

# Sur les trajectoires de l'intention à l'action entrepreneuriale : conceptualisation, modélisation et simulation à partir des données expérimentées en Haïti

Ernest TESSE<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Enseignant-chercheur en Sciences économiques à l'Université des Antilles (pôle Martinique) et Membre du Laboratoire MEMIAD (Management, Économie, Modélisation, Informatique et Aide à la décision), EA-2440. Pour tout contact par e-mail : [ernesttesse78@yahoo.com](mailto:ernesttesse78@yahoo.com)

Received 20/11/2020

Accepted 11/12/2020

**Résumé-** Dans les limites des modèles intentionnels de base en entrepreneuriat, cet article conceptualise un modèle théorique alternatif afin de permettre de mieux expliquer l'évolution temporelle et incertaine de la formation de l'intention entrepreneuriale puis d'évaluer les trajectoires de cette intention jusqu'au passage à l'acte ainsi que leurs effets de transmission et de répercussion. Par le biais des évaluations statistiques et micro-économétriques sur les données qui sont expérimentées dans le contexte de 200 actifs haïtiens, les résultats obtenus montrent que certains comportements socioculturels, économiques et éco-institutionnels sont identifiés comme sources de blocage à toutes initiatives entrepreneuriales importantes à court, moyen et long termes chez la majorité d'entre eux. Car leurs motivations entrepreneuriales perdurent pendant très longtemps dans une psychose de peur et de doute. De surcroît, la simulation des résultats pertinents montre que les mêmes comportements indiqués plus haut peuvent aussi être à la base du phénomène de la trappe à pauvreté qui sévit en Haïti durant ces dernières années, contrairement à d'autres qui présentent plutôt de meilleures alternatives à son développement socio-économique durable.

**Mots-clés :** Intention entrepreneuriale, Conceptualisation, Modélisation, Simulation, Expérimentation, Haïti.

## I. INTRODUCTION

Quoiqu'il soit souvent considéré comme une pièce maîtresse à la création d'emplois et à la croissance économique, l'entrepreneuriat, à côté du développement rapide de l'intrapreneuriat<sup>1</sup> dans les entreprises, reste jusqu'à présent un vaste champ d'études qui n'a pas encore été entièrement exploré dans la théorie comme dans la pratique. En particulier, il n'existe nulle part un modèle théorique de référence qui permet à l'unanimité d'expliquer en même temps la formation de l'intention entrepreneuriale puis les liens entre l'intention et le passage à l'acte, étant donné que les personnes intentionnées

---

<sup>1</sup> L'intrapreneuriat est considéré comme l'initiative d'un individu, en interaction avec une entreprise existante, qui crée une nouvelle organisation ou qui renouvelle une organisation par le développement de nouvelles activités ou qui introduit d'autres formes d'organisation (Fellag, 2009). Pour lui, l'entrepreneur et l'intrapreneur évoluent dans des contextes différents, notamment selon le type de risque encouru.

## Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

aujourd'hui ne sont pas nécessairement des créateurs de demain. Autrement dit, ces personnes peuvent être dotées d'une intention entrepreneuriale aujourd'hui, alors qu'elles ne pourront plus l'avoir le lendemain ou elles pourront la retrouver plus tard. Cet article s'inscrit alors dans cette démarche, parce qu'il se donne pour objectif principal de construire un modèle théorique alternatif permettant de bien expliquer théoriquement l'évolution temporelle de la formation de l'intention entrepreneuriale et d'évaluer empiriquement les trajectoires de cette intention jusqu'à l'action entrepreneuriale dans leurs différentes composantes : avant, au moment du déclenchement et après. En réalité, la finalité de ce modèle est surtout de permettre de mieux appréhender un ensemble de comportements économiques, financiers, socioculturels et éco-institutionnels dans les décisions d'entreprendre par le biais des évaluations statistiques descriptives, d'une part, et celles micro-économétriques, d'autre part.

Dans cette optique, nous choisissons d'expérimenter le contexte des actifs haïtiens, parce que celui-ci peut nous permettre de pronostiquer à partir d'un protocole expérimental simple<sup>2</sup> sur un ensemble de traits culturels inhérents qui sont habituellement pratiqués dans les activités économiques informelles en Haïti et certaines visions eschatologiques qui sont héritées de la culture négro-africaine. Car, dans la littérature, ces traits culturels et certaines de ces visions rétrogrades sont considérés comme sources de blocage à la rationalité productive des agriculteurs haïtiens (Jacob, 2009), voire comme

frein au développement socio-économique durable d'Haïti [Jeune (2008), St-Martin (2018), etc.]. Par ailleurs, pour pallier l'insuffisance des enquêtes d'opinion qui restent exclusivement cantonnées sur le caractère psychologique latent, lorsqu'il s'agit d'expliquer les trajectoires de l'intention entrepreneuriale, et pour ne pas non plus se limiter uniquement aux entrepreneurs potentiels, les comportements des actifs haïtiens qui sont à la fois des entrepreneurs et des non-entrepreneurs sont pris en compte dans le cadre de cette expérimentation dans la mesure où ils peuvent nous permettre aussi de pronostiquer globalement sur l'environnement complexe des affaires en Haïti. Car, selon les données émises par le PNUD (2014) et la Banque Mondiale (2017), ce dernier est considéré comme l'unique pays du bassin caribéen qui stagne jusqu'à présent sous le seuil d'une extrême pauvreté, à cause de l'inefficacité des politiques publiques structurelles et conjoncturelles qui sont particulièrement mises en place durant ces dernières années.

Pour y parvenir concrètement, cet article s'évertue à mobiliser plusieurs autres travaux théoriques et empiriques :

— Sous certaines conditions et dans une certaine mesure, il se base premièrement sur le modèle pionnier de la formation de l'intention entrepreneuriale de Shapero et Sokol (1982), le modèle du comportement planifié de Ajzen (1991) et celui de Shapero et Sokol (1982) qui est repris par Krueger (1993). Dans le cas de Shapero et Sokol (1982), l'apparition d'une intention entrepreneuriale se présente comme le résultat d'une perception positive de la désirabilité et de la faisabilité de l'acte d'entreprendre. S'inscrit dans un cadre statique,

<sup>2</sup> En effet, le protocole ou le jeu expérimental utilisé est simple, dans la mesure où il permet de poser différemment une même question dans le but d'obtenir stratégiquement des réponses quasi-identiques chez les expérimentés.

### Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

leur modèle ne permet pas d'expliquer l'évolution, le maintien ou le déclin, le risque ou l'incertitude de l'intention entrepreneuriale au fil du temps. Et, pour rattraper cette perspective dynamique temporelle, ce présent article tient compte de la mobilité temporelle et de la situation d'incertitude et de risque qu'elle peut encourir d'une période à l'autre.

— Deuxièmement, il s'inscrit dans le prolongement de l'étude de Raveleau et Moreau (2006) qui a identifié les principales limites des modèles de Shapero et Sokol (1982) ainsi que tous les autres travaux et modèles intentionnels qui s'en inspirent. En effet, pour Raveleau et Moreau (2006), l'intention entrepreneuriale peut s'étaler sur une durée relativement longue, au cours de laquelle son intensité peut varier considérablement. Leur étude a été réalisée sur la base d'une enquête par analyse inductive sur un terrain constitué d'étudiants en économie et gestion. Les résultats de cette étude ont permis de décomposer l'intention entrepreneuriale en trois phases : Dans la première phase, Raveleau et Moreau (2006) ont cherché à découvrir la capacité professionnelle des étudiants ; dans la deuxième phase, ils ont cherché à savoir comment les étudiants apprennent à lier satisfaction et situations de type entrepreneurial et, au cours de la troisième phase, ils ont cherché à comprendre si l'intention entrepreneuriale des étudiants se maintient, parce qu'elle perdure, sinon elle disparaît totalement via des expériences vécues négativement. Dans la continuité de cette étude, l'originalité de ce présent article se situe dans le cadrage susmentionné pour faciliter un découpage plutôt systématique des trajectoires de l'intention à l'action entrepreneuriale. Ces trajectoires se

découpent donc suivant un processus entrepreneurial non linéaire à court, moyen et long termes, afin de prendre en considération les séquences comme la formation, le développement, le maintien ou le déclin et l'aboutissement. Le processus à court terme (moins de deux années) fait appel à la curiosité entrepreneuriale comme variable latente ou inobservable. Celui à moyen terme (entre 2 et 5 années) est lié à la nécessité entrepreneuriale (comme variable inobservable) et le processus à long terme (5 années et plus) se base sur l'espérance entrepreneuriale ou l'utilité entrepreneuriale espérée (comme variable latente). Notons que les processus peuvent subir des variations au cours de chaque intervalle de temps susmentionné, ce qui nous porte à décomposer chacun en trois étapes pour étayer notre modèle conceptuel. Par exemple, le processus à court terme est lié à une découverte immédiate qui pousse la curiosité à se manifester tout de suite. Ceci explique l'intention d'entreprendre immédiatement à court terme. Cette curiosité peut également perdurer dans le court terme face à une situation d'incertitude et de doute. Enfin, elle peut se voir disparaître totalement à court terme ou elle peut se reporter à moyen terme ou à long terme. Les mêmes explications sont valables pour les processus à moyen terme et à long terme.

— Troisièmement, cet article s'appuie sur les travaux de Benoît (1985), de Logossah (2007), de Jeune (2008) et de St-Martin (2018) qui ont considéré que le sous-développement d'Haïti est principalement lié à un ensemble de traits culturels indésirables et de visions eschatologiques, comme le fatalisme, le conformisme, l'attentisme, l'aversion au risque et

### Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

à la concurrence, l'auto-retrait du monde, etc., hérités de l'Afrique subsaharienne pendant la période coloniale. Toutefois, les résultats de la majorité de ces travaux ont été obtenus sur la base des analyses statistiques descriptives unidimensionnelles et d'auto-perception. Les analyses descriptives concernent principalement les caractéristiques et les valeurs des enquêtés. En complément d'autres variables extrinsèques et intrinsèques permettant d'expliquer les trajectoires de l'intention entrepreneuriale et le passage à l'acte, ce présent article consiste à reprendre la plupart de ces traits culturels indiqués via les comportements exprimés par les actifs. En effet, au-delà de simples études statistiques descriptives univariées, il les utilise plutôt dans un cadre d'analyse plus approfondie, donc par la mise en place d'une évaluation d'indépendance de Chi-deux, d'une analyse croisée trivariée, d'une modélisation micro-économétrique et d'une simulation de certains résultats obtenus.

