**

A partir des résultats du tableau 137 ci-dessous, il ressort que 100% des sujets interviewés pensent que la planification et le suivi de leur activité ont permis de surmonter les difficultés pour rembourser totalement leurs crédits tandis que 83,33% estiment avoir évalué le risque d'un non remboursement total de leurs crédits. Comme l'affirme le sujet 1 *« j'ai évalué le risque d'un non remboursement total. Si je ne rembourse pas, je n'ai plus de chance d'avoir accès à d'autres financements. Cela réduisait mes chances de crédibilité ».*

❖ **L'accompagnement psychologique des tuteurs**

Au vu des résultats du tableau 137, il apparaît que plus de la moitié des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U qui ont totalement remboursé leurs crédits ont bénéficié d'accompagnement psychologique des tuteurs en ce qui concerne le dépassement des doutes de l'entrepreneur, le renforcement positif et l'encouragement des actions et l'expectative positive de l'entrepreneur. Ceci est démontré respectivement par les réponses positives de 66,66 % des interviewés pour l'indice du

dépassement des doutes de l'entrepreneur, 66,66 % des interviewés pour l'indice sur le renforcement positif et encouragement des actions et enfin 50 % des interviewés pour l'indice sur l'expectative positive de l'entrepreneur. Comme l'explique le sujet 4 : « *j'ai pu bénéficier de l'accompagnement psychologique des encadreurs du PAJER-U. rien que le fait que l'on sache qu'il y a quelqu'un qu'on peut appeler en cas de difficulté permet de dépasser ses doutes* ». Les cinq sous thèmes de la variable dépendante développés sur la résilience des jeunes entrepreneurs ayant acquis des avis favorables. Nous déduisons que les sources du traumatisme, la cognition, l'affectif, l'action et l'accompagnement psychologique des tuteurs rendent résilients les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U.

Tableau 135:

Récapitulatif du Thème 6 sur la Variable dépendante : La résilience des jeunes entrepreneurs

N°	Indicateurs	Indices	Positif +	Négatif -	Indécis +/-	Total répond ants	Pourc entage +	Pourc entage -	Pourc entage +-	Total pource ntages
1	Source du traumatisme	Pressions sociales	4	2	0	6	66,66 %	33,33 %	0%	100%
		Pressions politiques	0	6	0	6	0%	100%	0%	100%
		Pressions économiques	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Pressions culturelles	3	3	0	6	50%	50%	0%	100%
2	Cognition	Traitement de l'information	5	1	0	6	83,33 %	16,66 %	0%	100%
		Capacité à analyser	5	0	1	6	83,33 %	0%	16,66 %	100%
		Capacité à interpréter	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
3	Affectifs	Maitrise de soi en face de l'adversité	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Gestion des interactions	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Gestion des émotions	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
4	Action	Planification	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Suivi	6	0	0	6	100%	0%	0%	100%
		Evaluation	5	1	0	6	83,33 %	16,66 %	0%	100%

5	Accompagne ment psychologique des tuteurs	Dépassement des doutes de l'entrepreneur	4	2	0	6	66,66 %	33,33 %	0%	100%
		Renforcement positif et encouragement des actions	4	2	0	6	66,66 %	33,33 %	0%	100%
		Expectative positive de l'entrepreneur	3	2	1	6	50%	33,33 %	16,66 %	16,66 %

VI.3.6. Vérification des hypothèses issues des entretiens

Il s'agit dans cette partie de faire le décompte du nombre des observations au niveau des indicateurs et indices pour chaque hypothèse afin d'affirmer ou d'infirmer cette dernière. Les données issues de l'entretien ont été codifiées de la manière suivante : A, B, C, D et E pour faire référence aux cinq hypothèses de recherche et F à la variable dépendante. Les chiffres quant à eux, associés à ces valeurs correspondent aux codes d'appréciation des indicateurs de chaque hypothèse. Dans cette partie, la vérification des résultats des entretiens avec nos sujets S1, S2, S3.....S6 va s'appuyer sur ces éléments :

Tableau 136

Tableau de vérification de l'hypothèse HR1

N°	Indicateurs	Indices	Ni	nx	ny	Nixy
A	1	A	4	1	1	6
		B	4	2	0	6
		C	5	0	1	6
		D	6	0	0	6
	2	A	6	0	0	6
		B	2	2	2	6
		C	5	1	0	6
Total			32	6	4	42

❖ Notons que : ni= indices positifs

nx= indices négatifs

ny= indices indécis

nixy= résultats attendus

➤ Calcul d taux de validation de HR1

$$TV = \frac{32 \times 100}{42} = 76,19\%$$

L'hypothèse **HR1** sur les connaissances partagées acquises ayant pour code la lettre (A), a été confirmée par ses deux (02) indicateurs sur deux (A1 et A2) avec leurs indices (A1a, A1b, A1c, A1d, A2a et A1c) qui sont positifs. Nous pouvons dire que cette hypothèse a été confirmée à 76, 19%. En conséquence **HR1 est confirmée** ;

Tableau 137

Tableau de vérification de l'hypothèse HR2

N°	Indicateurs	Indices	Ni	Nx	Ny	Nixy
B	1	A	6	0	0	6
		B	6	0	0	6
		C	6	0	0	6
	2	A	6	0	0	6
		B	6	0	0	6
		C	5	0	1	6
Total			35	0	1	36

❖ Notons que : ni= indices positifs

nx= indices négatifs

ny= indices indécis

nixy= résultats attendus

➤ Calcul d taux de validation de HR2

$$TV = \frac{35 \times 100}{36} = 97,22\%$$

L'hypothèse **HR2** sur la perception du crédit codifié par la lettre (B), a été confirmée par ses deux (02) indicateurs sur deux (B1et B2) à partir de leurs indices (B1a, B1b, B1c, B2a, B2b et B2c) qui sont tous positifs. Nous pouvons dire que cette hypothèse a été confirmée à 97, 61%. Partant **HR2 est confirmée** ;

Tableau 138

Tableau de vérification de l'hypothèse HR3

N°	Indicateurs	Indices	Ni	Nx	Ny	Nixy
B	1	A	6	0	0	6
		B	6	0	0	6
		C	6	0	0	6
		D	6	0	0	6
		E	6	0	0	6
		F	6	0	0	6
Total			36	0	0	36

❖ Notons que : ni= indices positifs

nx= indices négatifs

ny= indices indécis

nixy= résultats attendus

➤ Calcul d taux de validation de HR3

$$TV = \frac{36 \times 100}{36} = 100\%$$

L'hypothèse **HR3** sur les attitudes positives identifiée par la lettre (C), a été confirmée par son unique (01) indicateur (C1) au travers de leurs indices (C1a, C1b, C1c, C1d, C1e et C1f) qui sont positifs. Nous pouvons dire que cette hypothèse a été confirmée à 100%. Partant **HR3 est confirmée ;**

Tableau 139

Tableau de vérification de l'hypothèse HR4

N°	Indicateurs	Indices	Ni	Nx	Ny	Nixy
D	1	A	6	0	0	6
		B	6	0	0	6
	2	A	2	3	1	6
		B	2	4	0	6
		C	2	4	0	6
	3	A	6	0	0	6
		B	5	1	0	6
		C	3	3	0	6
Total			32	15	1	48

❖ Notons que : ni= indices positifs

nx= indices négatifs

ny= indices indécis

nixy= résultats attendus

➤ Calcul d taux de validation de HR4

$$TV = \frac{32 \times 100}{48} = 66,66\%$$

L'hypothèse **HR4** sur les valeurs de la culture entrepreneuriale des jeunes bénéficiaires désignée par (D), a été confirmée par deux (02) indicateurs sur les trois (03) indicateurs (D1 et D3) et infirmée sur un (01) indicateur (D2) par les indices de celui-ci (D2a, D2b et D2c) qui sont négatifs. Nous pouvons dire que cette hypothèse a été confirmée à 100%. Dès lors **HR4 est confirmée ;**

Tableau 140

Tableau de vérification de l'hypothèse HR5

N°	Indicateurs	Indices	Ni	Nx	Ny	Nixy
E	1	A	3	3	0	6
		B	6	0	0	6
		C	6	0	0	6
	2	A	6	0	0	6
		B	6	0	0	6
		C	6	0	0	6
		D	6	0	0	6
	3	A	6	0	0	6
		B	6	0	0	6
		C	6	0	0	6
Total			57	3	0	60

❖ Notons que : ni= indices positifs

nx= indices négatifs

ny= indices indécis

nixy= résultats attendus

➤ Calcul d taux de validation de HR5

$$TV = \frac{57 \times 100}{60} = 95\%$$

L'hypothèse **HR5** sur les compétences des jeunes entrepreneurs bénéficiaires reconnue par la lettre (E), a été confirmée par trois (03) indicateurs sur les trois (E1, E2 et E3) notamment par les indices (E1b, E1c, E2a E2b, E2c E2d, E3a, E3b et E3c) qui sont positifs. Nous pouvons dire que cette hypothèse a été confirmée à 95%. Dès lors **HR5 est confirmée ;**

A la suite des interprétations des résultats de notre recherche, passons à présent à la discussion de nos résultats.

CHAPITRE VII : DISCUSSION

Ce travail a pour objectif d'étudier le lien entre la culture entrepreneuriale et la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U. Autrement dit, il est question de montrer comment la résilience entrepreneuriale des jeunes entrepreneurs bénéficiaires observable par les comportements de remboursement total de crédits sont édictés par la culture entrepreneuriale. Ainsi, un regard spécifique a été porté sur les connaissances partagées acquises, les attitudes, les valeurs, les perceptions sociales du crédit et les compétences dans l'adoption des conduites et pratiques sociales de remboursement total des crédits. Pour y parvenir, nous nous sommes intéressés aux différentes modalités de la culture entrepreneuriale: les connaissances partagées acquises, les attitudes, les valeurs, les compétences d'après Fortin (2002) et la perception sociale du crédit. Ainsi, nous avons combiné chacune de ces modalités à la résilience entrepreneuriale des jeunes afin de montrer leur impact sur les remboursements total des crédits.

VII.1. DISCUSSION SUR LES RESULTATS ISSUS DE L'ANALYSE DESCRIPTIVE

VII.1.1. Genre et résilience

Les résultats de notre étude retracent les caractéristiques du genre des répondants avec, 41 qui sont du genre masculin soit, 61,1% alors que 24 sont du genre féminin avec un pourcentage de 36,9%. Dès lors, il ressort des données issues des outils de collecte que dans le cadre du remboursement total des crédits par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U, les hommes sont plus résilients que les femmes. Ce malgré le fait que les femmes soient numériquement majoritaires parmi la population jeune et adulte du Cameroun. Ces données confirment les travaux de de Nivez (2018) pour qui, les hommes sont plus résilients que les femmes et déclare que « *Les hommes ont un plus haut score en résilience. Ils montrent une plus grande confiance en eux et un esprit de décision plus affirmé. Mais les femmes progressent plus jusqu'à 30 ans et après 50 ans. Entre ces deux âges, elles sont moins résilientes. Non pas parce qu'elles ont moins de compétences mais parce qu'elles souffrent davantage face à l'adversité* ». (paragr8). D'un autre coté selon l'approche psychosociale du genre définie par (Bussey & Bandura, 1990 cité dans Tchangang, 2016) comme « *une construction sociale, le produit de l'épigenèse qui se construit à partir de l'interaction entre*

les actions de l'individu et celles de son environnement » (paragr.1). Ainsi, dans notre étude, le genre occupe une dimension importante de la résilience car il est intrinsèquement lié à des facteurs sociaux et environnementaux associés à l'entrepreneuriat telle la culture. De l'autre côté, « *le genre est déterminé aussi par les structures cognitives, les connaissances sur soi liées aux stéréotypes de genre qui guident l'action et orientent le comportement* » selon (Chatard, 2004 cité dans Tchangang, 2016, paragr.1). Ces deux approches psychosociales du genre semblent expliquer la différence entre les hommes et les femmes dans la situation particulière de remboursement total des crédits gouvernementaux du PAJER-U, pour ce qui est de la résilience entrepreneuriale. Cette différence pourrait être une conséquence des valeurs de la culture entrepreneuriale telles : les connaissances partagées, les attitudes, les valeurs, etc. acquises lors du processus de socialisation de ces derniers.

VII.1.2. Age et résilience

Concernant la caractéristique de l'âge des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U qui ont remboursé totalement leurs crédits, il ressort que la tranche d'âge des [41-45 ans] est la plus représentée avec un pourcentage de (64,6 %) suivie de celle des [36-40 ans] soit un pourcentage (29,2%), puis vient la tranche d'âge des [46-50 ans] soit un pourcentage de 4,6% et enfin la tranche d'âge de [31-35 ans] soit un pourcentage (1,5%). Les résultats de notre étude vont dans le sens des travaux de Nivez (2018) pour qui, la résilience augmente avec l'âge, plus on vieillit, plus on est résilient. Selon lui la concentration et la capacité d'action sont aussi meilleures entre 31 et 50 ans. Cette hypothèse se vérifie avec nos répondants dont les âges sont compris entre (31 - 50 ans). De l'autre côté selon (Ionescu 2012 cité dans Senk (2012, paragr 3), « *la résilience a été constatée à tous les âges* ». De ce fait, le processus de résilience peut s'enclencher plus facilement au fur et à mesure que les personnes vivent différentes situations problématiques et viennent à bout des adversités rencontrées. Ainsi, la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits du PAJER-U ayant terminé totalement les crédits a débuté au moment où ces derniers sont confrontés aux difficultés liées aux pressions de l'environnement social, politique, économique et culturel tout au long du processus de remboursement. Cette résilience prendra en compte l'âge des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du financement au remboursement total du crédit. Ce qui nous pousse à dire que la majorité des facteurs (individuels, familiaux, culturels et socio-environnementaux) intervenant dans le processus de résilience diffèrent en fonction de l'âge.

VII. 1.3. Niveau d’instruction et résilience

Les données recueillies par notre étude pour ce qui est de la caractéristique niveau d’instruction, les participants les plus représentés ont un niveau d’étude correspondant au secondaire, leur effectif étant de 33 avec un pourcentage de 50,8%. 29 jeunes ont le niveau d’études du primaire, soit un pourcentage de 44,6% de l’effectif et enfin 3 jeunes ont le niveau du supérieur, ce qui représente 4,6%. Les résultats de la présente étude révèlent que les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U qui ont totalement remboursé leurs crédits sont ceux ayant un niveau d’instruction bas (niveau primaire et secondaire). Ceci pourrait s’expliquer, par le fait qu’ils soient focalisés sur leurs projets car ils n’ont pas d’autres opportunités d’emplois rémunérés viables.

On se serait attendu à ce que ce soit les jeunes avec un niveau d’instruction élevé qui s’engagent plus à rembourser totalement leurs crédits, comme le démontrent les travaux de Raphaël (1986), pour qui le niveau d’instruction constitue un facteur de diminution de l’impact initial de la résilience. Ainsi, plus le niveau d’instruction est élevé, plus l’individu dispose des outils grâce aux ressources acquises qui lui permettent d’avoir une certaine maîtrise des situations aussi complexes et changeantes qu’elles soient.

Le niveau d’instruction plus il est élevé, plus diminuent les incertitudes quant aux tâches que les individus doivent accomplir et augmente donc leur efficacité, en particulier lorsqu’ils sont insérés dans des collectifs. À l’inverse, le manque de d’instruction est très clairement un facteur de vulnérabilité, donc de frein à la résilience (Raphael, 1986).

VII.1.4. Région d’origine et résilience

Au vu des résultats obtenus par notre étude portant sur la répartition des participants selon la région d’origine, l’on constate que sur les 65 participants, la région de l’Adamaoua a 4 jeunes, la région du centre 10 jeunes, celle de l’Est 0 jeunes, celle du Littoral 5 jeunes, celle du Nord 4 jeunes, celle du Nord-Ouest 3 jeunes, celle de l’Ouest 23 jeunes, celle du Sud 1 jeune et enfin celle du Sud-ouest 4 jeunes. Soit respectivement 6,2% pour la région de l’Adamaoua ; 15,4% pour la région du Centre ; 0% pour la région de l’Est; 16,9% pour la région de l’Extrême-nord ; 7,7% pour la région du Littoral ; 6,2% pour la région du Nord ; 4,6% pour la région du Nord-Ouest ; 35,3% pour la région de l’Ouest ; 1,5% pour la région du Sud ; 6,2% pour la région du Sud-ouest. Bien que ces données montrent que la région de l’ouest compte le plus grand nombre de jeunes qui ont terminé le remboursement de leurs crédits.

Les données de cette étude vont à l'encontre des résultats de certains travaux (Warnier, 1993 ; Kamdem, 2002 ; Onana, 2005; Observatoire Pharos, 2020) qui montrent que, parmi les groupes socioculturels présents au Cameroun, il y en a qui ont une forte propension à l'entrepreneuriat notamment, les Grassfields ainsi que les résultats de l'étude de Nguedong (2020) qui ajoute le groupe Soudano-Sahéliens. Nous nous serions donc attendus à avoir au moins la moitié des bénéficiaires originaires de ces deux groupes à forte culture entrepreneuriale rembourser totalement leurs crédits soit 211 sur 422 jeunes financés dans la région de l'Ouest et 868 sur les 1736 jeunes financés dans le Grand Nord. C'est-à-dire à être résilients parce que dans le groupe culturel des Grassfield, quand, il faut rembourser le crédit reçu de la tontine de la communauté, seul le remboursement importe, on fait fi des obstacles rencontrés tels les deuils, les maladies, etc. parce que le remboursement du crédit ici suit des règles strictes, couchées sur le papier (Brillet, 2002).

Les différences observées entre notre étude et celles des auteurs cités plus hauts pourraient en effet être liées d'un côté à une variable, telle la perception que les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux PAJER-U ont du type de crédit (gouvernemental, des établissements bancaires et des tontines). Les conséquences du non remboursement total des crédits issus de la communauté (tontine) peuvent aller jusqu'à l'exclusion de l'individu des activités de la communauté. Pour le crédit des établissements bancaires cela peut aboutir à la saisine des biens que l'individu possède, tandis que pour le crédit gouvernemental, l'Etat n'a pas prévu de mécanisme de coercition parce que son rôle et le but du programme sont d'accompagner la jeunesse à émerger.

D'autre part, nous avons comme autre variable pouvant expliquer les résultats de notre étude : le contexte. Celui-ci impacte sur la résilience des jeunes issus des groupes ethniques comme le laisse transparaître en filigrane les travaux de Nguedong (2020) qui affirme que « *ce sont les transactions avec les contextes spécifiques et les groupes de référence qui structurent le projet entrepreneurial de l'individu* » (p.50). Ceci montre l'importance de la culture au sein des communautés ethniques dans les comportements de leurs membres (Shapero & Sokol, 1982) ; et particulièrement dans la résilience des membres de leurs communautés.

VII.1.5. Le domaine d'activité et résilience

Les résultats de notre étude mettent en lumière le domaine d'activité ou filière des 65 répondants qui ont remboursé totalement leurs crédits. Ces données montrent que 21 des répondants sur les 65 qui ont totalement remboursé leurs crédits ont bénéficié dans le domaine de l'élevage soit 32,3%. 15 répondants soit 23,1% ont bénéficié des financements dans le

domaine de l'agriculture, 29 répondants soit 44,6% ont bénéficié des financements dans le domaine des services. Ce qui laisse penser que les services sont le domaine d'activité prédominant dans les remboursements par les jeunes bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U. Ces résultats vont également dans le sens de Huggins, (2008) qui indique que la résilience, et en particulier la résilience entrepreneuriale, est influencée par les attitudes culturelles dominantes à l'égard du type et de la nature de l'activité économique et entrepreneuriale présente dans une localité. Le constat qui nous interpelle dans notre étude montre que les jeunes installés dans les services (couture, coiffure, secrétariat bureautique, etc.) sont ceux qui remboursent totalement leurs crédits de même que les autres domaines d'activités tels que l'agriculture et l'élevage. Ainsi, les jeunes de ce domaine sont plus résilients.

D'un côté, les explications du domaine d'activité et la résilience pourraient se trouver dans les travaux de Nanayakkara & Stewart, (2015), pour qui le remboursement des prêts agricoles est très faible par rapport à d'autres types de prêt, du fait que les projets agricoles seraient donc risqués, car leur rendement dépend de nombreux facteurs difficiles à prévoir, comme les conditions météorologiques. Hudon & Ouro-Koura (2006) optent pour le financement des activités commerciales, car ils concluent que ces activités procurent un meilleur taux de remboursement étant donné qu'elles favorisent une rotation rapide du capital. Cependant les travaux de Roslan & Karim (2009) dans une microfinance en Malaisie, ont montré que c'est plutôt les entreprises de prestations de services qui ont obtenu de meilleurs scores en termes de remboursement de crédits. Tandis que pour Pour Nkakleu & Sakola (2019), l'entrepreneuriat au Cameroun est un entrepreneuriat de nécessité, de ce fait il s'impose comme une option de survie et de débrouillardise. Cette hypothèse se vérifie auprès de nos jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux qui ont totalement remboursés leurs crédits.

De l'autre côté, l'explication de la relation entre ce domaine d'activité et la résilience dans les remboursements des crédits pourraient également se trouver dans le fait que les services sont majoritairement les PME en général et les TPE (structure employant moins de dix salariés) en particulier (Ngock Evina, 2007) installés dans les villes. Mais aussi par le fait que leurs promoteurs doivent se réinventer et s'adapter face à plusieurs types de pressions et difficultés tels : le paiement des impôts ; la location ; la faillite ; les plans sociaux et le personnel autant de contraintes que l'élevage et l'agriculture pratiqués en milieu rural. Ce qui leur demande une implication sociale permanente et poussée. Dans ce sens, la notion de l'implication sociale a un apport dans la résilience des entrepreneurs à partir du type et de la nature de l'activité.

Les données concernant les impacts du genre, de l'âge, du niveau d'instruction, de la région d'origine et du domaine d'activité dans la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U qui ont totalement remboursés leurs crédits s'expliquent par le fait que ces données sociodémographiques impliquent souvent la présence des variables concomitantes ou confondantes qui peuvent par elles-mêmes influencer ou même expliquer la résilience des individus.

VII.2. DISCUSSIONS DES RESULTATS ISSUES DE L'ANALYSE INFERENTIELLE

HR1 : Les connaissances partagées acquises et la résilience.

Les connaissances partagées acquises par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U sont la capitalisation des bonnes pratiques transmises par les accompagnateurs de la structure d'accompagnement via le renforcement des capacités managériales, entrepreneuriales et le réarmement civique qui ont un rôle clé à jouer dans la résilience basée sur le remboursement total des crédits contractés. Les connaissances partagées acquises par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U par le canal du renforcement des capacités managériales, entrepreneuriales et le réarmement civique sont considérables et constituent des armes et des outils pour affronter et apporter des réponses aux chocs et aux crises qui se présentent dans des contextes différents afin d'en faire des résilients.

Les connaissances partagées acquises par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U facilitent l'ancrage de plusieurs éléments (anticipation, adaptation et créativité etc.) qui permettent à ces derniers de prendre conscience de leurs propres qualités et potentialités. Ils contribuent fortement à la résilience des jeunes entrepreneurs notamment par la gestion des connaissances, et tirant les leçons des connaissances partagées acquises. L'objectif de ce renforcement de capacités est d'abord d'accroître leur stock de connaissances (efficacité), puis une meilleure sensibilité au marché (efficience) et enfin la connaissance du dispositif d'accompagnement issu de la mise en place des conditions favorables au remboursement total des crédits et des initiatives innovantes (procédures) de la structure d'accompagnement et des accompagnateurs.

Par ailleurs, pour Cuzin & Fayolle (2004), c'est à travers la relation entre l'accompagnateur et l'entrepreneur par le biais du renforcement de capacités que ce dernier va pouvoir accéder à des connaissances acquises partagées pour développer des compétences utiles

à sa résilience (remboursement total des crédits). Pour Sammut (2003), les connaissances acquises partagées vont permettre aux jeunes entrepreneurs bénéficiaires de s'orienter vers un cheminement plus ou moins réorganisé par rapport à la voie initialement prévue.

La résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U est la résultante de la connaissance du dispositif d'accompagnement, des pratiques, des outils, des méthodologies ou des modes d'interaction, des modes relationnels permettant de mieux accompagner les pratiques entrepreneuriales en matière de remboursement des crédits.

Ceci suppose que les ressources mises à disposition (outils, réseaux, information, etc.) pour l'accompagnement influent sur les connaissances que les jeunes entrepreneurs vont se construire à la fois de leur entreprise et de leur environnement ainsi que la façon dont ils vont surveiller cet environnement (Dokou Kokou, 2008). L'environnement ici faisant référence au crédit contracté. Dans ce contexte, l'accompagnement permettrait aux entreprises accompagnées de bénéficier d'un taux de survie plus important que celles qui ne le sont pas (CSES : 2002), et aussi aux jeunes entrepreneurs d'être résilients.

Dans notre étude, le renforcement des capacités et son contenu fait avec des modules tels les connaissances partagées acquises qui constitue, dans une vision cognitive, un facteur déterminant qui conditionnerait souvent la résilience (Khalife et al. 2021 ; Shepherd & De Tienne, 2005). C'est donc grâce aux connaissances partagées acquises reçues par le biais du renforcement des capacités que les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U vont s'appuyer pour discerner et évaluer les bonnes informations à travers la cognition et les pousser à la résilience visible à travers le remboursement total.

HR2 : La perception sociale du crédit et la résilience

Malgré les différences individuelles dues aux facteurs susceptibles de façonner la perception et les attitudes d'un entrepreneur tels le pays, la région d'origine la culture, la classe sociale, l'environnement, il existe des traits communs à ces derniers (vistaprint, 2017). De prime abord, lorsqu'ils sont questionnés sur leur perception du crédit, les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U affichent une perception nuancée du crédit gouvernemental. La perception du crédit en général et particulièrement celui reçu du gouvernement par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires permet de croire à la banalisation de ce dernier, tant son remboursement par les bénéficiaires ne suit pas (Rapport Union des Consommateurs, 2012).

Le crédit gouvernemental du PAJER-U étant plus souple que celui des institutions financières (banques et établissements de micro finances) et des tontines (réunions et associations), les conséquences du non remboursement sont moins contraignantes sur le plan communautaire et personnel. L'impact de la perception des crédits du PAJER-U sur la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux qui ont totalement remboursé leurs crédits se trouverait dans le renforcement des capacités reçu par ces derniers.

Si les structures d'accompagnement locales mettent à disposition des ressources, outils, réseaux, information, etc., on peut supposer qu'elles influencent également la perception des crédits que vont se construire les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux. Cette perception du crédit par ceux-ci peut être influencé par le renforcement de capacité qui leur fournit des nouvelles connaissances qui peuvent renforcer ou déconstruire l'ancienne perception forgée par l'observation, l'éducation, la personnalité, les émotions, les valeurs, et les mobiles, l'expérience de leur entourage (les parents, amis, famille ou encore par le milieu) et l'environnement (médias et publicités). De ce fait, la perception issue des connaissances partagées acquises par le biais du renforcement de capacité va les préparer à être résilients à travers les bonnes pratiques parmi lesquelles le remboursement total de leurs crédits. Parce que les perceptions prennent un sens par rapport aux actions que les individus entreprennent au sein des contextes de la vie quotidienne (Ball, 2009).

Ainsi les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux qui ont des expectations vis-à-vis du crédit le perçoivent différemment et adoptent des conduites et des attitudes favorables envers le crédit et par conséquent son remboursement. Aussi, la perception du crédit que les jeunes ont à la fois des types de crédits et de leur environnement est probablement un des facteurs important qui influence les jeunes dans leur utilisation du crédit, ce qui pourrait éventuellement les conduire à le rembourser et par conséquent, à être résilients.

HR3 : Les attitudes des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U et la résilience.

Dans la présente étude il est question de démontrer que la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des programmes gouvernementaux du PAJER-U découle de la culture entrepreneuriale à travers un de ses facteurs que sont les attitudes. Il est question ici de la manière dont les attitudes influencent la résilience des jeunes entrepreneurs en ce qui concerne le remboursement total des crédits.

D'après Nguedong (2020), les attitudes d'un individu ont des antécédents et peuvent engendrer des manifestations comportementales. Ce sont ces antécédents composés des croyances, des opinions, des connaissances et des informations que possède un individu par rapport à l'objet d'attitude qui constituent la composante cognitive d'une attitude. Ce qui cadre avec la pensée d'Ajzen & Fishbein (1975) qui ont admis que le comportement est guidé par les attitudes. Il s'agit donc d'une composante personnelle qui prépare l'individu à l'action. C'est-à-dire, je sais que le crédit gouvernemental est important pour moi et la communauté, de ce fait, le remboursement total du crédit que j'ai contracté va permettre de financer les cuvées postérieures et me permettre d'être libre vis-à-vis de la communauté et de l'Etat.

Par ailleurs, Psiuk (2005) pense que ce sont des personnes qui, par leur attitude et leur comportement facilitent la résilience chez l'individu (enfant, jeune, adulte ou chez la personne âgée). Ceci, fait ressortir l'influence du milieu ou de l'environnement. Ainsi, les croyances, les opinions, les connaissances et les informations que possède un individu par rapport à l'objet d'attitude est le fruit de son environnement donc de sa culture communautaire. Dans le cadre de notre étude, les attitudes mènent les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux à la résilience visible à travers le remboursement total de leurs crédits. Ceci peut se justifier par le fait que l'objectif du renforcement des capacités (entrepreneuriales, managériales et civiques) est soit de renforcer les attitudes (positives) soit de modifier les attitudes (négatives) en attitudes positives que les jeunes avaient envers le crédit gouvernemental. Le renforcement des capacités via les attitudes positives envers le crédit gouvernemental va non seulement booster les capacités des jeunes pour les rendre résilients mais également les pousser à rembourser totalement leurs crédits.

Les attitudes qu'ont les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U par rapport au crédit gouvernemental agissent sur leurs actions à opter pour un remboursement total de leurs crédits. De ce fait, l'attitude favorable amènerait les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits du PAJER-U à être résilients, et donc de rembourser totalement leurs crédits comme le dénote Bachiri (2016) pour qui l'attitude à l'égard du comportement représente une évaluation personnelle du degré d'attraction ou de répulsion que l'individu a envers le comportement auquel il aspire. Quoique selon Shane & Venkataran (2003) qui dans leurs travaux tentent d'établir un lien entre le comportement entrepreneurial, l'autodétermination et l'attitude concluent que le comportement entrepreneurial est un comportement autodéterminé c'est-à-dire un comportement provoqué par la personne elle-même par opposition à un comportement causé par autrui ou par quelque chose d'autre. Les

personnes autodéterminées sont celles qui provoquent des résultats ou qui agissent sur le cours des choses qui arrivent dans leur vie.

HR4 : Les valeurs entrepreneuriales et la résilience.

Le comportement entrepreneurial est défini par une hétérogénéité qui caractérise le monde des entrepreneurs. Il est constitué entre autres, de la diversité de leurs motivations, aspirations, objectifs personnels, traits de personnalité, croyances, valeurs, compétences et autres capacités. Fayolle (2017). Les valeurs citées ici peuvent être de plusieurs types. Dans le cadre de notre étude ce sont les valeurs entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U qui comprennent trois composantes : responsabilité, solidarité et la philanthropie et qui amènent les jeunes à être résilients en adoptant certains types de comportements entrepreneuriaux, dont le remboursement total des crédits.

Les valeurs entrepreneuriales mettent en évidence les trois composantes : responsabilité, solidarité et la philanthropie, lesquelles vont entraîner la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U et donc le remboursement total de leurs crédits. C'est la croyance par les entrepreneurs aux valeurs socioculturelles, l'acceptation de celles-ci et le désir de vouloir vivre selon ces dernières qui permettent à ces derniers d'être résilients (Badraoui & Kamana, 2014). Celles-ci poussent les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U à développer des comportements appropriés à des contextes d'action et de décision caractérisés par le remboursement total des crédits ; donc à être résilients.

La résilience qui dans notre étude est manifestée par le remboursement total des crédits par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U, serait une responsabilité individuelle influencée par les valeurs de la culture entrepreneuriale de la communauté à un micro niveau avec sa communauté ethnique, et à un niveau macro avec la culture entrepreneuriale en vigueur dans le pays. De ce fait, la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U porte avec elle les marques des valeurs socioculturelles et entrepreneuriales des communautés transmises à ces derniers de manière spécifique et du pays de manière générale. Le poids des valeurs et des principes tels le collectivisme/communautarisme/primauté du groupe sur l'individu, la solidarité etc., entretenus dans l'inconscient collectif du groupe ou de la communauté d'appartenance entraîne de la part de chaque partie des responsabilités sociétales (Warnier, 1995; Nkakleu, 2001; Kamdem, 2002). Ainsi, le projet de remboursement total des crédits

gouvernementaux par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires est intimement en phase avec ses valeurs entrepreneuriales.