Afin de faciliter sa bonne organisation, cet article est structuré en quatre sections. Si l'intention a revalorisé le rôle joué par l'entrepreneuriat dans l'économie dans le sens où elle cherche à mieux appréhender la motivation, l'opportunité, voire l'anticipation dans le processus de la création d'entreprise, la première section s'intéresse à montrer les appréciations et les critiques des modèles de base sur les trajectoires de l'intention entrepreneuriale et le passage à l'acte ainsi que les travaux empiriques qui s'en inspirent. Afin de pallier les principales critiques identifiées, la deuxième rentre d'emblée dans la conceptualisation d'un modèle théorique alternatif. La troisième section explique la mise en place d'un protocole expérimental afin

d'implémenter le modèle théorique alternatif dans le contexte de 200 actifs haïtiens. Si les données recueillies sont évaluées statistiquement dans cette même section, elles le sont aussi micro-économétriquement par le biais d'une spécification du modèle triprobit trivarié récursif. Dans la quatrième section, certains résultats obtenus sont simulés, ce qui permet de les extrapoler et de les comparer dans l'environnement global des affaires en Haïti et dans le contexte de son développement socio-économique durable. Nous concluons par la présentation des contributions, des limites et des perspectives de recherches futures.

#### II. DE L'INTENTION À L'ACTION ENTREPRENEURIALE : APPRÉCIATIONS ET CRITIQUES DES MODÈLES INTENTIONNELS DE BASE AINSI QUE LES TRAVAUX EMPIRIQUES QUI S'EN INSPIRENT

Le modèle de Shapero et Sokol (1982) et celui du comportement planifié d'Ajzen (1991) sont les deux modèles qui ont servi de base scientifique pour les recherches sur la naissance de l'intention entrepreneuriale. Si le premier est propre au champ de l'entrepreneuriat dans l'explication proposée à l'émergence de l'événement entrepreneurial, le second provient de la psychologie sociale, car il cherche à expliquer et à prédire les comportements humains à travers des concepts renvoyant aux dispositions comportementales, aux attitudes et aux traits de personnalité. Même si leurs caractéristiques présentées sont convergentes sur certains points et divergentes sur d'autres, les deux modèles postulent que dans le cadre d'un comportement planifié (dont relève la création d'une entreprise), l'intention est un antécédent de l'acte et constitue donc un excellent indicateur du passage à l'action.

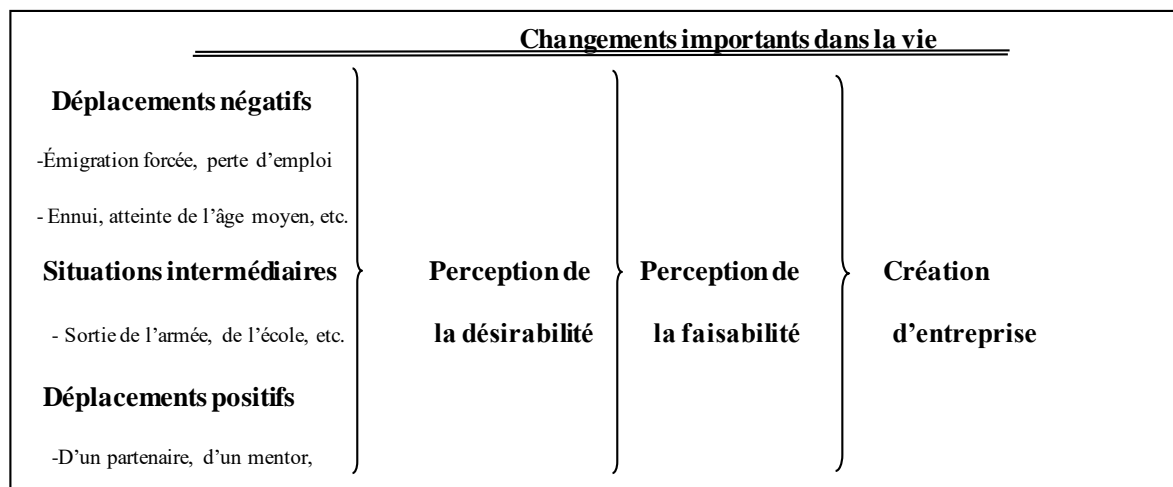


Figure 1. La formation de l'événement entrepreneurial de Shapero et Sokol (1982)

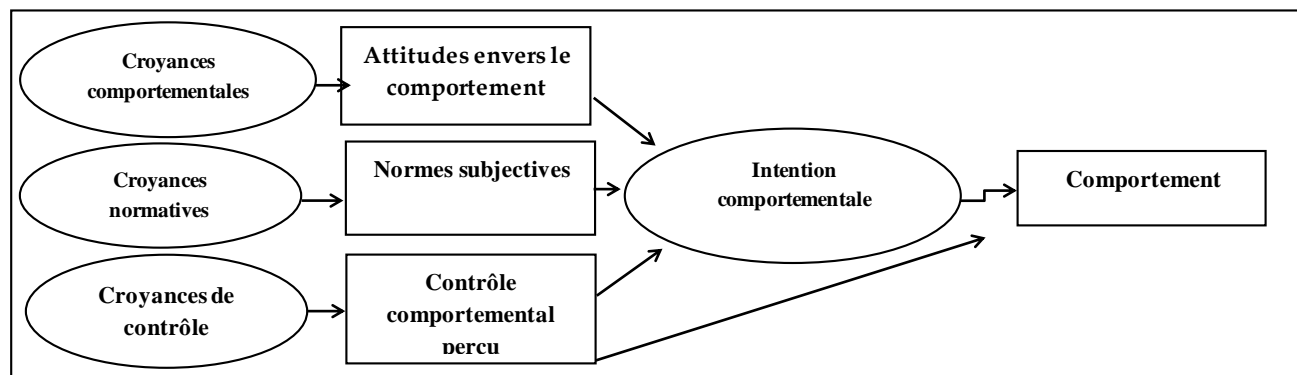


Figure 2. Le modèle du comportement planifié de Ajzen (1991)

Les deux modèles de base ont suscité l'émergence d'autres modèles. C'est le cas du modèle de Krueger (1993) qui cherche à expliquer l'intention entrepreneuriale à partir d'autres variables intermédiaires. En partant dans l'optique de prolonger le modèle de Shapero et

Sokol (1982), Krueger (1993) montre que l'acte de création d'entreprise est le résultat de quatre éléments : les perceptions de la désirabilité, les perceptions de la faisabilité, les déplacements positifs ou négatifs et la propension à l'action. Pour lui, la majorité des entreprises créées résultent d'un « déplacement », c'est-à-dire d'un événement (positif ou négatif) qui modifie la trajectoire de la vie du futur l'entrepreneur et qui sert de catalyseur au déclenchement de l'événement entrepreneurial.

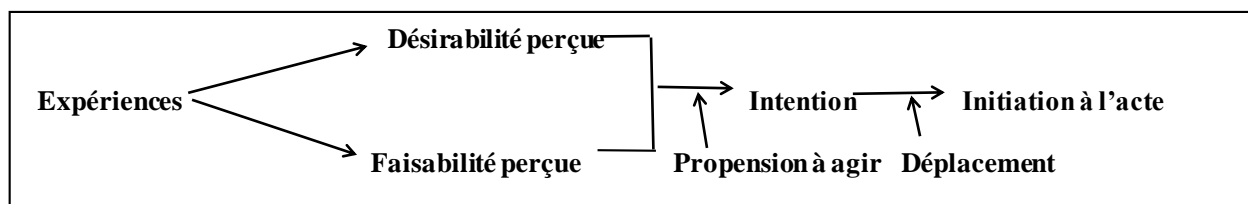


Figure 3. Le modèle de Krueger (1993)

Les deux modèles de base ainsi que le prolongement de Krueger (1993) sont très appréciés dans la littérature. À côté de la formation de l'intention entrepreneuriale qu'il cherche à expliquer dans certaines composantes et des idées qui permettent de créer de nouvelles entreprises qu'il cherche à véhiculer chez les individus-entrepreneurs, le modèle de Shapero et Sokol (1982) est par exemple très plébiscité par les chercheurs, à l'instar de Davidson (1995), Autio et al (1997), Audet (2004), etc. Par exemple, pour Audet (2004), les dimensions « perception de la faisabilité et perception de la désirabilité » du modèle de Shapero et Sokol (1982) peuvent expliquer à elles seules l'intention de créer une entreprise. Le modèle de Ajzen (1991) est très utilisé comme moyen de prédiction du comportement humain, étant donné qu'il a une valeur prévisionnelle et sociocognitive quant à la relation attitude-comportement. Selon Chamberlant (2003), il permet de comprendre les motivations qui poussent un individu à orienter son comportement dans une direction donnée. La variable « propension à l'action » que Krueger (1993) a intégrée permet d'expliquer la relation entre l'intention et l'action qui est indirecte dans le sens où elles peuvent uniquement influencer par les variables explicatives « les déplacements ». Selon lui, pour qu'un individu développe une intention de créer son entreprise et de passer plus

tard à l'acte, il faut qu'il ait des attitudes favorables envers l'acte d'entreprendre. De plus, Krueger (1993) conserve les deux principales composantes du modèle de Shapero et Sokol (1982) qui se rapprochent du modèle de Ajzen (1991), à savoir la faisabilité et la désirabilité perçues pour constituer son modèle. Beaucoup de chercheurs se rejoignent sur le fait que l'intention entrepreneuriale dépendrait de la perception de désirabilité et de faisabilité de l'acte. Si la première dimension mesure l'attractivité du comportement pour l'individu. La seconde est ce que la personne pense détenir comme contrôle sur le comportement donné. C'est la croyance en ses capacités à réaliser avec succès l'activité. Plus les perceptions de désirabilité et de faisabilité sont fortes et plus l'intention de créer une entreprise est grande.

Les deux modèles de base et les travaux empiriques qui s'en inspirent ont aussi fait l'objet de nombreuses critiques. Le modèle de Shapero et Sokol (1982) est critiqué par le fait qu'il délaisse la notion du développement de l'intention entrepreneuriale, c'est-à-dire sur la question : « *Les personnes intentionnées aujourd'hui sont-elles des potentiels créateurs de demain ?* ». Il est aussi critiqué sur la question : « *Comment l'intention entrepreneuriale se comporte-t-elle dans le temps ?* », car, selon Raveleau et Moreau (2006), l'absence de la prise en considération de la perspective dynamique



### Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

temporelle de l'intention entrepreneuriale nuit aux réflexions sur le lien qui peut exister entre le fait d'avoir une intention entrepreneuriale et le passage à l'acte. La critique lui est faite par rapport à une troisième question, qui n'est autre que le résumé des deux précédentes : « *Comment penser le basculement de l'un à l'autre si l'on ne comprend pas comment évolue et se maintient l'intention entrepreneuriale ?* ». À propos de cette question, les variables qui interviennent au moment de l'apparition de l'intention entrepreneuriale ne sont pas forcément celles qui peuvent la maintenir ou la décliner lors du passage à l'acte. De plus, le modèle de Shapero et Sokol (1982) est uniquement concentré sur l'individu-entrepreneur potentiel, ce qui fait que Tesse (2018) lui assimile de véritables défauts, au regard de la théorie moderne des firmes qui se concentre actuellement sur le collectivisme et sur le management organisationnel et opérationnel. En termes d'aboutissement, ce modèle ne donne aucune vision sur les retombées en matière de développement socio-économique durable, étant donné que l'entrepreneuriat est considéré ces dernières années comme de véritables plans de sauvetage économique tant pour les pays développés que pour ceux en voie de développement [PNUD (2015) ; Banque Mondiale (2017)]. Du côté d'Ajzen (1991), la première critique porte sur l'aspect causal du modèle, en mettant l'accent sur l'indépendance des composantes, le rôle médiateur de l'intention et la relation causale entre les croyances et l'attitude. Selon Giger (2008), l'aspect causal du modèle est loin d'être confirmé avec les données non expérimentales et celles qui sont traitées à partir des outils statistiques corrélationnels. La deuxième se concentre sur le caractère prédictif. Dans ce sens, Giger (2008) montre que ce modèle

nécessite une modification par l'ajout de nouveaux prédicteurs, car de nombreuses études ont révélé qu'une grande part de variance de l'intention comportementale n'est pas expliquée par les construits présentés. La troisième critique est liée à la falsifiabilité du modèle. Grâce à un positionnement théorique, la falsifiabilité d'un modèle permet de faire des prédictions assez précises pour pouvoir être clairement contredites. Selon Giger (2008), pour respecter les critères de falsifiabilité, le modèle d'Ajzen (1991) devra renoncer à une partie de son pouvoir d'explication. Les autres critiques qui sont formulées ont rapport à l'aspect évolutif et au déclin qui peuvent survenir dans l'intention comportementale, ce qui rend plus fondées les critiques faites sur la simplicité et la parcimonie du modèle de Ajzen (1991). De plus, son modèle a hérité les limites de celui de Shapero et Sokol (1982), étant donné qu'il existe un ensemble de points convergents entre les deux. Le processus du modèle de Krueger (1993) est critiqué pour sa linéarité, même s'il permet d'éliminer l'aspect statique dans la formation de l'événement entrepreneurial de Shapero et Sokol (1982). Par ailleurs, les travaux empiriques qui s'inspirent des modèles intentionnels de base ont été particulièrement critiqués sur deux points de vue : le psychologisme latent et l'immobilisme. Par psychologisme latent, Raveleau et Moreau (2006) ont constaté un piège de circularité qui conduit de nombreux chercheurs à ne plus s'interroger que sur la nature psychologique de l'intention. Pour eux, limiter l'explication de la naissance de l'intention entrepreneuriale à des états mentaux ou à des croyances, sans l'ouverture sur d'autres dimensions, revient à dire qu'elle n'a aucune autre cause que la volonté que nous avons de la faire apparaître. Sur le

### Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

psychologisme latent, ils ont constaté que les chercheurs ont tenté de mesurer l'intention uniquement à partir des variables d'opinion, comme « Il est possible que vous créiez une entreprise... ? » – « Vous envisagez de vous engager dans une création d'entreprise... ? » – « Vous avez l'intention de créer une entreprise... ? », etc., sans varier les types d'indicateurs, et surtout sans les rattacher à des faits ou à des actions en cours. Par immobilisme, Raveleau et Moreau (2006) ont constaté l'absence de la prise en considération de la mobilité de l'intention entrepreneuriale. En effet, ils pensent qu'une personne peut être dotée d'une intention entrepreneuriale un jour, ne plus l'avoir le lendemain et la retrouver plus tard. Pour eux, le problème de la constance de l'intention entrepreneuriale est important, car il peut affecter le pouvoir prédictif des modèles théoriques de création d'entreprise basés sur les intentions entrepreneuriales. De plus, Raveleau et Moreau (2006) ont constaté que beaucoup de travaux empiriques se contentent seulement de savoir si, au moment de l'enquête, l'interrogé possède ou non une intention de créer son entreprise un jour. C'est le cas de Réitan (1996) qui a réussi à expliquer 63% de la variance des intentions de démarrer une entreprise. Pour ce faire, son modèle a intégré les deux modèles intentionnels de base et a inclus des variables de situation. Cela contribue donc à donner une image figée et empêche l'émergence d'explications sur les phases de mobilité de l'intention entrepreneuriale.

Somme toute, nous nous proposons de reprendre les critiques faites par Raveleau et Moreau (2006) sous forme de questions : « *Pourquoi l'intention entrepreneuriale varie-t-elle et selon quelles*

*modalités ?* », « *Sur quel laps de temps fluctue-t-elle ?* », « *Comment ses différents états se succèdent-ils et s'enchaînent-ils ?* », « *Qu'est-ce qui permet à l'intention entrepreneuriale de se maintenir ?* », « *Au contraire, qu'est-ce qui conduit l'intention entrepreneuriale à périlcliter ?* ». Outre que les objectifs qui sont fixés à l'avance, les sections suivantes tentent de répondre à ces questions.

### III. CONCEPTUALISATION D'UN MODÈLE ALTERNATIF DANS LA LIMITE DES MODÈLES INTENTIONNELS DE BASE : UN CADRE THÉORIQUE POUR SORTIR DE L'IMPASSE LES NIVEAUX D'ANALYSE

Le modèle théorique alternatif permet à la fois d'expliquer la formation de l'intention entrepreneuriale dans ses dimensions évolutives et de créer un cadre d'analyse qui permet de tenir compte de toutes les composantes indispensables dans les trajectoires de l'intention entrepreneuriale et le passage à l'acte. Il permet aussi de mesurer les différentes phases de l'intention entrepreneuriale et d'en évaluer toutes les catégories de variables internes et externes suivant une approche processuelle non linéaire.

D'emblée, pour conceptualiser ce modèle, nous reprenons certaines composantes des modèles intentionnels de base. Par exemple, la faisabilité et la désirabilité perçues qui sont deux dimensions qui peuvent contribuer à la naissance de l'intention entrepreneuriale. Ce que nous voulons montrer, c'est que cette intention évoquée peut disparaître ou renaître d'un moment à l'autre, au regard des modifications opérées dans les décisions d'un entrepreneur. Cette modification est analysée dans l'étude de Raveleau et Moreau (2006) comme un aspect mobile de l'intention, ce qui veut dire que celle-ci n'est pas statique. Ainsi, pour permettre de



### Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

prendre en compte cette mobilité dans notre modèle, nous plaçons la formation de l'intention entrepreneuriale dans un processus non-linéaire à court, moyen et long terme. La non-linéarité mentionnée indique les variations que subit chaque processus. Ainsi, le processus à court terme est décomposé en trois étapes : La première permet de constater si l'intention entrepreneuriale est immédiate dans le court terme ; la deuxième permet aussi de savoir si elle perdure dans le court terme face à une situation d'incertitude et de risque ; la troisième permet de savoir si elle est déclinée ou reportée ultérieurement. Nous procédons de la même façon que pour les processus à moyen terme et à long terme.

L'originalité de ce modèle est d'appréhender l'apparition de l'intention entrepreneuriale suivant un processus non-linéaire à court terme par une variable latente ou inobservable appelée « curiosité entrepreneuriale ». L'intention entrepreneuriale suivant un processus non-linéaire à moyen terme est appréhendée par une variable latente appelée « La nécessité entrepreneuriale ». Enfin, l'intention entrepreneuriale suivant un processus non-linéaire à long terme est appréhendée par une variable latente appelée « l'espérance entrepreneuriale ou l'utilité entrepreneuriale espérée ». En dernier lieu, sa contribution pratique est de permettre de pronostiquer non seulement sur les effets de transmission, mais aussi sur les répercussions, donc les retombées en termes de développement socio-économique durable. Tesse (2018) conçoit les retombées comme l'aboutissement de l'intention entrepreneuriale. Le modèle est présenté dans la figure ci-dessous :

Plusieurs dimensions rentrent dans la composition du nouveau modèle :

*a) La désirabilité et la faisabilité perçues* : La première fait référence à la présence du soutien et de la disponibilité des ressources financières, techniques et humaines nécessaires à la réussite du projet de création d'entreprise. Elle dépend de la confiance que possède l'entrepreneur en ses propres compétences et de sa capacité à mener à bien les tâches nécessaires pour le bon déroulement du processus entrepreneurial. La deuxième est liée à l'attrait perçu pour la création d'entreprise. Elle se construit sur la base du système de valeurs de l'individu qui gouverne ses choix et ses envies. Selon Audet (2004), elle se construit aussi sur la base de l'influence des croyances, des principes, des peurs et des facteurs culturels et sociaux, mais également par la présence des modèles entrepreneuriaux dans l'entourage de l'entrepreneur potentiel. Ce sont les deux principales dimensions du modèle de Shapero et Sokol (1982). Comme l'indique la figure, elles convergent avec les composantes du modèle d'Ajzen (1991) dans le modèle de Krueger (1993).

*b) La curiosité entrepreneuriale* : Elle est définie comme une qualité émotionnelle qui existe chez l'individu pour les affaires. Étant positive, cette qualité s'exprime chez l'individu par le désir immédiat, l'envie, le besoin d'entreprendre pendant qu'il sent développer en lui une certaine maturité ou la capacité à se lancer dans une initiative économique personnelle [en se référant à la curiosité intellectuelle évoquée par Bonawitz et al. (2011), Kanget al. (2009), Dehaene (2015), Loewenstein (1994), etc.]. Par exemple, pour Dehaene (2015), cette qualité qui représente un comportement exploratoire ou une attitude de disponibilité, de motivation ou d'intérêt portée à

### Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

l'égard de ce qu'un individu peut entreprendre permet de faire ressortir trois éléments importants : la surprise, le retour aux informations et la récompense. Si la curiosité fait l'objet d'une surprise positive par exemple, l'individu peut décider d'entreprendre tout de suite. Dans le cas contraire, il peut s'attarder à le faire ou le report à moyen ou à long terme.