Sur un autre volet, plusieurs autres études ont défendu le lien entre les valeurs entrepreneuriales et la résilience et le succès entrepreneurial. Pour certains auteurs la résilience ne s'exprime pas toujours en accord avec les valeurs de la société comme l'affirme (Maestre M. dans Cyrulnik B. & Elkaïm M., 2009 cité dans Trousselle, 2014).

De même que la résilience ne s'exprime pas toujours en accord avec les valeurs de la société, les enfants des rues dans les pays en développement, ceux des familles défavorisées, dans nos pays riches, présentent des facteurs de résilience qui s'opposent aux règles sociales. Certains actes de petite délinquance (vols, trafic de haschich, recel...) sont d'authentiques facteurs d'adaptation qui leur permettent de survivre dans une société qui ne leur est pas favorable. » (p.107).

Toutefois, notre étude montre ainsi que les valeurs entrepreneuriales jouent un rôle important dans la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux visibles à travers le remboursement total des crédits et que ceci n'exclut en rien d'autres facteurs pouvant contribuer à cette pratique.

HR5 : Les compétences des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U et la résilience

Pour Omrane et al (2011) la compétence est « une combinaison singulière de connaissances, de savoir-faire, d'expériences et de comportements s'exerçant dans un contexte, souvent professionnel ». le concept de compétence est adéquat aux situations entrepreneuriales mais qu'il convient de prendre la mesure des situations dans leur complexité (Loué et al., 2008). Ainsi, Davidsson (2003) a ainsi présenté la compétence entrepreneuriale comme un « *comportement intentionnel informé d'un individu ou d'une équipe, s'appuyant sur un éventail donné de ressources et sur une volonté explicite de les utiliser, et qui a pour résultat final le succès d'une initiative entrepreneuriale* ». Cité par Omrane et al., 2011. Paragr 22). Pour Le Boterf (2013) la compétence doit être considérée sous l'angle d'une addition d'attributs de type « savoir », « savoir-faire » « savoir-être » « savoir-agir ». On peut ainsi décliner ces compétences en : savoirs (vision stratégique), savoir-agir (pratiques), savoir-faire (connaissances), et savoir-être (attitudes, comportement dans un environnement donné).

Ces compétences entrepreneuriales mobilisées par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U notamment les savoirs agir (pratiques), les savoirs

-faire (connaissances), et les savoirs-être (attitudes, comportements dans un environnement donné) peuvent être détectées, évaluées et valorisées dans un contexte de remboursement total des crédits, dans le cadre de la résilience comme le prouvent les résultats des travaux de recherches de certains auteurs (Chandler & Jansen, 1992 ; Verstraete, 1999) qui suggèrent que ce sont les compétences qui constituent les meilleures prédictions de la résilience des entrepreneurs et impactent ainsi sur leurs actions et leurs comportements. Parmi les caractéristiques de l'individu (entrepreneur) qui influencent (la résilience, il y a les compétences entrepreneuriales. Comme c'est le cas pour notre étude, les compétences entrepreneuriales offrent aux jeunes une voie vers la résilience dans sa dimension remboursement total des crédits.

Dans le cas spécifique de notre étude, les compétences entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des appuis des programmes gouvernementaux du PAJER-U qui concourent à la résilience entrepreneuriale dans sa dimension de remboursement total des crédits ne sont autres que les ressources individuelles leur permettant d'exécuter des actions plus ou moins complexes, allant de l'intention d'entreprendre de rembourser totalement son crédit au remboursement total du crédit. Par la suite, les résultats de l'action des jeunes entrepreneurs bénéficiaires impactent positivement non seulement sur les jeunes eux-mêmes, mais également sur l'environnement. Il s'en suit alors pour ces jeunes, un sentiment d'efficacité personnelle.

Les résultats de l'impact des compétences entrepreneuriales sur la résilience des jeunes bénéficiaires des crédits du PAJER-U sont l'œuvre selon Bandura (2003), d'une part, du déterminisme réciproque entre l'individu et l'environnement et d'autre part, du processus d'autorégulation des comportements qui guide les mécanismes cognitifs sous-jacents du comportement entrepreneurial que prédit le sentiment d'efficacité personnelle. Ceci laisse entrevoir l'importance des rétroactions de la culture entrepreneuriale à travers la transmission des compétences entrepreneuriale (les savoirs-agir (pratiques), les savoirs-faire (connaissances), et les savoirs-être (attitudes, comportements dans un environnement donné) qui participent à leur résilience dans la dimension remboursement total des crédits via la restitution de ces compétences par les jeunes au sein de leur environnement.

D'autre part, comme pour la résilience des PME, la résilience est une compétence entrepreneuriale qui se manifeste sur plusieurs volets. Elle est en premier lieu financière et entretient des relations avec les différentes parties prenantes tels que : l'endettement, la solvabilité de la PME (Hébert, 2009 ; Ait Lahcen et al., 2021). Il convient de constater qu'avec

les conclusions de ces recherches, lorsqu'on prend en compte notre étude, La résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U serait financière et directement liée au facteur de la solvabilité à travers le remboursement total de leurs crédits. Cette résilience en tant que compétence entrepreneuriale vise le remboursement total des crédits par les jeunes, tout en essayant d'absorber au maximum les chocs provenant du contexte lié aux pressions de l'environnement social, politique, économique et culturel qui vont de l'enregistrement aux impôts en passant par l'attente des financements, les formations, à la pression du marché.

Par ailleurs, force est de constater que les compétences entrepreneuriales, semblent aussi être fondamentales pour la résilience dans sa dimension remboursement total des crédits.

CONCLUSION

Le travail de recherche entrepris avait pour objectif d'étudier la relation d'influence entre la culture entrepreneuriale et la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U dans sa dimension remboursement total des crédits. Parvenu au terme de ce travail, dans lequel, nous nous sommes attachés à répondre à l'interrogation suivante : la culture entrepreneuriale influence t'-elle la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U dans sa dimension remboursement total des crédits ? Il importe de faire le bilan de la recherche effectuée en mettant en exergue les principaux apports théoriques, les possibles applications des résultats obtenus au niveau opérationnel, et les principales perspectives de recherche.

Au terme de notre travail, il ressort qu'il y a plusieurs formes de résilience qui s'expriment sous divers champs ou dimensions (Trousselle, 2014). Ainsi, la résilience dans notre étude est la résilience entrepreneuriale dans sa dimension remboursement total des crédits, appréhendée à partir du modèle de la culture entrepreneuriale selon Fortin (2002) et de la perception sociale du crédit. D'après Fortin (2002), la culture entrepreneuriale est composée de quatre variables. La première concerne les connaissances partagées acquises, elle contient les connaissances déclaratives et les connaissances procédurales. La deuxième touche les attitudes entrepreneuriales des jeunes exprimées à travers les attitudes positives. La troisième est relative aux valeurs entrepreneuriales qui s'appuient sur la responsabilité, la solidarité et la philanthropie. La quatrième variable vise les compétences entrepreneuriales qui comprennent le savoir-faire, le savoir être et le savoir agir. A ces dernières, nous avons ajouté une cinquième variable. Celle-ci se rapporte à la perception du crédit, elle regroupe comme indicateurs : important et nécessaire.

Ce sont ces cinq variables qui sont à l'origine des cinq hypothèses élaborer pour de tester l'existence d'une relation d'influence entre la culture entrepreneuriale des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U et la résilience de ces derniers.

Les données obtenues à partir d'un questionnaire à questions fermées et un guide d'entretien analysé au travers d'un test de régression simple et analyse de contenu ont permis de confirmer nos hypothèses de recherche et par conséquent notre hypothèse générale. Au regard des résultats, nous pouvons conclure que la culture entrepreneuriale influence la

résilience psychologique des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U qui ont totalement remboursés leurs crédits. Cela est possible grâce :

- Aux connaissances partagées acquises ;
- A la perception du crédit gouvernemental ;
- Aux attitudes ;
- Aux valeurs entrepreneuriales ;
- Aux compétences entrepreneuriales.

Les résultats de notre étude montrent qu'en réalité, le comportement de remboursement des crédits gouvernementaux du PAJER-U par les entrepreneurs bénéficiaires dépend d'autres facteurs autres que les connaissances partagées acquises, les attitudes positives, les valeurs entrepreneuriales, les compétences entrepreneuriales contenues dans la culture entrepreneuriale notamment la perception sociale des objets (crédits) et la tendance générale à respecter les normes sociales. Ce sont donc ces multiples facteurs qui influencent la résilience et orientent le comportement entrepreneurial de l'entrepreneur.

Dans le cadre d'une perspective de recherche cognitive axée sur l'analyse de la façon dont pense et agit l'entrepreneur au niveau de chaque phase du phénomène entrepreneurial, ces différentes théories utilisées dans notre étude à savoir : la théorie de la culture entrepreneuriale; la théorie de la perception sociale; la théorie des représentations; appellent à l'identification des connaissances, savoir-faire et habiletés nécessaires à la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U à partir des bonnes pratiques entrepreneuriales dans sa dimension de remboursement total des crédits.

Ainsi, la résilience dans sa dimension remboursement total des crédits par les jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U procède d'une dynamique interactive individu et communauté qui s'inscrit dans un processus de socialisation. Ce processus de socialisation met en avant, le respect des normes sociales qui produisent l'ordre social en aidant les communautés et les sociétés à fonctionner, en promouvant des comportements individuels et collectifs jugés acceptables par la communauté. On ne devient pas résilient seul, mais aidé par la culture entrepreneuriale en vigueur au sein de la communauté et du pays au travers des connaissances partagées. (Techniques entrepreneuriales et managériales), les valeurs sociales entrepreneuriales (solidarité, etc.), les attitudes positives, les compétences entrepreneuriales (savoir-être, savoir -faire et savoir agir) et la perception sociale

des objets (crédits) contenus dans la culture entrepreneuriale transmise de manière consciente ou inconsciente par la communauté (famille, groupes, ethnies) avec qui nous possédons un lien (Nyock Ilouga et al, 2013). Aussi, la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux va s'appuyer particulièrement sur un corpus de facteurs de la culture entrepreneuriale indispensable à l'adoption des bonnes pratiques entrepreneuriales (remboursement total de crédit). Les pratiques entrepreneuriales de ces derniers sont le produit d'intériorisation et de restitution de la culture entrepreneuriale et vision de la société en général et du groupe communautaire d'appartenance en particulier. De ce fait, la résilience entrepreneuriale est aussi le fruit d'une construction sociale. Elle est la résultante d'un ensemble d'interactions dans lequel l'entrepreneur et l'environnement sont impliqués (Handfield & Fortin, 2016).

Tous ces éléments indiquent que les cultures entrepreneuriales locales jouent un rôle important dans la promotion de la résilience entrepreneuriale.

La résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U, au plan professionnel, montre, qu'outre l'expérience, la résilience des entrepreneurs se nourrit de la force de la communauté (Auger, 2019). De même qu'au-delà des ressorts internes propres à l'individu, le rôle des tuteurs de résilience présents dans l'environnement social est central (Charreire-Petit & Cusin, 2013).

Nous proposons, à ce titre, de redéfinir la culture entrepreneuriale. La culture entrepreneuriale serait donc d'une part, un ensemble de réformes, mécanismes et structures (système réglementaire, accès aux financements, etc.) mis en place par un Etat pour promouvoir l'entrepreneuriat et d'autre part, un corpus de facteurs constitué des connaissances partagées acquises (techniques entrepreneuriales et managériales), des valeurs sociales entrepreneuriales (solidarité, etc.), des attitudes positives, des compétences entrepreneuriales (savoir-être, savoir-faire et savoir-agir) et de la perception sociale des objets entrepreneuriaux (crédits) transmise de manière consciente ou inconsciente par la communauté (famille, groupes, ethnies) avec qui nous possédons un lien et qui est restituée par des comportements entrepreneuriaux.

Au terme de notre étude, nos suggestions sont formulées en direction de l'Etat Camerounais pour le développement et le renforcement de la culture entrepreneuriale déjà existante au niveau local (culture entrepreneuriale ethnique et communautaire) et national. Elles concernent :

- Un accompagnement entrepreneurial basé d'abord sur la valorisation chez les écoliers de l'enseignement primaire, les élèves de l'enseignement secondaire et les étudiants de l'enseignement supérieur des qualités personnelles telles que la créativité, le sens de l'initiative, l'indépendance en facilitant leur contact avec le milieu entrepreneurial et enfin les préparer à l'auto emploi et à être chef d'entreprise ;
- Encourager le développement des études dans le domaine de l'entrepreneuriat en organisant des colloques et/ou séminaires portant sur la formation à l'entrepreneuriat et qui permettrait à des universités et écoles d'échanger sur des initiatives, des expériences et sur la situation comparée entre le Cameroun et d'autres pays ;
- Encourager la création des incubateurs d'entreprises au niveau des établissements secondaires et universitaires avec des formations portant sur la diffusion de la culture entrepreneuriale tout en recourant à l'utilisation des cas concrets ;
- Mettre en place et renforcer les programmes et projets gouvernementaux qui sont des structures d'accueil, d'orientation et d'accompagnement des jeunes porteurs de projets.

En ce qui concerne les programmes et projets gouvernementaux notamment le PAJER-U pour développer la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires dans sa dimension remboursement total des crédits, nos suggestions sont les suivantes :

- Mettre un accent sur l'accompagnement psychologique qui est défini par Audet (2008) cité par Khelil & Khiari (2013, p.5) comme étant « *une relation de soutien qu'un entrepreneur d'expérience a avec un jeune entrepreneur pour l'aider à améliorer ses compétences de direction par un processus d'apprentissage réflexif* ». Cet accompagnement devra donc faire intervenir non seulement des mentors et coachs qui par leur accompagnement doivent booster les capacités mentales et psychologiques pour développer une résilience entrepreneuriale;
- Le PAJER-U devra produire une charte éthique pour les jeunes bénéficiaires des crédits ou un livret qui serait le guide du bénéficiaire des crédits. Ce document devra contenir les différentes procédures et étapes du parcours du jeune qui vont de son inscription jusqu'à son autonomisation, en passant par son financement, avec en prime les conseils des mentors et succès stories ;

- Les organismes non gouvernementaux, les programmes et projets gouvernementaux devraient recourir aux services des professionnels du comportement (psychologue) ou tout au moins s'appuyer sur un personnel justifiant de prérequis et connaissances en psychologie pour accompagner les jeunes car, ils sont capables de provoquer le changement d'un comportement A (non remboursement) pour un comportement B (remboursement total du crédit);
- Mettre un accent sur un accompagnement centré sur les différentes filières existantes et qui prendra en compte les succès stories qui partageront leurs expériences et leurs vécus avec les jeunes dans les filières où ils ont réussi. Nous aurons par exemple un restaurateur qui a réussi et partagera son expérience et les secrets de sa réussite dans la restauration avec les jeunes de la filière restauration ;
- Sélectionner les jeunes entrepreneurs éligibles au financement à partir d'un test entrepreneurial. Ce qui aura l'avantage d'identifier le type d'entrepreneur capable d'être résilient en remboursant (entrepreneur par nécessité, entrepreneur par opportunité et entrepreneur par opportunité-nécessité) ;
- Pour limiter les pertes financières, le PAJER-U devrait essayer le repreneuriat comme une des formes d'entrepreneuriat à proposer à certains jeunes. Ainsi, les équipements des jeunes qui ont échoué ou fermé leurs entreprises pourraient après un audit ou un inventaire être cédé aux jeunes qui ont besoin d'un fonds de commerce pour démarrer leur activité ou leur entreprise. Ceci, aurait l'avantage de diminuer les crédits contractés par les jeunes bénéficiaires de départ ainsi que leur perte, et de donner une chance à ceux qui n'ont pas le capital de départ de démarrer une activité, tout en s'appuyant sur les équipements de ceux qui ont échoué ou fermé leurs entreprises. De même, le repreneuriat pourrait être brandi comme moyen de pression aux jeunes de mauvaise foi dont les entreprises fonctionnent et qui ne veulent pas rembourser.

L'objectif de cette recherche était d'étudier l'existence d'une relation d'influence entre la culture entrepreneuriale et la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U dans sa dimension remboursement total des crédits: nous nous sommes situés dans le premier temps de la recherche, à savoir la découverte de faits et de facteurs susceptibles de rendre compte de la résilience. En effet, la démarche scientifique se déroule dans un ordre bien défini selon Widlöcher (1995, p.24) : « *on montre l'existence d'un fait ou d'un objet et on s'interroge ensuite sur sa fréquence et sa régularité* » puis sur ses

déterminants. Ainsi, notre recherche pourrait donc constituer la première partie des recherches ultérieures. Il s'agira alors d'éprouver ultérieurement l'impact ou l'influence de la culture entrepreneuriale sur la population des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux qui n'ont pas commencé ou terminé le remboursement de leurs crédits. Ils sont au nombre de 5291 jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits. Et après faire une étude comparative des deux populations, celle résiliente au nombre de 78 jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits, et celle non résiliente au nombre de 5291 jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Abric, J.C. 1994. L'organisation interne des représentations sociales : système central et système périphérique. Dans: Guimelli, C. *Structures et transformations des représentations sociales*. (Ed., p. 73-84). Delachaux et Niestlé,

Académie de l'entrepreneuriat et de l'innovation., Sattin, J., Léger-Jarniou, C., Chabaud, D., Sammut, S., Maus, A., & Loué, C. (2020). La résilience entrepreneuriale, un nouvel enjeu de formation ?. *Revue française de gestion*, 293, 219-231. <https://doi.org/10.3166/rfg.2021.00499>

Adler, N.J. (1994). *Comportement organisationnel : une approche multiculturelle*. Reynald Goulet inc.

Ait Lahcen, D., Oukassi, M., & Amghar, N. E. (2021). Les déterminants de la réussite entrepreneuriale en temps de la crise sanitaire et économique : Cas des PME de la région de Rabat-Salé-Kénitra. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 2(6), 225-242. <https://doi.org/10.5281/zenodo.5525052>.

Aktouf, O. (1987). *Méthodologie des sciences sociales et approche qualitative des organisations : une introduction à la démarche classique et une critique*. Presses de l'Université du Québec.

Altintas, G. (2018, 6-8 juin). *De la résilience individuelle à la réussite entrepreneuriale : Le cas de Steve Jobs*. [Conférence]. XXVIIe Conférence Internationale de Management Stratégique, Montpellier, France.

Amari, F., Abbes. I., & Boudabbous. S. (2014). *L'impact des facteurs environnementaux sur l'intention entrepreneuriale*. International Conference on Business, Economics, Marketing and Management Research (IBEM'14), 2, 86-91.

Amin, M.E. (2005). *Social Science Research: Conception, Methodology and Analysis*. Makerere University Press.

Anaut, M. (2002). Trauma, vulnérabilité et résilience en protection de l'enfance. *Connexions*, 1(77), 101-118.

Anaut, M. (2002). Résilience, transmission et élaboration du trauma dans l'écriture des enfances blessées. *Perspectives psychiatriques*, 41(5), 380-388.

- Anaut, M. (2003). *La résilience. Surmonter les traumatismes*. Nathan Université.
- Anaut, M. (2008). *La résilience : surmonter les traumatismes*. (2e éd.). Armand Colin.
- Anaut, M. (2015). La résilience : évolution des conceptions théoriques et des applications cliniques. *Recherche en soins infirmiers*, 121(2), 28-39.
- Andreani, J. C., & Conchon, F. (2005). *Méthodes d'analyse et d'interprétation des études qualitatives: état de l'art en marketing*. [Congrès]. Actes du 4e Congrès International sur les Tendances du Marketing en Europe, Paris, France.
- Andreani, J.C. & Conchon, F.(2001). Les Etudes Qualitatives en Marketing. *Cahier de recherche ESCP-EAP*, 1 -150.
- Angers, M. (1992). Initiation pratique à la méthodologie des sciences sociales. Centre Educatif et Culturel.
- Apitsa, S. M. (2013). L'hybridation des pratiques de GRH à l'international par le truchement de l'ethnicité en Afrique. *Gérer et Comprendre*, 113, 51-61.
- Arcand, G. (2006). *Étude du rôle de la culture nationale dans la relation entre les pratiques de GRH et de la performance organisationnelle: le cas des banques de vingt-deux pays d'Amérique du Nord, d'Europe et d'Asie*. [Thèse es Gestion et management. Université Paul Verlaine. Metz, France].HALL Theses open science. <https://hal.univ-lorraine.fr/tel-01777249>
- Armington, C & ACS, Z. J. (2000). *Differences in job growth and persistences in services and manufacturing*.DC, Center of economic studies.
- Armington, C & ACS, Z. J. (2003). *Endogenous growth and entrepreneurial activity in cities*. Center for Economic Studies, Bureau of the Census.
- Ash, S.E. (1946).Forming impressions of personality. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 258- 290.
- Audet, J. (2001). *Une étude des aspirations entrepreneuriales d'étudiants universitaires québécois: seront-ils des entrepreneurs demain?*. Université du Québec à Trois- Rivières.
- Audretsch, D. B. (2012).Entrepreneurship research. *Management Decision*, 50(5), 755-764.
- Auger, C. (2019). *La résilience, cette fabuleuse capacité à rebondir de l'entrepreneur*. Consulté le 15 janvier 2020. <https://www.revuegestion.ca/resilience-cette-fabuleuse-capacite-a-rebondir-entrepreneur/> .

Ayala, J.-C., & Manzano, G. (2014). The resilience of the entrepreneur. Influence on the success of the business. A longitudinal analysis. *Journal of Economic Psychology*, 42, 126–135.

Ayoma, Y.(2009).Entrepreneurship and Regional culture: The Case of Hamamatsu and Kyoto. *Regional Studies*, 43(3), 495-512.

Bachiri, M. (2016). Les déterminants de l'intention entrepreneuriale des étudiants, quels enseignements pour l'université marocaine? *Management & Avenir*, 89, 109-127.
<https://doi.org/10.3917/mav.089.0109>

Bacigalupo, M., Kampylis, P., Punie, Y., & Van den Brande, G. (2016). *EntreComp: The entrepreneurship competence framework*. [JRC sciences for policy report] Luxembourg: Publication Office of the European Union. doi:10.2791/593884

Bacq, S., Giacomin, O., & Janssen, F. (2009). *Entreprendre après l'échec*. Dans F. Janssen (Ed.), *Entreprendre : Une introduction à l'entrepreneuriat*. De Boeck.

Bacqué, M.-F., & Hanus, M. (2005). *Le deuil*. Presses Universitaires de France.

Badraoui, S., & Kamana, P. (2014). *Culture D'entreprenariat En Afrique, Une Autre Affaire Sociétale: Une Approche Exploratoire De La Problématique*. Consulté le 10 mai 2018.
<http://www.diacronia.ro/ro/indexing/details/V1812/pdf>

Ball, K. (2009). Exposure. In *Information: Communication & Society*, 12(5), 639-657.

Bandura, A (2003). *Auto-efficacité. Le sentiment d'efficacité personnelle*. DeBoeck.

Banque Africaine de Développement (2011). *Le développement du secteur privé comme moteur du développement économique en Afrique*. [Rapport sur le développement en Afrique 2011.].https://www.afdb.org/sites/default/files/documents/publications/rapport_sur_le_developpement_en_afrique_2011.pdf.

Banque Africaine de Développement (2018). *Des emplois pour les jeunes en Afrique : Améliorer la qualité de vie des populations en Afrique*. Consulté le 25 octobre 2020.
https://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/GenericDocuments/Brochure_Job_Africa_Fr.pdf

Banque Mondiale. (2013). *Le Rapport sur le développement dans le monde 2013*. Consulté le 05 mai 2019 . <http://www.banquemondiale.org/fr/news/press-release/2012/10/01/jobs-cornerstone-development-says-world-development-report/>

- Barbosa, D., Marinho De Oliveira, W., Fayolle, A. & Vidal Barbosa, F. (2010). Perceptions culturelles et intention d'entreprendre : une comparaison entre des étudiants brésiliens et français. *Revue internationale P.M.E.*, 23(2), 9–41. <https://doi.org/10.7202/1005743ar>.
- Bardin, L. (1991). *L'analyse de contenu*. Presses Universitaires de France.
- Baron, R., Frese, M., & Baum, J.R. (2007). *The Psychology of Entrepreneurship*. Lawrence Erlbaum Associates Inc.
- Baumol, W. J. (1968). Entrepreneurship in Economic Theory. *The American Economic Review*, 58, 64-71.
- Baumol, W. J. (1993). Formal Entrepreneurship Theory in Economics: Existence and Bounds. *Journal of Business Venturing*, 3, 197-210.
- Bayad, M., El Fenne, A., & Ferry, A. (2017). Porteurs de projet en recherche d'un nouvel emploi et entrepreneuriat : sortir de la dichotomie opportunité/nécessité. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 15(3) 205 – 229.
- Beauvois, J.-L. (1994). *Traité de la servitude libérale. Analyse de la soumission*. Dunod.
- Beauvois, J.-L., & Deschamps, J.-C. (1996). *La psychologie sociale : Des attitudes aux attributions sur la construction de la réalité*. Presses Universitaires de Grenoble.
- Beitone, A., Cazorla, A., Dollo, C. & Draï, A.M. (2001). *Dictionnaire des sciences économiques*. Armand Colin.
- Benata, M. (2015). *Influence de la culture et de l'environnement sur l'intention entrepreneuriale: cas de l'Algérie* (Doctoral dissertation, Thèse de doctorat En Sciences Economiques, Université Tlemcen, Algérie). Retrieved from <http://dspace.univ-tlemcen.dz/bitstream/112/7446/1/INFLUENCE-culture-entrepreneuriale-environnement-cultureDoc.pdf>
- Bensghir, A., & Reghioui, A. (2015). La culture entrepreneuriale: étude comparative entre les étudiants marocains et mauritaniens. *Dossier de recherches en Economie et Gestion*, 4(2), 63-90.
- Berestovoy, P. (2006). La contribution de la théorie des représentations sociales à l'étude des conflits d'usage en environnement. *Journal International sur les Représentations Sociales*, 3(1), 68-74.

Berg, B.L. (2003). *Qualitative Research Methods for the Social Sciences*. (5th éd). Allyn & Bacon.

Bernard, M-J & Barbosa, D. (2016). *Résilience et entrepreneuriat : lorsque les traumatismes mènent à la création d'entreprise*. Consulté le 20 juin 2018. <https://theconversation.com/resilience-et-entrepreneuriat-lorsque-les-traumas-menent-a-la-creation-dentreprise-65518>.

Bernard, M.J. (2006). La résilience entrepreneuriale. In *Cahiers de recherche Workingpapers*, 1-27.

Bernard, M-J. (2007, octobre). *Entrepreneuriat et résilience : pour une expression de la diversité des parcours d'entrepreneurs* [communication]. 5^{ème} Congrès International de l'Académie de l'Entrepreneuriat, Sherbrooke, Canada.

Bernard, M-J. (2008). L'entrepreneuriat comme un processus de résilience. Les bases d'un dialogue entre deux concepts. *Revue Internationale de Psychosociologie*, 14(32), 121-140.

Bernard, M-J. (2015). La résilience entrepreneuriale, une opportunité ?. Les échos ENTREPRENEURS. Consulté le 22 mai 2018. <https://business.lesechos.fr/entrepreneurs/aides-reseaux/la-resilience-entrepreneuriale-une-opportunite-111003.php>

Bernard, M-J. (2017). « *Vivre l'échec entrepreneurial : faire face et se transformer* ». consulté le 3 septembre 2020. <https://acteursdeleconomie.latribune.fr/debats/opinion/2017-03-17/vivre-l-echec-entrepreneurial-faire-face-et-se-transformer.html>

Bernard, M-J., & Fayolle, A. (2016). La résilience, une nouvelle approche de la dimension émotionnelle. *Entreprendre & Innover*, 2(29) 16–26.

Berreziga, A., & Meziane, A. (2012, avril). *La culture entrepreneuriale chez les entrepreneurs algériens* [communication]. Colloque National sur: les Stratégies d'Organisation et d'Accompagnement des PME en Algérie, Alger, Algérie.

Binkkour, M., & Messaoudi, A. (2012) *La promotion de l'entrepreneuriat au Maroc : rôle de l'Etat et perception des entrepreneurs* [conférence]. Business and Entrepreneurship in Africa, Quebec, Canada.

Birch, D. L. (1987). *Job creation in America: how our smallest companies put the most people to work*. Free press, London, Collier Macmillan,

Birch, D. L., & Massachusetts Institute of Technology. (1979). *The job generation process*. Cambridge, Mass: M.I.T. Program on Neighborhood and Regional Change.

- Bisk, L. (2002). Formal entrepreneurial mentoring: the efficacy of third party managed programs. *Career Development International*, 7(5), 262-270.
- Biya, P. (1985, février). Message du chef de l'Etat à la jeunesse. *Cameroon Tribune*, 7.
- Biya, P. (2018). Message du chef de l'Etat à la nation à l'occasion de la fin d'année 2018 et de Nouvel An 2019. [Discours]. <https://www.prc.cm/fr/actualites/discours/3279-message-du-chef-de-l-etat-a-la-nation-a-l-occasion-de-la-fin-d-annee-2018-et-du-nouvel-an-2019>.
- Blanchet, A., & Trogon, A. (2002). *La psychologie des groupes*. Nathan /Veuf.
- Block, J., & Block, J. H. (2006). Venturing a 30-year longitudinal study. *American Psychologist*, 61(4), 315–327. doi:10.1037/0003-066X.61.4.315.
- Bollinger, D., & Hofstede, G. (1987). *Les différences culturelles dans le management : comment chaque pays gère-t-il ses hommes?* Les éditions d'organisation.
- Boltanski, L. (1982). *Les cadres : La formation d'un groupe social*. Editions de Minuit.
- Bonanno, G. A., Westphal, M., & Mancini, A. D. (2012). Loss, trauma, and resilience in adulthood. In B. Hayslip, Jr. & G. C. Smith (Eds.), *Annual review of gerontology and geriatrics*, Vol. 32. *Emerging perspectives on resilience in adulthood and later life* (p. 189–210). Springer Publishing Company.
- Boninger, D. S., Krosnick, J. A., Berent, M. K., & Fabrigar, L. R. (1995). The causes and consequences of attitude importance. In R. E. Petty & J. A. Krosnick (dir.), *Attitude strength: Antecedents and consequences* (p. 159–189). Lawrence Erlbaum Associates.
- Bornard, F., Toutain, O., Fayolle, A & Verzat, C.(2018). Appel à communication numéro spécial échec...rebond...résilience: Cercle vertueux ou mythe du super héros?. *Entreprendre & Innover*. Consulté le 04 septembre 2020.<http://entrepreneuriat.com/wp-content/uploads/2018/02/Appel-%C3%A0-com-ECHEC-ET-RESILIENCE.pdf>
- Bornard, F., Toutain, O., & Verzat, C. (2018). Dépasser le mythe de l'entrepreneur super héros. *Entreprendre & Innover*, 39, 5-9. <https://doi.org/10.3917/entin.039.0005>.
- Boubakary, B. (2022). Résilience entrepreneuriale et performance des PME en Afrique : une analyse exploratoire dans le contexte camerounais. *Management & Avenir*, 127, 131-154. <https://doi.org/10.3917/mav.127.0131>
- Bourdieu, P. (1972). *Esquisse d'une théorie de la pratique précédée de Trois études d'ethnologie kabyle*. Droz.

Bourdieu, p. (1980). *Le sens pratique*. Minuit.

Bourguiba, M. (2007). *De l'intention à l'action entrepreneuriale : approche comparative auprès des TPE française et tunisienne*. [Thèse de doctorat ès nouveau régime science de gestion université Nancy 2]. HALL Theses open science. France. <https://hal.univ-lorraine.fr/tel-01749137>

Bouslikhane, A. (2011). *Enseignement de l'entrepreneuriat : pour un regard paradigmatique autour du processus entrepreneurial*. [Thèse de doctorat en gestion et management. Université de Nancy 2, France]. HALL Theses open science. <https://hal.univ-lorraine.fr/tel-01749100>

Brand, F. S., & Jax, K. (2007). Focusing the meaning(s) of resilience. *Resilience ... Ecology and Society*, 12(1): 23. <https://doi.org/10.5751/ES-02029-120123>.

Brasseur, M. (coord.) (2009). *Entrepreneuriat et Insertion*. Paris : Bruylant.