*c) La nécessité entrepreneuriale :* Au-delà d'un report ultérieur de l'intention d'entreprendre à court terme, une utilité ou une vision entrepreneuriale suivant un processus à moyen terme peut se manifester. Cette vision ou utilité se traduit par une nécessité d'entreprendre pour désigner l'intention entrepreneuriale à moyen terme. Via la curiosité entrepreneuriale, un individu peut être motivé à créer une entreprise à moyen terme, ce qu'il n'a pas pu créer à court terme, pourvu qu'il découvre une opportunité immédiate. Toutefois, son intention à moyen terme peut perdurer face à certains aléas qu'il ne maîtrise pas, ou elle peut reporter à long terme ou disparaître. Appelée par la théorie de la motivation (*effet push*), la curiosité entrepreneuriale se traduit par la motivation pour un individu de créer son propre emploi, face au chômage prolongé, à un emploi précaire ou flexible, à un licenciement ou à une insatisfaction au travail, etc. Dans la littérature, plusieurs auteurs ont abordé la curiosité entrepreneuriale dans les termes susmentionnés, et ceci dans un contexte de moyen terme. C'est le cas, par exemple, des travaux de Reynolds et *al.* (2002), de Hughes (2003) et de Acs et *al.* (2005).

*d) L'espérance entrepreneuriale :* En cas d'un refus total de l'intention entrepreneuriale à court et moyen termes, une utilité ou une vision d'entreprendre suivant un processus à long terme

peut se manifester. Cette vision est l'utilité entrepreneuriale espérée (UEE) permettant de saisir l'intention entrepreneuriale à long terme. Comme dans le processus à court et moyen terme, un individu peut espérer entreprendre à long terme s'il y a une opportunité dans l'immédiat (*Effet pull*), même si sa motivation perdure face à des contraintes économiques, financières, matérielles et humaines, ou si elle disparaît totalement. L'espérance entrepreneuriale s'inscrit souvent dans une perspective de croissance économique sur le long terme. Car, en période de forte croissance et de stabilité durable sur le plan socio-économique et environnemental, beaucoup d'individus cherchent à faire des affaires au détriment des autres possibilités d'emplois [McMullen et *al.* (2008), Gabbaret et Vedel (2018)].

*e) Les trajectoires de l'intention entrepreneuriale et le passage à l'acte : effets de transmission et de répercussion :* Un individu qui a la volonté entrepreneuriale peut créer une entreprise dans l'espoir de léguer à sa génération future des moyens nécessaires pour subvenir à ses besoins ou pour permettre de continuer à entreprendre d'autres projets créatifs. Il résulte que si la création d'entreprise relève généralement d'un parent entrepreneur, le goût entrepreneurial peut se transmettre de génération en génération. Par une telle transmission, la pérennité de l'entreprise constitue une stabilité réelle pour l'emploi et la croissance économique, si elle continue d'exister pendant longtemps. D'une manière générale, la transmission peut se faire à chaque fois où un individu décide de mettre en œuvre ses motivations d'entreprendre, soit parce qu'ils sont curieux, soit parce que pour eux c'est une nécessité ou soit parce qu'ils ont

## Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

une utilité espérée sur le long terme. Les résultats positifs de l'acte d'entreprendre traduisent la satisfaction, le bien-être, l'enrichissement, l'estime de soi, la responsabilité sociétale, etc. Les résultats positifs qui sont des retombées peuvent créer de « l'effet retour ».

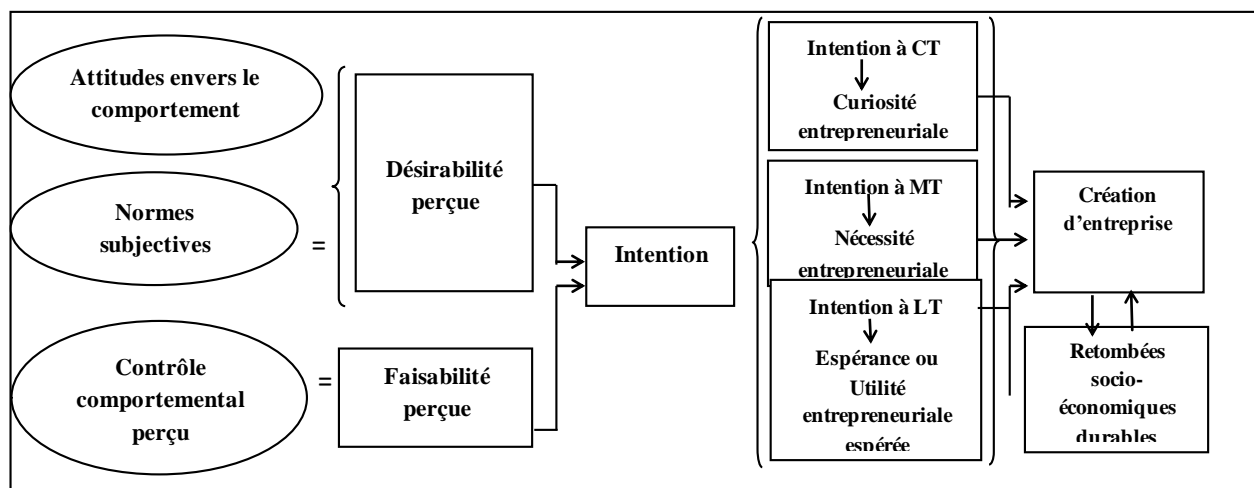


Figure 4. Les trajectoires de l'intention à l'action entrepreneuriale ainsi que leurs effets de transmission et de répercussion (construite par nos soins)

### IV. IMPLÉMENTATION DU MODÈLE ALTERNATIF : CHOIX DE L'ÉCHANTILLON, COLLECTE DES DONNÉES ET ÉVALUATIONS STATISTIQUES ET MICRO- ÉCONOMÉTRIQUES

L'implémentation permet de valider la pertinence du modèle, via une expérimentation dans le contexte des actifs haïtiens. Les données collectées chez les actifs expérimentés sont évaluées statistiquement et micro-économétriquement.

#### 4.1 Méthodologie de collecte des données et échantillonnage

Les données collectées sont les réponses aux questions formulées. En effet, elles sont collectées à partir d'un protocole expérimental

simple afin de tenir compte des critiques de causalité, de prédiction et de falsifiabilité faites aux travaux empiriques qui tentent de mesurer l'intention entrepreneuriale à partir des méthodes traditionnelles (voir Giger, 2008). Si elle est très utilisée ces dernières années dans les sciences humaines et sociales, l'expérimentation est donc une démarche scientifique permettant de mettre en situations différentes des sujets ou des individus par rapport à une problématique clairement définie. Dans ce sens, nous avons procédé à l'expérimentation de 247 actifs haïtiens résidant dans les communes de Port-au-Prince et des Cayes afin d'expliquer la formation de leur intention entrepreneuriale et d'évaluer les trajectoires de cette intention jusqu'au passage à l'acte. Cependant, nous retenons 200 d'entre eux, pour des réponses quasi-similaires qu'ils nous ont fournies. Nous choisissons la commune de Port-

## Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

au-Prince, parce qu'elle est non seulement la capitale haïtienne, mais aussi c'est l'un des bastions économiques importants du pays. Celle des Cayes est l'une des zones stratégiques sur le littoral du Sud d'Haïti, en matière d'investissement touristique. En ce qui a trait au jeu expérimental utilisé, nous avons disposé sur un support en papier 2 fiches différentes réparties chacune de 3 questions dans une cagnotte. Par le biais d'un tirage avec remise, les actifs qui sont des entrepreneurs et des non-entrepreneurs haïtiens choisissent chacun au hasard dans cette cagnotte une fiche, à laquelle ils répondent à ses trois questions au cours des rendez-vous planifiés à l'avance. Toutefois, les réponses aux questions posées ne sont pas déterminées à l'avance par l'expérimentateur. Autrement dit, ce sont les expérimentés qui donnent leurs réponses personnelles aux 6 questions posées dans les 2 fiches. Par exemple, les réponses obtenues à chaque question posée sont compilées de manière stratégique par l'expérimentateur, afin qu'elles soient représentées significativement les variables qui permettent d'expliquer la mobilité temporelle de la formation de l'intention entrepreneuriale, d'évaluer les trajectoires de cette intention jusqu'au passage à l'acte suivant un processus non linéaire à court, moyen et long terme, de savoir si l'intention se maintient ou pas et de pronostiquer sur les retombées dans le contexte du développement socio-économique durable d'Haïti.

### 4.2 Choix stratégiques des questions : effets sur les réponses ?

La question 1 de la fiche 1 est semblable à la question 1 de la fiche 2, même si elles sont posées différemment. La stratégie qui sous-tend est que les questions ont été posées pour avoir

des réponses quasi-similaires. Par exemple, la question 1 de la fiche 1 « Êtes-vous motivé à créer une entreprise en Haïti ? Si oui, quand ? » est semblable à la question 1 de la fiche 2 « Avez-vous des projets professionnels très ambitieux en Haïti ? Si oui, êtes-vous prêt à les mettre en œuvre dans le plus bref délai ? ». Il en est de même pour la question 2 de la fiche 1 « citer les facteurs motivant et destructeurs à la création d'entreprise en Haïti ? » qui est posée autrement pour avoir des réponses quasi-similaires à celle de la fiche 2 « Identifiez-vous les opportunités et les contraintes dans votre projet de création d'entreprise en Haïti ? ». En dernier lieu, la question 3 de la fiche 1 « Quelle est votre perception de la réussite socio-économique et votre vision eschatologique sur des projets professionnels en Haïti ? » n'est pas différente de celle de la fiche 2 « Vous sentirez-vous à l'aise demain sans planifier professionnellement votre vie aujourd'hui ? ». Comme il est convenu de poser une même question sous différentes formes, les réponses obtenues des expérimentés sont décantées sous forme de modalités afin de bien caractériser une variable (ou facteur) dans sa globalité. C'est le cas de la motivation à court terme qui est décantée en « motivation à court terme tout de suite », « motivation à court terme qui perdure dans le doute » et « pas ou report ultérieurement ». Ceci est valable pour la motivation à moyen terme et à long terme. La combinaison des réponses obtenues sur les trois motivations permet de mesurer les trajectoires de l'intention entrepreneuriale et le passage à l'acte. Elle permet d'expliquer aussi le maintien ou le déclin de l'intention entrepreneuriale. De plus, les réponses obtenues sur les variables socio-démographiques, les facteurs motivant et

## Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

destructeurs et les variables perception de la réussite socio-économique et la vision eschatologique du temps permettent d'évaluer les effets de transmission et de répercussion des trajectoires de l'intention entrepreneuriale jusqu'au passage à l'acte dans une perspective dynamique temporelle et dans une situation de risque et d'incertitude. Des explications sur les modalités de réponse sont présentées de façon plus précise dans les tableaux de traitements statistiques qui vont suivre.

### 4.3 Choix stratégiques des actifs expérimentés et évaluations statistiques descriptives univariées de leurs réponses

Nous nous focalisons à la fois sur les entrepreneurs et les non-entrepreneurs, contrairement aux travaux qui se basent sur les entrepreneurs potentiels, notamment les étudiants de l'école d'ingénieur et des Universités, pour mener leurs enquêtes. Nous accordons cependant une attention particulière aux non-entrepreneurs, qu'ils aient de compétences entrepreneuriales ou pas. De plus, nous cherchons à capter l'intention de ceux qui ont une forte probabilité de devenir entrepreneurs-créateurs. Car nous voulons nous concentrer sur une économie entrepreneuriale au profit de celle managériale. Ainsi, dans le cadre de cette expérience, nous avons pu recueillir des informations sur 15 hommes et 5 femmes qui sont des entrepreneurs. Les non-entrepreneurs sont au nombre de 180, dont 54% sont des hommes contre 46% des femmes. Ils sont pour la majorité des chômeurs et ceux qui exercent des professions intermédiaires et supérieures, tels que les employés dans les entreprises commerciales et industrielles, les fonctionnaires dans les administrations publiques et les salariés dans des institutions scolaires et micro-financières. De

plus, la majorité des entrepreneurs expérimentés sont nés de parents qui sont aussi des entrepreneurs. Tandis que les non-entrepreneurs ont une faible origine entrepreneuriale, donc ils ne sont pas nombreux qui sont d'origine d'une famille d'investisseurs ou d'entrepreneurs. Le pourcentage de leur niveau universitaire (78%) est plus élevé que celui des entrepreneurs (17%).

**Tableau 1. Caractéristiques socio-démographiques des actifs expérimentés**

	Sexe	Age			Niveau académique			Parents entrepreneurs	
	M	F	Moins de 25 ans	25 ans et plus	Primaire	Secondaire	Universitaire	Oui	Non
Entrepreneurs	15	5	5 %	95 %	3 %	80 %	17 %	94 %	6 %
Non-entrepreneurs	97	83	10 %	90 %	2 %	20 %	78 %	12 %	88 %

Les réponses de la question 1 des fiches 1 et 2 se trouvent dans le tableau 2. Rappelons que ces deux questions portent sur la motivation entrepreneuriale des actifs haïtiens sont identiques, même si elles sont posées différemment. Elles cherchent à expliquer l'évolution temporelle et incertaine de la formation de leur intention entrepreneuriale. Les actifs qui ont répondu à la question 1 de la fiche 1 est au nombre de 120, alors qu'ils sont 80 ceux qui ont choisi de répondre à la question 1 de la fiche 2. Dans la fiche 1, les 120 actifs se partagent entre 20 entrepreneurs et 100 non-entrepreneurs. Tandis que dans la fiche 2, les 80 actifs se répartissent entre 20 entrepreneurs et 60 non-entrepreneurs. Comme les réponses de chaque catégorie d'actifs permettent de regrouper



### Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

la motivation en trois composantes et chaque composante en trois modalités, donc les réponses des 10 entrepreneurs correspondent à la motivation à court terme et les 10 autres correspondent à parts égales entre la motivation à moyen terme et la motivation à long terme dans la fiche 1. Dans cette même fiche, les réponses de 20 non-entrepreneurs correspondent à la motivation à court terme, celles de 60 correspondent à la motivation à moyen terme et le reste est motivé à long terme. Le constat n'est pas trop différent au niveau de la fiche 2 pour les 20 entrepreneurs, alors qu'il se présente de la manière suivante pour les 60 non-entrepreneurs : réponses liées à la motivation à court terme (12), celles qui correspondent à la motivation à moyen terme (28) et les 20 autres sont motivés à long terme. Nous prenons le soin de dénombrer en pourcentage les modalités de chaque composante. Dans la fiche 1, il y a 50% des entrepreneurs qui expriment une désutilité dans leur motivation entrepreneuriale sur le long terme, contrairement à 3% des non-entrepreneurs. Dans chaque motivation exprimée, les doutes et les situations d'incertitude sont en nette augmentation chez les 2 catégories d'actifs. Dans la fiche 2, il n'y a que 50% des non-entrepreneurs qui manifestent leur motivation à court terme dans l'immédiat. Le résultat est identique chez les entrepreneurs (50%). Dans cette même fiche, le doute est plus prononcé dans la motivation à moyen terme chez les non-entrepreneurs (68%), comparativement chez les non-entrepreneurs (12%).

**Tableau 2 – Les réponses sous forme de modalités de la question 1 des fiches 1 et 2**

Question 1	Motivation à court terme			Motivation à moyen terme			Motivation à long terme		
	Tout de suite	Doute	Pas ou report ultérieur	Tout de suite	Doute	Pas ou report ultérieur	Tout de suite	Doute	Néant ou Désutilité
<i>Fiche 1</i>									
Entrepreneurs	0 %	50 %	50 %	0 %	100 %	0 %	0 %	50 %	50 %
Non Entrepreneurs	18 %	40 %	42 %	40 %	20 %	40 %	30 %	67 %	3 %
<i>Fiche 2</i>									
Entrepreneurs	50 %	12 %	38 %	0 %	12 %	88 %	5 %	45 %	50 %
Non Entrepreneurs	50 %	10 %	40 %	12 %	68 %	20 %	0 %	70 %	30 %

Dans le tableau 3, les réponses de la question 2 des fiches 1 et 2 tentent de capter les facteurs motivant et ceux de blocage à la création d'entreprise en Haïti. Elles servent aussi à expliquer les effets de transmission de l'intention entrepreneuriale et le passage à l'acte. Le nombre d'actifs qui ont répondu à la question 1 des fiche 1 et 2 est le même que ceux qui ont répondu à la question 2 des fiches 1 et 2. La seule différence est que les 40 entrepreneurs et les 160 non-entrepreneurs ont répondu séparément aux deux facteurs de la question 2 de chaque fiche. Si chaque facteur est décliné en trois modalités, les résultats statistiques descriptifs de la fiche 1 montrent que la création de richesse (58%) est un facteur qui peut motiver les entrepreneurs à entreprendre une activité génératrice de revenus

### Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

importants en Haïti. La variable « Subvenir aux besoins de leur famille, du marché local et de celui extérieur (42%) » peut être aussi un autre facteur motivant. Tandis que les non-entrepreneurs sont confrontés au problème de chômage et au travail précaire, ce qui peut les motiver davantage à créer à moyen terme une entreprise (48%). Par ailleurs, l'accès au crédit (30%), le risque-pays et socio-éco-institutionnels (20%) et certains traits culturels liés à l'économie informelle (50%) peuvent constituer des sources de blocage pour les non-entrepreneurs de porter un projet professionnel débouchant sur la création d'entreprise en Haïti. Dans la fiche 2, les réponses obtenues montrent statistiquement que 57% des entrepreneurs veulent devenir riches dans l'immédiat. Pourtant, les non-entrepreneurs sont très futiles par rapport à leur syncrétisme religieux (66%). En termes de responsabilité sociétale, 54% des entrepreneurs se montrent très favorables, par rapport à 30% des non-entrepreneurs.

**Tableau 3 – Les réponses sous forme de modalités à la question 2 des fiches 1 et 2**

	Facteurs motivant			Facteurs de blocage		
<b>Question 2</b>	Chômage et travail précaire	Augmenter la production nationale	Subvenir aux besoins de la famille, du marché local et du commerce extérieur	Accès au crédit	Risque - pays et socio-institutionnel	Traits culturels/ Économie informelle
<i>Fiche 1</i>						
Entrepreneurs	0%	58%	42%	50%	50%	0%
Non entrepreneurs	48%	5%	47%	30%	20%	50%
<i>Fiche 2</i>						
Entrepreneurs	2%	78%	20%	13%	57%	30%

Non Entrepreneurs	98%	2%	0%	100%	0%	0%
-------------------	-----	----	----	------	----	----

Les réponses à la question 3 des fiches 1 et 2 sont traitées dans le tableau 4. Si ces questions sont posées différemment pour permettre d'appréhender en même temps la perception de la réussite socio-économique des actifs expérimentés ainsi que leurs visions eschatologiques par rapport au temps, les réponses obtenues permettent d'expliquer aussi les répercussions des trajectoires de leurs intentions entrepreneuriales. De plus, elles permettent de pronostiquer non seulement sur les retombées en matière du développement socio-économique durable en Haïti, mais également sur son environnement des affaires. Comme à la question 2 de chaque fiche, les 40 entrepreneurs et les 160 non-entrepreneurs ont répondu séparément aux deux facteurs de la question 3 de chaque fiche. Si chaque facteur est décliné en trois modalités, les résultats statistiques descriptifs de la fiche 1 montrent que 64% des non-entrepreneurs souhaitent investir dans des activités génératrices de revenus importants, contrairement à 40% des entrepreneurs. Les premiers estiment qu'ils ne sont pas prêts à assumer une responsabilité sociétale, car ils n'ont pas forcément une autonomie économique et financière (34%). Les entrepreneurs sont plus averses au risque et à la concurrence (43%) que les non-entrepreneurs (25%). Tout ceci s'explique par l'expérience acquise et surtout par la prudence dont ils ont dû faire preuve dans la segmentation et la différenciation des produits sur le marché local. L'enrichissement est fondamental pour les entrepreneurs (55%), car ils croient en des investissements qui créent des

### Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

débouchés et qui rapportent de bénéfices dans l'immédiat. Du côté des non-entrepreneurs, l'enrichissement dans l'immédiat est moins prononcé avec un pourcentage de 10%. Dans la fiche 2, les réponses obtenues montrent statistiquement que 57% des entrepreneurs veulent devenir riches dans l'immédiat. Pourtant, les non-entrepreneurs sont très futiles par rapport à leur syncrétisme religieux (66%). En termes de responsabilité sociétale, 54% des entrepreneurs se montrent très favorables, par rapport à 30% des non-entrepreneurs

**Tableau 4 – Les réponses sous forme de modalités à la question 3 des fiches 1 et 2**

Ques tion 3	Perception de la réussite socio- économique			Vision eschatologique du temps		
	Indépe ndance , autono mie et respon sabilité sociéta le	Insuffi sance des moye ns financ iers et autres ressou rces pour entrep rendre	Investir dans des activité s générat rices de revenu s import ants	Riches dans l'immé diat	Fatalis me et croyan ces magico - religieu ses	Attenti sme, aversio n au risque et à la concurr ence
<i>Fiche 1</i>						
Entrep reneur s	44%	16%	40%	55%	2%	43%
Non entrep reneur s	34%	2%	64%	10%	65%	25%
<i>Fiche 2</i>						
Entrep reneur s	54%	6%	40%	57%	3%	40%
Non Entrep reneur s	30%	10%	60%	11%	66%	23%

Les résultats statistiques présentés ci-dessus permettent de décrire les différentes dimensions, en évaluant une seule caractéristique. Cependant, ils peuvent nous aider à comparer au moins deux facteurs, deux composantes ou deux modalités, voire tirer plus de renseignements sur les effets de certaines variables. Pour les raisons évoquées, nous procédons aux évaluations micro-économétriques des données expérimentées. Nous simulons certains résultats obtenus.