Brillet, F.(2002). *Les tontines au Cameroun : les petits arrangements*. Consulté le 23 mars 2021 <https://www.lesechos.fr/2002/04/les-tontines-au-cameroun-petits-arrangements-entre-amis-689264>

Brockhaus, R. H., & Horwitz, P.S. (1986). The psychology of the entrepreneur. In: Sexton, D.L. et Smilor, R.W. (dirs.), *The art and science of entrepreneurship*.(P.456).Cambridge: Ballinger,

Broehl, W. G. Jr. (1978). *The Village Entrepreneur: Change Agents in India's Rural Development*. Harvard University Press.

Bruneau, J.-C. (2003). De l'ethnie au parler commun : espaces et cultures au Cameroun. In : Coasert P. et Bart F.(dir.) *Patrimoines et développement dans les pays tropicaux*.(P 529-547). Pessac : Dymset - CRET, Coll. Espaces tropicaux,.

Brunet-Mbappe, A.B. (2010). L'entrepreneur français : un trapéziste sans filet. Pour que l'entrepreneur échoue avec les honneurs. *Impertinences*, 19-33.

Bruyat, C. (1993). *Création d'entreprise : Contributions épistémologiques et modélisation*. [Thèse de doctorat en Gestion et management. Université Pierre Mendès-France – Grenoble, II, France]. Archives-ouvertes. <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00011924>

Buchanan, J.M., & Di Pierro, A. (1980), Cognition, Choice and Entrepreneurship. *Southern Economic Journal*, 46, 693-701.

- Bullough, A., Renko, M., & Myatt, T. (2014). Danger Zone Entrepreneurs: The Importance of Resilience and Self-Efficacy for Entrepreneurial Intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(3), 473–499.
- Bureau Centrale des Recensements et des Etudes de Population (2005). *situation sociale et économique des enfants et des jeunes*. 3^{ème} Recensement général de la population et de l'habitat (RGPH 3) Yaoundé : Bureau Central des Recensements et d'Etudes de Population.
- Busenitz, L.W., & Lau, C. (1996). A cross-cultural cognitive model of new venture creation. *Entrepreneurship. Theory & Practice*, 20(4), 25-39.
- Bustany, P. (2012). Neurobiologie de la résilience. Dans P. Boris Cyrulnik (dir.), *Résilience: Connaissances de base* (p. 45-64). Odile Jacob. <https://doi.org/10.3917/oj.cyrul.2012.01.0045>
- Bygrave, W.D., & Hofer, C.W. (1991). Theorizing about entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and Practice*, 16(2), 13–22.
- Byrne, O., & Shepherd, D. A. (2015). Different Strokes for Different Folks: Entrepreneurial Narratives of Emotion, Cognition, and Making Sense of Business Failure. *Entrepreneurship theory and Practice*, 39(2), 375-405. <https://doi.org/10.7202/1024526a>.
- Caillies, J.M. (1988). Quatre entreprises sur dix créées depuis 1981 : le tissu productif se renouvelle rapidement. *Économie et Statistique*, 206, 3-12.
- Cantillon, R. (1755). *Essai sur la nature du commerce en général*. Fetcher Gyler.
- Capet, M. (1962). La firme en tant qu'objet d'analyse. *Revue d'Économie Politique*, 72(2), 173-252.
- Capet, M., Cause, G., & Meunier, J. (1983). *Diagnostic, Organisation, Planification d'entreprise*. Economica.
- Cardon, M.S., Stevens, C.E. & Potter, D.R. (2011). Misfortunes or mistakes? Cultural sense making of entrepreneurial failure. *Journal of Business Venturing*, 26(1), 79-92.
- Carrier, C. (1996). Intrapreneurship in small business: An exploratory study. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 21(1), 5–20.
- Carrier, C. (2000). *L'intrapreneuriat – à la recherche de complices innovants et entreprenant*. Dans *Histoire d'entreprendre – les réalités de l'entrepreneuriat*. Management et Société.
- Carter, N.M., Gartner, W.B., & Reynolds, P.D. (1996). Exploring start-up event sequences. *Journal of Business Venturing*, 11(3):151-166.

Casson, M. (1991). *L'entrepreneur*. Traduction. Française. Economica.

Centre for Strategy & Evaluation Services (2002). *Benchmarking of Business Incubators* [Final Report]. European Commission, Luxembourg.

Chabani, L., & Moussaoui, R. (2017). Le Rôle de l'Entrepreneuriat Académique dans l'Encouragement de la Création des PME/PMI en Vue de Promouvoir le Développement économique-le cas de l'Algérie. *International Journal of Economics & Strategic Management of Business Process*, 9, 68-76.

Chabaud, D., Messeghem, K., & Sammut, S. (2010). Vers de nouvelles formes d'accompagnement?. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 9(2), 1-5.

Chaffi Welakoue, C.I. (2007). *Perception des châtiments corporels et leurs pratiques à l'école primaire. Le cas de quelques écoles primaires de la ville de Yaoundé*. [Mémoire de DEA en psychologie inédit]. Université de Yaoundé I, Cameroun.

Chandler, G. N., & Jansen, E. (1992). The founder's self-assessed competence and venture performance. *Journal of Business Venturing*, 7(3), 223–236.

Channouf, A., Py, J., & Somat, A. (1996). Prédire des comportements à partir des attitudes : nouvelles perspectives. In J.C. Deschamps & J.L Beauvois (dirs), *Des attitudes aux attributions- Sur la construction de la réalité sociale. La psychologie sociale*, (p.55-65). Presses Universitaires de Grenoble.

Charreire-Petit, S. & Cusin, J. (2013). Whistleblowing et résilience : Analyse d'une trajectoire individuelle. *M@n@gement*, 16, 142-175. <https://doi.org/10.3917/mana.162.0142>.

Chen, D. J. Q., & Lim, V. K. G. (2012). Strength in adversity: The influence of psychological capital on job search. *Journal of Organizational Behavior*, 3(6), 811–839. <https://doi.org/10.1002/job.1814>.

Chigunta, F., Schnurr, J., James-Wilson, D., & Torres, V. (2005). Being “real” about youth entrepreneurship in Eastern and Southern Africa: Implications for adults, institutions and sector structures. *ILO SEED Working Paper*, 1(72), 1–93. www.ilo.org/publns.

Chigunta, F.J. (2002). *Youth entrepreneurship: Meeting the key policy challenges*. Education Development Center Retrieved from. consulté le 24 juillet 2020. http://www.youthmetro.org/uploads/4/7/6/5/47654969/youth_entrepreneurship_meeting_the_key_policy_challenges.doc

Cicchetti, D., & Curtis, W. J. (2007). Multilevel perspectives on path ways to resilient functioning. *Dev. Psychopathol*, 19, 627–629. Doi: 10.1017/ S0954579407000314.

Cléménçon, J. (2016). *Focus : l'entrepreneuriat l'arme antichômage pour les jeunes Africains ?*. Consulté le 25 mai 2020. <https://www.jeuneafrique.com/mag/320518/economie/focus-lentrepreneuriat-larme-antichomage-jeunes-africains/>.

Cloët, H. & Vernazobres, P. (2012). La place du coaching dans l'accompagnement de l'entrepreneuriat : l'évolution des idées et des pratiques en France, sa traduction dans les faits en Languedoc-Roussillon. *Management & Avenir*, 53, 121-141. <https://doi.org/10.3917/mav.053.0121>

Cole, A. H. (1959). *Business in its Social Setting*. Havard University.

Collerette, P., & Aubry, P. (1988), Femmes et hommes d'affaires, qui êtes-vous ?. Agence d'Arc.

Confédération Suisse (Jeunes entrepreneurs verts (2018). *Jeunesse et Entrepreneuriat vert en Afrique Jeunes entrepreneurs verts Francophone : Etat des lieux, enjeux et perspectives*. Jeunes entrepreneurs verts. www.jeunes-entrepreneurs-verts.org

Connor, K. M., & Davidson, J. R. (2003). Development of a new resilience scale: The Connor-Davidson resilience scale (CD-RISC). *Depression and Anxiety*, 18(2), 76-82. <https://doi.org/10.1002/da.10113>

Cooper, A., & Dunkelberg, W. C. (1981). A new look at business entry: experiences of 1805 entrepreneurs. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, babson college, 1-20.

Cope, J. (2011). Entrepreneurial learning from failure: An interpretative phenomenological analysis. *Journal of business venturing*, 26(6), 604-623. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2010.06.002>.

Cornic, C. (2012). *Qu'est ce qu'un programme*. Consulté le 21 mai 2019. <http://www.blog-gestion-de-projet.com/quest-ce-quun-programme/>

Coster, M. (2009). *Entrepreneuriat*. Pearson Education.

Counot, S., & Mulic, S. (2004). Le rôle économique des repreneurs d'entreprise. *INSEE Première*, 975. Accessible à www.ceder-reprendre-une-entreprise.com.

Couture, M-M., & Albert, M-N. (2016, octobre). *Entrepreneuriat et complexité* [communication]. 13e Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, Trois-Rivières, Canada.

Cronbach, L. J. (1984). *Essentials of psychological testing*. (4th ed.). Harper & Row.

Cuche, D. (1996). *La notion de culture dans les sciences sociales*. La Découverte.

- Cunningham, J. B., & Lischeron, J. (1991). Defining entrepreneurship. *Journal of small business management*, 29(1), 45-61
- Cutter, S., Barnes, L., Berry, M., Burton, C., Evans, E., Tate, E., & Webb, J. (2008). A place based model for understanding community resilience to natural disasters. *Global Environmental Change*, 18(4), 598-606.
- Cuzin, R., & Fayolle, A. (2004). Les dimensions structurantes de l'accompagnement, *La revue des sciences de gestion. Direction et Gestion*, 39 (210), 77-88.
- Cyrulnik B. (2006). *De Chair et d'âme*. Odile Jacob.
- Cyrulnik B., et Elkaïm M.(2009).*Entre résilience et résonnance* . Faber.
- Cyrulnik, B. (1999). *Un merveilleux malheur*. Odile Jacob.
- Cyrulnik, B. (2001). *Les vilains petits canards*. Odile Jacob.
- Cyrulnik, B. (2002). *Un merveilleux malheur*. (Réédition). Odile Jacob.
- Cyrulnik, B. (2005). *Murmure des fantômes*. Odile Jacob.
- Cyrulnik, B.(2012). *Sauve-toi, la vie t'appelle*. Odile Jacob.
- d'Andria A., Gabarret I., Vedel B., & Law, F. (2016).*Un tiens vaut mieux que deux tu l'auras ! Le rôle de la résilience dans le succès d'un processus entrepreneurial* [communication]. 13^{eme} Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME. CIFEPME, Trois Rivières, Canada.
- D'pola Kamdem, U. & Kakdeu, L-D. (2020). Le secteur informel Camerounais à l'épreuve du Coronavirus. Consulté le 25 juillet 2020. [https://nkafu.org/le-secteur-informel-camerounais-a-lepreuve-du-coronavirus/#lightbox\[gallery6999\]/0](https://nkafu.org/le-secteur-informel-camerounais-a-lepreuve-du-coronavirus/#lightbox[gallery6999]/0)
- Danjou, I. (2002). L'entrepreneuriat un champ fertile à la recherche de son unité. *Revue françaises de gestion*, 138, 110-125.
- Datta, P. B., & Gailey, R. (2012). Empowering women through social entrepreneurship: case study of a women's cooperative in India. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(3), 569-587.
- Dauphiné, A., & Provitolo, D. (2007). La résilience : un concept pour la gestion des risques. *Annales de géographie*, 654, 115-125. <https://doi.org/10.3917/ag.654.0115>

- Davidov, M., Knafo-Noam, A., Serbin, L. A., & Moss, E. (2015). The influential child: how children affect their environment and influence their own risk and resilience. *Dev. Psychopathol*, 27, 947–951. PMID: 26439055 <https://doi.org/10.1017/S0954579415000619>
- Davidsson, P. (2001). *Entrepreneurship: what it is, what it isn't and how we can study it*. Communication au colloque de Basbon/Kaufmann Foundation, Boulder.
- Davidsson, P. & Wiklund, J. (1997). Values, beliefs and regional variations in new firm formation rates. *Journal of Economic Psychology*, 18, 179-199.
- de Bruijne, MLC., Boin, A., & van Eeten, MJG. (2010). Resilience. Exploring the concept and its meaning. In L. K. Comfort, A. Boin, & C. C. Demchak (dirs.), *Designing Resilience. Preparing for extreme events* (p. 13-32). University of Pittsburg Press.
- De Hoe, R., & Janssen, F. (2016). Le capital psychologique permet-il d'apprendre et de rebondir face à un échec entrepreneurial? *Management international/International Management/Gestion Internacional*, 20(2), 18-28.
- De Hoe, R., & Janssen, F. (2014). L'échec entrepreneurial comme voie de succès futur. In: Lecointre, Gilles, *Le Grand Livre de l'Economie PME*. (p. 177-195). Gualino, Lextenso: Issy-les-Moulineaux.
- De vita, L., Mari, M., & Poggesi, S. (2014). Women entrepreneurs in and from developing countries: evidences from the literature. *European Management Journal*, 32(3), 451- 460.
- De Vries, H & Shields, M. (2006). Towards a Theory of Entrepreneurial Resilience: A Case Study Analysis of New Zealand SME Owner Operators. *New Zealand Journal of Applied Business Research (NZJABR)*, 5(1), 33-43.
- Delaye, R., Duru, F. & Okamba, E. (2011). Diversité culturelle et employabilité : enquête sur les atouts de la culture d'origine dans le processus d'amélioration de l'employabilité des étudiants africains francophones, en sciences de gestion. *Management & Avenir*, 43, 180-202. <https://doi.org/10.3917/mav.043.0180>
- Della-Giusta, M. & Phillips, C. (2006). Women entrepreneurs in the Gambia: challenges and opportunities. *Journal of International Development*, 18 (8), 1051-1064.
- Denzin, N. (1978). *The research act*. Aldine.
- Derbali, A. (2014). *Théories des organisations*. Edilivre.

Deschamps, B. (2000, mai). *La reprise d'entreprise par une personne physique : une pratique difficile à cerner* [communication] colloque annuel de l'AIMS,, Montpellier, France.

Deschamps, B., Fatien P., & Geindre, S. (2010), Accompagner le repreneur d'entreprise : conduire, escorter, mais aussi guider. *Gestion 2000*, 27(3), 77-88.

Deschamps, J.C., Morales, J.F., Pâes, D., & Worchel, S. (1999). *L'identité sociale. La construction de l'individu dans les relations entre groupes*. Presses Universitaires de Grenoble.

Devereux, G. (1980). *De l'angoisse à la méthode dans les sciences du comportement*. Flammarion.

Dhellin, H. (2016). *Le thérapeute systémicien : tuteur de résilience ?*. [Mémoire de fin de formation à l'intervention systémique et à la thérapie familiale]. Institut Pluridisciplinaire d'Etudes sur la Communication. (France). <https://www.ipec-formation.fr/images/memoires>.

Diamane, M., & Koubaa, S. (2016). *Les approches dominantes de la recherche en entrepreneuriat* [conférence]. 2^{ème} Colloque International sur l'entrepreneuriat et le développement des PME dans le monde, Casablanca, Maroc.

Dokou kokou, G. A. (2008). *De l'accompagnement du créateur de PME à l'exploitation dynamique des marches*. Consulté le 17 mai 2019. <https://www.strategie-aims.com/events/conferences/12-xieme-conference-de-l-aims/communications/722-de-l-accompagnement-du-createur-de-pme-a-l-exploitation-dynamique-des-marches/download>

Dorion, E. (2002). *Less take holders de l'entrepreneurship au Québec, une source de données à la base d'une réflexion holistique en matière d'aide aux entrepreneurs* [communication]. 6^e Congrès international francophone sur la PME-HEC, Montréal, Canada.

Doron, R., & Parot, F. (2004). *Dictionnaire de psychologie*. Presses Universitaires de France.

Doucet, M.-C. (2009). Théories du comportement humain et configurations sociales de l'individu. *Sociologie et sociétés*, 41(1), 35–53. <https://doi.org/10.7202/037906ar>

Downing, J. W., Judd, C. M. & Brauer, M. (1992). Effects of repeated expressions on attitude extremity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 17-29.

Dupuis, J.-P. (2004). Problèmes de cohérence théorique chez Philippe d'Iribarne : une voie de sortie. *Management International*, 8 (3), 21-30.

Dzaka-Kikouta, T., Bitemon Diwulu, X., Kamavuako-Diwavova, J., Makiese Ndoma, F., Manika Manzongani, J.P., & Masamba Lulendo, V. (2020). *Culture entrepreneuriale des jeunes*

étudiants et rôle de l'enseignement supérieur en République du Congo et en République Démocratique du Congo. Rapport de projet de l'Observatoire de la Francophonie Economique, 3, 1-40. <https://ofe.umontreal.ca/fileadmin/ofe/documents/Rapports/OFE-RP-n°5.pdf>.

Eagly, A.H. & Chaiken, S. (1993). *The Psychology of Attitudes*. Harcourt Brace Jovanovich.

Ebale Moneze, C. (2009). *Psychologie sociale*. Presses Universitaires de Yaoundé.

Enquête Démographique et de Santé et à Indicateurs Multiples (2011). *Rapport préliminaire, Cameroun 2011*. INS et MEASURE DHS, ICF International.

El Massaoui, H. (2018). *Entrepreneuriat en Afrique : de la quantité à la qualité*. Consulté le 28 juin 2020. <https://www.afrik.com/entrepreneuriat-en-afrique-de-la-quantite-a-la-qualite>

Ellis, S., & Fauré, Y- A. *Entreprises et entrepreneurs africains*. Editions Karthala et Ostorm.

Ely, R.T., & Hess, R.H. (1893). *Outline of Economics*. MacMillan.

Estay, C. & Omandji Lokonde, P. (2022). Chapitre 10. La motivation clé de la résilience entrepreneuriale. Dans : Marie-Christine Chalus-Sauvannet (dir). *Résilience entrepreneuriale en situations de risques et de crise : Relever les défis face à l'incertitude* (p. 171-181). Caen : EMS Editions. <https://doi.org/10.3917/ems.chalu.2022.01.0171>

Evrard Y., Pras B., & Roux, E. (2000), *Market : Etudes et Recherches en Marketing, fondements, Méthodes*. (2^{ème} Ed.). Nathan.

Falize, M., Lahaye, L., De Hoe, R., & Jansen, F. (2019, juin). *Influence des médias sur la peur de l'échec entrepreneurial en Afrique subsaharienne* [communication]. XXVIII^e Conférence Internationale de Management Stratégique, Dakar, Sénégal. <http://hdl.handle.net/2078.1/225676>.

Famose, J. (1993). Rôle des valences et attentes dans la performance motrice. In Famose, J. (dir), *Cognition et performance*. INSEP. Doi : 10.4000/books.insep.1421.

Favereau, O. (2017). Un créateur qui ne peut rien sans les autres. Dans la revue *constructif : Les entrepreneurs*, 47, 39-42. <http://www.constructif.fr/articles/numeros/pdf/constructif-47.pdf>

Fayolle A. (2002, octobre). *Du champ de l'entrepreneuriat à l'étude du processus entrepreneurial : Quelques idées et pistes de recherche* [communication]. 6^{ème} Congrès International francophone sur la PME, octobre 2002, Montréal, Canada. www.hec.ca/chaire.entrepreneuriat

Fayolle, A. (2003) *Le métier de créateur d'entreprise. Motivations, parcours et facteurs clés de succès*. Editions d'Organisation.

Fayolle, A. (2004). A la recherche du cœur de l'entrepreneuriat : vers une nouvelle vision du domaine. *Revue internationale PME*, 17(1), 101-121.<https://doi.org/10.7202/1008453ar>.

Fayolle, A. (2005). *Introduction à l'entrepreneuriat*. Dunod.

Fayolle, A. (2017). Qu'est-ce qu'un entrepreneur. *Dans la revue constructif : Les entrepreneurs*, 47, 7-10. <http://www.constructif.fr/articles/numeros/pdf/constructif-47.pdf>.

Fazio, R. H., & Zanna, M. P. (1978). On the predictive validity of attitudes: The roles of direct experience and confidence. *Journal of Personality*, 46, 228-243.

Ferry, A. (2018). *L'accompagnement entrepreneurial: la metamorphose des accompagnateurs en facilitateurs*. [Thèse de doctorat ès sciences de gestion. Université de Strasbourg, France]. Archives ouvertes. <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-02068050>

Filion, L. (1997). Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances. *Revue internationale P.M.E*, 10 (2), 129–172.

Filion, L. J. (1987). Entrepreneurship : bibliographie choisie et une revue de la documentation essentielle sur le sujet. *Cahier de recherche du Groupe de recherche en économie et gestion des petites et moyennes organisations et de leur environnement*, 87(3). Université du Québec à Trois-Rivières.

Filion, L. J. (1988). *The strategy of successful entrepreneurs in small business: vision, relationships and anticipatory learning*. [Doctoral dissertation, University of Lancaster]. Access from EThOS <https://ethos.bl.uk/OrderDetails.do?uin=uk.bl.ethos.236034>

Filion, L. J. (1991). Vision and Relations: Elements for an Entrepreneurial Metamodel. *International Small Business Journal*, 9(2), 26-40. doi:10.1177/026624269100900202.

Filion, L.J., & Bourion, C. (2008). Les représentations entrepreneuriales. Eska.

Fisher, R., Maritz, A., et Lobo, A. 2016. Does individual resilience influence entrepreneurial success ?. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 22(2): 39-53.

Fiske, S. T., & Linville, P. W. (1980). What does the schema concept buy us? Symposium on social knowing. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 6, 543-557.

Fiske, S. T., & Neuberg, S. L. (1990). A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes: Influences of information and motivation on attention and

interpretation. In M. P. Zanna (dir.), *Advances in experimental social psychology* (p.1-74). Academic Press

Fiske, T., & Taylor, E. (1991). *Social cognition*. McGraw-Hill.

Fiske, S. T. (1992). Thinking is for doing: Portraits of social cognition from daguerreotype to laserphoto. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 877-889.

Flament, C. (1994). Le plaisir et la rémunération dans la représentation sociale du travail. *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 23, 61-69.

Fokam, K. P. (1993). *L'entrepreneur africain face au défi d'exister*. L'Harmattan.

Fomba Kamga, B., Djimeu, E., Mboutchouang, V.P., et Kengne Kamga. (2018). *Améliorer les politiques d'emploi des jeunes en Afrique Subsaharienne: Cas du Cameroun*. Policy Brief.1-2.

Fonrouge, C. (2002). *Entrepreneur / manager : deux acteurs d'une même pièce* [communication] Actes des colloques de l'Association Internationale de Management Stratégique (AIMS), Paris, France.

Fortin, M-F. (1996). *Le processus de la recherche : de la conception à la réalisation*. Montréal : Décarie éditeur.

Fortin, P.-A. (2002). *La culture entrepreneuriale: un antidote à la pauvreté*. Fondation de l'Entrepreneurship.

Fouda Biloa. C. N. (2014). *Dynamisme entrepreneurial des femmes camerounaises : études de cas de développement d'entreprise*. [Thèse de Doctorat ès Gestion et management. Université de Bordeaux, France]. Archives ouvertes. <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-01231473>

Fournier, V., & Grey, C. (1999). Too much, too little and too often: A critique of du Gay's analysis of enterprise. *Organization*, 6(1), 107–128. <https://doi/10.1177/135050849961005>

Fraïssé C. (1999). *La représentation sociale de la médecine naturelle. Etude des liens entre structure de représentation et pratiques sociales*. [Thèse de Doctorat, Université de Provence, Aix-en-Provence, France]. Theses.fr. <https://www.theses.fr/1999AIX10040>

Friborg, O., Barlaug, D., Martinussen, M., Rosenvinge, J. H., & Hjemdal, O. (2005). Resilience in relation to personality and intelligence. In *J. Methods. Psychiatr. Res*, 14, 29–42. doi: 10.1002/mpr.15

Friborg, O., Hjemdal, O., Rosenvinge, J.H., & Martinussen, M. (2003). A new rating scale for adult resilience: what are the central protective resources behind healthy adjustment? *Int J Methods Psychiatr Res*, 12(2), 65-76. <https://doi.org/10.1002/mpr.143>

Gaffiot, F. (1934). *Dictionnaire illustré latin-français*. Hachette.

Garnezy, N. (1991). Resiliency and Vulnerability to Adverse Developmental Outcomes Associated With Poverty. *American Behavioral Scientist*, 34(4):416-430. Doi:10.1177/0002764291034004003

Gartner, W. B. (1990). What are we talking about when we talk about entrepreneurship?. *Journal of Business Venturing*, 5(1), 15-28. Doi:10.1016/0883-9026(90)90023-M.

Gartner, W. B., (1985). A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation. *Academy of Management Review*, 10(4), 696-706. <http://dx.doi.org/10.5465/amr.1985.4279094>

Gartner, W.B. (1988). Who is the entrepreneur? is the wrong question. *American Journal of Small Business*, 12, 11–32, <https://doi.org/10.1177/104225878801200401>

Gasse, Y. (1982). L'entrepreneur moderne: attributs et fonctions. *Revue Internationale de gestion*, 7(4), 3-10.

Gasse, Y., & D'Amours, A. (2000). *Profession : entrepreneur*. Les Éditions Transcontinental.

Gasse, Y., & D'amours, A. (1993). *Professions entrepreneurs*. Les éditions transcontinentales inc Fondation de l'entrepreneurship,

Ghai, D. P., & Warning, S. (1988). *Promoting Youth Employment: Policies and Programmes*. UNRISD.

Gianfranco, A. (1999). *La resilience: d'un mythe à la réalité. Essai d'interprétation historique. Souffrir mais se reconstruire*. ERRES.

Gillet, A. (2000). *Les femmes créatrices des PME en Algérie: motivations, parcours socio professionnels et stratégie d'existence*. 1-19. Consulté le 21 mai 2020. <https://docplayer.fr/16358784-Les-femmes-creatrices-de-petites-et-moyennes-entreprises-en-algerie-gillet-anne.html>

Gilly, M. (1980). *Maitres-élèves : rôles institutionnelles et représentations*. Presses Universitaires de France.

Girandola, F., & Jole, R.-V. (2013). Attitude, changement d'attitude et comportement [Attitude, attitude change and behaviour. Treatise on Social Psychology]. *Traité de psychologie sociale. La science des interactions humaines*, 221–248.

Glantz, M. D., & Johnson, J. L. (1999). *Resilience and development: Positive life adaptations*. New York, NY: Kluwer Academic/Plenum Publishers.

Global Entrepreneurship Monitor (1999). *Exécutive Report janvier 2000*. <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=47099>

Global Entrepreneurship Monitor (2014). *L'entrepreneuriat au Cameroun : une forte volonté de créer des acteurs...des ambitions limitées...et un écosystème entrepreneurial à parfaire*. Rapport GEM Cameroon 2014. <https://www.gemconsortium.org/report/gem-cameroon-2014-report>

Global Entrepreneurship Monitor (2015/2016). *Global Report*. <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2015-2016-global-report>

Global Entrepreneurship Monitor/Youth Business International (2013). *Rapport*. <https://www.gemconsortium.org/report/gem-ybi-youth-report-the-state-of-global-youth-entrepreneurship>.

Gonnet, G., & Koffi, K.J.M. (2010). *Résilience, cicatrices, rébellion*. L'Harmattan.

Gouvernement du Québec (2006). L'esprit d'entreprendre au collégial. Dans *Guide d'activités pédagogiques . Profil entrepreneurial : Activité 4*. Québec.

Gouvernement du Québec, Ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport. (2006). *Guide pédagogique. Dans l'esprit entrepreneurial collégial. : De l'idée à l'action*. Consulté le 8 septembre 2019. http://entrepreneuriat.inforoutefpt.org/documents/guide_pedagogique.pdf

Gouvernement du Québec, Secrétariat à la Jeunesse (2006). *Défi de l'entrepreneuriat jeunesse*. Consulté le 03 juillet 2019. <http://www.defi.gouv.qc.ca/>

Grawitz, M. (2001). *Méthodes des sciences sociales*. (11^{ème} éd). Dalloz.

Groupe de la Banque Mondiale. (2015). *Rapport sur le développement dans le monde : Pensée, société et comportement*. doi : 10.1596/978-1-46480342-0.

Guedeney, A.(1998). Les déterminants précoces de la résilience. Dans *Ces enfants qui tiennent le coup / sous la dir. de B. Cyrulnik*. Hommes et Perspectives.

Gunderson, L. H., Holling, C. S., Pritchard, L., & Peterson, G. D. (2002). Resilience of large-scale resource systems. In L. H. Gunderson & L. Pritchard (dir), *Resilience and the behavior of large scale systems* (p. 3-20). Island Press.

Halawany, R. (2010). *Le traitement de l'information dans le processus de prise de décision du consommateur : le cas de la traçabilité des produits alimentaire*. [Thèse de doctorat en Gestion en management. Université de d'Auvergne, France]. Archives-ouvertes <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00719609>

Handfield, M. & M.-J. Fortin. (2016). L'entrepreneuriat public dans le secteur bioalimentaire : esquisse de l'offre d'accompagnement en région non métropolitaine. Dans : Fortin, M.-J. et M. Handfield (sous la dir.), *Repenser l'innovation hors métropole. L'action publique dans le secteur bioalimentaire*, (p.156). GRIDEQ et CRDT. <https://doi.org/10.7202/1040462>

Hayek, F.A. (1959). Individualism and Economic Order. Routledge and Kegan Paul.

Hayek, F.A., von (1937). Economics and Knowledge. Dans *Economica*, New Series, 4, (13-16), 33-54. Repris dans F.A. Hayek (1959). *Individualism and Economic Order*, (p.33-56). Routledge and Kegan Paul.

Hayward, M. L., Forster, W. R., Sarasvathy, S. D., & Fredrickson, B. L. (2010). Beyond hubris: How highly confident entrepreneurs rebound to venture again. *Journal of Business Venturing*, 25(6), 569–578.doi:10.1016/j.jbusvent.2009.03.002

Hébert, L. (2009). Rebondir face à la crise : Construire une entreprise vigilante, résiliente et agile. *Gestion*, 34(3), 20-22.

Hellriegel, D., Slocum, J.W., & Woodman, R.W. (1993). *Management des organisations*. De Boeck Université.

Hemelrijk, C.K., & Kunz, H. (2003). Introduction to Special Issue on Collective Effects of Human Behavior. *Artificial Life*, 9, 339-41.

Henry, A. (2002). Les experts et la décentralisation : effets d'illusions au Cameroun. Dans *Culture et mondialisation : gérer par-delà les frontières*, (p.193-222). Seuil.

Hernandez, E-M. (1987). *Le management des entreprises africaines*. L'Harmattan.

Herzlich, C. (1972). La représentation sociale. In S. Moscovici (dir.), *Introduction à la psychologie sociale*. (Vol 1). Larousse.

Herzlich, C. (1972). La représentation sociale. In S. Moscovici (dir.), *Introduction à la psychologie sociale* (p. 303-325). Larousse.

Hider, F & Naoui, R. (2019). Le rôle des réseaux sociaux des entrepreneurs dans le processus entrepreneurial: Cas des PME de la wilaya de Bejaia/Algérie. *Revue Marocaine de la Prospective en Sciences de Gestion*, 1-18.

Hjemdal, O., Friborg, O., Stiles, T. C., Martinussen, M., & Rosenvinge, J. H. (2006). A new scale for adolescent resilience: grasping the central protective resources behind healthy development. *Meas. Eval. Counsel. Dev*, 39, 84–96. doi: 10.1080/07481756.2006.11909791.

Hoarau, J. (2010). *Qu'est-ce qu'un entrepreneur?*. Consulté le 19 mai 2019. <https://www.pourquoi-entreprendre.fr/quest-ce-quun-entrepreneur/>

Hofstede, G. (1980). *Culture's consequences: international differences in work related values*. Sage publication.

Hofstede, G. (1991). Empirical models of cultural differences. In N. Bleichrodt & P. J. D. Drenth (dir.), *Contemporary issues in cross-cultural psychology* (p.4–20). Swets & Zeitlinger Publishers.

Hofstede, G. (1994). *Vivre dans un monde multiculturel ; comprendre nos programmations mentales*. Editions d'organisation.

Hofstede, G., & Bolinger, D. (1987). *Les différences culturelles dans le management*. Les Editions organisation.

Holland, J. H. (1992). Complex adaptive systems. *Daedalus*, 121(1), 17-30.

Holling, C. S. (1973). Resilience and stability of ecological systems. *Annual review of ecology and systematics*, 4(1), 1-23.

Hollnagel, E. (2014). Resilience engineering and the built environment. *Building Research & Information*, 42(2), 221-228.

Hornaday, J. A., & Aboud, J. (1971). Characteristics of successful entrepreneurs. *Personnel Psychology*, 24(2), 141-153.