#### 4.4 Évaluations économétriques : spécification du modèle triprobit trivarié récursif

Nous avons décidé de spécifier le modèle triprobit trivarié récursif à l'aide de trois équations simultanées, pour tenir compte des liens de causalité qui peuvent exister entre les trois intentions exprimées par les actifs expérimentés. Et pour éviter les biais d'endogénéité, nous avons décidé aussi d'estimer simultanément ces trois équations par la méthode d'estimation par maximum de vraisemblance simulé ou le simulateur GHK (Geweke-Hajivassiliou-Keane Simulator).

Dans le modèle, la première équation consiste à expliquer l'intention à court terme de créer une entreprise en fonction des variables sociodémographiques, les facteurs motivant et destructeurs à la création d'entreprise, la perception de la réussite socio-économique et la vision eschatologique en fonction du temps. Notons que les deux dernières sont des variables composites, car elles sont construites à partir des modalités de réponses qui sont mentionnées dans les questions 3 des fiches 1 et 2. La deuxième équation consiste elle-même à expliquer l'intention à moyen terme de créer une entreprise en fonction des variables et facteurs

### Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

susmentionnés et l'intention à moyen terme. La troisième consiste à expliquer l'intention à long terme de créer en fonction des variables et facteurs susmentionnés, l'intention à court terme et celle à long terme.

Désignons par  $y_{i1}$  l'intention entrepreneuriale à court terme,  $h_{i2}$  l'intention entrepreneuriale à moyen terme et  $a_{i3}$  l'intention entrepreneuriale à long terme. Les variables  $(y_{i1})$ ,  $(h_{i2})$  et  $(a_{i3})$  sont définies par :

$y_{i1} = \begin{cases} 1 & \text{si l'individu est motivé à créer à CT via une opportunité dans l'immédiat} \\ 2 & \text{si son intention de créer à CT demeure dans une situation douteuse ou risquée} \end{cases}$

$\begin{cases} 3 & \text{si son intention de créer à CT est déclinée ou elle est reportée à MT ou à LT} \end{cases}$

$h_{i2} = \begin{cases} 1 & \text{si l'individu est motivé à créer à MT à partir d'une opportunité dans l'immédiat} \\ 2 & \text{si son intention de créer à MT demeure dans une situation douteuse ou risquée} \end{cases}$

$\begin{cases} 3 & \text{si son intention de créer à MT est déclinée ou elle est reportée à LT} \end{cases}$

$a_{i3} = \begin{cases} 1 & \text{si l'individu est motivé à créer à LT via une opportunité immédiate} \\ 2 & \text{si son intention de créer à LT perdure dans une situation douteuse et risquée} \end{cases}$

$\begin{cases} 3 & \text{si son intention de créer à LT disparaît totalement} \end{cases}$

Les variables  $(y_{i1})$ ,  $(h_{i2})$  et  $(a_{i3})$  sont aussi aléatoires discrètes. Nous pouvons écrire chaque équation avec sa variable latente respective  $y_{i1}^*$ ,  $h_{i2}^*$  et  $a_{i3}^*$ .

$$y_{i1} = \begin{cases} 1 & \text{si } y_{i1}^* \leq c_1 \\ 2 & \text{si } c_1 < y_{i1}^* < c_2 \text{ où } c_1 \text{ et } c_2 \text{ expriment le degré d'intention à CT /ou la curiosité} \\ 3 & \text{si } y_{i1}^* > c_2 \end{cases}$$

$$h_{i2} = \begin{cases} 1 & \text{si } h_{i2}^* \leq s_1 \\ 2 & \text{si } s_1 < h_{i2}^* < s_2 \text{ où } s_1 \text{ et } s_2 \text{ expriment le degré d'intention à MT /ou la nécessité} \\ 3 & \text{si } h_{i2}^* > s_2 \end{cases}$$

$$a_{i3} = \begin{cases} 1 & \text{si } a_{i3}^* \leq u_1 \\ 2 & \text{si } u_1 < a_{i3}^* < u_2 \text{ où } u_1 \text{ et } u_2 \text{ expriment le degré d'intention à LT /ou espérance} \\ 3 & \text{si } a_{i3}^* > u_2 \end{cases}$$

Nous écrivons le système d'équations qui permet de calculer simultanément la probabilité des trois intentions (triprobit trivarié récursif) :

$$y_{i1}^* = \beta_{i1}X_{i1} + \sigma_{i1} \quad (1)$$

$$h_{i2}^* = \beta_{i2}X_{i2} + \delta_{i1}y_{i1} + \sigma_{i2} \quad (2)$$

$$a_{i3}^* = \beta_{i3}X_{i3} + \gamma_{i1}y_{i1} + \gamma_{i2}h_{i2} + \sigma_{i3} \quad (3)$$

Où  $y_i^*$ ,  $h_i^*$  et  $a_i^*$  sont respectivement la curiosité entrepreneuriale, la nécessité entrepreneuriale et

### Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

l'espérance entrepreneuriale associées aux variables aléatoires  $(y_{i1})$ ,  $(h_{i2})$  et  $(a_{i3})$ . La matrice des vecteurs  $X_{ij}$  ( $i= 1,2,...,n$  et  $j= 1, 2, 3$ ) contiennent les variables sociodémographiques, les facteurs motivant et destructeurs à la création d'entreprise, la perception de la réussite socio-économique et la vision eschatologique en fonction du temps qui sont exogènes à l'explication des intentions entrepreneuriales. Ces facteurs exogènes conditionnent sous forme de probabilité les intentions d'un individu  $i$ . Les termes d'erreur  $\sigma_{i1}$ ,  $\sigma_{i2}$  et  $\sigma_{i3}$  sont distribués conjointement selon la loi normale.

En récapitulatif, nous cherchons à expliquer au fil du temps et dans des situations douteuses les trajectoires de l'intention entrepreneuriale et le passage à l'acte des actifs haïtiens par une évaluation « dite inductive » sur l'évolution de la probabilité qu'un actif soit motivé à court terme ou pas ou la probabilité qu'il soit motivé à moyen terme ou pas ou la probabilité qu'il soit motivé à long terme ou pas lorsqu'une des variables explicatives varie. Comme chaque intention est décomposée en trois modalités, nous définissons deux seuils pour chacune des trois intentions en fonction du pourcentage de chaque modalité et de chaque catégorie. Ainsi, pour l'intention à court terme, le seuil 1 représente le plus petit pourcentage des actifs qui ont répondu à une modalité. Le seuil 2 représente le grand pourcentage des actifs qui ont répondu à une autre modalité. Ceci est valable pour l'intention à moyen terme et l'intention à long terme. Les 2 seuils sont comparés au pourcentage de la moyenne des intentions en question. Et pour la comparaison des trois intentions en même temps, nous prenons le plus petit pourcentage des actifs qui ont répondu à une catégorie d'intention

comme seuil 1 et le plus grand pourcentage comme seuil 2. Le pourcentage de la moyenne des trois catégories d'intentions est à comparer aux seuils 1 et 2.

Par exemple, le nombre d'actifs qui ont l'intention de créer à court terme est de 52, soit 26% de l'ensemble des actifs expérimentés. Ceux qui ont manifesté leur intention à moyen terme est au nombre de 98 (soit 49%). À long terme, ils sont au nombre de 50 (soit 25%). Le seuil ( $z_1$ ) est de 25% et le seuil ( $z_2$ ) est de 49%. Le pourcentage de la moyenne des intentions pour les 3 intentions est de 33,33%. Maintenant nous définissons les seuils de chacune des modalités correspondant aux trois intentions. En effet, le nombre d'actifs qui ont l'intention à court terme de créer tout de suite est au nombre de 33, soit 36,26% de l'ensemble des actifs qui ont l'intention de créer à court terme. Ils sont au nombre de 28 (soit 30,77%) ceux qui sont dans le doute après avoir manifesté leur intention d'entreprendre à court terme. Quant à ceux qui refusent d'entreprendre à court terme ou qui ont reporté ultérieurement leur intention, ils sont au nombre de 30 (soit 32,96%). Le seuil ( $c_1$ ) est de 30,77% et le seuil ( $c_2$ ) est de 36,26%. Le pourcentage de la moyenne de cette catégorie est de 33%. Les intentions à moyen terme se décomposent ainsi : 16 actifs ont manifesté immédiatement leur intention, soit 20,78% de l'ensemble dans cette catégorie, 40 d'entre eux sont dans le doute (soit 51,95%) et 21 d'entre eux refusent ou reportent leur intention (soit 27,27%). Le seuil ( $s_1$ ) est de 20,78% le seuil ( $s_2$ ) est de 51,95%. Le pourcentage de la moyenne de cette catégorie est de 33%, comme dans le court terme. En dernier lieu, les actifs qui ont manifesté tout de suite leur intention à long terme sont au



**Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation**

nombre de 5, soit 15,63% de l'ensemble de cette catégorie. Ils sont aussi au nombre de 18 (soit 56,25%) ceux qui sont incertains ou douteux dans leur intention. Le reste qui tourne autour de 9 actifs est totalement dans le néant (32%). Le seuil ( $u_1$ ) est de 15,63% et le seuil ( $u_2$ ) est de 56,25%. Le pourcentage de la moyenne de la dernière catégorie est de 34%.

Enfin, les actifs qui sont motivés à entreprendre ou pas à long terme se trouvent au-dessous de 33%. Également, ceux qui sont généralement intéressés à court terme se trouvent au-dessus de 33%. Ceux qui sont motivés à moyen terme à entreprendre en Haïti se situe entre 25% et 49%. Vu que le pourcentage de la moyenne des intentions à court et à long terme est identique, il est fort probable que ceux qui sont motivés à moyen terme est quasi-semblable à ceux qui le sont à moyen terme. Cependant les estimations des deux pourraient nous aider à apprécier leur degré de significativité.

Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

Tableau 5- Estimation du modèle triprobit trivarié récursif

Variables	Intention à court terme		Intention à moyen terme		Intention à long terme	
	Coefficient	Écart-type	Coefficient	Écart-type	Coefficient	Écart-type
Constante	-0,551***	(0,401)	2,051***	(0,328)	-0,458***	(0,055)
Âge	0,143***	(0,360)	0,025***	(0,008)	0,060***	(0,054)
Sexe	0,281***	(0,102)	0,428***	(0,089)	0,007***	(0,013)
Niveau académique	-0,230***	(0,067)	-0,038**	(0,070)	-0,228***	(0,067)
Parents entrepreneurs	-0,290**	(0,039)	-0,706***	(0,044)	-2,051**	(0,328)
Chômage et travail précaire	-0,073*	(0,055)	0,259***	(0,126)	0,543***	(0,041)
Augmenter la production nationale	0,746***	(0,378)	3,634**	(1,410)	0,695**	(0,231)
Subvenir aux besoins de la famille, du marché local et du commerce extérieur	2,859***	(1,910)	0,682**	(0,378)	0,632**	(0,239)
Accès au crédit	-0,196**	(0,185)	-0,024***	(0,029)	0,366*	(0,047)
Risque-Pays et socio-éco-institutionnel	-1,302**	(0,197)	-0,355***	(0,043)	-2,298**	(0,217)
Traits culturels identifiés dans la pratique des activités économiques informelles	-0,010***	(0,010)	-0,169***	(0,010)	-0,245**	(0,062)
Perception de la réussite socio-économique	-3,067***	(0,170)	-0,223*	(0,048)	-1,302***	(0,197)
Vision eschatologique du temps	-3,761**	(0,170)	-3,265***	(2,020)	-0,428***	(0,219)
Intention à court terme			0,217**	(0,235)	1,491**	(1,108)
Intention à moyen term					1,824***	(0,650)
Lim (c <sub>1</sub> )	3,678***	(0,994)				
Lim (c <sub>2</sub> )	6,170***	(1,174)				
Lim (s <sub>1</sub> )			0,161***	(0,030)		
Lim (s <sub>2</sub> )			0,702***	(0,033)		
Lim (u <sub>1</sub> )					0,644***	(0,150)
Lim (u <sub>2</sub> )					1,618***	(0,047)
R <sup>2</sup> de Mc Fadden = 0,8539						
Nbre d'actifs expérimentés retenus = 200						
Log-vraisemblance simulé = 3118,32						
Wald $\chi^2$ (13) Prob > $\chi^2$ = 0,000						
Seuils de significativité: *** = 1% ** = 5% * = 10%						

Source : Calcul de l'auteur, Stata

**Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation**

Au regard des résultats, l'âge influence positivement l'intention des actifs expérimentés à entreprendre à court, moyen et long termes en Haïti, avec une probabilité de risque de nous tromper de 1%. Ce résultat est perceptible à moyen et long termes, si nous tenons compte des intentions qui perdurent dans le temps face à des situations douteuses. De plus, l'intention d'entreprendre peut augmenter avec l'âge et le sexe. Et, contrairement à ces deux, le niveau académique et les parents-entrepreneurs réduisent leurs intentions d'entreprendre à court, moyen et long termes. Dans ce sens, les non-entrepreneurs sont plus réticents, car ils ne sont pas probablement originaires d'une famille entrepreneuriale.

« Le chômage et le travail précaire », « augmenter la production nationale » et « subvenir aux besoins de la famille, au marché local et celui extérieur » sont les trois facteurs qui motivent les actifs à entreprendre, car ils agissent positivement aux seuils de 1% et de 5%. Une exception est observée à court terme où les actifs qui sont des chômeurs ou qui occupent un travail pénible ne sont pas intéressés dans l'immédiat. Ce résultat est conforme aux comportements des non-entrepreneurs qui préfèrent reporter leurs intentions à court terme plutôt qu'à moyen et long termes. Les variables « accès au crédit », « Risque-Pays et socio-éco-institutionnel » et « traits culturels pratiqués dans les activités économiques informelles » sont constitués comme des facteurs de blocage aux intentions d'entreprendre à court, moyen et long termes, car les résultats obtenus montrent une influence

négative. C'est dire que ces variables peuvent contribuer à réduire probablement les intentions des actifs à entreprendre des activités pérennes et à revenus importants en Haïti. Ces résultats sont significatifs aux seuils de 1% et de 5%.

Les variables composites influencent négativement les intentions des actifs à investir à court, moyen et long terme, même si la perception de la réussite socio-économique n'est pas significative au seuil de 1%. Ce résultat montre que la vision entrepreneuriale des actifs est probablement trop concentrée sur les choses surnaturelles au lieu d'être animées par des stratégies compétitives pour relever les grands défis et la concurrence liée à la mondialisation de l'économie. Il montre aussi que les actifs n'ont pas probablement une bonne perception quant à leur réussite socio-économique, car la majorité d'entre eux préfèrent attendre d'avoir beaucoup de moyens financiers et autres ressources pour investir. De plus, si les entrepreneurs ne croient pas trop à s'engager à financer les activités socioculturelles, les non-entrepreneurs ne croient pas trop non plus en leur indépendance financière et économique.

En dernier lieu, l'estimation des intentions à court et à moyen terme influencent positivement et significativement l'intention à long terme au seuil de 1%. Ce résultat est prévisible, car il montre que les actifs qui ne sont pas prêts à investir à court terme, peuvent le faire à moyen terme et ceux qui ne sont pas intéressés à moyen terme peuvent le faire à long terme, s'il n'y a pas en tout cas de rejet d'intention. L'estimation des six seuils indiqués dans le modèle estimé sont aussi significatifs au seuil de 1%. De plus, les résultats obtenus de ces deux dernières estimations montrent que les intentions de la

### Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

majorité des actifs expérimentés perdurent généralement dans des situations d'incertitude et de doute à court et à moyen termes.

L'interprétation économétrique n'est pas suffisante toute seule, malgré toutes les informations qu'elle nous apporte aux résultats statistiques descriptifs. Dans ce sens, la simulation des résultats pertinents est un complément d'analyse qui peut nous nous éclairer davantage.

#### **V. SIMULATIONS DES RÉSULTATS OBTENUS : COMPARAISON ET EXTRAPOLATION DANS L'ENVIRONNEMENT GLOBAL DES AFFAIRES EN HAÏTI ET DANS LE CONTEXTE DE SON DÉVELOPPEMENT SOCIO-ÉCONOMIQUE DURABLE**

La simulation des résultats obtenus permet en effet d'élargir plus encore notre sens d'analyse. Les variables socio-démographiques sont tirées des modèles intentionnels de base ainsi que les travaux empiriques qui s'en inspirent. En particulier, la variable « Parents-entrepreneurs » est liée à la désirabilité perçue. Le résultat statistique montre que plus un actif est originaire d'une famille entrepreneuriale, plus il manifeste son intention à l'entrepreneuriat, après avoir probablement maîtrisé toutes les contraintes auxquelles il peut faire face en Haïti. Il nous montre aussi que plus le niveau académique d'un actif est élevé, la probabilité est moindre qu'il soit motivé à entreprendre en Haïti. Ce résultat est quasi-conforme aux travaux de Lazear (2004) qui postulent que plus un individu a des compétences spécifiques techniques et managériales, plus il voit son salaire augmenter dans une entreprise, plus son talent entrepreneurial est affecté et moins il est probable qu'il soit intéressé à devenir entrepreneur. Ce résultat justifie l'intérêt évoqué dans le choix des

entités expérimentées, si bien que celui-ci repose à la fois sur les entrepreneurs et les non-entrepreneurs au lieu de privilégier uniquement les entrepreneurs potentiels.

S'il faut retenir l'une des pratiques culturelles dans les activités économiques informelles en Haïti, les actifs expérimentés sont très conformistes. En termes de conformisme, ils veulent garder toutes les vieilles habitudes dans tout ce qu'ils font. Ces actifs ne veulent pas innover pour faciliter des investissements à revenus importants. C'est pourquoi, ce trait culturel constitue pour eux un obstacle à la création d'entreprise. En particulier, le résultat obtenu s'accorde bien aux travaux de Jeune (2008) qui considèrent que l'entrepreneuriat haïtien fait face surtout à des problèmes de créativité et d'innovation technologique, vu que le système productif haïtien reste bloqué dans l'archaïsme. Tout ce blocage entraîne une mauvaise perception de la réussite socio-économique des actifs expérimentés, voire leur vision eschatologique sur l'entrepreneuriat. De ce fait, leurs croyances magico-religieuses se manifestent sous la forme de la sorcellerie ou du maraboutisme s'ils veulent entreprendre une activité. De nos jours, leur aversion à la concurrence se manifeste sous la forme de banditisme et d'actes de violence criminelle, comme le « kidnapping » par le paiement d'une rançon. Le résultat obtenu est conforme aux travaux de Jeune (2008) qui considèrent que la culture haïtienne est fondamentalement tournée trop vers le syncrétisme religieux, ce qui fait que le développement des activités entrepreneuriales importantes en Haïti reste dans un cadre très mitigé.

### Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

Les différents résultats analysés sont compatibles à un ensemble de travaux qui se projettent déjà vers l'état du développement d'Haïti dans un secteur d'activité quelconque. Par exemple, les travaux de Jacob (2009) ont montré que les croyances religieuses sont considérées comme obstacle à la rationalité productive des agriculteurs en Haïti. Les travaux de St-Martin (2018) ont montré que l'échec de certains projets communautaires financés par les organisations non gouvernementales (ONG) est lié aux comportements attentistes des bénéficiaires et des acteurs locaux. En effet, pour St-Martin (2018), ces acteurs locaux restent toujours dans l'attente des bailleurs de fonds internationaux et des opérateurs d'appui au financement pour continuer à financer les projets qu'ils ont déjà réalisés, car la plupart d'entre eux nécessiteront encore du financement au fil du temps pour des travaux d'entretien et de réparations. Notons que la majorité de ces traits culturels et certaines visions eschatologiques du temps ont été identifiées pour la première fois dans les travaux de Benoît (1985) sur le titre « dynamisme des cultures noires en Haïti » et dans les travaux de Logossah (2007) sur le titre « Éthique et trappe à sous-développement : le cas de l'Afrique-subsaharienne ».