Huberman, M. A., & Miles, B. (1991). *Analyse des données qualitatives*. De Boeck Université.

Hudon, M. & Ouro-koura, T. (2008). Etude des facteurs contingents du taux de remboursement au sein d'une institution de microfinance, le cas du Togo. *Annals of Public and cooperative Economics*, 79(2), 301-32.

- Huggins, R. 2008. The evolution of knowledge clusters: progress and policy. *Economic development quarterly*, 22(4), 277-289.
- Huggins, R. & Thompson, P. (2015). Culture and Place-Based Development: A Socio-Economic Analysis. *Regional Studies*, 49(1), 130-159.
- Hussey, J., & Hussey, R. (1997). *Business Research*. MacMillan Business.
- Hwang, H., & Powell, W. W. (2005). Institutions and entrepreneurship. In *Handbook of entrepreneurship research* (p. 201-232). Springer, Boston, MA.
- Hwang, H., & W. Powell. (2005). Institutions and Entrepreneurship. In *Handbook of Entrepreneurship Research*. Kluwer Publisher.
- Imbert, G. (2010). L'entretien semi-directif : à la frontière de la santé publique et de l'anthropologie. *Recherche en soins infirmiers*, 3(102), 23-34. DOI 10.3917/rsi.102.0023
- Institut National de la Statistique. (2015). *Quatrième enquête camerounaise auprès des ménages (ECAM 4) Tendances, profil et déterminants de la pauvreté au Cameroun entre 2001-2014*. Yaoundé, Cameroun : Institut National de la Statistique
- Ionescu, S. (2011). *Traité de résilience assistée*. Presses Universitaires de France.
- Ionescu, S. (2015). De la résilience naturelle à la résilience assistée. Dans F. Julien-Gauthier et C. Jourdan-Ionescu (dir), *Résilience assistée, réussite éducative et réadaptation* (p. 5-17). CRIRES.
- Ionescu, S., & Jourdan-Ionescu, C. (2011). Évaluation de la résilience. Dans S. Ionescu. *Traité de résilience*. Presses universitaires de France.
- Isen, A. M., Daubman, K. A., & Nowicki, G. P. (1987). Positive affect facilitates creative problem solving. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 1122-1131. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.52.6.1122>
- Janssen, F., Bacq, S. & Brouard, F. (2012). L'entrepreneuriat social : un thème pour la recherche passée, présente et future. *Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, 25(3-4), 17-44. <https://doi.org/10.7202/1018416ar>
- Jaouen, A., Loup, S. & Sammut, S. (2006). Accompagnement par les pairs, confiance partagée et résilience : illustration au travers du cas Voiles d'Oc. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 5, 59-72. <https://doi.org/10.3917/entre.051.0059>

Jenkins, A.S., & McKelvie, A. (2016). What is entrepreneurial failure?. *International Small Business Journal*, 34, (2), 176-188. <https://doi.org/10.1177/0266242615574011>

Jeunesse Horizon (2004). *La prise en compte de l'approche genre dans les stratégies nationales de lutte contre la pauvreté : le cas du Cameroun*. Consulté le 22 janvier 2018 https://www.un.org/esa/socdev/unyin/documents/wpaysubmissions/cameroun_jh.pdf

Jodelet, D. (1984). *Représentations sociales : phénomènes, concept et théorie*. Dans S. Moscovici (Ed.), *Psychologie sociale*. Presses universitaires de France.

Jodelet, D. (1985). *Civils et bredins. Rapport à la folie et représentations sociales de la maladie mentale* ». [Thèse pour le doctorat d'État, Paris, France]. EHESS.

Jodelet, D. (1989). *Folie et représentations sociales*. Presses universitaires de France.

Jodelet, D. (2002). Les représentations sociales dans le champ de la culture. *Social science information*, 41, (1), 111-133.

Johannisson, B., & Landström, H. (1999). *Images of entrepreneurship and small Business*. Växjö, Sire.

Johansson, J. (2010). *Risk and Vulnerability Analysis of Interdependent Technical Infrastructures: addressing Socio-Technical Systems*. [Doctoral thesis, Lund University]. <https://www.iea.lth.se/publications/Theses/LTH-IEA-1061>.

Journée Nationale de la PME (2017). *Promouvoir l'entrepreneuriat et les pme innovantes*. Consulté le 25 juillet 2020. <http://www.journees-pme.cm/les-differentes-articulations/>

Julien, P.-A. (2005). *Entrepreneuriat régional et économie de la connaissance, une métaphore des romans policiers*. Presses de l'Université du Québec.

Julien, P.-A., & Cadieux, L. (2010). *La mesure de L'entrepreneuriat : Rapport d'étude*. Institut de la statistique du Québec. <https://www.deslibris.ca/ID/226607>

Julien, P.-A., Marchesnay, M., et Machado, H. V. (2010). *Pour une théorie entrepreneuriale tenant compte des différences culturelles*. In Xe Congrès CIFEPME, (p. 18). Bordeaux.

Julien, P.-A., & Cadieux, L. (2010). *La mesure de l'entrepreneuriat*. Institut de la statistique du Québec.

Julien-Gauthier, F., Jourdan-Ionescu, C., Martin-Roy, S., et Legendre, M.-P. (2013). *La résilience assistée en déficience intellectuelle*. [communication] Colloque international sur la résilience: conceptualisation, évaluation et intervention, Québec, Canada.

Kamdem, E. (2002). *Management et inter culturalité en Afrique : Expérience camerounaise*. Presses de l'Université Laval : Quebec.

Kamdem, E., S/dir (2011), *Accompagnement des entrepreneurs : genre et performance des très petites et petites entreprises en phase de démarrage dans les villes de Douala et Yaoundé (Cameroun)*. Edition du Codesria.

Kayitesi B. (2006). *Facteurs de résilience scolaire chez les orphelins rescapés du génocide qui vivent seuls dans les ménages au Rwanda (Association TUBEHO)*. [Mémoire présenté en vue du diplôme de maîtrise en éducation: Université du Québec à trois –rivières, Canada]. <https://depot-e.uqtr.ca/id/eprint/1476/1/000134622>.

Kent, C. A., Sexton, D., L.& Vesper, K.H. (1982). *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Prentice Hall.

Khalife, E., Khoury, J., & Abou Khalil, W. (2021). L'agir entrepreneurial : regards croisés de l'entrepreneur et des parties prenantes. *Projectics / Proyética / Projectique*, 28, 73-94. <https://doi.org/10.3917/proj.028.0073>

Khelil, N., Khiari, S., & Caen Basse-Normandie, I. A. E. (2013). *Pour une prise en compte du caractère multiforme de l'échec entrepreneurial en vue d'un meilleur accompagnement des jeunes créateurs d'entreprises en difficultés*. In Symposium conducted on the Colloquium on Accompagner les entrepreneurs: Quoi de neuf ici et ailleurs (Vol. 11).

Khelil, N., Smida, A., & Zouaoui, M. (2018). Que signifie échouer en entrepreneuriat? Relecture de la littérature. *Revue internationale PME*, 31(3-4), 35-66. <https://doi.org/10.7202/1054418ar>

Kihlstrom, R. E., & Laffont, J. J. (1979). A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion. *The Journal of Political Economy*, 87(4), 719-748.

Kirzner, I.M. (1976). *The Economic Point of View: An Essay in the History of Economic Thought*. (2nd Eds), Sheed and Ward.

Kjmessoukie Omolomo, E. (2016). *Variabilité et modélisation phénoménologique de la résilience chez des femmes camerounaises confrontées à une forte adversité*. Thèse de doctorat en Psychologie. Université du Québec à Trois-Rivières, Canada]. <https://depot-e.uqtr.ca/id/eprint/7978>

Kobasa, S. C. (1979). Stressful life events, personality, and health: An inquiry into hardiness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(1), 1–11. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.37.1.1>

- Koffi, K.J.M. (2010). Qu'est-ce que la résilience ? In Gonnet G. et Koffi K.J.M. (dir.), *Résilience, cicatrices, rébellion*. (p.95-147). L'Harmattan,
- Kombate, K. (2018). *Impact de l'orientation entrepreneuriale sur la performance- export des PME togolaise à vocation internationale*. [Thèse de doctorat en Sciences de Gestion. Université Littoral Côte Opale, Togo]. Archives ouvertes. <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-02969901>
- Kombou, L., & Saporta, B. (2000). *L'entrepreneuriat africain ; mythe ou réalité ? Histoire d'entreprendre*. E.M.S., Paris.
- Kotler, P., & Dubois, B.(2003). *Marketing Management*. (11^{ème} édition), Pearson Education.
- Krosnick, J. A. (1989). Attitude importance and attitude accessibility. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 15(3), 297–308. <https://doi.org/10.1177/0146167289153002>
- Kyanihib, H.F. (2002). *L'entrepreneuriat féminin au Burkina Faso: une étude exploratoire*, CDS Research Reports. Centre for Development Studies (CDS). University of Groningen. <https://www.africabib.org/http.php?RID=242835317>
- L'homme, S. (2012). *Les réseaux techniques comme vecteur de propagation des risques en milieu urbain. Une contribution théorique et pratique à l'analyse de la résilience urbaine* [thèse de doctorat ès géographie. Université Paris Diderot, France]. Archives ouvertes <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00772204>
- Lalonde, J-F. (2012). *Entrepreneuriat arabe, cultures et équipes entrepreneuriales multiethniques*. [Thèse de doctorat en management. Université de Montréal. HEC Montréal, Canada]. <http://biblos.hec.ca/biblio/theses/003585>
- Langlais, k. (2002). *Caractéristiques entrepreneuriales et compétences spécifiques du chercheur qui démarre une entreprise dans le secteur biopharmaceutique au Québec: résultats d'une étude exploratoire*. [Mémoire présenté comme exigence partielle de la maîtrise en administration des affaires. Université du Québec à Montréal, Canada]. Archipel. <https://archipel.uqam.ca/view/creators/Langlais=3AKaty=3A=3A.html>
- Lauriol, J. (1998). *La décision stratégique en action, une perspective sociocognitive*. L'Harmattan.
- Lazarus, R., & Folkman, S. (1984). *Stress, appraisal and coping*. New York: Springer.
- Le Boterf, G. (2013). *Construire les compétences individuelles et collectives*. Eyrolles.

- Le Guern, S. *les attitudes des élèves inscrits en formation axée sur l'emploi qui ont fréquenté une classe de cheminement particulier concernant leur parcours scolaire*. [Mémoire de maîtrise en psychopédagogie – adaptation scolaire. Université Laval à Québec, Canada. <https://corpus.ulaval.ca/jspui/bitstream/20.500.11794/34973/1/35339>
- Lebègue, T. (2015). La réussite de carrière entrepreneuriale des femmes. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 14, 93-127. <https://doi.org/10.3917/entre.141.0093>
- Lechheb H., Frikh, Z., & Obti, S. (2019). La sensibilisation à l'entrepreneuriat : Une lecture théorique. *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, 3(1), 440 – 453. <https://doi.org/10.5281/zenodo.3632298>
- Lecomte, J. (2002). Qu'est-ce que la résilience ? Question faussement simple. Réponse nécessairement complexe. *Pratiques Psychologiques*, 1, 7-14.
- Lecomte, J. (2006, juillet). La résilience après maltraitance, fruit d'une interaction entre l'individu et son environnement social. *C@hiers de psychologie politique (revue électronique)*.
- Lecomte, J. (2010). *La résilience se reconstruire après un traumatisme*. Edition Rue D'ulm.
- Leff, N. H. (1978). Industrial organization and entrepreneurship in the developing countries: The economic groups. *Economic Development and Cultural Change*, 26(4), 661-675.
- Leff, N. H. (1979). Entrepreneurship and economic development: The problem revisited. *Journal of economic literature*, 17(1), 46-64.
- Léger-Jarniou, C. (2008). Développer la culture entrepreneuriale chez les jeunes: Théorie(s) et pratique(s). *Revue française de gestion*, 185, 161-174. <https://doi.org/10.3166/rfg.185.161-174>
- Leibenstein, H. (1968). Entrepreneurship and development. *The American economic review*, 58(2), 72-83.
- Leibenstein, H. (1978). *General X-Efficiency Theory and Economic Development* Oxford University Press.
- Lemay, M. (1999). Réflexions sur la résilience. Dans M.P. Poilpot (dir.), *Souffrir mais se construire* (p. 83-106). Ramonville Saint-Agne : ERES.
- Lesieur, C. (2016). La définition économique de l'entreprise : quel impact sur les statistiques des entreprises agroalimentaires? *Agreste les Dossiers*, 37, 1-16.

Levy, T., Nkaleu, R. & Lanoux, B. (2004). *L'acculturation entrepreneuriale de l'entrepreneuriat africain en France* [communication]. 7ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, Montpellier, France.

Leyens, J.-P., & Yzerbyt, V. (1997). *Psychologie sociale*. Mardaga.

Leyens, J.-P. & Dardenne, B. (1996). Basic concepts and approaches in social cognition. In M. Hewstone, w. Stroebeet G.M. Stephenson (dir). *Introduction to social psychology*. (p. 315-337). Basic blackwell.

Licht, A.N. & Siegel, J.L. (2006). *The social dimension of entrepreneurship*. Consulté le 28 décembre 2018 https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=824844

Liebenberg, L., Ungar, M. & LeBlanc JC. (2013). The CYRM-12: a brief measure of resilience. *Can J Public Health*, 104(2),131-135.doi: 10.1007/bf03405676.

Liebenberg, L., Joubert, N., & Foucault, M. L. (2017). Comprendre les éléments et les indicateurs fondamentaux de la résilience. *Exhaustive Rev. Lit*, 2, 152-167.

Lighezzolo, J., & De Tychev , C. (2004). *La résilience. Se (re)construire après le traumatisme*. In Press, coll. « Psych-Pocket ».

Lincoln, Y.S. (1995). Emerging criteria for quality in qualitative and interpretive research. *Qualitative Inquiry*, 12, 275-289.

Loué, C., Laviolette., E.-M., & Bonnafeous-Boucher, M. (2008). L'entrepreneur à l'épreuve de ses compétences : Eléments de construction d'un référentiel en situation d'incubation. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 7(1), 63-83.

Luke, B., Verreynne, M.-L., & Kearins, K. (2007). Measuring the benefits of entrepreneurship at different levels of analysis. *Journal of Management & Organization*, 13, 312-330.

Luthans, F., Vogelgesang, G. R., & Lester, P. B. (2006). Developing the psychological capital of resiliency. *Human Resource Development Review*, 5(1), 25–44. <https://doi.org/10.1177/1534484305285335>

Luthar, S.S., & Cicchetti, D. (2000). The construct of resilience: Implications for interventions and social policies. *Development and Psychopathology*, 12(4), 857-885.

Luyat, M. (2009). *La perception*. Dunod.

Macovei, C.M.(2015). The Brief Resilience Scale – a Romanian-Language Adaptation. *Agora Psycho-Pragmatica*, 9 (1), 70-87.

Maffi, L. (1998). Les Langues : ressources naturelles. *Nature et ressources : Revue trimestrielle de l'UNESCO sur l'environnement et la recherche sur les ressources naturelles*, 34(4), 12-21.

Maffi, L. (2001). *On Biocultural Diversity: Linking Language, Knowledge and the Environment*. Smithsonian Institution Press.

Malone, E. (2009). *Vulnerability and Resilience in the Face of Climate Change: Current Research and Needs for Population Information*, Washington, D.C.: Population Action International, Consulté le 12 mai 2020. www.globalchange.umd.edu/data/publications/Resilience_and_Climate_Change.pdf

Manciaux, M. (1999). Conclusions, Dans M.P. Poilpot (dir.) *Souffrir mais se construire*, (p. 185-203). ERES.

Manciaux, M. (2001). Maltraitance, résilience, bientraitance. *Médecine & Hygiène*, 2361, 1852-1854.

Manciaux, M., Vanistendael, S., Lecomte, J., & Cyrulnik, B. (2001). La résilience : état des lieux. Dans M. Manciaux (Dir.), *La résilience : résister et se construire* (p.13-20). Genève : Éditions Médecine & Hygiène.

Markman, G. D., Baron, R. A., & Balkin, D. B. (2005). Are perseverance and self-efficacy costless? Assessing entrepreneurs' regretful thinking. *Journal of Organization Behavior*, 26 (1), 1-19. doi:10.1002/job.305

Martinet A.C. (coord.), (1990). *Epistémologie et Sciences de Gestion*, Paris, Economica.

Masten, A. S. (2001). Ordinary magic: Resilience processes in development. *American Psychologist*, 56(3), 227–238. doi:10.1037/0003-066X.56.3.227

Masten, A. S., Best, K. M., & Garmezy, N. (1990). Resilience and development: Contributions from the study of children who overcome adversity. *Development and Psychopathology*, 2(4), 425–444. Doi:10.1017/S0954579400005812

Mathieu, G. (2012). *Est-il préférable de créer son entreprise en franchise?*. Consulté le 30 décembre 2020. <https://www.statutentreprise.com/creer-une-entreprise-en-franchise-les-avantages-et-les-inconvenients/>

Mathieu, G. (2012). *Franchise : L'essentiel à connaître pour créer son entreprise en franchise*. Consulté le 22 mai 2020. <https://www.statutentreprise.com/definition-franchise/>

Mbodian, B.R. (2017). Au Cameroun, le secteur informel pèse autant dans le PIB qu'en Afrique du Sud et à Maurice, mais moins qu'au Nigeria. *Investir au Cameroun*, 63-64.23

McCubbin, L. (2001). Challenges to the Definition of Resilience., American Psychological Association. *Paper presented at the Annual Meeting of the American Psychological Association* (p.24-28).San Francisco.

McClelland, D.C. (1961) *The Achieving Society*. Princeton: New Jersey.

Mercier, R. (2020). *Comment analyser les gens : Techniques de psychologie comportementale pour reconnaître les personnalités, déchiffrer les microexpressions et lire les gens comme un livre ouvert*. Roberto Morelli

Merleau-Ponty, M. (1945). *Phénoménologie de la perception*. Gallimard.

Messeghem, K., Sammut, S., Chabaud, D., Carrier, C. & Thurik, R. (2013). L'accompagnement entrepreneurial, une industrie en quête de leviers de performance ?. *Management international / International Management / Gestión Internacional*, 17(3), 65–71.

Messeghem, K., Bakkali, C., Sammut, S., & Swalhi, A. (2018). Measuring Nonprofit Incubator Performance: Toward an Adapted Balanced Scorecard Approach. *Journal of Small Business Management*, 56(4), 658–680.

Mezghani, L., Belhaj, M., Affes, H., Aloulou, W., Ayadi, F., Belhaj, B., Choukir, J., & Mseddi, S. (2008). *Support pédagogique du module : Culture Entrepreneuriale*. CUIES-Université de Sfax.

Mian, S.A. (1997). Assessing and Managing the University Technology Business Incubator: An Integrative Framework. *Journal of Business Venturing*, 12(4), 251–285

Michelik, F. (2008). La relation attitude-comportement : un état des lieux. *Éthique et économique*, 6(1), 1-11.

Ministère de l'Economie, de la Planification et de l'Aménagement du territoire (2009). *Cameroun: Vision 2035*. Consulté le 13 avril 2019. <https://www.lse.ac.uk/GranthamInstitute/wp-content/uploads/laws/1816.pdf>

Ministère de l'Economie, de la Planification et de l'Aménagement du territoire (2009). *Document de stratégie pour la croissance et l'emploi 2010-2020*. Consulté le 07 avril 2019. https://www.paris21.org/sites/default/files/Cameroon_DSCE2010-20.pdf

Ministère de l'Emploi et de la Formation Professionnelle (2015). *Plan National pour l'emploi des jeunes (PANEJ) 2016-2020*. Consulté le 22 mars 2019. https://www.ilo.org/wcmp5/groups/public/---africa/---ro-abidjan/---sro-yaounde/documents/genericdocument/wcms_451650.pdf

Ministère de la jeunesse et de l'Education Civique (2006). *Document de politique nationale de la jeunesse du Cameroun*. https://www.youthpolicy.org/national/Cameroon_2006_National_Youth_Policy.pdf

Ministère de la Jeunesse et de l'Education Civique (2014). Evaluation du Programme d'Appui à la Jeunesse Rurale et Urbaine (PAJER –U) et du Projet d'Insertion Socioéconomique des jeunes par la création des micro-entreprises de Fabrication du Matériel Sportif (PIFMAS). (2014). *Rapport final 2014*.

Mogos, A. (2009) *Réalités sociales médiatisées: représentations sociales des Roumains dans la presse écrite française [Mediated Social Realities: Social Representations of Romanians in the French Written Press]*. PhD Thesis. Paris: Université Paris-8 Vincennes-Saint Denis. Available from: http://Lstatic.e-corpus.org/download/notice_file/1098665/MogosThese.pdf.

Moisset, J-J. (1997) *Culture organisationnelle : du concept à l'outil ou un cheminement nécessaire en gestion scolaire*.

Moliner, P. (1988). *La représentation sociale comme grille de lecture*. Presses Universitaires de Provence.

Moliner, P. (1988). *La représentation sociale comme grille de lecture*. Presses Universitaires de Provence.

Moreau R. (2004). *L'émergence organisationnelle, le cas des entreprises de nouvelles technologies*. [Thèse de doctorat ès sociologie. Université de Nantes].

Morris, M.-H. (1998). *Entrepreneurial intensity: Sustainable advantages for individuals, organization, and societies*. Westport, Quorum. Books.

Morris, M.-H. & Sexton, D.-L. (1996). The Concept of Entrepreneurial Intensity : Implications for Company Performance. *Journal of Business Research*, 36(1), 5-13. doi:10.1016/0148-2963(95)00158-1

Moscovici, S. (1961). *La psychanalyse son image et son public*. Presses universitaires de France.

Moscovici, S. (1976). *La psychanalyse, son image et son public*. Presses Universitaires de France.

- Nakou, Z. D., Ndao, A., & Simen Nana, S. F. (2022). Croyances religieuses et comportements entrepreneuriaux des entrepreneurs dans le secteur informel au Bénin. *Revue africaine de management*, 8 (2) P.63-89.
- Nnayakkara, G., & Stewart, J.(2015). Gender and other repayment determinants of microfinancing in Indonesian and Sri Lanka. *International Journal of Social Economics*, 42(4), 322-339.
- Navarro Carrascal, O. (2009). Représentations sociales de l'eau dans un contexte de conflits d'usage : le cas de la Sierra Nevada de Santa Marta, Colombie. *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 81, 65-86. <https://doi.org/10.3917/cips.081.0065>
- Nemeth, C. P., & Hollnagel, E. (2014). *Resilience engineering in practice*. Sultey, Ashgate.
- Ngok Evina, J.F. (2007). Le développement de la TPE camerounaise: évidences ou paradoxes?. *Communication et organisation*, 150-166.
- Ngongang, D. (2021). Analyse des antécédents de l'intention entrepreneuriale : une étude empirique chez les jeunes ingénieurs camerounais. *Revue Africaine de Management*, 6 (1), 34-52. <https://doi.org/10.48424/IMIST.PRSM/ram-v6i1.25600>
- Nguedong, J. A. (2020). *Processus de transformation des intentions entrepreneuriales en action : le rôle de la volition et de l'optimisme*. [Thèse de Doctorat en Psychologie Sociale. Université de Yaoundé I, Cameroun.]. Archives ouvertes <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-02972488/document>.
- Nicholls, A. (2008). *Social Entrepreneurship: New Models of Sustainable Social Change*. Oxford University Press.
- Nivez, C. (2018). *Leadership : Faire La Différence En Développant Sa Résilience*. Consulté le 23 novembre 2021 <https://www.forbes.fr/management/leadership-faire-la-difference-en-developpant-sa-resilience/>
- Njimeni Njiotang, C.A. (2018). *Le discours de Paul BIYA à l'ère du multipartisme au Cameroun: mises en scène argumentatives et relation au pouvoir*. [Thèse de doctorat en linguistique. Université Bordeaux Montaigne, France]. Archives ouverte. <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-01882750>
- Nkakleu, R. (2001). *Pour une approche contingente des PME au Cameroun: contribution à la connaissance de l'identité des dirigeants et des modes de gestion du potentiel*. [Doctoral dissertation, Université Louis Pasteur, Strasbourg, France]. (1971-2008).

Nkakleu, R., & Sakola, A. (2019). *La réussite entrepreneuriale des hommes et femmes dans le secteur informel africain*. XXVIIIe Conférence Internationale de Management Stratégique (p.1-30).Dakar.

Noorderhaven, N., Thurik, R., Wennekers, S., & Stel, A. (2004). The Role of Dissatisfaction and per Capita Income in Explaining Self-Employment across 15 European Countries. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(5), 447-466.

Nor Aishah Buang. (2012). Entrepreneurs' Resilience Maesurement, Entrepreneurship. *In Born, Made and Educated from Intech Open*. Consulté le 06 janvier 2019. <http://cdn.intechopen.com/pdfs/31846/>

Nunnally, J.C., & Bernstein, I.H. (1994). *Psychometric theory*. McGraw-Hill.

Nyock, A., Nyock Ilouga, S. & Hikkerova, L. (2013). Intention entrepreneuriale et projet professionnel. *Gestion 2000*, 30, 47-65. <https://doi.org/10.3917/g2000.304.0047>

Observatoire Pharos (2020). *Cameroun : le péril de la fracture identitaire*. Consulté le 26-07-2020. <https://www.observatoirepharos.com/pays/cameroun/cameroun-le-peril-de-la-fracture-identitaire/>

Organisation de Coopération et de Développement Économiques (2001). Encourager les jeunes à entreprendre. Les défis politiques. *Cahiers Leed*, 29, 107. Paris. <https://www.oecd.org/cfe/leed/putting%20the%20young%20to%20businesspdf.pdf>

Organisation de Coopération et de Développement Économiques (2004). *Promouvoir l'entrepreneuriat et les PME innovantes dans une économie mondiale: vers une mondialisation plus responsable et mieux partagée*, 2ème Conférence de l'OCDE des Ministres en charge des PME. <https://www.oecd.org/fr/cfe/pme/31946162.pdf>

Organisation de Coopération et de Développement Économiques (2007). *Programme d'indicateurs de l'entrepreneuriat : Rapport d'étape et propositions de définitions et d'indicateurs clés*. Paris.

Organisation de Coopération et de Développement Économiques (2001), *Putting the Young in Business. Policy challenges for youth entrepreneurship*. LEED Notebook (N°29). OECD. Consulté le 08 mars 2019. <https://www.oecd.org/cfe/leed/putting%20the%20young%20to%20businesspdf.pdf>

Office Québécois De La Langue Française (2015). Recommandations sur l'emploi des termes entrepreneuriat, entrepreneurial et entreprendre. Coll. « Lexiques et vocabulaires ». Québec:

Gouvernement du Québec. Consulté le 06 mars 2020. https://www.oqlf.gouv.qc.ca/ressources/bibliotheque/dictionnaires/vocabulaire_entrepreneuriat.pdf.

Office Québécois de la Langue Française. 2015. Recommandations sur l'emploi des termes entrepreneuriat, entrepreneurial et entreprendre. Coll. « Lexiques et vocabulaires ». Québec: Gouvernement du Québec. Consulté le 13 septembre 2019. https://www.oqlf.gouv.qc.ca/ressources/bibliotheque/dictionnaires/vocabulaire_entrepreneuriat.pdf.

Omrane, A., Fayolle, A., & Ben-Slimane, O. (2011). Les compétences entrepreneuriales et le processus entrepreneurial : une approche dynamique. *La Revue des Sciences de Gestion*, 251, 91-100. <https://doi.org/10.3917/rsg.251.0091>.

Onana, F.-X. (2009). Une analyse comparée des motivations et des modes de gestion des femmes entrepreneurs au Cameroun. *Les mutations entrepreneuriales*, 113-129.

Onana, J-B. (2005). Bamilékés vs Cameroun. *Outre-Terre*, 2(11), 337 -344.

Ouardi, R. (2012). *Processus d'entrée du repreneur externe: Le cas de la légitimité de la PME*. [Thèse de doctorat ès sciences de gestion. Université de Bretagne Occidentale]. Archives ouvertes. <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00942560>

Oury, F. (2020). *Mieux comprendre la résilience*. Consulté le 06 Août 2020 <https://www.tamadeus.ch/fr/plus/blog/10-mieux-comprendre-la-resilience>.

Oxenfeldt, A.R.(1943). *New Firms and Free Enterprise: Pre-war and Post-war Aspects*. American Council on Public Affairs.

Pailot, P. (2000). De la difficulté de l'entrepreneur à quitter son entreprise. Dans T. Verstraete (dir.) *Histoire d'entreprendre, les réalités de l'entrepreneuriat* (p. 264-274). Colombelles, Éditions EMS.

Palard,J. (2010)., *Dieu a changé au Québec. Regards sur un catholicisme à l'épreuve du politique*. Presses de l'Université Laval, <https://www.artelittera.com/fr/dieu-a-change-au-quebec-regards-sur-un-catholicisme-a-lepreuve-du-politique-de-jacques-palard/7522-dieu-a-change-au-quebec-de-jacques-palard-introduction.html>

Programme d'Appui à la Jeunesse Rurale et Urbaine. (2014). *Données statistiques PAJER-U 2008-2014*. PAJER-U.

Panara, M. (2019). *Entrepreneuriat : les Africaines championnes du monde*. Consulté le 08 Juin 2020. https://www.lepoint.fr/economie/entrepreneuriat-les-africaines-championnes-du-monde-04-10-2018-2260369_28.php

Parker, S. L., Jimmieson, N. L., Walsh, A. J., & Loakes, J. L. (2015). Trait resilience fosters adaptive coping when control opportunities are high: Implications for the motivating potential of active work. *Journal of Business and Psychology*, 30(3), 583-604. doi:10.1007/s10869-014-9383-4.

Patry, D. & Ford, R. (2016). *La mesure de la résilience à titre de résultat de l'éducation*, Toronto. Conseil ontarien de la qualité de l'enseignement supérieur.

Paturel, R. (2007). Grandeurs et servitudes de l'entrepreneuriat. *Revue Internationale de Psychosociologie*, 13(31), 27-43.

Penrose, E.T. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. Basil Blackwell.

Pesqueux, Y. (2011). *Entrepreneur, entrepreneuriat (et entreprise): de quoi s'agit-il?*. consulté le 12 mai 2020. <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00567820>

Petit Larousse. (1980). *La culture*. Dans Le dictionnaire Petit Larousse.

Pinchot, G. (1985). *Intrapreneuring*. Harper and Row Publishers.

Proulx, M.E. (2009). Pourquoi stimuler la culture entrepreneuriale et l'entrepreneuriat dans nos collectivités. *Les bulletins du Centre de vigie et de recherche sur la culture entrepreneuriale*.

Pruett, M., Shinnar, R., Toney, B., Llopis, F., & Fox, J. (2009). Explaining entrepreneurial intentions of university students: a cross-cultural study. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 15(6), 571-594. <https://doi.org/10.1108/13552550910995443>.

Psiuk, T. (2005). La résilience, un atout pour la qualité des soins. *Recherche en soins infirmiers*, 82, 12-21. <https://doi.org/10.3917/rsi.082.0012>

Rakotomalala (2012). *Entrepreneuriat, culture et solidarité en Afrique*. Consulté le 12 juin 2018. <https://fr.globalvoices.org/2012/10/21/122594>

Raouf, J. (2016). Démystifier l'énigme de l'entrepreneur [Demystify the entrepreneur's enigma]. *International Journal of Innovation and Applied Studies*, 18(4), 1097-1122.

Raouf, J., et Paturel, R. (2010,mai). *Quels paradigmes sont pertinents pour la recherche sur le phénomène d'acadépreneuriat?* [communication] Colloque international sur l'Entrepreneuriat: à la recherche de la performance. De l'auto-entreprise à la PME partenariale.Casablanca, Maroc.

Raphael, B. (1986). *When Disaster Strikes: How Individuals and Communities Cope with Catastrophe*. Hutchinson.

Rapport analytique (2019). *Les programmes et projets gouvernementaux en faveur de l'insertion socioprofessionnelle en faveur des jeunes*. Cameroun.

Rapport Union des Consommateurs (2012). La perception du crédit par les jeunes : chronique d'un surendettement annoncé ?. Consulté le 17 février 2019. <https://uniondesconsommateurs.ca/wp-content/uploads/2020/12/20-perception-credit-jeune-sommex-fr.pdf>

Razafindrazaka, T. St Pierre, J & Trépanier, M. (2014). *Influence de la culture entrepreneuriale régional sur l'innovation des PME : Analyse de deux régions contrastées du Québec*. 12^{eme} Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME (p.1-24). Agadir.