Mises à part des contraintes qui sont typiquement liées aux aspects socioculturels, financiers et économiques qui sont identifiés, le facteur « Risque-Pays et socio-éco-institutionnel » représente une autre source de blocage importante pour la création d'entreprise en Haïti. Par facteur « Risque-Pays et socio-éco-institutionnel », nous pouvons énumérer l'instabilité socio-politico-économique, les catastrophes naturelles et environnementales et

les risques sanitaires. Par exemple, le séisme du 12 janvier 2010 a fait plus de 10 mille morts en Haïti et a endommagé presque toute la région métropolitaine de Port-au-Prince. Le risque-pays, comme les coups d'État répétitifs, le non-respect constitutionnel des mandats présidentiel et législatif, l'émeute de la faim durant l'année 2007, manifestations à titre de revendications populaires, troubles sociopolitiques, a permis une plus forte délocalisation des entreprises étrangères en destination de la République Dominicaine partageant la partie Est de l'île. Étant donné que les entreprises délocalisées ont continué à écouler leurs produits sur le marché haïtien, les Haïtiens se voient obligés de se rendre sur les frontières haïtiano-dominicaines pour continuer à s'approvisionner. Jusqu'à présent, rien n'est fait de la part de l'État central et des collectivités territoriales pour protéger la population contre cette dépendance commerciale et attirer la confiance d'autres investisseurs à venir faire des affaires en Haïti (Jean, 2014). Ce sont autant d'informations qui peuvent permettre à Haïti de repenser sa production, ses activités commerciales, la compétitivité de son économie et le bien-être de sa population.

### VI. CONCLUSION

Rappelons que l'objectif de cet article est de conceptualiser un modèle théorique en entrepreneuriat qui permet à la fois d'expliquer l'évolution temporelle et incertaine de la formation de l'intention entrepreneuriale puis d'évaluer les trajectoires de cette intention jusqu'au passage à l'acte ainsi que leurs effets de transmission et de répercussion. Si ce modèle théorique est construit pour pallier les limites des modèles intentionnels de base, alors nous avons procédé à son évaluation empirique grâce aux



### Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

données recueillies dans le cas des 200 actifs haïtiens. Grâce à un protocole expérimental simple qui est mis en place, les données sont obtenues sous la forme de réponses exprimées par les comportements socioculturels, financiers, économiques, environnementaux et institutionnels de ces actifs. Toutes les réponses recueillies sont analysées statistiquement et micro-économétriquement afin de simuler tous les résultats pertinents dans l'environnement des affaires en Haïti et dans le contexte de son développement socio-durable. Les résultats statistiques et économétriques montrent que la majorité des actifs expérimentés manifestent leur intention de créer à court terme une entreprise en Haïti. Toutefois, ceux qui ne sont pas intéressés à court terme, ils préfèrent le faire sur long terme vu que leurs motivations entrepreneuriales perdurent dans le temps, probablement à cause de leur syncrétisme religieux et de leur aversion au risque.

Si les résultats statistiques et économétriques fournissent quelques renseignements qui sont pratiquement intrinsèques et extrinsèques aux actifs expérimentés, la simulation de la plupart des résultats obtenus tente d'élargir de manière plus profonde l'environnement des affaires dans lequel les actifs expérimentés évoluent. De plus, la simulation permet de comparer les résultats obtenus avec les travaux empiriques de Benoît (1985), de Logossah (2007), de Jeune (2008), de Jacob (2009) et de St-Martin (2018) afin de faciliter une extrapolation dans le contexte global du développement d'Haïti, par la formulation des propositions salutaires en matière de bonne gouvernance et d'efficacité des politiques publiques structurelles et conjoncturelles pour pouvoir contourner le phénomène du sous-

développement qui persiste depuis très longtemps dans le pays. Par ailleurs, si cet article s'appuie sur les modèles intentionnels de base de Shapero et Sokol (1982), d'Ajzen (1991) et de Krueger (1993), il part dans le prolongement des travaux de Raveleau et Moreau (2006) qui ont identifié les principales lacunes de ces modèles ainsi que les travaux empiriques qui s'en inspirent, à l'aide d'un découpage systématique du processus entrepreneurial. De ce fait, notre contribution est théorico-empirique, en tentant de renforcer la littérature existante. Elle est aussi épistémologique, en utilisant une méthode qui est très adaptée en sciences humaines et sociales. Pour preuve, le jeu expérimental qui est mis en place nous renseigne davantage sur les résultats d'une enquête que nous avons déjà menée auprès de ces mêmes actifs à travers les dix départements géographiques du pays, durant la période de janvier à mars 2015 (voir Tesse, 2018). Malgré la non-exhaustivité de l'échantillon, notre contribution est aussi pratique. Dans ce sens, nous avons pu confirmer de nombreux points forts et faibles dans la dynamique de la motivation entrepreneuriale en Haïti.

#### Références bibliographiques

- ACS Z, ARENIUS P, HAY M et MINNITI M (2005). Global Entrepreneurship Monitor. 2004 Executive Report, Babson College and London Business School
- AJZEN I (1991). The theory of planned behavior, organizational Behavior and Human Decision Processes. Vol. 50, N° 2, pp 179-211.
- AUDET J (2004). Une étude des aspirations entrepreneuriales d'étudiants universitaires québécois : seront-ils des entrepreneurs demain ? Cahiers de Recherche de l'Institut de Recherche sur les PME, Université du Québec à Montréal

**Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation**

- AUTIO E, KEELEY R H, KLOFSTEN M et ULFSTEDT T (1997). Entrepreneurial intent among students: testing an intent model in Asia, Scandinavia and USA.
- BANQUE MONDIALE (2017). Les villes haïtiennes : des actions pour aujourd'hui avec un regard sur demain. BIRD-IDA
- BENOÎT M (1986). Dynamisme des cultures noires en Haïti, Spécificité et dynamique des cultures négro-africaines. UNESCO, Paris
- BONAWITZ E, SHAFTO P, GWEON H, GOODMAN ND, SPELKE E et SCHULZ L (2011). The Double-edged Sword of Pedagogy : Instruction limits spontaneous exploration and discovery. *Cognition*, 120(3), 322–330.
- CRONBACH L J (1951). Coefficient Alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika*
- DAVIDSON P (1995). Determinants of entrepreneurial intentions, Paper presented at the RENT IX Workshop, Piacenza, Italy
- FELLAG D (2009). Vers une conceptualisation du phénomène entrepreneurial.
- GABARRET I et VEDEL B (2018). Pour une nouvelle approche de la motivation entrepreneuriale. *Revue des Sciences de gestion*
- GIGER J C (2008). Examen critique du caractère prédictif, causal et falsifiable de deux théories de la relation attitude-comportement : la théorie de l'action raisonnée et la théorie du comportement planifié. *L'année psychologique*, Vol. 108, NO 1.
- GREENE W H (2003). Econometric analysis. Prentice Hall, New Jersey, 1024 pages
- HUGHES K (2003). Pushed or Pulled? Women's Entry into Self-Employment and Small Business Ownership, Gender. *Work and Organization*, Vol. 10, NO 4, pp 433-454
- JACOB S (2009). Pourquoi des agriculteurs rationnels sont-ils inefficients ? capital humain, efficience productive et stratégies paysannes en Haïti. Paris, Publibook
- JEAN F (2014). Haïti, la fin d'une histoire économique. UEH, Port-au-Prince, 278 pages
- JEUNE M (2008). La culture comme frein à la création d'entreprise en Haïti. Mémoire IFGCAR, Prix CEDIMES en 2010
- KANG MJ, HSU M, KRAJBICHI M et LOEWENSTEIN G (2009). The wick in the candle of learning : Epistemic curiosity activates reward circuitry and enhances memory. *Psychological Science*
- KRUEGER N F (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 18, NO 31, pp 5-21
- LAZEAR E P (2004). Balanced Skills and Entrepreneurship. *Papers and Proceedings of the American Economic Review*, Vol. 94, NO 2, pp 208-211.
- LOEWENSTEIN G. (1994). The psychology of curiosity : A review and reinterpretation, *Psychological Bulletin*, pp. 75–98
- LOGOSSAH K (2007). Ethique et trappe à sous-développement : le cas de l'Afrique subsaharienne, les cahiers de CREGED, Port-au-Prince, Haïti
- MCMULLEN J, BAGBY D et PALICH L (2008). Economic Freedom and the Motivation to Engage in Entrepreneurial Action, *Entrepreneurship Theory and Practice*, September, pp. 875-895
- PROGRAMME DES NATIONS UNIES (2014). World Urbanization Prospects : The 2014 Revision, Department of Economic and Social Affairs. Population Division.
- RAVELEAU B et MOREAU R (2006). Les trajectoires de l'intention entrepreneuriale. *Revue internationale PME*, Vol. 12, NO 2, pp 101–131
- REITAN B (1996). Entrepreneurial intentions : A combined models approach. 9th Nordic Small Business Research Conference, Lillehammer, Norway
- REYNOLDS P, BYGRAVE W, AUTIO E, COX L et HAY M (2002). Global Entrepreneurship Monitor. 2002 Executive Report, Babson College, Ewing Marion Kauffman Foundation, and London Business School
- ST-MARTIN J M (2018). Culture et politiques publiques de développement local en Haïti : incidences économiques transformatrices des initiatives. Thèse de doctorat en Sciences économiques, Université des Antilles
- SHAPERO A et SOKOL L (1982). The social dimensions of entrepreneurship dans Kent, C. et al., The encyclopedia of entrepreneurship, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, pp 72-90
- TESSE E (2018). Culture entrepreneuriale, performance socio-économique et modélisation empirique des comportements socioculturels sur les intentions d'entreprendre en Haïti. Thèse de doctorat en Sciences économiques, Université des Antilles

## Revue de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation

### Notes

- Nous avons fait le test du coefficient Alpha de Cronbach sur les variables : perception de la réussite socio-économique et vision eschatologique du temps.  $\alpha = Kr/[1+r(K+1)]$ , où K = nombre d'items ; r = moyenne de la corrélation entre les items. Selon le test, si  $\alpha \geq 0.5$ , cela indique l'existence d'une corrélation adéquate entre les items utilisés. Par contre, si  $\alpha < 0.5$ , cela indique que les items utilisés ne sont pas assez fidèles pour composer le construit. En résumé, les deux tests du coefficient Alpha de Cronbach sont validés.
- Nous avons fait le test sur la matrice de corrélation entre les variables explicatives. Selon le test, il est recommandé de considérer l'existence d'un phénomène de multicollinéarité entre les variables explicatives à partir d'un coefficient de corrélation supérieur ou égal à 0.5, à l'exception des coefficients de corrélation convergente placés sur la première diagonale de la matrice qui sont égaux à un (1). Dans le cas contraire, les variables ne sont pas corrélées.
- En dernier lieu, nous avons fait plusieurs tests d'indépendance du  $\chi^2$ . Par exemple, le premier permet de vérifier si le type d'actifs est lié au statut entrepreneurial des parents. Le deuxième permet de vérifier si le type d'actifs est lié à son niveau académique. Le troisième permet de vérifier si le niveau académique des actifs est lié au statut entrepreneurial des parents. Tous les tests d'indépendance du  $\chi^2$  sont validés.