Recensement général des entreprises du Cameroun (2009) : *rapports thématiques, environnement des affaires et compétitivité, état de l'industrie camerounaise, profil de l'entrepreneur camerounais, démographie des entreprises du Cameroun*. Institut National de la Statistique du Cameroun. Yaoundé

Recensement Général de la Population et de l'Habitat (2005). *situation socioéconomique des femmes*. Bureau Central des Recensements et d'Etudes de Population.

Reid, M., Roumpi, D., & O'Leary-Kelly, A.M., (2015). Spirited women: The role of spirituality in the work lives of female entrepreneurs in Ghana. *Africa Journal of Management*, 1(3), 264-283.

Rey, A. (1992). *Dictionnaire historique de la langue français*. SNL Le Robert.

Reynolds, P. D., Camp, S. M., Bygrave, W. D., Autio, E. & Hay, M. (2001). *Global entrepreneurship monitor 2001: executive report*. (Babson Park, MA and London, UK: Babson College and London Business School).

Reynolds, P. D., Hay, M., & Camp, S. M. (1999). *Global entrepreneurship monitor*. Kansas City, Missouri: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.

- Reynolds, P.D. (2000). National panel study of US business startups: Background and methodology. *Advances in entrepreneurship, firm emergence and growth*, 4(1), 153-227.
- Richardson, G. (2002). The metatheory of resilience and resiliency. *Journal of Clinical Psychology*, 58(3), 307-321.
- Riverin, N.(2008). World entrepreneurship forum et l'entreprise.
- Rocher, F. & Rocher, G. (1991). La culture québécoise en devenir : les défis du pluralisme. Dans F. Ouellet et M. Page (dirs), *Pluriethnicité, éducation et société : construire un espace commun*. (p. 43-76). Institut québécois de recherche sur la culture.
- Rocher, G. (1969). *Introduction à la sociologie générale*. Éditions H.M.H .Montréal.
- Rodrik, D. (2007). Industrial Development: Some Stylized Facts and Policy Directions. En United Nations, *Industrial Development for the 21st Century: Sustainable Development Perspectives* (p. 7-28). New York: UN.
- Rosenberg, M. J. & Hovland, C. I. (1960). Cognitive, affective and behavioral components of attitudes. Dans Hovland C. I. & Rosenberg M. J. (dirs), *Attitude Organization and Change*, (p. 233-239). Yale University Press.
- Roslan, A.H., & Karim, M.Z. (2009). Determinants of microcredit repayment in Malaysia: the case of Agro bank. *Humanity & Social Sciences Journal*, 4 (1), 45-52.
- Rossi, J.P. (1992). *La méthode expérimentale*. Editions Dunod.
- Roukatou, (2011). *Contribution à la connaissance du comportement de création d'entreprise par les femmes au Cameroun*. [Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion].
- Roukatou. (2015). La femme entrepreneure au Cameroun: profil, problèmes et typologie Dans *International Journal of Innovation and Applied Studies*, 13(1) ,10-28.
- Roussel, P. (1996). Rémunération, motivation et satisfaction au travail. Editions Economica.
- Rousselet, M. (2020). *En quoi la résilience est-elle la compétence des entrepreneures ?*. Consulté le 03 septembre 2020. <https://entreelleswebzine.fr/la-resilience-la-competence-des-entrepreneures>
- Royer, I., & Zarlowski, P. (1999). Le design de la recherche .Dans R-A. Thiétart (dir). *Méthodes de recherche en Management*, (p.138-168). Dunod.

- Rutashobya, L.K., Allan, I.S. & Nilsson, K. (2009). Gender, social networks, and entrepreneurial outcomes in Tanzania. *Journal of African Business*, 10(1), 67-83. DOI: [10.1080/15228910802701387](https://doi.org/10.1080/15228910802701387)
- Rutter, M., Izard, C., & Read, P. (1985). *Depression in childhood: Developmental perspectives*. Guilford.
- Saint-Jean, E. (2008). La formation destinée à l'entrepreneur novice : exploration des possibilités offertes par le mentorat. *Revue de l'entrepreneuriat*, 7(1),1-22.
- Sammut, S. (2003). L'accompagnement de la jeune entreprise. *Revue Française de Gestion*, 144, 153-164. <https://doi.org/10.3166/rfg.144.153-164>
- Samson, G. (2013). L'autoévaluation des valeurs entrepreneuriales des élèves de niveau primaire et secondaire. Dans G. Samson (dir.) (avec la collaboration de D. Morin), *Les retombées de l'entrepreneuriat éducatif : du primaire à l'université* (p.55-76). Presses de l'Université du Québec.
- Samson, G. (2016). Ensemble, vers le développement de la culture entrepreneuriale. *La zone entrepreneuriale*. 1-53. Consulté le 12 aout 2020. http://lazoneentrepreneuriale.ca/wp/wpcontent/uploads/2018/06/Samson_GRIPE_18janvier2016.pdf.
- Saporta, B., & Kombou, L. (2000). *Histoire d'entreprendre: les réalités de l'entrepreneuriat*,. Management et Sociétés.
- Sarr, F. (1998). *L'entrepreneuriat féminin au Sénégal. La transformation des rapports de pouvoirs*. L'Harmattan.
- Say, J.B. (1815). *De l'Angleterre et des Anglais*. Arthur Bertrand.
- Schmitt, C. (2003). *De la formation à l'entrepreneuriat à la formation en entrepreneuriat*. Grand Atelier MCX-APC.
- Schmitt,C. (2008). *donner à voir pour comprendre; donner à comprendre pour voir*. presses universitaires de Nancy.
- Schloss, H.H. (1968), The Concept of Entrepreneurship in Economic Development. *Journal of Economic Issues*, 2(2),228-232.

Schuette, R. A., & Fazio, R. H. (1995). Attitude accessibility and motivation as determinants of biased processing: A test of the MODE model. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21(7), 704-710.

Schumpeter, J. (1924). *Unternehmer*. Dans L. Elster, A. Weber et F. Wieser (dir.), *Handwörterbuch der Staatswissenschaften (Dictionnaire des Sciences de l'État)*, (p.476-487). Gustav Fisher

Schumpeter, J.A. (1954). *History of Economic Analysis*. Oxford University.

Seligman, E.P., & Csikszentmihalyi, M. (2000) Positive Psychology: An Introduction. *American Psychologist*, 55, 5- 14. <http://dx.doi.org/10.1037/0003-066X.55.1.5>

Senk, P.(2012). *Notre niveau de résilience augmente avec l'âge* . Consulté le 23 novembre 2021. <https://sante.lefigaro.fr/actualite/2012/01/13/17052-notre-niveau-resilience-augmente-avec-lage> Publié le 13/01/2012 à 10:10

Sessi, D. (2013). *L'entrepreneuriat au cœur du développement de l'Afrique*. Récupérer le 16 avril 2020. <https://www.lafriquedesidees.org/lentrepreneuriat-au-coeur-du-developpement-lafrique/>

Shane, S. (2012). Reflections on the 2010 AMR decade award: Delivering on the promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of management review*, 37(1), 10-20. <https://doi.org/10.5465/amr.2011.0078>

Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of management review*, 25(1), 217-226.

Shane, S.A.(2008). *The illusions of entrepreneurship: The costly myths that entrepreneurs, investors, and policy makers live by*. Yale University Press.

Shapero, A. (1975). The displaced, uncomfortable entrepreneur. *Psychology Today*, 9(6), 83-88.

Shapero, A., & Sokol, L. (1982). The Social Dimensions of Entrepreneurship. In C.A. Kent, D.L. Sexton, & K.H. Vesper (Eds.). *Encyclopedia of Entrepreneurship*, 72-90. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Shapero, A. (1982). *The entrepreneurial event in The environment for entrepreneurship*. Heathand Company Lexington.

- Sharma, P. C., & Chrisman, J. (1999). Toward a reconciliation of the definitional issues in the field of corporate entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23(3), 11-27. <https://doi/10.1177/104225879902300302>
- Shaver, K. G., & Scott, L.R. (1991). Person, process, choice: The psychology of new venture creation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(2), 23–45.
- Shepherd, D. A., & De Tienne, D. R. (2005). Prior knowledge, potential financial reward, and opportunity identification. *Entrepreneurship theory and practice*, 29(1), 91-112.
- Shepherd, D. A., & Patzelt, H. 2016). *Learning from entrepreneurial failure*. Cambridge University Press.
- Shinozuka M. (2003). A Framework to Quantitatively Assess and Enhance the Seismic Resilience of Communities. *Earthquake Spectra*, 19(4), 733-752.
- Siegel D. (1989). *Contribution en vue d'une démarche stratégique de la reprise d'entreprise par des particuliers : le cas alsacien et franc comtois*. Thèse pour le doctorat en Sciences de Gestion, Université Pierre Mendès France, Grenoble II, France].
- Silverman, D. (1999). *Doing Qualitative Research: A Practical Handbook*. Sage Publications, Thousand Oaks, CA.
- Singh, S., Corner, P., & Pavlovich, K. (2007). Coping with entrepreneurial failure. *Journal of Management & Organization*, 13(4), 331-344.
- Smida A., & Khelil N. (2010), Repenser l'échec entrepreneurial des petites entreprises émergentes : proposition d'une typologie s'appuyant sur une approche intégrative. *Revue internationale PME. : Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, 23(2), 65-106. <https://doi/10.7202/1005762ar>
- Smith, B.W., Dalen, J., Wiggins, K., Tooley, E., Christopher, P., & Bernard, J. (2008). The Brief Resilience Scale: Assessing the ability to bounce back. *International Journal of Behavioral Medicine*, 15 (3), 194-200. <https://doi.org/10.1080/10705500802222972>
- Spring, A. (2009). African women in the entrepreneurial landscape: reconsidering the formal and informal sectors. *Journal of African Business*, 10(1), 11-30. <https://doi: 10.1080/15228910802701296>
- Stam E., Suddle K., Hessels J., & Stel A. (2009) High-Growth Entrepreneurs, Public Policies, and Economic Growth. In: Baptista R., Leitao J. (dirs) Public Policies for Fostering

Entrepreneurship. *International Studies in Entrepreneurship*, (p.91-110). Springer, New York, NY. https://doi.org/10.1007/978-1-4419-0249-8_5

Stern, P.C., Dietz, T., & Kalof, L. (1993). Value orientations, gender, and environmental concern. *Environment and Behavior*, 25, 322-348. Doi:10.1177/0013916593255002

St-Jean, É. (2008). La formation destinée à l'entrepreneur novice : exploration des possibilités offertes par le mentorat. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 7, 1-22. <https://doi.org/10.3917/entre.071.0002>

St-Pierre, J., & Cadieux, L. (2011). La conception de la performance : Quels liens avec le profil entrepreneurial des propriétaires dirigeants de PME ?. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 10, 33-52. <https://doi.org/10.3917/entre.101.0033>

St-Pierre, J., Foleu, L., Abdalnour, G., & Nomo, S. (2015). *Les freins au développement des PME camerounaises : qu'en pensent les entrepreneurs?*. [communication]6th Africa Business and Entrepreneurship Conference. New York.

Takkinen, S., & Suutama, T. (2004). Life-lines of Finnish people aged 83-87. *International Journal of Aging Human Development*, 59(4), 339-362. <https://doi.org/10.2190%2FWJKU-BTUI-MCGM-2ALJ>

Tansey, T.N., Kaya, C., Moser, E., Eagle, D., Dutta, A., & Chan, F.(2015). Psychometric Validation of the Brief Resilience Scale in a Sample of Vocational Rehabilitation Consumers *Rehabil Couns Bull*, 59 (2), 108-111. DOI : 10.1177/0034355215573539.

Tardy, É. (1999). Différence de genre et méthodologie : importance de jumeler le quantitatif au qualitatif. *Recherches Qualitatives*, 9, 93-108.

Tchagang, E. (2016). Stéréotypes et identités de genre au Cameroun. Une validation de Bem Sex-Role Inventory (BSRI). *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 109, 25-48. <https://doi.org/10.3917/cips.109.0025>

Tchouassi, G. (2002). Entreprendre au féminin au Cameroun: possibilités et limites. *Champ de l'entrepreneuriat et dynamique des sociétés*, 2, 509-521.

Tessier Dargent, C. (2015). *Les entrepreneurs par nécessité : une dichotomie simplificatrice à un continuum complexe : Définitions et typologie des entrepreneurs par nécessité, étude de la*

dimension effectuale des processus de création par nécessité. [Thèse de doctorat ès science de gestion. Université Grenoble Alpes. Grenoble].

Tessier-Dargent, C. (2014). Les paradoxes de l'entrepreneuriat de nécessité : strapontin ou tremplin ?. In *Entreprendre & Innover*, 20 (1), 24-38). De Boeck Supérieur. DOI 10.3917/entin.020.0024

Theis, A. (2006). *Approche psychodynamique de la résilience.* [Thèse de doctorat, Université Nancy 2, France]. Thèses .<http://www.theses.fr/2006NAN21003>

Thibeaud, A. (2017). *L'entrepreneuriat en Haïti : il ne faut pas se faire trop d'illusion !.*
Consulté le 17 mai 2020.
<https://lenouvelliste.com/m/public/index.php/article/179241/lentrepreneuriat-en-haiti-il-ne-faut-pas-se-faire-trop-dillusion>

Thuderoz, C. (1997). Sociologie des entreprises. (3^e éd), La Découverte..

Tisseron, S. (2008). *La résilience.* Coll. « Que-sais-je ? ». Presses Universitaires de France.

Toniolo, A. (2009). Le comportement : entre perception et action, un concept à réhabiliter. *L'Année psychologique*, 109, 155-193. <https://doi.org/10.3917/anpsy.091.0155>

Toulouse, J.M. (1990) La culture entrepreneuriale. *Cahier de recherche 90-03-02.* Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter. École des HEC de Montréal.

Tounes, A. (2003). *L'intention entrepreneuriale ; une recherche comparative entre des étudiants suivant des formations en entrepreneuriat (Bac+5) et des étudiants en DESS CAAE.* [Thèse de doctorat ès sciences de gestion. Université de Rouen. France]. Thèses. <http://www.theses.fr/2003ROUED002>

Tounés, A. (2006). L'intention entrepreneuriale des étudiants: le cas français. *La Revue des Sciences de Gestion*, 3(219), 57-65.

Tourigny S-C. P., Ionescu, Colette. Jourdan., Chawky, N., Houlfort, N., Séguin., M., Page, C., & Drouin, M-S. (2015). Ligne de vie: indices de résilience provenant de la famille. Dans *Résilience assistée, réussite éducative et réadaptation*, 1, 127-131). CIREs.

Tridon, C. (2011). *L'entrepreneuriat à travers le monde.* Récupéré le 11 mai 2018.
www.chefdentreprise.com - "L'entrepreneuriat à travers le monde"

Trousselle, Y. (2014). *Les mécanismes de la résilience organisationnelle* [Thèse de doctorat ès sciences de gestion. Université de François-Rabelais de Tours]. Thèses. <http://www.theses.fr/2014TOUR1012>

Tsala Tsala, J-P. (2006). *La psychologie telle quelle perspective africaine*. Presses de l'Université Catholique d'Afrique Centrale.

Tsague Okomen, R. E. (2021, septembre). *Numérique et développement de l'entrepreneuriat-jeunes au Cameroun*, [communication] Semaine nationale de la recherche en sciences sociales au Cameroun (SNRSSC). Yaoundé, Cameroun.

Tsika, J. (1995). Entre l'enclume étatique et le marteau familial : l'impossible envol des entrepreneurs au Congo. In S. Ellis et Y.-A. Fauré, (dir), *Entreprises et entrepreneurs africains*. (p. 251-265). Paris: Karthala et ORSTOM.

Tutoriel. (2017). *L'esprit d'entreprise : donner le sens de l'initiative et de la créativité*. Consulté le 11 mai 2018. <https://www.schooleducationgateway.eu/fr/pub/resources/tutorials/entrepreneurship-empowering-y.htm>

Ungar, M. (2008). Resilience across cultures. *British Journal of Social Work*, 38(2):218-235. DOI:10.1093/bjsw/bc1343

Union des consommateurs (2012) *Perception des crédits par les jeunes : Chronique d'un surendettement annoncé ?*. Consulté le 09 février 2018. <https://uniondesconsommateurs.ca/la-perception-du-credit-par-les-jeunes-chronique-dun-surendettement-annonce-juin-2012/>

Usunier, J.C., Easterby-Smith, M., & Thorpe, R. (2000). Introduction à la recherche en gestion .(2^{ème}Eds), Economica.

Vallerand, R. J., & Thill, E. E. (1993). *Introduction à la psychologie de la motivation*. Éditions Études Vivantes.

Van Der Yeugh, C., & Bergery, L. (2012). Quelles compétences de l'entrepreneuriat social et solidaire transférer vers la petite entreprise responsable. *Revue internationale P.M.E.*, 25, (3–4), 155–194. <https://doi.org/10.7202/1018420ar>

Vanistendael, S. (1994). L'enfance dans le monde. Famille et résilience. *BICE*, 21(1), 4.

Vanistendael, S. (1998). Clés pour devenir : La résilience. Les vendredis de Châteauvalon, 1996. Bureau international catholique de l'enfance [BICE].

- Vanistendael, S., & Lecomte, J. (2000). *Le bonheur est toujours possible: construire la résilience*. Bayard.
- Verstraete, T. (1999). *Entrepreneuriat, Connaître l'entrepreneur, comprendre ses actes*. Coll. *Economie et innovation*. L'Harmattan.
- Verstraete, T. (2001). Entrepreneuriat : Modélisation du phénomène. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 1(1), 5-23.
- Verstraete, T., & Fayolle, A. (2005). Paradigmes et entrepreneuriat. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 4(1), 33-52.
- Vircoulon, T.(2018). *L'émergence africaine existe-t-elle vraiment ?*. *Le Monde Afrique*. Consulté le 19 juillet 2020. https://www.lemonde.fr/afrique/article/2018/07/04/l-emergence-africaine-existe-t-elle-vraiment_5325764_3212.html
- Vistaprint (2017). *Etude : sur la personnalité de l'entrepreneur et son impact sur le succes de l'entreprise*. Récupéré le 03 juillet 2019. <https://news.vistaprint.com/etude-personnalite-entrepreneurs>.
- Wagnild, G.M. (2009). *The Resilience Scale User's Guide for the US English Version of the Resilience Scale and the 14-Item Resilience Scale (RS-14)*. Worden.
- Wagnild, G.M., & Collins, J.A. (2009) Assessing Resilience. *Journal of Psychosocial Nursing and Mental Health Services*, 47, 28-33. <http://dx.doi.org/10.3928/02793695-20091103-01>
- Walker, E. (2004). What Success Factors are Important to Small Business Owners?. *International Small Business Journal*, 22(6), 577–594. Doi: 10.1177/0266242604047411
- Warnier, J.-P. (1993). *L'esprit d'entreprise au Cameroun*. Karthala.
- Weick, K.E. (1979). *The social Psychology of Organizing*. Addison-Wesley, Reading, MA.
- Werner, E. (1955). What can we learn about resilience from large scale longitudinal studies ? In Goldstein S, Brooks RB (dir). *Handbook of Resilience in Children* (p. 91-105). Springer US.
- Werner, E. E., & Johnson, J. L. (1999). Can we apply resilience?. *Resilience and development: Positive life adaptations*, 259-268.
- Widlöcher, D. (1995). *Principes généraux*. Presses Universitaires de France.
- Windisch U. (1982). *Pensée sociale, langage en usage et logiques autres*. Éditions L'âge d'homme.

Windle, G., Bennett, K. M., & Noyes, J. (2011). A methodological review of resilience measurement scales. *Health and Quality of Life Outcomes*, 9(8), 1-18.

Yamakawa, Y., Peng, M., & Deeds, D. (2015). Rising From the Ashes: Cognitive Determinants of Venture Growth After Entrepreneurial Failure. *Entrepreneurship theory and Practice*, 39 (2), 209-236. DOI: 10.1111/etap.12047

Zambo, G. F. (2006). *Nature et spécificités de l'entrepreneuriat camerounais*. [Mémoire de master professionnel. AIGEME, Université de Marne-la-Vallée]. Mémoire online. <https://www.memoireonline.com/06/12/5991>

Zammar, R., & Abdelbaki, N. (2016). Université marocaine et culture entrepreneuriale: quels enjeux et quelles perspectives de développement ? *Maroccan Journal of Entrepreneurship: Innovation and Management*, 1(1), 84-97. <https://doi.org/10.48396/IMIST.PRSM/mjeim-v1i1.5894>

Zoumba, B. N. (2019). *L'entrepreneuriat par nécessité et par opportunité : essai de compréhension dans le contexte burkinabè*. [Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion. Université Paris –Est].Thèses. <https://www.theses.fr/2018PESC0065>

Zoungrana, J-B. (2016) *Résilience des entreprises du secteur informel aux crises de grande ampleur dans les pays en développement: cas du secteur informel Burkinabé*. *Journal Ouest-Africain des Sciences de Gestion*, 1 (2), 1-28.

ANNEXES

ANNEXE 1: QUESTIONNAIRE EN FRANÇAIS

REPUBLIQUE DU CAMEROUN

PAIX-TRAVAIL-PATRIE

UNIVERSITE DE YAOUNDE I

CENTRE DE RECHERCHE ET DE
FORMATION DOCTORALE EN « SCIENCES
HUMAINES, SOCIALES ET EDUCATIVES »

UNITE DE RECHERCHE ET DE FORMATION
DOCTORALE EN SCIENCES HUMAINES ET
SOCIALES



REPUBLIC OF CAMEROON

PEACE-WORK-FATHERLAND

UNIVERSITY OF YAOUNDE I

POST COORDINATE SCHOOL FOR
SOCIAL AND EDUCATION SCIENCES

RESEARCH AND DOCTORAL
TRAINING UNIT FOR SOCIALS
SCIENCES

QUESTIONNAIRE

Ce questionnaire est un outil d'investigation permettant de mesurer **la culture entrepreneuriale et la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U**. Afin de garantir la fiabilité et la scientificité de notre travail. Nous vous garantissons l'anonymat.

NB : Veuillez lire attentivement chaque question et sa consigne avant d'y répondre. Cochez uniquement la ou les cases qui vous semblent conformes à votre pensée.

SECTION 1. CARACTERISTIQUES DU REFERENT

Dans cette section, nous allons parler de vous et de vous seulement

A. Sexe :

1. Masculin

☐

2. Féminin ☐

B. Âge (en années) : _____

C. Niveau d'instruction : Primaire

☐

Secondaire

Supérieur

☐

- D. Diplôme: 1. CEPE ☐
- 2 BEPC /CAP/ GCE-OL ☐
- 3 Probatoire/ BP ☐
- 4 BAC/GCE -AL/BEP ☐
- 5 DEUG/DUT/BTS/DSEP/HND ☐
- 6 Maîtrise / Master 1 ☐
- 7 DEA / Master ☐
- 8 Doctorat ☐
- 9 Autre ☐

E. Statut matrimonial : 1. Célibataire, sans enfant

- 2 Célibataire, avec enfant(s) ☐
- 3 Marié (e) ou en couple, sans enfant ☐
- 4 Marié (e) ou en couple, avec enfant(s) ☐
- 5 veuf / ☐ veuve ☐ ☐ ☐ ☐
- 6 Autre ☐

F. Statut professionnel :

1. Agent de l'Etat ☐ 2. Privé ☐ 3. Indépendant ☐ 4. Sans emploi

Autre (à préciser).....

F. Votre région d'origine: 1. ☐ Adamaoua

2. Centre ☐
3. Est ☐
4. Extrême Nord ☐
5. Littoral ☐
6. Nord ☐
7. Nord Ouest ☐
8. Ouest ☐
9. Sud ☐
10. Sud Ouest ☐

G. Année du financement du crédit : _____

H. Domaine d'activité ou filière :

- Agriculture ☐ Elevage ☐ Service ☐

SECTION 2. QUESTIONS RELATIVES AUX HYPOTHESES DE RECHERCHE

Q1	je pense que le réarmement civique reçu lors des formations du PAJER-U m'a permis de rembourser le crédit 1. Totalemment en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalemment en accord	/___/
Q2	je pense que le réarmement moral reçu lors des formations du PAJER-U m'a permis de rembourser le crédit 1. Totalemment en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalemment en accord	/___/
Q3	je pense que le réarmement entrepreneurial reçu lors des formations du PAJER-U m'a permis de rembourser le crédit 1. Totalemment en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalemment en accord	/___/
Q4	C'est le montage de mon plan d'affaire qui m'a permis de rembourser le crédit 1. Totalemment en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalemment en accord	/___/
Q5	Ce sont les procédures de financements (direct et indirect) qui m'ont permis de rembourser le crédit 1. Totalemment en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalemment en accord	/___/
Q6	Ce sont les conditions de remboursement (échéances et différés) qui m'ont permis de rembourser le crédit 1. Totalemment en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalemment en accord	/___/
Q7	Les connaissances reçues lors des formations du PAJER-U sont indispensables pour rembourser le crédit 1. Totalemment en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalemment en accord	/___/

Q8	A votre avis,	
	1). Le crédit est une opportunité pour se relancer 1. Totalemment en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalemment en accord	/___/
	2). Le crédit est une option de secours pour s'en sortir 1. Totalemment en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalemment en accord	/___/
	3). Le crédit est un emprunt qui permet de se remotiver 1. Totalemment en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalemment en accord	/___/
	4). Le crédit est moyen utile pour être indépendant 1. Totalemment en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalemment en accord	/___/
	5). le crédit est moyen de se réaliser en tant qu'individu	/___/

	1. Totalement en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalement en accord	
	6). Le crédit est un moyen de se sortir des situations difficile de la vie 1. Totalement en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalement en accord	/___/

Q9	Les personnes qui prennent les initiatives remboursent facilement leur crédit 1. Totalement en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalement en accord	/___/
Q10	l'optimisme est un facteur de remboursement du crédit 1. Totalement en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalement en accord	/___/
Q11	Les bonnes conduites entraînent le remboursement du crédit 1. Totalement en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalement en accord	/___/
Q12	être au service des autres me pousse à rembourser le crédit 1. Totalement en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalement en accord	/___/
Q13	L'esprit pratique dont je fais preuve m'amène à rembourser mon crédit 1. Totalement en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalement en accord	/___/
Q14	La persévérance est un atout indispensable dans le remboursement du crédit 1. Totalement en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalement en accord	/___/

Q15	c'est un devoir pour moi de rembourser le crédit 1. Totalement en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalement en accord	/___/
Q16	l'engagement personnel motive à rembourser le crédit 1. Totalement en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalement en accord	/___/
Q17	Depuis que j'ai bénéficié du crédit PAJER-U, mon remboursement est le produit : 1). De l'entre-aide existant dans le milieu de l'entrepreneuriat 1. Totalement en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalement en accord 2). De l'assistance que m'ont apporté les autres 1. Totalement en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalement en accord 3). De l'aide apporté par la communauté entrepreneuriale 1. Totalement en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalement en accord	/___/ /___/ /___/

Q18	je pense que j'ai remboursé le crédit PAJER-U parce que je suis altruiste 1. Totalelement en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalelement en accord	/___/
Q19	j'ai remboursé le crédit PAJER-U parce que je pense aux personnes qui doivent bénéficier des crédits après moi 1. Totalelement en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalelement en accord	/___/
Q20	j'ai remboursé le crédit PAJER-U parce que je valorise la justice sociale 1. Totalelement en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalelement en accord	/___/

Q21	J'ai remboursé les crédits PAJER-U parce que j'ai des compétences : 1). pour monter des plans d'affaires 1. Totalelement en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalelement en accord 2). pour trouver des financements 1. Totalelement en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalelement en accord 3). Pour créer mon entreprise 1. Totalelement en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalelement en accord	/___/ /___/ /___/
Q22	le remboursement du crédit PAJER-U été incité : 1). Par le respect des engagements 1. Totalelement en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalelement en accord 2). Par l'obéissance à la norme 1. Totalelement en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalelement en accord 3). Par politesse pour les institutions 1. Totalelement en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalelement en accord 4). Par interaction avec les autres 1. Totalelement en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalelement en accord	/___/ /___/ /___/ /___/
Q23	j'ai remboursé mon crédit PAJER-U parce que : 1). Je suis entreprenant 1. Totalelement en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalelement en accord 2). Je suis un coach 1. Totalelement en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalelement en accord 3). Je pense avoir les aptitudes d'un manager 1. Totalelement en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalelement en accord	/___/ /___/ /___/

Q26	L'accompagnement psychologique des encadreurs du PAJER-U a renforcé positivement et booster les actions de remboursement de mon crédit 1. Totalemment en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalemment en accord	/__/
Q27	L'accompagnement psychologique des encadreurs du PAJER-U a contribué à ce que je rembourse mon crédit 1. Totalemment en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalemment en accord	/__/
Q28	L'accompagnement psychologique des encadreurs du PAJER-U a permis de tirer le meilleur de moi pour que je rembourse mon crédit 1. Totalemment en désaccord; 2.En désaccord ; 3.Plutôt en désaccord; 4. en accord; 5.Plutôt en accord 6. Totalemment en accord	/__/

Nous vous remercions de votre disponibilité

ANNEXE 2: QUESTIONNAIRE EN ANGLAIS

REPUBLIQUE DU CAMEROUN

PAIX-TRAVAIL-PATRIE

UNIVERSITE DE YAOUNDE I

CENTRE DE RECHERCHE ET DE
FORMATION DOCTORALE EN « SCIENCES
HUMAINES, SOCIALES ET EDUCATIVES »

UNITE DE RECHERCHE ET DE FORMATION
DOCTORALE EN SCIENCES HUMAINES ET
SOCIALES



REPUBLIC OF CAMEROON

PEACE-WORK-FATHERLAND

UNIVERSITY OF YAOUNDE I

POST COORDINATE SCHOOL FOR
SOCIAL AND EDUCATION SCIENCES

RESEARCH AND DOCTORAL
TRAINING UNIT FOR SOCIALS
SCIENCES

SURVEY

This questionnaire is an investigative tool that permit to assess the **entrepreneurial culture and the resilience of young entrepreneurs benefiting from government credits of PAJER-U**. In order to guarantee the reliability and scientific nature of our work. We guarantee anonymity.

NB: Please read each question and its instructions carefully before answering. Check only the box or boxes that you think fit.

SECTION 1. CHARACTERISTICS OF THE REFERENT

In this section we are going to talk about you and you only

A. Gender: 1. Male ☐ 2. Femal ☐

B. Age (in years): _____

C. Level of education: Primary ☐ Secondary ☐ Upper ☐

D. Certificate: 1. CEPE ☐
2 BEPC / CAP / GCE-OL ☐
3. Probatoire / BP ☐
4. BAC / GCE -AL / BEP ☐
5. DEUG / DUT / BTS / DSEP / HND ☐
6. Maitrise / Masters 1 ☐
7. DEA / Master ☐
8. Doctorate ☐
9. Other ☐

E. Marital status: 1. Single and childless ☐
2. Single, with children ☐
3. Married or in a relationship, childless ☐
4. Married or in a relationship, with children ☐
5. Widower / Widow ☐
6. Other ☐

F. Professional status:

1. State employee ☐ 2. Private ☐ 3. Self-employed ☐ 4. Unemployed ☐

Other specify).....

F. region of origin:

1. Adamawa	☐
2. Centre	☐
3. East	☐
4. Far North	☐
5. Littoral	☐
6. North	☐
7. North West	☐
8. West	☐
9. South	☐
10. South West	☐

G. year of credit financing: _____

SECTION 2. QUESTIONS RELATING TO RESEARCH HYPOTHESES

Q1	I think that the civic rearmament received during PAJER-U training sessions allowed me to repay the loan 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/ __/
Q2	I think that the moral rearmament received during PAJER-U trainings allowed me to repay the credit 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/ __/
Q3	I think that the entrepreneurial rearmament received during PAJER-U training sessions allowed me to repay the loan 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/ __/
Q4	It was the setting up of my business plan that allowed me to repay the credit 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/ __/

Q5	These are the financing procedures (direct and indirect) that allowed me to repay the loan 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/ __ /
Q6	These are the repayment conditions (maturities and deferrals) that allowed me to repay the credit 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/ __ /
Q7	The knowledge received during the PAJER-U training is essential to repay the loan 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/ __ /

Q8	In your opinion,	
	1). Credit is an opportunity to relaunch 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/ __ /
	2). Credit is a fallback option to make it 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/ __ /
	3). Credit is a loan that allows you to self-re-motivate 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/ __ /
	4). Credit is a useful tool to be independent 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/ __ /
	5). credit is a tool for self-fulfillment as an individual 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/ __ /
	6). Credit is a way out of difficult life situations 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/ __ /

Q9	People who take initiatives easily repay their credit 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/ __ /

Q10	Optimism is a factor in credit repayment 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/___/
Q11	Good behaviour leads to repayment of the loan 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/___/
Q12	Serving others pushes me to repay the credit 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/___/
Q13	Being practical helps me to repay my credit 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/___/
Q14	Perseverance is an essential asset in repaying credit 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/___/

Q15	it's a duty for me to repay the credit 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/___/
Q16	personal commitment motivates to repay the loan 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/___/
Q17	Since I benefited from PAJER-U credit, my refund is the product of: 1). Mutual-aid existing in the entrepreneurship field 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree 2). Help obtained from others 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree 3). Help from the entrepreneurial community 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/___/ /___/ /___/
Q18	I think I repaid PAJER-U loan because I am altruistic 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/___/
Q19	I repaid PAJER-U loan because I think about the people who should benefit from the credits after me 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/___/
Q20	I repaid PAJER-U loan because I value social justice 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/___/

Q21	I have repaid PAJER-U credits because I have skills: 1). to build business plans	/___/

	1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree 2). to find funding 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree 3). To create my business 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/___/ /___/
Q22	Repayment of PAJER-U credit was prompted: 1). By respect for commitments 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree 2). By conformity with norm 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree 3). Out of respect towards institutions 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree 4). By interaction with others 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/___/ /___/ /___/ /___/
Q23	I reimbursed my PAJER-U loan because: 1). I am enterprising 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree 2). I am a coach 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree 3). I think I have management skills 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/___/ /___/ /___/
Q21	After receiving PAJER-U credit, what pressures did you go through? 1). Pressure from your family to use that money for other things 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree 2). The pressure of your ethics group on how to manage 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree 3). Pressure from taxes and municipal officials 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree 4). The pressure of the market and the businesses that did not pay 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/___/ /___/ /___/ /___/

Q22	to repay my PAJER-U loan, 1). I had to process a lot of information relating to my project 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree 2). I often analysed the different situations I came across with 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree 3). I had to interpret different situations to understand and make a decision 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/___/ /___/ /___/
Q23	to repay my PAJER-U loan, 1). I developed a mastery of myself in the face of adversity 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree 2). I handled interactions with my environment 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree 3). I managed my emotions in the face of difficulties 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/___/ /___/ /___/
Q24	to repay my PAJER-U loan, 1). I planned different repayment deadlines 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree 2). I followed my project and repayment deadlines from start to finish 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree 3). I assessed the risks of non-reimbursement 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/___/ /___/ /___/
Q25	The psychological support of PAJER-U supervisors helped me repay my loan 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/___/
Q26	The psychological support of PAJER-U supervisors positively reinforced and boosted my loan repayment actions 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/___/
Q27	The psychological support of PAJER-U supervisors helped me repay my loan 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/___/
Q28	The psychological support of PAJER-U supervisors allowed me to get the best out of me so that I repay my loan 1. Totally disagree; 2. Somewhat disagree; 3. Disagree; 4. agree; 5. Somewhat agree; 6. Strongly agree	/___/

Thank you for your availability

ANNEXE 3: GUIDE D'ENTRETIEN

GUIDE D'ENTRETIEN

LA présente étude pour laquelle nous vous sollicitons porte sur **la culture entrepreneuriale et la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U**. C'est votre expérience en tant qu'ancien bénéficiaire ayant remboursé totalement votre crédit PAJER-U à solliciter votre participation. Cette recherche d'information scientifique nous permettra de comprendre le bien fondé de certains comportements relatifs à l'entrepreneuriat. A cet effet, nous comptons sur votre franchise et votre objectivité afin de donner le maximum d'informations dont vous disposer. Nous vous garantissons l'anonymat.

SECTION 1. CARACTERISTIQUES DU REFERENT

Dans cette section, nous allons parler de vous et de vous seulement

A. Sexe : 1. Masculin ☐ 2. Féminin ☐

B. Âge (en années) : 36 ans

C. Niveau d'instruction : Primaire ☐ Secondaire ☐ Supérieur ☐

D. Diplôme: 1. CEPE ☐
2 BEPC /CAP/ GCE-OL ☐
3. Probatoire/ BP ☐
4. BAC/GCE -AL/BEP ☐
5. DEUG/DUT/BTS/DSEP/HND ☐
6. Maîtrise / Master 1 ☐
7. DEA / Master ☐
8. Doctorat ☐
9. Autre ☐

E. Statut matrimonial : 1. Célibataire, sans enfant ☐
2. Célibataire, avec enfant(s) ☐
3. Marié (e) ou en couple, sans enfant ☐
4. Marié (e) ou en couple, avec enfant(s) ☐
5. veuf / veuve ☐
6. Autre ☐

F. Statut professionnel :

1. Agent de l'Etat ☐ 2. Privé ☐ 3. Indépendant ☐ 4. Sans emploi ☐

Autre (à préciser).....

F. Votre région d'origine:

1. Adamaoua	☐
2. Centre	☐
3. Est	☐
4. Extrême Nord	☐
5. Littoral	☐
6. Nord	☐
7. Nord Ouest	☐
8. Ouest	☐
9. Sud	☐
10. Sud Ouest	☐

G. année du financement du crédit : 2012

SECTION 2.

THEME I : Connaissances partagées acquises

Sous thème1 : Connaissances déclaratives

Q : Que pensez-vous du renforcement des capacités reçus avant le financement des crédits notamment du réarmement civique ?

R : Pour moi ça n'a pas eu d'impact sur mon parcours de remboursement.

Q : Que pensez-vous du renforcement des capacités reçus avant le financement des crédits notamment du réarmement moral ?

R : Ça n'a pas impacté mon remboursement.

Q : Que pensez-vous du renforcement des capacités reçus avant le financement des crédits notamment du réarmement entrepreneurial ?

R : Oui le réarmement entrepreneurial a été important, ça eu un impact sur mon remboursement.

Que pensez-vous du renforcement des capacités reçus avant le financement des crédits notamment des Autres connaissances reçues ?

R : Non j'ai pu apprendre d'autres choses.

Sous thème 2 : Connaissances procédurales

Q : Que pensez-vous des procédures au PAJER-U avant, pendant et après le financement précisément le montage des plans d'affaires ?

R : C'est une bonne chose. On ne peut pas construire une maison sans faire son plan. C'est la même chose pour le projet du jeune.

Q : Que pensez-vous des procédures au PAJER-U avant, pendant et après le financement précisément les procédures de financement et de remboursement ?

R : Les procédures de financement sont abordables bien que les financements ne sont pas donné à temps. C'est le cas de l'agriculture dont certaines cultures obéissent à des saisons.

Q : Que pensez-vous des procédures au PAJER-U avant, pendant et après le financement précisément les conditions de remboursement ?

R : Les procédures de remboursement étaient bonnes et souples. Il n'y avait pas de pressions.

Q : Que pensez-vous des procédures au PAJER-U avant, pendant et après le financement précisément les comment les procédures vous ont -il aidé à rembourser ?

R : Les procédures n'ont pas eu d'impact sur mon remboursement parce que j'avais déjà mon plan d'affaire et le marché a permis que je respecte mes échéances.

THEME II : Perception du crédit

Sous thème 1 : Important

Q : Quel a été l'apport le crédit PAJER-U dans votre vie en terme d'opportunité ?

R : Le crédit PAJER-U a embrayé et fait démarrer mon activité.

Q : Quel a été l'apport le crédit PAJER-U dans votre vie en terme d'option de secours ?

R : Ça été une option de secours ça complété mon fond d'investissement.

Q : Quel a été l'apport le crédit PAJER-U dans votre vie en terme de source de revenu ?

R : Ça m'a permis d'avoir de l'argent et de me faire des bénéfices.

Sous thème 2 : Nécessaire

Q : Pensez-vous que du crédit PAJER-U permet d'être indépendant ?

R : Oui ça permet d'être surtout indépendant financièrement.

Q : Pensez-vous que du crédit PAJER-U permet de se réaliser ?

R : Ce crédit permet de se réaliser si les crédits sont alloués à temps.

Q : Pensez-vous que du crédit PAJER-U permet de se sortir des situations difficiles

R : Le crédit permet de se sortir des situations difficiles si vous recevez ce que vous avez demandé en terme de montant de crédit et à temps.

THEME III : Les attitudes des jeunes entrepreneurs

Sous thème 1 : Attitudes positives

Q : Pour vous que représente l'esprit d'initiative ?

R : L'esprit d'initiative représente la prise en main des choses par les actions.

Q : Pour vous que représente l'optimisme ?

R : Coire en soit et en ce que l'on fait.

Q : Pour vous que représente la bonne conduite ?

R : C'est une attitude positive.

Q : Pour vous que représente être au service des autres ?

R : Particulièrement pour moi c'est savoir que le crédit que j'ai reçu va aussi servir aux autres si je rembourse.

Q : Pour vous que représente le Pragmatisme ?

R : Le réalisme, la croyance en soi et à son projet.

Q : Pour vous que représente la Persévérance ?

R : C'est l'une des premières attitudes à posséder lorsqu'on a un projet à réaliser.

THEME IV. Les valeurs de la culture entrepreneuriale

Sous thème 2 : Responsabilité

Q : Etait-ce un devoir de rembourser votre crédit ?

R : Oui c'était un devoir pour moi de rembourser le crédit que j'ai reçu parce qu'il est un bien public.

Q : Votre Engagement à vouloir rembourser a t'il été un atout dans le remboursement de votre crédit ?

R : Oui mon engagement a été un atout dans le remboursement de mon crédit. Ça se voit dans l'investissement avec une motivation qui me guide. Je savais qu'après avoir remboursé, je serais libre avec mon activité.

Sous thème 3 : Solidarité

Q : Avez-vous reçu de l'entraide des uns et des autres notamment du milieu entrepreneurial ?

R : Non je n'ai pas eu d'entraide du milieu entrepreneurial.

Q : Avez-vous bénéficié d'une assistance quelconque pour rembourser votre crédit ?

R : Non je n'ai pas eu d'assistance.

Q : Avez-vous reçu de l'aide d'une façon ou d'une autre pour rembourser votre crédit ?

R : Non je n'ai pas eu d'aide pour rembourser mon crédit.

Sous thème4 : Philanthropie (sentiment qui pousse les hommes à venir en aide aux autres)

Q : Le remboursement de votre crédit était le fait que vous aviez pensé au bien être des jeunes qui doivent bénéficier après vous ? (Altruisme)

R : Oui d'une certaine manière j'ai pensé aux autres.

Q : Le remboursement de votre crédit était le fait que le bien être des hommes passe avant certaines choses ? (Humanisme)

R : Oui j'ai pensé au bien être des hommes

Q : Le remboursement de votre crédit était le fait de la charité ? (Caritatif)

R : Non je n'ai pas pensé à la charité.

THEME V : Les compétences des jeunes entrepreneurs

Sous thème1 : Savoir faire

Q : Pour rembourser votre crédit aviez-vous eu besoin de savoir monter un business plan ?

R : Effectivement pour pouvoir rembourser j'ai dû monter un plan d'affaire.

Q : Savoir trouver des financements vous a t'il permis de rembourser votre crédit ?

R : Oui ça m'a permis de rembourser.

Q : Avoir des compétences vous ont t'il aidé à créer votre entreprise ?

R : Oui avoir des compétences m'ont permises de créer mon entreprise.

Sous thème 2 : Savoir être

Q : Le respect des engagements vous a t'il pousser à rembourser votre crédit ?

R : Oui le respect des engagements a contribué à rembourser mon crédit.

Q : L'obéissance à la norme a -t'elle contribué à vous amener à rembourser votre crédit ?

R : Oui l'obéissance à la norme a contribué à rembourser mon crédit.

Q : La politesse pour les institutions a t'elle contribué à rembourser votre crédit ?

R : effectivement, il faut respecter l'Etat.

Q : Interagir avec les autres vous a t'il poussé à rembourser votre crédit ?

R : Non l'interaction ne faisait pas parti des facteurs qui m'ont permis de rembourser.

Sous thème 3 : Savoir agir

Q : Votre manière d'entreprendre vous a-t'il permis de rembourser votre crédit ?

R : Oui ma manière d'entreprendre m'a permis de rembourser.

Q : Pensez-vous que votre capacité à encadrer ou cocher soit pour quelque chose dans remboursement Mentoring (coaching) ?

R : oui, ça contribué à mon remboursement.

Q : Pensez-vous que le management de votre entreprise a contribué au remboursement de votre crédit ?

R : Oui la capacité à manager m'a permis de rembourser dans le cadre ou mes revenus étaient planifié. J'avais un fond de roulement et autres.

THEME VI : Résilience des jeunes entrepreneurs

Sous thème1 : Sources du traumatisme

Q : Parlez-moi difficultés de votre vie qui vous ont marqué et poussé à entreprendre spécifiquement en ce qui concerne les pressions sociales ?

R : Pour moi, il n'y a pas eu de pressions sociale parce que je pense que l'entrepreneuriat est une vocation.

Q : Parlez-moi difficultés de votre vie qui vous ont marqué et poussé à entreprendre spécifiquement en ce qui concerne les pressions politiques ?

R : je n'ai pas subi de pressions politiques.

Q : Parlez-moi difficultés de votre vie qui vous ont marqué et poussé à entreprendre spécifiquement en ce qui concerne les pressions économiques ?

R : J'ai eu des pressions économiques, il fallait subvenir à certains besoins et ce n'était pas évident.

Q : Parlez-moi difficultés de votre vie qui vous ont marqué et poussé à entreprendre spécifiquement en ce qui concerne les pressions culturelles ?

R : Je n'ai pas eu de pressions culturelles.

Sous thème 2 : Cognition

Q : Quelles sont les difficultés dont vous avez dû faire face en ce qui concerne le traitement de l'information en entrepreneuriat ?

R :

Q : Quelles sont les difficultés dont vous avez dû faire face en ce qui concerne votre capacité à analyser à analyser votre environnement entrepreneurial ?

R :

Q : Quelles sont les difficultés dont vous avez dû faire face en ce qui concerne votre capacité à entreprendre et comprendre le milieu entrepreneurial ?

R :

Sous thème 3 : Affectif

Q : Avez-vous eu recours à la maîtrise de soi en face de l'adversité pour surmonter les difficultés afin de rembourser votre crédit ?

R : Je n'ai pas eu recours à la maîtrise de soi.

Q : Avez-vous eu recours à la gestion des interactions pour surmonter les difficultés afin de rembourser votre crédit ?

R : J'ai eu recours à des interactions avec mon environnement.

Q : Avez-vous eu recours à la gestion des émotions pour surmonter les difficultés afin de rembourser votre crédit ?

R : Oui j'ai eu à gérer les émotions.

Sous thème 4 : Action

Q : La planification des différentes échéances de remboursement vous a-t-il permis de surmonter difficultés ou pressions liées au remboursement ?

R : La planification m'a permis de surmonter les difficultés liées au remboursement.

Q : Le suivi de bout en bout votre projet et les échéances de remboursement vous ont-t-il permis de surmonter difficultés ou pressions liées au remboursement ?

R : J'ai suivi de bout en bout et cela m'a permis de surmonter les pressions liées au remboursement

Q : L'évaluation des risques du non remboursement vous a-t-il permis de surmonter difficultés ou pressions liées au remboursement ?

R : J'ai évalué les risques de mon remboursement. En ne remboursant pas, je pouvais être privé de liberté parce que le crédit c'est l'argent de l'Etat.

Sous thème 5 : Accompagnement psychologique des encadreurs

Q : Avez-vous reçu un accompagnement du personnel PAJER-U en ce qui concerne le dépassement de vos doutes d'entrepreneur ?

R : Oui j'ai reçu un accompagnement du PAJER-U qui m'a permis de dépasser mes doutes.

Q : Avez-vous reçu un accompagnement du personnel PAJER-U en ce qui concerne le renforcement positif et l'encouragement de vos actions en tant qu'entrepreneur ?

R : Oui j'ai eu un encadreur qui m'encourageait notamment dans le cadre du remboursement.

Q : Avez-vous reçu un accompagnement du personnel PAJER-U en ce qui concerne les attentes (attentes) positives en tant qu'entrepreneur ?

R : Oui j'ai eu un accompagnateur du PAJER-U qui m'encourageait en me disant qu'il faut persévérer pour atteindre mes objectifs.

Nous vous remercions de votre disponibilité

ANNEXE 4: Verbatim

Bénéficiaire 1 :

GUIDE D'ENTRETIEN

LA présente étude pour laquelle nous vous sollicitons porte sur **la culture entrepreneuriale et la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U**. C'est votre expérience en tant qu'ancien bénéficiaire ayant remboursé totalement votre crédit PAJER-U à solliciter votre participation. Cette recherche d'information scientifique nous permettra de comprendre le bien fondé de certains comportements relatifs à l'entrepreneuriat. A cet effet, nous comptons sur votre franchise et votre objectivité afin de donner le maximum d'informations dont vous disposer. Nous vous garantissons l'anonymat.

SECTION 1. CARACTERISTIQUES DU REFERENT

Dans cette section, nous allons parler de vous et de vous seulement

A. Sexe : 1. Masculin ☒ 2. Féminin ☒

Âge (en années) : 37

C. Niveau d'instruction : Primaire ☐ Secondaire ☐ Supérieur ☒

D. Diplôme: 1. CEPE ☐
2 BEPC /CAP/ GCE-OL ☐
3. Probatoire/ BP ☐
4. BAC/GCE -AL/BEP ☐
5. DEUG/DUT/BTS/DSEP/HND ☐
6. Maîtrise / Master 1 ☐
7. DEA / Master ☐
8. Doctorat ☐
9. Autre ☐

E. Statut matrimonial : 1. Célibataire, sans enfant ☐
2. Célibataire, avec enfant(s) ☒
3. Marié (e) ou en couple, sans enfant ☐
4. Marié (e) ou en couple, avec enfant(s) ☐
5. veuf / veuve ☐
6. Autre ☐

F. Statut professionnel :

1. Agent de l'Etat ☐ 2. Privé ☐ 3. Indépendant ☒ 4. Sans emploi ☐

Autre (à préciser).....

F. Votre région d'origine:

1. Adamaoua	☐
2. Centre	☒
3. Est	☐
4. Extrême Nord	☐
5. Littoral	☐
6. Nord	☐
7. Nord Ouest	☐
8. Ouest	☐
9. Sud	☐
10. Sud Ouest	☐

G. année du financement du crédit : 2009

SECTION 2.

THEME I : Connaissances partagées acquises

Sous thème1 : Connaissances déclaratives

Q : Pensez-vous que le renforcement des capacités reçus avant le financement des crédits notamment en ce qui concerne le réarmement civique moral entrepreneurial et les autres connaissances ait contribué au remboursement de votre crédit ?

R : Je ne sais s'il y avait un réarmement civique mais il nous parlait souvent que le crédit que l'Etat vous donne est un financement. Vous devez travailler et rembourser. Ce n'est pas votre argent pour aller construire la maison. Lorsque vous allez recevoir cet argent, ce n'est pas pour aller doter vos femmes et faire la fête. Vous devez travailler et rembourser. Ça nous a permis de comprendre certaines choses, de comprendre comment, le 5 FCFA qui reste doit être géré. Ce 5 FCFA qui reste rentre n'est pas le 5 FCFA pour acheter les chaussures ou faire la fête. J'ai trouvé mon compte avec ces formations, Ça me sert jusqu'aujourd'hui.

Sous thème 2 : Connaissances procédurales

Q : Donnez-nous votre avis sur les procédures au PAJER-U avant, pendant et après le financement précisément sur le montage des plans d'affaires, les procédures de financement, de remboursement, et comment ces procédures les comment les procédures vous ont -il aidé à rembourser ?

R : le montage des plans d'affaires était une bonne initiative. Je n'ai pas beaucoup apprécié les procédures de financements, c'est une histoire de lobby. Conditions de financement biaisés. Les conditions de remboursements étaient bonnes et bien. Pour le suivi dans le remboursement, je n'avais pas la paix, je savais que tous les mois, je devais verser quelque chose.

THEME II : Perception du crédit

Sous thème 1 : Important

Q : parlez-nous de l'apport du crédit PAJER-U dans votre vie en terme d'importance ?

R : Ce financement était une bonne opportunité, il a été d'un grand apport. Je ne pouvais pas seule mobiliser ce genre de moyen pour m'installer. Ça m'a été d'un grand secours, où est ce que j'aurais pu prendre le financement pour m'installer ? Je me serais peut-être installer avec mes trois petites machines. Ça généré et ça génère encore aujourd'hui des revenus. Si ça ne générerait pas, je ne serais pas en activité.

Sous thème 2 : Nécessaire

Q : Pensez-vous que du crédit PAJER-U permet de se réaliser et de sortir des situations difficiles ?

R le crédit PAJER-U m'a permis d'être indépendant. Il m'a permis de me réaliser. En activité, il m'a permis de comprendre que l'argent qui rentre n'est pas totalement ton argent. Pas au départ mais c'est maintenant où j'ai dit que je fonctionne sans crédit, parce que ça te fait vivre sous pression.

THEME III : Les attitudes des jeunes entrepreneurs

Sous thème 1 : Attitudes positives

Quelles sont les attitudes positives qui vous ont poussé à s'en sortir et rembourser votre crédit ?

R : C'est l'esprit d'initiative qui m'a animé dès le départ. J'ai toujours été optimiste parce que je me suis dite que j'ai appris un métier, je le fais avec ma passion. Si je rembourse le crédit, les machines et mon activité me reviennent. C'est qu'il faut rembourser pour que les autres puissent aussi bénéficier des crédits. Tu permets aux autres d'être financés ainsi tout le monde peut trouver son compte. Si on n'est pas pragmatique, on ne peut pas arriver à rembourser. A un moment j'ai failli jeter l'éponge parce que c'était tellement difficile parce qu'en gestion on vous dit que les 5 premières années, on n'a pas droit à un salaire.

THEME IV. Les valeurs de la culture entrepreneuriale

Sous thème 1 : Responsabilité

Q : Pourquoi avoir rembourser votre crédit ?

R : Pour moi c'était un devoir. J'ai été éduqué ainsi, quand on te donne un prêt, il faut le remettre. On nous disait tout le temps que l'appareillage que vous avez appartient à l'Etat. C'est lorsque vous aurez remboursé qu'il vous reviendra. Moi, je voulais que les machines me reviennent lorsque j'aurais remboursé, je serais autonome. C'était mon leitmotiv.

Sous thème 2 : Solidarité

Q : Avez-vous bénéficié d'une aide quelconque pour rembourser votre crédit ?

R : Dans le milieu entrepreneurial j'ai pas eu d'aide. Il y a eu des encouragements des personnes qui essayaient de me chercher les clients pour me permettre d'être véritablement en activité. J'ai eu la chance d'avoir un parrain qui m'a soutenu. J'ai également eu l'aide de ma famille, de mon entourage et de certains amis. Je n'ai pas eu de l'assistance de la

communauté entrepreneuriale. C'est mon activité qui m'a permis de rembourser. J'ai eu l'aide de mes encadreurs dans le sens des conseils et autres.

Sous thème3 : Philanthropie (sentiment qui pousse les hommes à venir en aide aux autres)

Q : Pensez-vous que votre remboursement soit le fait d'un sentiment qui pousse les hommes à venir en aide aux autres ?

R : Oui j'ai pensé aux cuvées antérieures. C'est pourquoi j'ai remboursé. C'est ça qui me caractérise. Ça vient de mon éducation, pour que les autres puissent bénéficier des crédits dépend de notre remboursement. N'attend pas qu'on te donne, ce qu'on te donne pour rien ne te rend pas indépendant.

THEME V : Les compétences des jeunes entrepreneurs

Sous thème1 : Savoir faire

Q : Parler nous des savoir-faire qui vous ont permis de rembourser votre crédit et savoir monter un business plan en faisait-il parti ?

R : Non, le montage du plan d'affaire ne m'a pas servi. Le business plan est une chose et le terrain une autre chose. Il suffit juste de se recycler. Je suis capable de trouver des financements. Il faut juste un peu de temps. Il faut trouver des capitaux pour faire grandir l'activité. Les compétences à créer mon entreprise m'ont permises de rembourser mon crédit.

Sous thème 2 : Savoir être

Q : Quels sont les types d'engagements auxquels vous avez dû faire face pour rembourser votre crédit ?

R : Le respect des engagements est important dans le remboursement des crédits. Si on te dit de rembourser comment tu dois faire autrement. J'étais reconnaissante à l'Etat à travers le PAJER-U de m'avoir donné une chance de réaliser ma passion. Les interactions avec les autres bénéficiaires étaient énormes. Au départ nous avons gardé des contacts. Nous nous appelions pour nous motiver.

Sous thème 3 : Savoir agir

Q : En terme d'action, de comportement qu'est-ce que vous avez eu de particulier à poser comme acte qui vous a contribué à votre remboursement ?

R : Le fait d'être entreprenant m'a permis de rembourser. Je ne cesserais de dire aux gens par quoi je suis passée et de me prendre en exemple. Si tu es soucieux du fait que ton entreprise doit grandir, manager est une compétence capitale pour faire grandir l'activité.

THEME VI : Résilience des jeunes entrepreneurs

Sous thème1 : Sources du traumatisme

Q : Quels sont les types de pressions auxquels vous avez dû faire face pour entreprendre ?

R : Après les bancs, la famille ne va plus m'aider, donc il fallait que je cherche comment faire pour être autonome. J'ai fini mon école, je fais comment pour m'installer. Il fallait être indépendant parce que la famille n'allait plus subvenir à mes besoins financiers.

Sous thème 2 : Cognition

Q : Quels sont les difficultés que vous avez dû faire face en terme de connaissances en entrepreneuriat et qui vous handicaper dans votre remboursement ?

R : ça été difficile, le milieu est fermé pour acquérir l'information. Il faut s'armer de courage. J'ai souvent été confronté à un problème de choix entre initiative et information. La difficulté était liée à obtenir les bonnes informations pour me permettre d'analyser mon environnement entrepreneurial. Je devais forcer sur les choses et avoir une grosse envie de s'en sortir.

Sous thème 3 : Affectif

Q : A quelles émotions avez-vous dû faire recours pour surmonter les difficultés afin de rembourser votre crédit ?

R : ça souvent été difficile et le moral souvent zappé. A des moments, il y'a des eu des conflits avec les gens du fait que j'ai des difficultés à rembourser mon crédit. Les émotions ont souvent été fortes. A des moments, j'ai failli souvent tout abandonné.

Sous thème 4 : Action

Q : Quelles actions vous ont-t 'il permis de surmonter difficultés ou pressions liées au remboursement ?

R : Nous avons établi un plan de remboursement avec la banque. Il fallait rembourser 250 milles francs chaque mois. Ce n'était pas évident du fait que les réalités étaient autres. Rembourser 250 miles francs par mois n'était pas évident. Le projet a été modifié à la base en terme de remboursement. J'ai évalué le risque d'un non remboursement total. Si je ne rembourse pas, je n'ai plus de chance d'avoir accès à d'autres financements. Cela réduisait mes chances de crédibilité.

Sous thème 5 : Accompagnement psychologique des encadreurs

Q : Parler nous de l'accompagnement du personnel PAJER-U

R : Certains personnels du PAJER-U me donnaient des conseils pour me permettre de dépasser mes peurs et doutes. Grâce aux conseils mais comme relations et non comme accompagnateurs. ils ne m'ont accompagné pour m'amener à atteindre mes objectifs.

Nous vous remercions de votre disponibilité

Bénéficiaire 2 :

GUIDE D'ENTRETIEN

LA présente étude pour laquelle nous vous sollicitons porte sur **la culture entrepreneuriale et la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U**. C'est votre expérience en tant qu'ancien bénéficiaire ayant remboursé totalement votre crédit PAJER-U à solliciter votre participation. Cette recherche d'information scientifique nous permettra de comprendre le bien fondé de certains comportements relatifs à l'entrepreneuriat. A cet effet, nous comptons sur votre franchise et votre objectivité afin de donner le maximum d'informations dont vous disposer. Nous vous garantissons l'anonymat.

SECTION 1. CARACTERISTIQUES DU REFERENT

Dans cette section, nous allons parler de vous et de vous seulement

A. Sexe : 1. Masculin ☐ 2. Féminin ☐

B. Âge (en années) : 40 ans

C. Niveau d'instruction : Primaire ☐ Secondaire ☐ Supérieur ☐

D. Diplôme: 1. CEPE ☐
2. BEPC /CAP/ GCE-OL ☐
3. Probatoire/ BP ☒
4. BAC/GCE -AL/BEP ☐
5. DEUG/DUT/BTS/DSEP/HND ☐
6. Maîtrise / Master 1 ☐
7. DEA / Master ☐
8. Doctorat ☐
9. Autre ☐

E. Statut matrimonial : 1. Célibataire, sans enfant ☐
2. Célibataire, avec enfant(s) ☐
3. Marié (e) ou en couple, sans enfant ☐
4. Marié (e) ou en couple, avec enfant(s) ☐
5. veuf / veuve ☐
6. Autre ☒

F. Statut professionnel :

1. Agent de l'Etat ☐ 2. Privé ☐ 3. Indépendant ☒ 4. Sans emploi ☐

Autre (à préciser) : Divorcée

F. Votre région d'origine:

1. Adamaoua	☐
2. Centre	☐
3. Est	☐
4. Extrême Nord	☐
5. Littoral	☐
6. Nord	☐
7. Nord Ouest	☐
8. Ouest	☒
9. Sud	☐
10. Sud Ouest	☐

G. année du financement du crédit : 2009

SECTION 2.

THEME I : Connaissances partagées acquises

Sous thème1 : Connaissances déclaratives

Q : Pensez-vous que le renforcement des capacités reçus avant le financement des crédits notamment en ce qui concerne le réarmement civique moral entrepreneurial et les autres connaissances ait contribué au remboursement de votre crédit ?

R : La formation a été bonne et importante, on nous enseigner comment gérer la clientèle avec des bonnes manières. Nous avons compris l'importance du civisme en entrepreneuriat à travers cette formation. Nous n'avons pas été assez appuyé. Ça n'a pas été trop ça. La théorie est différente de la pratique. Les autres connaissances acquises lors de cette formation ont été importantes.

Sous thème 2 : Connaissances procédurales

Q : Donnez-nous votre avis sur les procédures au PAJER-U avant, pendant et après le financement précisément sur le montage des plans d'affaires, les procédures de financement, de remboursement, et comment ces procédures les comment les procédures vous ont -il aidé à rembourser ?

R : J'ai pu connaître monter un plan d'affaire et m'en servir. Ce n'était pas facile au départ, notamment les locaux, le temps mis pour entrer en possession de l'argent qui arrivait tard. Pendant la formation, on nous demandait de trouver des locaux et au moment où nous entrions en possession de l'argent, nous avons déjà perdu le local. Le reste des procédures étaient bonnes, nous étions satisfaits. Après le financement, on nous avait donné un temps de différé de 5 mois qui m'a permis d'amasser une bonne somme d'argent. Les conditions de remboursement étaient souples, il n'y avait pas une grosse pression. J'avais souvent sauté plusieurs échéances avant de me rattraper plus tard. L'Etat nous comprend alors que la tontine et les autres établissements financiers ne nous comprennent pas. Si vous faites l'erreur on vous enferme d'abord.

THEME II : Perception du crédit

Sous thème 1 : Important

Q : parlez-nous de l'apport du crédit PAJER-U dans votre vie en terme d'opportunité, d'option de secours et en terme d'importance

R : ça été un saut, c'est ça qui a permis que je m'installe jusqu'aujourd'hui. C'est grâce à ce financement que j'ai pu m'installer pour la première fois. Je ne saurais dire non jusqu'aujourd'hui, je vis grâce à ça.

Sous thème 2 : Nécessaire

Q : Pensez-vous que du crédit PAJER-U permet de se réaliser et de sortir des situations difficiles ?

R : ça m'a permis d'être indépendant et autonome. Je peux manger, subvenir à mes besoins grâce à ce crédit. Avec du recul je dirais oui, ce crédit m'a permis de me réaliser. Je vis grâce à lui. Les situations difficiles ne finissent jamais. Nous avons rencontré beaucoup de difficultés mais avec l'expérience que j'ai aujourd'hui ça m'a permis de me sortir des situations difficiles.

THEME III : Les attitudes des jeunes entrepreneurs

Sous thème 1 : Attitudes positives

Q : Quelles sont les attitudes positives qui vous ont poussé à s'en sortir et rembourser votre crédit ?

R : C'est être inventif et innovateur. Quelqu'un qui est porté sur la nouveauté.

Il faut être focus. Quand on sait où on veut aller, il faut être optimiste. Il faut être sincère et avoir ce que l'argent du crédit n'est pas pour toi. Notre remboursement conditionne le financement des autres jeunes. Il faut être réaliste pour s'en sortir et rembourser. Il faut adhérer corps et âme donc se fixer des objectifs. Il y a tellement de difficultés sur le terrain que si on n'est pas persévérant, on ne pourra pas rembourser.

THEME IV. Les valeurs de la culture entrepreneuriale

Sous thème 1 : Responsabilité

Q : Pourquoi avoir rembourser votre crédit ?

R : Pour moi, j'ai pris le remboursement de mon crédit comme une obligation et un devoir. J'aurais pu banaliser mais je l'ai pris comme un devoir. Mon engagement me poussait à me libérer de cette dette. Au fond de moi, je voulais vivre et je me suis sacrifié pour rembourser et être autonome.

Sous thème 2 : Solidarité

Q : Avez-vous bénéficié d'une aide quelconque pour rembourser votre crédit ?

R : Oui j'ai reçu de l'entraide du milieu entrepreneurial via certains promoteurs de mon secteur d'activité pour voir comment ça fonctionnait. J'ai ainsi mieux bénéficié de leur expérience. J'ai eu l'assistance de mon mari qui m'a vraiment appuyé. Je n'ai pas eu la chance d'être aidé pour rembourser. J'ai plutôt eu de l'aide au moment de l'installation et non au moment du remboursement.

Sous thème 3 : Philanthropie

Q : Pensez-vous que votre remboursement soit le fait d'un sentiment qui pousse les hommes à venir en aide aux autres ?

R : Naturellement pour moi c'est l'une des choses qui me motivait à rembourser si mon remboursement pouvait permettre à d'autres jeunes de bénéficier. J'avais cette rage, je ne voulais pas et ne pouvais pas fermer la porte autres de bénéficier. Un chrétien va dire que c'était une œuvre charitable que de rembourser.

THEME V : Les compétences des jeunes entrepreneurs

Sous thème1 : Savoir faire

Q : Parler nous des savoir-faire qui vous ont permis de rembourser votre crédit et savoir monter un business plan en faisait-il parti ?

R : Je puis vous dire qu'à l'époque ça ne 'avait pas servi mais s'il fallait recommencer, il m'aiderait sûrement car le business plan est la boussole de l'entreprise du jeune. Les compétences reçues m'ont permis de trouver des financements. Les compétences à créer mon entreprise m'ont permises de rembourser mon crédit.

Sous thème 2 : Savoir être

Q : Quels sont les types d'engagements auxquels vous avez dû faire face pour rembourser votre crédit ?

R : Je voulais éviter qu'on m'appelle, qu'on me dérange d'où le respect des engagements. Il ne fallait pas trahir autrui, il fallait protéger le parrain donc obéir à la norme. On ne vole pas l'Etat, on ne triche pas avec l'Etat. Les interactions par exemple avec le parrain font que vous ne voulez pas le trahir. Une histoire d'argent ne devrait pas séparer les gens notamment le jeune et le PAJER-U. De ce fait, tu développes des qualités tels que le respect, l'obéissance la politesse et autres

Sous thème 3 : Savoir agir

Q : En terme d'action, de comportements qu'est-ce que vous avez eu de particulier à poser comme acte qui vous contribué à votre remboursement ?

R : Jeune entrepreneure que j'étais à l'époque, je voulais montrer que je pouvais m'en sortir et rembourser. Le coaching ne m'a pas permis de rembourser à cette époque mais aujourd'hui, ce serait important. Le management de mon entreprise a été un facteur important dans le remboursement. La manière de travailler était importante, je me battais à satisfaire ma clientèle d'une manière ou d'une autre.

THEME VI : Résilience des jeunes entrepreneurs

Sous thème1 : Sources du traumatisme

Q : Quels sont les types de pressions auxquels vous avez dû faire face pour entreprendre ?

R : Bien que mariée, je ne devais pas aller vers mon mari tout le temps pour lui tendre la main et lui demander de l'argent. Je voulais être indépendante financièrement. Ce qui m'a

boosté c'étaient les pressions personnelles, c'est après que voir les autres personnes de ma communauté entreprendre et ne pas faire pareil m'a aussi motivé.

Sous thème 2 : Cognition

Q : Quels sont les difficultés que vous avez dû faire face en terme de connaissances en entrepreneuriat et qui vous handicaper dans votre remboursement ?

R : J'avais créé un réseau de relation qui me donnait les informations sans avoir à me déplacer. Avec ma vision des choses, j'ai pu analyser les informations autour de moi. Quand j'ai commencé d'avoir des difficultés j'ai commencé à être agressive.

Sous thème 3 : Affectif

Q : A quelles émotions avez-vous dû faire recours pour surmonter les difficultés afin de rembourser votre crédit ?

R : Quand j'ai commencé à être confronté à des difficultés, j'ai regretté d'avoir pris le crédit, je me suis culpabilisée parce que les promesses donné pendant la formation n'ont pas été ça. Il n'y a pas eu par exemple l'exonération des taxes. Quand je parlais mal à mon banquier à l'époque, il savait tempérer mes ardeurs. Il y a souvent des conflits avec les agents de la mairie issus du fait qu'ils demandent de payer pour la plaques du PAJER-U. Face aux difficultés j'ai pas souvent pu gérer mes émotions, j'ai commencé à être agressive.

Sous thème 4 : Action

Q : Quelles actions vous ont-t 'il permis de surmonter difficultés ou pressions liées au remboursement ?

R : Je m'étais inscrite à une microfinance de l'époque où je faisais des cotisations journalières et cet argent épargné me permettait de rembourser mon crédit à chaque fois que j'allais récupérer, j'allais discrètement à la banque rembourser. J'ai eu une échéance ou deux échéances que j'avais sauté et que j'ai rattrapé plus tard. Quand je me suis renseigné, j'ai évalué le risque et puis je me suis rendu compte que j'étais l'un des jeunes bénéficiaires qui remboursait le plus. A un moment donné je me disais qu'ils ne peuvent pas fermer plus de 200 entreprises pour non remboursement, mais il y avait mon parrainage qui me rattrapait. Après je me suis dit que si j'ai eu la grâce de bénéficier du crédit, d'autres doivent également en bénéficier.

Sous thème 5 : Accompagnement psychologique des encadreurs

Q : Parler nous de l'accompagnement du personnel PAJER-U

R : Nous n'avons pas eu d'accompagnement qui devait nous permettre d'être en confiance. Moi j'ai été à un moment déphasé. La théorie était différente de la pratique sur le terrain. Madame NGATCHA nous a accompagné psychologiquement. Elle prenait la peine d'aller vers les jeunes pour les booster mais ça n'a pas mis long. Il a manqué un accompagnement qui devait booster positivement les attentes des jeunes. Plus ou moins on n'a pas été accompagné au regard du profil des jeunes bénéficiaires qui étaient soient non scolarisés soient déscolarisés. L'accompagnement était beaucoup plus théorique que pratique.

Nous vous remercions de votre disponibilité

Bénéficiaire 3:

GUIDE D'ENTRETIEN

LA présente étude pour laquelle nous vous sollicitons porte sur **la culture entrepreneuriale et la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U**. C'est votre expérience en tant qu'ancien bénéficiaire ayant remboursé totalement votre crédit PAJER-U à solliciter votre participation. Cette recherche d'information scientifique nous permettra de comprendre le bien fondé de certains comportements relatifs à l'entrepreneuriat. A cet effet, nous comptons sur votre franchise et votre objectivité afin de donner le maximum d'informations dont vous disposer. Nous vous garantissons l'anonymat.

SECTION 1. CARACTERISTIQUES DU REFERENT

Dans cette section, nous allons parler de vous et de vous seulement

A. Sexe : 1. Masculin ☒ 2. Féminin ☐

B. Âge (en années) : 38 ans

C. Niveau d'instruction : Primaire ☒ Secondaire ☐ Supérieur ☐

D. Diplôme: 1. CEPE ☒
2 BEPC /CAP/ GCE-OL ☐
3. Probatoire/ BP ☐
4. BAC/GCE -AL/BEP ☐
5. DEUG/DUT/BTS/DSEP/HND ☐
6. Maîtrise / Master 1 ☐
7. DEA / Master ☐
8. Doctorat ☐
9. Autre ☐

E. Statut matrimonial : 1. Célibataire, sans enfant ☐
2. Célibataire, avec enfant(s) ☐
3. Marié (e) ou en couple, sans enfant ☐
4. Marié (e) ou en couple, avec enfant(s) ☒
5. veuf / veuve ☐
6. Autre ☐

F. Statut professionnel :

1. Agent de l'Etat ☐ 2. Privé ☐ 3. Indépendant ☒ 4. Sans emploi ☐

Autre (à préciser).....

F. Votre région d'origine: ☐

1. Adamaoua	
2. Centre	☐
3. Est	☐
4. Extrême Nord	☐
5. Littoral	☐
6. Nord	☐
7. Nord Ouest	☐
8. Ouest	☒
9. Sud	☐
10. Sud Ouest	☐

G. année du financement du crédit : 2008

SECTION 2.

THEME I : Connaissances partagées acquises

Sous thème1 : Connaissances déclaratives

Q : Pensez-vous que le renforcement des capacités reçus avant le financement des crédits notamment en ce qui concerne le réarmement civique moral entrepreneurial et les autres connaissances ait contribuer au remboursement de votre crédit ?

R : On amenait tous les jeunes à être des entrepreneurs à travers les bonnes manières. Par exemple, lorsqu'on sélectionne les jeunes modèles, nous devons être parmi. Nous avons appris qu'un jeune doit se battre pour affronter la vie, se battre pour se maintenir. Ce que nous faisons de manière informelle, avec les explications de la formation le jeune le sens du professionnalisme. Ça va beaucoup plus vite, nous avons découvert les techniques entrepreneuriales. Il y a la vie associative, les autres connaissances apprises pouvaient amener les jeunes à s'organiser, à faire un groupe d'initiative commune (GIC).

Sous thème 2 : Connaissances procédurales

Q : Donnez-nous votre avis sur les procédures au PAJER-U avant, pendant et après le financement précisément sur le montage des plans d'affaires, les procédures de financement, de remboursement, et comment ces procédures les comment les procédures vous ont -il aidé à rembourser ?

R : Au départ, ce cours a été un peu long, on voulait amener le jeune à le faire seul. C'était important nous avons beaucoup appris à le faire. Ce n'était pas facile pour certains jeunes pour ceux qui n'ont pas pu en bénéficier à faire grandir leurs entreprises. Il y a eu des mésententes au départ parce que la banque a voulu faire comme, il faisait avec leurs clients et on a suspendu le processus et tout compte fait les jeunes ont remboursé.

Q : Que pensez-vous des procédures au PAJER-U avant, pendant et après le financement précisément les conditions de remboursement ?

R : Pour nous qui avons terminé le remboursement, nous avons pu constater que les conditions de remboursement étaient souples. D'autres ont fait trois ou quatre ans pour rembourser. Pour moi c'étaient abordables.

THEME II : Perception du crédit

Sous thème 1 : Important

Q : parlez-nous de l'apport du crédit PAJER-U dans votre vie en terme d'opportunité, d'option de secours et en terme d'importance

R : Pour un jeune comme moi qui était en train de se battre pour avoir une structure le crédit était le bienvenu. J'ai mis la structure sur pied et je la maintiens jusqu'à nos jours. C'est une option de secours malgré le que le montant sollicité avait été revu à la baisse. Toute bonne initiative st toujours sur la fin une source de revenu. Il faut orienter les jeunes vers les secteurs porteurs.

Sous thème 2 : Nécessaire

Q : Pensez-vous que du crédit PAJER-U permet de se réaliser et de sortir des situations difficiles ?

R : Oui, le crédit m'a permis d'être indépendant. Ce crédit m'a permis de devenir quelqu'un. Il m'a permis de me sortir des situations difficiles

THEME III : Les attitudes des jeunes entrepreneurs

Sous thème 1 : Attitudes positives

Q : Quelles sont les attitudes positives qui vous ont poussé à s'en sortir et rembourser votre crédit ?

R : C'est l'esprit d'initiative qui te permet de prendre les devants, de ne pas t'arrêter. C'est voir les choses de manière positive. Il fallait se souvenir du réarmement moral et civique, de la citoyenneté. L'Etat ne finit pas, il y a une continuité donc même plus tard, on peut toujours m'arrêter. En ayant des bonnes attitudes, on pouvait me présenter comme modèle. Je savais que tôt ou tard je devais être présenter comme model, comme c'est le cas aujourd'hui. En tant que jeune conscient, le pragmatisme est une caractéristique qui nous pousse au réalisme et ainsi, à rembourser. C'est une qualité, il fallait l'avoir pour rembourser.

THEME IV. Les valeurs de la culture entrepreneuriale

Sous thème 1 : Responsabilité

Q : Pourquoi avoir rembourser votre crédit ?

R : C'est un devoir de rembourser parce que quand un jeune se rapproche d'un non remboursement, il ne peut pas grandir psychologiquement dans son entreprise. En percevant son crédit, on s'engage. Tu sais qu'en remboursant, l'entreprise t'appartient. Avec les banques, il y avait un accord qui stipulait qu'après avoir totalement rembourser, on pouvait prendre le crédit dans la banque partenaire du PAJER-U.

Sous thème 2 : Solidarité

Q : Avez-vous bénéficié d'une aide quelconque pour embourser votre crédit ?

R : La chose étatique est souvent perçue différemment, quand quelqu'un de ton entourage apprend que tu as reçu un crédit de l'Etat, pour lui ça veut tout simplement dire que c'est un argent gratuit. J'ai reçu de l'assistance. C'est à travers mes associations que j'ai eu de l'aide.

Sous thème 3 : Philanthropie

Q : Pensez-vous que votre remboursement soit le fait d'un sentiment qui pousse les hommes à venir en aide aux autres ?

R : Oui parce que lors de la formation on nous avait parlé du revolving fund. C'est celui qui rembourse qui peut penser ainsi. La charité commençant par soi-même après avoir bénéficié, les autres pourraient aussi en bénéficier. Si on voit que tu as terminé ton remboursement, tu peux être primé.

THEME V : Les compétences des jeunes entrepreneurs

Sous thème1 : Savoir faire

Q : Parler nous des savoir-faire qui vous ont permis de rembourser votre crédit et savoir monter un business plan en faisait-il parti ?

R : tout était documenté et avec l'expérience professionnelle. Quand un entrepreneur est coincé, il trouve les ressources. Il doit développer des compétences face à la concurrence. Parmi les compétences, il y a trouver des financements. C'est ce qu'on nous a appris pendant la formation. Lorsque le chiffre d'affaire baisse, il faut d'autres fonds pour relever l'entreprise. Les compétences apprises lors des formations et celles acquises sur le terrain permettent de rembourser le crédit.

Sous thème 2 : Savoir être

Q : Quels sont les types d'engagements auxquels vous avez dû faire face pour rembourser votre crédit ?

R : Je me voyais chanceux d'être un jeune sélectionné parmi des milliers donc il fallait que je respecte au moins mes engagements. Après avoir appris la citoyenneté lors des formations, il faut être obéissant avec l'Etat. Vous devez d'être poli avec les gens et les institutions. Il y a des cadres du MINJEC qui me sollicitaient pour des services, cela me donnait confiance et à mieux me comporter pour ne pas couper les liens.

Sous thème 3 : Savoir agir

Q : En terme d'action, de comportement qu'est-ce que vous avez eu de particulier à poser comme acte qui vous contribué à votre remboursement ?

R : Je me battais pour rembourser, de ce fait je devais être entreprenant pour éviter d'être mal vu par les cadres du ministère avec lesquels j'étais en relation. En tant que jeune la confiance mis en moi m'a permis de ne pas baisser les bras et d'être entreprenant. Le coaching est une grande qualité et compétence nécessaire pour le remboursement d'un jeune. Le management est une qualité qui permet le remboursement.

THEME VI : Résilience des jeunes entrepreneurs

Sous thème1 : Sources du traumatisme

Q : Quels sont les types de pressions auxquels vous avez dû faire face pour entreprendre ?
R : J'ai vécu dans un environnement où l'école n'était pas favorable, il fallait faire des kilomètres. Après le CEPE, il fallait habiter chez des gens. Il a fallu s'y mettre et faire l'économie informelle. Le fait d'être dans l'informel était difficile donc il fallait y sortir. Dans ma communauté quand tu laisses l'école tu dois te battre à faire un métier.

Sous thème 2 : Cognition

Q : Quels sont les difficultés que vous avez dû faire face en terme de connaissances en entrepreneuriat et qui vous handicaper dans votre remboursement ?
R : L'information, il faut déjà l'acquérir et il faut l'avoir via les médias. Avec les détails on arrive à analyser les informations. Cette capacité vient avec le temps. C'est avec le temps et la patience qu'on arrive à réaliser.

Sous thème 3 : Affectif

Q : A quelles émotions avez-vous dû faire recours pour surmonter les difficultés afin de rembourser votre crédit ?
R : J'ai surmonté les difficultés grâce à ma volonté de réussir. Certes l'argent seul ne suffit pas, tu veux voir après avoir traversé l'obstacle du remboursement ce que l'on devient. Je pouvais être interpellé par les responsables du Ministère et du PAJER-U parce qu'on se côtoyait. Ils pouvaient à tout moment me demander à quel niveau se trouvait mon remboursement. Les relations étaient bonnes surtout les encouragements. La pression des responsables du MINJEC et du PAJER-U était bonne, elle était une pression positive.

Sous thème 4 : Action

Q : Quelles actions vous ont-t 'il permis de surmonter difficultés ou pressions liées au remboursement ?
R : Après le différé de 6 mois nous avons un échéancier de remboursement qu'il fallait suivre. Je pouvais sauter certaines traites et me rattraper plus tard. J'ai évalué le risque, pour moi il fallait que les gens qui m'ont fait confiance soient fiers de moi. Donc je devais leur retourner cette confiance. On ne fuit pas l'Etat et comme je n'avais pas l'ambition de quitter le pays comme les autres jeunes, je me devais de rembourser.

Sous thème 5 : Accompagnement psychologique des encadreurs

Q : Parler nous de l'accompagnement du personnel PAJER-U
R : L'accompagnement psychologique était bon, il m'a permis de me surpasser. L'accompagnement a permis de renforcer positivement et encourager les actions de l'entrepreneur que je suis.

Nous vous remercions de votre disponibilité

Bénéficiaire 4:

GUIDE D'ENTRETIEN

LA présente étude pour laquelle nous vous sollicitons porte sur **la culture entrepreneuriale et la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U**. C'est votre expérience en tant qu'ancien bénéficiaire ayant remboursé totalement votre crédit PAJER-U à solliciter votre participation. Cette recherche d'information scientifique nous permettra de comprendre le bien fondé de certains comportements relatifs à l'entrepreneuriat. A cet effet, nous comptons sur votre franchise et votre objectivité afin de donner le maximum d'informations dont vous disposer. Nous vous garantissons l'anonymat.

SECTION 1. CARACTERISTIQUES DU REFERENT

Dans cette section, nous allons parler de vous et de vous seulement

A. Sexe : 1. Masculin ☒ 2. Féminin ☐

B. Âge (en années) : 39 ans

C. Niveau d'instruction : Primaire ☐ Secondaire ☐ Supérieur ☒

D. Diplôme: 1. CEPE ☐
2 BEPC /CAP/ GCE-OL ☐
3. Probatoire/ BP ☐
4. BAC/GCE -AL/BEP ☐
5. DEUG/DUT/BTS/DSEP/HND ☒
6. Maîtrise / Master 1 ☐
7. DEA / Master ☐
8. Doctorat ☐
9. Autre ☐

E. Statut matrimonial : 1. Célibataire, sans enfant ☐
2. Célibataire, avec enfant(s) ☐
3. Marié (e) ou en couple, sans enfant ☐
4. Marié (e) ou en couple, avec enfant(s) ☒
5. veuf / veuve ☐
6. Autre ☐

F. Statut professionnel :

1. Agent de l'Etat ☐ 2. Privé ☐ 3. Indépendant ☒ 4. Sans emploi ☐

Autre (à préciser).....

F. Votre région d'origine:

1. Adamaoua	☐
2. Centre	☒
3. Est	☐
4. Extrême Nord	☐
5. Littoral	☐
6. Nord	☐
7. Nord Ouest	☐
8. Ouest	☐
9. Sud	☐
10. Sud Ouest	☐

G. année du financement du crédit : 2009

SECTION 2.

THEME I : Connaissances partagées acquises

Sous thème1 : Connaissances déclaratives

Q : Pensez-vous que le renforcement des capacités reçus avant le financement des crédits notamment en ce qui concerne le réarmement civique moral entrepreneurial et les autres connaissances ait contribué au remboursement de votre crédit ?

R : Le réarmement civique est un booster, pour moi particulièrement c'est ça qui m'a incité à rembourser. On comprend qu'il faut travailler avant de regarder son individualité, il faut regarder l'ensemble. L'argent qu'on me donne aujourd'hui si je le rembourse ça servira à un camerounais demain. Si je ne le fais pas je bloque la chance à un autre. Civique et moral c'est pareil. Ça m'a apporté mais pas grand-chose. Pour ma part ayant une formation professionnelle, j'étais suffisamment outillé. C'était plus pour les autres. Lorsqu'on posait les bonnes questions, on bénéficiait de beaucoup plus de connaissances. De façon générale, le renforcement de capacité est indispensable.

Sous thème 2 : Connaissances procédurales

Q : Donnez-nous votre avis sur les procédures au PAJER-U avant, pendant et après le financement précisément sur le montage des plans d'affaires, les procédures de financement, de remboursement, et comment ces procédures les comment les procédures vous ont -il aidé à rembourser ?

R : Nous étions outillés pour monter les plans d'affaires. C'était une bonne chose, un plus. C'est ce model que j'utilise aujourd'hui pour les projets que j'ai montés après. Les procédures de financement m'ont donné la culture de la banque. Jusqu'aujourd'hui j'ai les équipements du PAJER-U parce qu'on ne donnait pas l'argent en main. Si j'avais eu de l'argent, j'aurais fait autre chose au quartier. C'était très pratique. C'était incitateur parce qu'ayant une banque en face de toi comme potentiel partenaire. Du coup, il fallait faire une bonne impression à l'institution bancaire. Je savais qu'en remboursant ça m'ouvrait l'occasion à d'autres financement. A ce niveau c'était bien pensé. Les conditions de remboursement étaient allégées, le taux de pourcentage était faible.

THEME II : Perception du crédit

Sous thème 1 : Important

Q : parlez-nous de l'apport du crédit PAJER-U dans votre vie en terme d'opportunité, d'option de secours et en terme d'importance

R : J'ai créé à la banque deux comptes courants entreprises, j'ai travaillé avec la banque sur deux ou trois ans en terme de crédits. Le PAJER-U m'a apporté au moins deux millions en cash ou direct mis à part le financement. Ça m'a fait grandir. J'étais déjà installé mais à deux doigts de fermer. Si le PAJER-U n'était pas intervenu que j'aurais mis la clé sous le paillason. Jusqu'aujourd'hui c'est ce financement qui me permet d'assurer le quotidien de ma famille depuis douze ans. L'activité prospère, ma structure est ouverte et j'ai ouvert d'autres structures.

Sous thème 2 : Nécessaire

Q : Pensez-vous que du crédit PAJER-U permet de se réaliser et de sortir des situations difficiles ?

R : Ça m'a permis de mieux m'autonomiser. Ça participé à ma réalisation. Le PAJER-U a été un catalyseur. Le crédit PAJER-U a permis de se sortir des situations difficiles. Il n'y a rien qui dépasse une structure stable et génératrice de revenu.

THEME III : Les attitudes des jeunes entrepreneurs

Sous thème 1 : Attitudes positives

Q : Quelles sont les attitudes positives qui vous ont poussé à s'en sortir et rembourser votre crédit ?

R : C'est celui sait prendre les devants, les initiatives. C'est celui qui sait où il va, qui a foi en l'avenir « qui paye ses dettes s'enrichi ». C'est une question d'éducation. Si on ne pense pas aux autres, c'est impossible d'être entrepreneur « il faut mettre le client au centre ». Lorsque les gens viennent vers moi c'est pour trouver des solutions. Je suis un trouveur de solution. La Persévérance est une qualité indispensable pour rembourser.

THEME IV. Les valeurs de la culture entrepreneuriale

Sous thème 1 : Responsabilité

Q : Pourquoi avoir rembourser votre crédit ?

R : C'était un devoir pour moi de rembourser. Si tu prends un argent public qui va servir aux autres camerounais et que tu ne rembourses pas, ça fait que tu bloques d'autres camerounais. Ça fait douze ans que j'ai reçu 800000 FCFA de financement si je ne remboursais pas, ça voudrait dire que j'aurais bloqué douze camerounais. On m'a donné un an pour rembourser mais je l'ai fait en six mois.

Sous thème 2 : Solidarité

Q : Avez-vous bénéficié d'une aide quelconque pour embourser votre crédit ?

R : On reçoit des conseils et des dépannages. Mon remboursement a été généré par l'activité. Je dirais non d'avoir reçu de l'aide d'une façon ou d'une autre pour rembourser mon crédit

Sous thème 3 : Philanthropie

Q : Pensez-vous que votre remboursement soit le fait d'un sentiment qui pousse les hommes à venir en aide aux autres ?

R : Même s'il y'a d'autres facteurs motivationnels le fait de penser que le remboursement va aider les autres y a contribué. Il y a ceci de particulier que quand on a traversé certaines situations, on ne voudrait pas que les autres vivent cette situation ou alors on pense à celui qui est dans la même situation. L'altruisme a été fondamental. Le remboursement de votre crédit était le fait que le bien être des hommes passe avant certaines choses. La charité est assimilée à la pitié. La pitié est un sentiment de faible. On doit apporter assistance à celui qui le mérite et non à celui qui ne le mérite pas.

THEME V : Les compétences des jeunes entrepreneurs

Sous thème1 : Savoir faire

Q : Parler nous des savoir-faire qui vous ont permis de rembourser votre crédit et savoir monter un business plan en faisait'il parti ?

R : Le business plan est à la base l'instrument qui permet de savoir où l'on va où est-ce qu'on peut aller. Monter un business plan ne peut être considéré comme une compétence. Dans un sens, il m'a permis de trouver des financements pour rembourser mon crédit. Ce sont mes compétences qui m'ont permises de créer mon entreprise.

Sous thème 2 : Savoir être

Q : Quels sont les types d'engagements auxquels vous avez dû faire face pour rembourser votre crédit ?

R : Etant donné que je suis fils de Pasteur j'avais pas trop de choix. Je me suis engagé à respecter mes engagements. Il ne faut pas blaguer avec l'Etat. Il faut respecter les institutions, c'est là où intervient la formation civique et morale. D'une certaine manière les interactions m'ont permises de rembourser. Je voulais faire la fierté de mes deux encadreurs.

Sous thème 3 : Savoir agir

Q : En terme d'action, de comportement qu'est-ce que vous avez eu de particulier à poser comme acte qui vous a contribué à votre remboursement ?

R : Je me suis fixé un objectif celui de rembourser totalement mon crédit et je me suis dit pour pouvoir l'atteindre voilà ce qu'il faut faire et je l'ai fait. Je ne travaille pas seul, j'ai des gens avec qui je travaille. Il faut transférer sa vision et ses objectifs à ses collaborateurs. C'est capital, si on met pas un bon système de management en place, le résultat ne suit pas.

THEME VI : Résilience des jeunes entrepreneurs

Sous thème1 : Sources du traumatisme

Q : Quels sont les types de pressions auxquels vous avez dû faire face pour entreprendre ?

R : Il n'y a pas eu de pressions sociales. Dans mon environnement mes grands-parents étaient tous des commerçants. Pratiquement dans toute ma grande famille, il n'y avait pas plus de trois fonctionnaires. J'ai commencé à vendre au marché à 12-13 ans. J'ai grandi dans cette culture, ça peut être assimilé à de la pression sociale mais ce n'est pas le cas sinon j'aurais abandonné mes études pour faire du commerce. Quand ça chauffe financièrement, on est obligé de trouver des solutions. Je voulais faire comme les autres membres de ma famille et de ma communauté.

Sous thème 2 : Cognition

Q : Quels sont les difficultés que vous avez dû faire face en terme de connaissances en entrepreneuriat et qui vous handicapent dans votre remboursement ?

R : Je n'ai pas eu des difficultés à traiter l'information ; C'est le désespoir qui m'a poussé à analyser mon environnement entrepreneurial. Je n'ai pas eu des difficultés sur le plan cognitif, j'ai toujours pris cela comme des opportunités.

Sous thème 3 : Affectif

Q : A quelles émotions avez-vous dû faire recours pour surmonter les difficultés afin de rembourser votre crédit ?

R : Je n'ai pas eu forcément recours à la maîtrise de soi pour surmonter les difficultés afin de rembourser votre crédit. Au niveau de l'entreprise, il fallait être sur les gardes pour atteindre mes objectifs. La gestion des émotions, c'est le quotidien de l'entrepreneur si l'employé dort mal ou lui-même.

Sous thème 4 : Action

Q : Quelles actions vous ont-t 'il permis de surmonter difficultés ou pressions liées au remboursement ?

R : La planification m'a permis de rembourser mon crédit. J'ai suivi de bout en bout mon projet et j'avais mes accompagnateurs sur le dos. Je n'envisageais même pas de ne pas rembourser

Sous thème 5 : Accompagnement psychologique des encadreurs

Q : Parler nous de l'accompagnement du personnel PAJER-U

R : J'ai pu bénéficier de l'accompagnement psychologique des encadreurs du PAJER-U. rien que le fait que l'on sache qu'il y a quelqu'un qu'on peut appeler en cas de difficulté permet de dépasser ses doutes. Leur accompagnement m'a permis de me renforcer positivement et d'encourager mes actions. Nos accompagnateurs du PAJER-U avaient des solutions à tout.

Nous vous remercions de votre disponibilité

Bénéficiaire 5:

GUIDE D'ENTRETIEN

LA présente étude pour laquelle nous vous sollicitons porte sur **la culture entrepreneuriale et la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U**. C'est votre expérience en tant qu'ancien bénéficiaire ayant remboursé totalement votre crédit PAJER-U à solliciter votre participation. Cette recherche d'information scientifique nous permettra de comprendre le bien fondé de certains comportements relatifs à l'entrepreneuriat. A cet effet, nous comptons sur votre franchise et votre objectivité afin de donner le maximum d'informations dont vous disposer. Nous vous garantissons l'anonymat.

SECTION 1. CARACTERISTIQUES DU REFERENT

Dans cette section, nous allons parler de vous et de vous seulement

A. Sexe : 1. Masculin ☐ 2. Féminin ☒

B. Âge (en années) : 40 ans

C. Niveau d'instruction : Primaire ☐ Secondaire ☐ Supérieure ☒

D. Diplôme: 1. CEPE ☐
2 BEPC /CAP/ GCE-OL ☐
3. Probatoire/ BP ☐
4. BAC/GCE -AL/BEP ☐
5. DEUG/DUT/BTS/DSEP/HND ☒
6. Maîtrise / Master 1 ☐
7. DEA / Master ☐
8. Doctorat ☐
9. Autre ☐

E. Statut matrimonial : 1. Célibataire, sans enfant ☐
2. Célibataire, avec enfant(s) ☐
3. Marié (e) ou en couple, sans enfant ☐
4. Marié (e) ou en couple, avec enfant(s) ☐
5. veuf / veuve ☒
6. Autre ☐

F. Statut professionnel :

1. Agent de l'Etat ☐ 2. Privé ☐ 3. Indépendant ☒ 4. Sans emploi ☐

Autre (à préciser).....

F. Votre région d'origine:

1. Adamaoua	☐
2. Centre	☐
3. Est	☐
4. Extrême Nord	☒
5. Littoral	☐
6. Nord	☐
7. Nord Ouest	☐
8. Ouest	☐
9. Sud	☐
10. Sud Ouest	☐

G. année du financement du crédit : 2012

SECTION 2.

THEME I : Connaissances partagées acquises

Sous thème1 : Connaissances déclaratives

Q : Pensez-vous que le renforcement des capacités reçus avant le financement des crédits notamment en ce qui concerne le réarmement civique moral entrepreneurial et les autres connaissances ait contribuer au remboursement de votre crédit ?

R : Ça m'a été d'un grand soutien et d'une aide. Ça m'a stabilisé. Ça m'a beaucoup aidé, c'est grâce au réarmement entrepreneurial que jusqu'aujourd'hui je réussi à tenir ma cantine mon bar et bien d'autres activités. Quand je fais une introspection notamment dans la gestion humaine, le renforcement des capacités reçus avant le financement des crédits notamment des autres connaissances reçues m'ont permis de rembourser mon crédit.

Sous thème 2 : Connaissances procédurales

Q : Donnez-nous votre avis sur les procédures au PAJER-U avant, pendant et après le financement précisément sur le montage des plans d'affaires, les procédures de financement, de remboursement, et comment ces procédures les comment les procédures vous ont -il aidé à rembourser ?

R : C'était bien pour nous mais le temps était court surtout que pour la majorité des jeunes, ils étaient déscolarisés ou non scolarisés. Les procédures n'étaient pas bonnes pour ma part. Ce n'était pas évident d'entrer en possession de son financement. On devrait remettre l'argent aux jeunes et que les agents du PAJER-U suivent les jeunes. Pour moi, Ce n'était pas bon les conditions de remboursement, il fallait qu'ils mettent leurs agents pour faire le recouvrement journalier comme le font certains établissements de microfinances. Il n'y avait pas de procédures, c'est moi qui ai créé ma procédure de remboursement.

THEME II : Perception du crédit

Sous thème 1 : Important

Q : parlez-nous de l'apport du crédit PAJER-U dans votre vie en terme d'opportunité, d'option de secours et en terme d'importance

R : Ce financement PAJER-U a été une grosse opportunité. Je manquais de fond de roulement. Je ne suis pas sûre que j'allais tenir au moment où j'étais en difficulté, le financement est venu me relever et me sortir de cette impasse. Ce financement a été une source de revenu non seulement j'ai mon entreprise, mais je l'ai agrandi.

Sous thème 2 : Nécessaire

Q : Pensez-vous que du crédit PAJER-U permet de se réaliser et de sortir des situations difficiles ?

R : Oui ce crédit permet d'être indépendant. Il permet de se réaliser. Mon projet ne décollait, c'est après le financement que j'ai agrandi mon activité qui emploie une dizaine de jeunes. Ça m'a permis de sortir de la misère.

THEME III : Les attitudes des jeunes entrepreneurs

Sous thème 1 : Attitudes positives

Q : Quelles sont les attitudes positives qui vous ont poussé à s'en sortir et rembourser votre crédit ?

R : L'initiative représente l'action. J'avais l'espoir que dès que je vais rembourser, je vais avoir accès à un autre financement. La bonne conduite est une attitude que doit avoir un entrepreneur et être au service des autres est une attitude qui constitue l'essence de l'entrepreneur. De même que le Pragmatisme est le réalisme. C'est une attitude que devrais posséder l'entrepreneur. Il n'y a pas de réussite entrepreneuriale sans persévérance de l'entrepreneur.

THEME IV. Les valeurs de la culture entrepreneuriale

Sous thème 1 : Responsabilité

Q : Pourquoi avoir rembourser votre crédit ?

R : C'était un devoir et un droit de rembourser. Ce n'était pas mon argent, on m'a aidé pour que mon projet marche alors c'était un devoir pour moi de rembourser. J'étais trop engagé et ça me permettait de trop travailler c, de manière à ce qu'après avoir remboursé je reste avec mon activité.

Sous thème 2 : Solidarité

Q : Avez-vous bénéficié d'une aide quelconque pour rembourser votre crédit ?

R : Je n'ai reçu de l'aide du milieu entrepreneurial. Je n'en ai pas eu d'une assistance quelconque pour rembourser mon crédit, par conte, j'ai reçu l'aide de mon gestionnaire qui m'envoyait son chauffeur tous les jeudis pour prendre l'argent du remboursement et me faire une décharge.

Sous thème 3 : Philanthropie

Q : Pensez-vous que votre remboursement soit le fait d'un sentiment qui pousse les hommes à venir en aide aux autres ?

R : Je remboursais, parce que lors des formations, on nous disait qu'il ne fallait pas bloquer d'autres jeunes. Il fallait donc rembourser pour financer les cadets. C'était le fait que le bien être des hommes passe avant certaines choses. La charité fait partie des choses qui m'ont poussé à rembourser.

THEME V : Les compétences des jeunes entrepreneurs

Sous thème1 : Savoir faire

Q : Parler nous des savoir-faire qui vous ont permis de rembourser votre crédit et savoir monter un business plan en faisait-il parti ?

R : Savoir monter un business plan ne m'a pas aidé. Ce sont mes compétences à trouver des financements qui m'ont permises de m'installer et de trouver des financements. Mes compétences m'ont permises de créer mon entreprise.

Sous thème 2 : Savoir être

Q : Quels sont les types d'engagements auxquels vous avez dû faire face pour rembourser votre crédit ?

R : Quand tu dis que tu vas rembourser, tu dois respecter tes engagements. Il faut marcher et faire comme on te demande. On ne blague pas avec l'Etat, il a tous les moyens pour te trouver et récupérer son bien. Interagir avec les autres m'a poussé à rembourser votre crédit

Sous thème 3 : Savoir agir

Q : En terme d'action, de comportement qu'est-ce que vous avez eu de particulier à poser comme acte qui vous a contribué à votre remboursement ?

R : C'est ma manière d'être entreprenant qui m'a permis de rembourser. Le coaching également. Pour rembourser mon crédit, le management était important pour rembourser.

THEME VI : Résilience des jeunes entrepreneurs

Sous thème1 : Sources du traumatisme

Q : Quels sont les types de pressions auxquels vous avez dû faire face pour entreprendre ?

R : J'avais une amie qui était non scolarisée et qui s'en sortait. Je me disais tout le temps que si elle peut pourquoi pas moi. Il y a eu des pressions économiques. Etant à l'université ma mère ne pouvait plus me payer le taxi, le taxi, les photocopies et autres donc il fallait trouver d'autres moyens.

Sous thème 2 : Cognition

Q : Quels sont les difficultés que vous avez dû faire face en terme de connaissances en entrepreneuriat et qui vous ont handicapé dans votre remboursement ?

R : Il n'y a pas eu de difficulté ou de dissonance à traiter et à analyser l'information.

Q : dans notre environnement entrepreneurial. J'ai eu aucune difficulté à entreprendre.

Sous thème 3 : Affectif

Q : A quelles émotions avez-vous dû faire recours pour surmonter les difficultés afin de rembourser votre crédit ?

R : Il fallait vraiment avoir la maîtrise de soi afin de rembourser notre crédit, J'ai eu à gérer avec la fille avec qui je travaillais. Elle était au courant du financement et impliqué dans le remboursement. Je n'ai pas connu la gestion des émotions parce que j'avais mis l'accent sur le remboursement.

Sous thème 4 : Action

Q : Quelles actions vous ont-t 'il permis de surmonter difficultés ou pressions liées au remboursement ?

R : J'ai planifié les échéances de remboursement sans trop me plaindre et j'ai suivi de bout en bout le projet et les échéances de remboursement en respectant ce que je m'étais dit. Je ne voulais pas avoir du retard dans mon remboursement. J'ai évalué le risque du non remboursement surtout qu'on nous que quand on doit l'argent à l'Etat. Celui-ci peut te bloquer d'une manière ou d'une autre.

Sous thème 5 : Accompagnement psychologique des encadreurs

Q : Parler nous de l'accompagnement du personnel PAJER-U

R : L'accompagnement du PAJER-U m'a permis de dépasser mes doutes. Cet accompagnement du PAJER-U m'a renforcé positivement. Les encadreurs du PAJER-U nous ont délaissé.

Nous vous remercions de votre disponibilité

Bénéficiaire 6:

GUIDE D'ENTRETIEN

LA présente étude pour laquelle nous vous sollicitons porte sur **la culture entrepreneuriale et la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U**. C'est votre expérience en tant qu'ancien bénéficiaire ayant remboursé totalement votre crédit PAJER-U à solliciter votre participation. Cette recherche d'information scientifique nous permettra de comprendre le bien fondé de certains comportements relatifs à l'entrepreneuriat. A cet effet, nous comptons sur votre franchise et votre objectivité afin de donner le maximum d'informations dont vous disposer. Nous vous garantissons l'anonymat.

SECTION 1. CARACTERISTIQUES DU REFERENT

Dans cette section, nous allons parler de vous et de vous seulement

A. Sexe : 1. Masculin ☒ 2. Féminin ☐

B. Âge (en années) : 36 ans

C. Niveau d'instruction : Primaire ☒ Secondaire ☐ Supérieur ☐

D. Diplôme: 1. CEPE ☒
2 BEPC /CAP/ GCE-OL ☐
3. Probatoire/ BP ☐
4. BAC/GCE -AL/BEP ☐
5. DEUG/DUT/BTS/DSEP/HND ☐
6. Maîtrise / Master 1 ☐
7. DEA / Master ☐
8. Doctorat ☐
9. Autre ☐

E. Statut matrimonial : 1. Célibataire, sans enfant ☐
2. Célibataire, avec enfant(s) ☒
3. Marié (e) ou en couple, sans enfant ☐
4. Marié (e) ou en couple, avec enfant(s) ☐
5. veuf / veuve ☐
6. Autre ☐

F. Statut professionnel :

1. Agent de l'Etat ☐ 2. Privé ☐ 3. Indépendant ☒ 4. Sans emploi ☐

Autre (à préciser).....

F. Votre région d'origine:

1. Adamaoua	☐
2. Centre	☐
3. Est	☐
4. Extrême Nord	☒
5. Littoral	☐
6. Nord	☐
7. Nord Ouest	☐
8. Ouest	☐
9. Sud	☐
10. Sud Ouest	☐

G. année du financement du crédit : 2012

SECTION 2.

THEME I : Connaissances partagées acquises

Sous thème1 : Connaissances déclaratives

Q : Pensez-vous que le renforcement des capacités reçus avant le financement des crédits notamment en ce qui concerne le réarmement civique moral entrepreneurial et les autres connaissances ait contribué au remboursement de votre crédit ?

R : Pour moi ça n'a pas eu d'impact sur mon parcours de remboursement. Ça n'a pas impacté mon remboursement. Le réarmement entrepreneurial a été important, ça eu un impact sur mon remboursement. Je n'ai pu apprendre d'autres choses.

Sous thème 2 : Connaissances procédurales

Q : Donnez-nous votre avis sur les procédures au PAJER-U avant, pendant et après le financement précisément sur le montage des plans d'affaires, les procédures de financement, de remboursement, et comment ces procédures les comment les procédures vous ont -il aidé à rembourser ?

R : Le montage des plans d'affaires est une bonne chose. On ne peut pas construire une maison sans faire son plan. C'est la même chose pour le projet du jeune. Les procédures de financement sont abordables bien que les financements ne sont pas donné à temps. C'est le cas de l'agriculture dont certaines cultures obéissent à des saisons. Les procédures de remboursement étaient bonnes et souples. Il n'y avait pas de pressions. Les procédures n'ont pas eu d'impact sur mon remboursement parce que j'avais déjà mon plan d'affaire et le marché a permis que je respecte mes échéances.

THEME II : Perception du crédit

Sous thème 1 : Important

Q : parlez-nous de l'apport du crédit PAJER-U dans votre vie en terme d'opportunité, d'option de secours et en terme d'importance

R : Le crédit PAJER-U a embrayé et fait démarrer mon activité. Ça été une option de secours, ça complété mon fond d'investissement. Ça m'a permis d'avoir de l'argent et de me faire des bénéfices.

Sous thème 2 : Nécessaire

Q : Pensez-vous que du crédit PAJER-U permet de se réaliser et de sortir des situations difficiles ?

R : Oui ça permet d'être surtout indépendant financièrement. Ce crédit permet de se réaliser si les crédits sont alloués à temps. Le crédit permet de se sortir des situations difficiles si vous recevez ce que vous avez demandé en terme de montant de crédit et à temps.

THEME III : Les attitudes des jeunes entrepreneurs

Sous thème 1 : Attitudes positives

Q : Quelles sont les attitudes positives qui vous ont poussé à s'en sortir et rembourser votre crédit ?

R : L'esprit d'initiative représente la prise en main des choses par les actions. Croire en soit et en ce que l'on fait. La bonne conduite est une attitude positive. Particulièrement pour moi rembourser mon crédit, c'est savoir que le crédit que j'ai reçu va aussi servir aux autres si je rembourse. Le réalisme, la croyance en soi et à son projet. la Persévérance est l'une des premières attitudes à posséder lorsqu'on a un projet à réaliser.

THEME IV. Les valeurs de la culture entrepreneuriale

Sous thème 1 : Responsabilité

Q : Pourquoi avoir rembourser votre crédit ?

R : C'était un devoir pour moi de rembourser le crédit que j'ai reçu parce qu'il est un bien public. Mon engagement a été un atout dans le remboursement de mon crédit. Ça se voit dans l'investissement avec une motivation qui me guide. Je savais qu'après avoir remboursé, je serais libre avec mon activité.

Sous thème 2 : Solidarité

Q : Avez-vous bénéficié d'une aide quelconque pour rembourser votre crédit ?

R : Non je n'ai pas eu d'entraide du milieu entrepreneurial ni d'assistance. Je n'ai pas eu d'aide pour rembourser mon crédit.

Sous thème 3 : Philanthropie

Q : Pensez-vous que votre remboursement soit le fait d'un sentiment qui pousse les hommes à venir en aide aux autres ?

R : Oui d'une certaine manière j'ai pensé aux autres. J'ai pensé au bien être des hommes. Je n'ai pas pensé à la charité.

THEME V : Les compétences des jeunes entrepreneurs

Sous thème1 : Savoir faire

Q : Parler nous des savoir-faire qui vous ont permis de rembourser votre crédit et savoir monter un business plan en faisait-il parti ?

R : pour pouvoir rembourser j'ai dû monter un plan d'affaire. Savoir trouver des financements m'a permis de rembourser. Avoir des compétences m'ont permises également de créer mon entreprise.

Sous thème 2 : Savoir être

Q : Quels sont les types d'engagements auxquels vous avez dû faire face pour rembourser votre crédit ?

R : le respect des engagements a contribué à rembourser mon crédit. L'obéissance à la norme a contribué également à rembourser mon crédit. Pour moi, il faut respecter l'Etat. L'interaction ne faisait pas parti des facteurs qui m'ont permis de rembourser.

Sous thème 3 : Savoir agir

Q : En terme d'action, de comportement qu'est-ce que vous avez eu de particulier à poser comme acte qui vous contribué à votre remboursement ?

R : Ma manière d'entreprendre m'a permis de rembourser. Mon coaching a contribué à mon remboursement. La capacité à manager m'a permis de rembourser dans le cadre ou mes revenus étaient planifié. J'avais un fond de roulement et autres.

THEME VI : Résilience des jeunes entrepreneurs

Sous thème1 : Sources du traumatisme

Q : Quels sont les types de pressions auxquels vous avez dû faire face pour entreprendre ?

R : Pour moi, il n'y a pas eu de pressions sociale parce que je pense que l'entrepreneuriat est une vocation. Il fallait subvenir à certains besoins et ce n'était pas évident.

Sous thème 2 : Cognition

Q : Quels sont les difficultés que vous avez dû faire face en terme de connaissances en entrepreneuriat et qui vous handicaper dans votre remboursement ?

R : Toutes les informations reçues étaient exploitées et mises en pratiques. Les informations étaient toujours tirées pour le traitement et ma capacité à analyser m'a permis de surmonter les difficultés d'entreprendre et de comprendre mon environnement entrepreneurial.

Sous thème 3 : Affectif

Q : A quelles émotions avez-vous dû faire recours pour surmonter les difficultés afin de rembourser votre crédit ?

R : Je n'ai pas eu recours à la maîtrise de soi pour surmonter les difficultés afin de rembourser votre crédit. J'ai eu recours à des interactions avec mon environnement et j'ai eu à gérer les émotions.

Sous thème 4 : Action

Q : Quelles actions vous ont-t 'il permis de surmonter difficultés ou pressions liées au remboursement ?

R : La planification m'a permis de surmonter les difficultés liées au remboursement. J'ai suivi de bout en bout et cela m'a permis de surmonter les pressions liées au remboursement. J'ai évalué les risques de mon remboursement. En ne remboursant pas, je pouvais être privé de liberté parce que le crédit c'est l'argent de l'Etat.

Sous thème 5 : Accompagnement psychologique des encadreurs

Q : Parler nous de l'accompagnement du personnel PAJER-U

R : J'ai reçu un accompagnement du PAJER-U qui m'a permis de dépasser mes doutes. J'ai eu un encadreur qui m'encourageait notamment dans le cadre du remboursement en me disant qu'il faut persévérer pour atteindre mes objectifs.

Nous vous remercions de votre disponibilité

ANNEXE 5: ATTESTATION DE RECHERCHE

UNIVERSITE DE YAOUNDE I

FACULTE DES ARTS, LETTRES ET
SCIENCES HUMAINES

CENTRE DE RECHERCHE ET DE
FORMATION DOCTORALE EN SCIENCES
HUMAINES, SOCIALES ET EDUCATIVES

UNITE DE RECHERCHE ET DE
FORMATION DOCTORALE SCIENCES
HUMAINES ET SOCIALES

DEPARTEMENT DE PSYCHOLOGIE

LABORATOIRE DE PSYCHOLOGIE
SOCIALE ET EXPERIMENTAL



THE UNIVERSITY OF YAOUNDE I

FACULTY OF LETTERS AND SOCIAL
SCIENCES

POSTGRADUATE SCHOOL FOR SOCIAL
AND EDUCATIONAL SCIENCES

DOCTORAL RESEARCH UNIT FOR
SOCIAL SCIENCES

DEPARTMENT OF PSYCHOLOGY

LABORATORY OF SOCIAL AND
EXPERIMENTAL PSYCHOLOGY

ATTESTATION DE RECHERCHE

Je soussigné, Professeur **Jacques Philippe TSALA TSALA** Chef du Département de Psychologie de l'Université de Yaoundé I, atteste que Monsieur **PENDA Fils Pierre Daniel**, matricule **98G276** a libellé son sujet de thèse de Doctorat PhD en Psychologie Sociale :

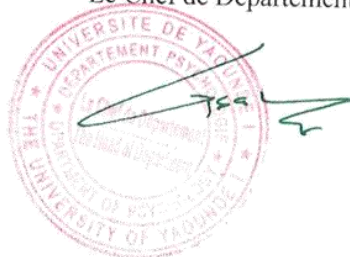
« **La culture entrepreneuriale dans la résilience des jeunes entrepreneurs bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U** »

Ses travaux s'effectuent sous la direction du Professeur **MENYE NGA Germain Fabrice**

En foi de quoi, la présente attestation lui est délivrée pour valoir et servir ce que de droit.

Fait à Yaoundé le **04 JAN 2021**

Le Chef de Département



Jacques-Philippe TSALA TSALA
Professeur des Universités

ANNEXE 6: LETTRE D'INTRODUCTION

REPUBLIQUE DU CAMEROUN

Paix-travail-patrie

MINISTERE DE LA JEUNESSE ET DE
L'EDUCATION CIVIQUE

SECRETARIAT GENERAL

REPUBLIC OF CAMEROON

Peace-work-fatherland

MINISTRY OF YOUTH AFFAIRS AND CIV-
IC EDUCATION

SECRETARIAT GENERAL

16 MARS 2021

LE MINISTRE

A

Madame et Messieurs les délégués
régionaux du MINJEC

Objet : Lettre d'introduction

Dans le cadre de ses travaux de recherches, Monsieur **PENDA Fils Pierre Daniel**, doctorant en Psychologie Sociale à l'Université de Yaoundé I et dont le Sujet est intitulé « **La culture entrepreneuriale dans la résilience des bénéficiaires des crédits gouvernementaux du PAJER-U** » effectuera des descentes dans vos unités respectives.

Cette étude dont les résultats pourraient contribuer à l'amélioration de la qualité du suivi des jeunes bénéficiaires des appuis financiers du gouvernement à travers notre département ministériel, nécessite un accompagnement technique des hommes de terrain.

A cet effet, Je vous demande de lui faciliter l'accès auprès de vos collaborateurs en charge de la promotion économique des jeunes ainsi que des bénéficiaires des appuis sus indiqués.



Mounouna Foutso

TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE	i
EPIGRAPHE	iii
DEDICACE.....	iv
REMERCIEMENTS	v
LISTE DES ABREVIATIONS	vii
LISTE DES FIGURES	ix
LISTE DES TABLEAUX	x
RESUME.....	xv
ABSTRACT	xvi
INTRODUCTION.....	1
PREMIERE PARTIE : LE CADRE THEORIQUE	14
CHAPITRE I : PROBLEMATIQUE DE L'ETUDE	15
I. CONTEXTE DE LA RECHERCHE.....	15
CHAPITRE III : LA RESILIENCE	16
I.1. LA JUSTIFICATION DE LA RECHERCHE	17
I.2. FORMULATION ET POSITIONNEMENT DU PROBLEME DE L'ETUDE.....	20
I.3. SYNTHÈSE DES TRAVAUX ANTERIEURS SUR LA RESILIENCE ENTREPRENEURIALE.....	25
I.4. ORIENTATION DE L'ETUDE	30
I.5. QUESTIONS DE RECHERCHE	36
I.5.1. Question principale	36
I.6. HYPOTHESE GENERALE ET HYPOTHESES DE RECHERCHE	38
I.7. OBJECTIF	39
I.7.1. Objectif général de l'étude.....	40
I.7.2. Objectifs spécifiques de l'étude	40
I.8. INTERET DE L'ETUDE.....	41
I.8.1. Intérêt scientifique :.....	41
I.8.2. Intérêt thématique :	41
I.8.3. Intérêt professionnel	43
I.9. TYPE D'ETUDE	43
I.10. DELIMITATION DE L'ETUDE.....	44

CHAPITRE II : GENERALITES SUR L'ENTREPRENEURIAT	45
II.1. DEFINITION DE L'ENTREPRENEURIAT	45
II.1.1. Définitions de l'entrepreneuriat en tant que champ d'étude	46
II.1.2. Définitions de l'entrepreneuriat en tant que processus de création de biens et services.....	46
II.1.3. Définitions de l'entrepreneuriat en tant que poursuite d'opportunité d'affaires	47
II.1.4. Définitions de l'entrepreneuriat en tant que développement d'initiatives	47
II.1.5. Définitions de l'entrepreneuriat en tant que création d'entreprises ou de valeurs	47
II.1.6. Définitions de l'entrepreneuriat en tant qu'appropriation des ressources et de développement d'innovation.....	48
II.2. LE CHAMP DE L'ENTREPRENEURIAT, LES OBJETS D'ETUDE ET LES APPROCHES DOMINANTES DE LA RECHERCHE EN ENTREPRENEURIAT	50
II.2.1. L'approche fonctionnelle des économistes (approche par les traits)	51
II.2.2. L'approche Behavioriste (approche par les traits et par les faits).....	52
II.2.3. L'approche processuelle	53
II.2.4. Champ et dimensions de l'entrepreneuriat	55
II.2.5. L'apport des différentes disciplines en entrepreneuriat	57
II.3. LES DIVERSES FORMES D'ENTREPRENEURIAT	59
II.3.1. Les formes d'entrepreneuriat selon les situations de création d'entreprises.....	59
II.3.2. La création ex-nihilo	60
II.3.3. La création par essaimage ou extrapreneuriat.....	61
II.3.4. La création par franchise.....	62
II.3.5. Le repreneuriat ou la reprise d'entreprise	62
II.3.6. L'intrapreneuriat ou entrepreneuriat organisationnel	63
II.3.7. L'entrepreneuriat social ou solidaire	64
II.3.8. Les formes d'entrepreneuriat selon les motivations	65
II.4. L'ENTREPRENEUR	66
II.4.1. Définitions de l'entrepreneur	67
II.4.2. Typologie des entrepreneurs.....	70
II.4.3. Les Caractéristiques Entrepreneuriale	76
II.5. L'ENTREPRISE.....	78
II.5.1. Définitions de l'entreprise	78
II.5.2 Classification des entreprises.....	80
II.6. L'ENTREPRENEURIAT DANS LE MONDE	84
II.7. L'ENTREPRENEURIAT AFRICAIN ET SES PARTICULARITES.....	85
II.7.1. L'entrepreneuriat féminin Africain.....	86
II.7.2. L'entrepreneuriat jeune en Afrique.....	86

II.7. 3. La typologie d'entrepreneurs en Afrique	87
II.8. SPECIFICITE DE L'ENTREPRENEURIAT CAMEROUNAIS	89
II.8.1. Secteur informel.....	90
II.8.2. Secteur formel.....	91
II.8.3. L'entrepreneuriat dans les grands groupes ethniques au Cameroun.	91
CHAPITRE III : LA RESILIENCE	97
III.1. HISTORIQUE DU CONCEPT DE RESILIENCE.....	97
III.2. GENESE DU CONCEPT DE LA RESILIENCE	98
III.2.1. Genèse de la résilience des sciences de l'ingénierie.....	98
III.2.2. Genèse de la résilience en psychologie	99
III.2.3. Genèse de la résilience en écologie	99
III.3. LA RESILIENCE UN CONCEPT MULTIDISCIPLINAIRE, MULTIDIMENSIONNELLE ET MULTIFACTORIELLE	100
III.4. LES DIFFERENTS SENS ET DEFINITIONS DE LA RESILIENCE	101
III.5. LA RESILIENCE EN PSYCHOLOGIE.....	104
III.5.1. L'approche cognitivo comportementale.....	104
III.5.2. L'approche psychodynamique.....	106
III.5.3. Approche biologique et évolutionniste de la résilience	107
III.5.4. L'approche socioculturelle	108
III.6. LA RESILIENCE EN PSYCHOLOGIE SOCIALE	108
III.7. LA RESILIENCE ENTREPRENEURIALE.....	109
III.8. TRAVAUX SCIENTIFIQUES EN LIEN AVEC LA RESILIENCE ENTREPRENEURIALE (ETAT DES LIEUX ET ELEMENTS DE CRITIQUES).....	109
III.8.1. L'échec entrepreneurial	110
III.8.2. La réussite entrepreneuriale.....	112
III.8.3. Accompagnement entrepreneurial.....	113
III.9. ETAT DES LIEUX ET ELEMENTS CRITIQUES SUR LA RESILIENCE ENTREPRENEURIALE.....	115
III.10. TRAVAUX SCIENTIFIQUES QUI ETABLISSENT LE LIEN ENTRE LA CULTURE ENTREPRENEURIALE ET LA RESILIENCE ENTREPRENEURIALE.....	116
CHAPITRE IV : CADRE THEORIQUE DE REFERENCE.....	119
IV.1. LA CULTURE ENTREPRENEURIALE	119
IV.1.1. La culture	119
IV.1.2. Rappel des différentes approches de l'entrepreneuriat.....	121
IV.2. APPROCHE THEORIQUE DE LA CULTURE ENTREPRENEURIALE	122
IV.2.1. Définitions.....	123
IV.2.2. La culture nationale.....	125

IV.2.3. Spécificité de la culture entrepreneuriale africaine	126
IV.2.4. Spécificité de la culture entrepreneuriale camerounaise	127
IV.2.5. Modèle Théorique de la culture entrepreneuriale utilisée dans notre étude	127
IV.3. THEORIES SECONDAIRES DE L'ETUDE	128
IV.4. LA THEORIE DE LA PERCEPTION SOCIALE	128
IV.4.1. La perception	128
IV.4.2. La perception sociale	129
IV.4.3. Structures en cause dans la perception sociale	129
IV.4.4. Les caractéristiques de la perception sociale	130
IV.4.5. Les facteurs déterminants de la perception	133
□ Les facteurs externes	133
□ Les facteurs internes	134
IV.4.6. La perception et les attentes	138
IV.4.7. La perception et la culture entrepreneuriale	138
IV.5. THEORIE DES REPRESENTATIONS SOCIALES	140
IV.5.1. Aspects théoriques : présentation du concept de la théorie des représentations sociales... 140	
IV.5.2. Les représentations sociales et la culture entrepreneuriale	144
IV.6. LA THEORIE DES ATTITUDES	146
IV.6.1. Définition	146
IV.6.2. Les Composantes des attitudes	147
IV.6.3. Attitude et comportement	148
1. L'accessibilité	148
2. La certitude de l'attitude	148
3. L'extrémité d'une attitude	148
4. L'expérience directe	149
5. L'importance de l'attitude	149
6. La consistance structurelle	149
IV.6.4. Attitudes et culture entrepreneuriale	150
IV.7. LE LIEN ENTRE LES THEORIES DE NOTRE ETUDE	151
DEUXIEME PARTIE : LE CADRE METHODOLOGIQUE ET OPERATOIRE	153
CHAPITRE V : METHODOLOGIE DE RECHERCHE	154
V.1. RAPPEL DE LA QUESTION DE RECHERCHE	154
V.2. PRESENTATION DU SITE DE L'ETUDE	155
V.2.1. Spécificité du site de l'étude	155
V.2.2. Présentation du PAJER-U	157
V.3. Population de l'étude	163

V.3.1. Technique d'échantillonnage.....	164
V.3.2. Echantillon.....	164
V.3.3. La taille de l'échantillon.....	165
V.4. Corps d'hypothèses de l'étude et leurs variables.....	166
V.4.1. L'hypothèse générale.....	166
V.4.2. Hypothèses de recherche	166
V.4.3. Opérationnalisation des variables.....	167
V.4.4. La variable indépendante.....	167
V.4.5. La variable dépendante.....	169
V.5. PRESENTATION ET JUSTIFICATION DE LA METHODE DE L'ETUDE	174
V.6. DISPOSITIFS DE COLLECTE DE DONNEES	176
V.6.1. Les outils et les instruments de mesures de la résilience en psychologie et leurs limites	176
V.6.2. L'approche quantitative retenue : le questionnaire.....	181
V.6.3. Construction du questionnaire	182
V.6.4. La pré enquête et validation du questionnaire	183
V.6.5. Procédure de validation	183
V.6.6. Validation de l'instrument	184
V.6.7. Présentation des données	185
V. 6.8. Administration du questionnaire	187
V. 6.9. Difficultés	187
V.6.10. Outils d'analyse	188
V.6.11. L'approche qualitative retenue : l'entretien semi directif.....	189
V.6.12. Construction du guide d'entretien	190
V.6.13. Analyse de contenu.....	191
☐ La retranscription des interviews.....	191
☐ Le codage	192
V.6.14. Administration du guide d'entretien.....	198
CHAPITRE VI : PRESENTATION, ANALYSE DES DONNEES ET VERIFICATION DES HYPOTHESES	199
VI.I PRESENTATION, ANALYSE DES DONNEES ET VERIFICATION DES HYPOTHESES	199
VI.I.1. Résultats du questionnaire	199
VI.1.2. Présentations des tableaux des fréquences et des pourcentages selon la méthode du tri à plat	199
VI.1.3. Présentation des tableaux relatifs aux connaissances partagées acquises	205
VI.1.4. Présentation des tableaux relatifs à la perception sociale du crédit.....	210

VI.1.5. Présentation des tableaux relatifs aux attitudes des jeunes entrepreneurs.....	214
VI.1.6. Présentation des tableaux relatifs aux valeurs entrepreneuriales.....	218
VI.1.7. Présentation des tableaux relatifs aux compétences des jeunes entrepreneurs.....	223
VI.1.8. Présentation des tableaux relatifs à la résilience des jeunes entrepreneurs	230
VI.1.9. Présentation de tableaux des différents facteurs selon les mesures de la tendance centrale et de dispersion.....	242
VI.2. VERIFICATION DES HYPOTHESES.....	246
VI.2.1. Vérification des résultats des hypothèses	246
VI. 3. RESULTATS DES ENTRETIENS SEMI-DIRECTIFS	261
VI.3.1. Résultats des entretiens des bénéficiaires qui ont totalement remboursé.....	262
VI.3.2. Récapitulatif des entretiens semi directif de tous les bénéficiaires	288
VI.3.3.Résultats des entretiens sémi directifs par thème et sous thème	293
VI.3. Analyse de contenu	306
VI.3.1. Analyse de contenu du thème 1.....	306
VI.3.2. Analyse de contenu du thème 2.....	307
VI.3.3. Analyse de contenu du thème 3.....	308
VI.3.4. Analyse de contenu du thème 4.....	309
VI.3.5. Analyse de contenu du thème 5.....	311
VI.2.6. Analyse de contenu du thème 6.....	313
VI.3.6. Vérification des hypothèses issues des entretiens	316
CHAPITRE VII : DISCUSSION	320
VII.1. DISCUSSION SUR LES RESULTATS ISSUS DE L'ANALYSE DESCRIPTIVE	320
VII.1.1. Genre et résilience.....	320
VII.1.2. Age et résilience.....	321
VII. 1.3. Niveau d'instruction et résilience	322
VII.1.4. Région d'origine et résilience	322
VII.1.5. Le domaine d'activité et résilience	323
VII.2. DISCUSSIONS DES RESULTATS ISSUES DE L'ANALYSE INFERENTIELLE	325
CONCLUSION	332
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	338
ANNEXES	381
TABLE DES MATIERES.....	433