

# Le doute du déclin entrepreneurial chez les entrepreneurs ivoiriens

Sientionhon Amadou SORO  
Docteur en Sciences de Gestion  
Université Félix Houphouët-Boigny de Cocody  
sientionhon@yahoo.fr

Received : 10/ 01/2022

Accepted: 13 /01/2022

## Résumé

*Les études portées sur le doute entrepreneurial sont peu nombreuses. La présente étude essaie d'identifier les déterminants du doute conduisant au désir d'abandon chez les entrepreneurs. Pour ce faire, une étude quantitative a été menée auprès de 116 entrepreneurs et les résultats ont été analysés à l'aide de SPSS. Il ressort que la santé financière de l'entreprise et la capacité à créer un avantage concurrentiel sont à l'origine du doute chez les entrepreneurs.*

**Mots clés :** entrepreneuriat ; doute; abandon ; quantitative

## I. INTRODUCTION

L'initiative privée demeure un appui incontestable au développement économique, social, culturel voire environnemental dans un pays. De nombreuses études ont démontré qu'il faut encourager à la création d'entreprise et au succès entrepreneurial. Ainsi, tous les regards se croisent sur les petites et moyennes entreprises (PME), les considérant comme les plus à même de créer de la richesse grâce à leur flexibilité. Cet engouement a d'ailleurs suscité la mise en place de nombreux mécanismes d'accompagnement visant à offrir aux entrepreneurs des compétences techniques, des informations nécessaires à la réussite de leurs œuvres. Car celle-ci est soumise à de nombreuses contraintes notamment la rationalité émotionnelle du promoteur [1]; qui, si mal maîtrisée conduit à un désastre entrepreneurial. En effet, grand nombre d'entrepreneurs traversent des périodes de doute.

Durant cette phase, au lieu de répondre par la persévérance, certains entrepreneurs pensent à s'arrêter pour devenir salarié [2]. La présente étude, essaie de cerner les déterminants du doute menant au désir d'abandon durant l'initiative privée chez l'entrepreneur. En d'autres termes, quels sont les facteurs à l'origine du doute incitant le désir d'abandon chez l'entrepreneur ?

L'étude s'articule autour de quatre centres d'intérêt. Le premier s'intéresse au concept du doute, le second traite des recherches antérieures sur le doute, le troisième est consacré à la méthodologie et enfin, le quatrième présente les résultats de la recherche.

## II. A PROPOS DU DOUTE ENTREPRENEURIAL

La philosophie considère le doute comme un état naturel de l'esprit qui s'interroge, caractérisé à des degrés différents soit par l'incertitude concernant l'existence ou la réalisation d'un fait, soit par l'hésitation sur la conduite à tenir, soit par la suspension du jugement entre deux propositions contradictoires. La médecine psychanalytique considère le doute comme une maladie mentale qui se traduit par des manies d'interrogation de vérification incessante. Pour [3], la créativité<sup>1</sup> et la rationalité, deux facultés

<sup>1</sup> La créativité utilise des processus cognitifs inconscients et est nourrie par le désir de comprendre notre environnement au travers d'une nouvelle vision, d'un nouveau schème de pensée, de l'autre, la rationalité offre aux êtres humains la capacité de faire le tri parmi ces nouvelles connaissances

complémentaires de caractéristiques différentes sont au cœur des inter-agissements des êtres humains. En effet, l'être humain se servirait de ces deux facultés pour comprendre le monde autour de lui sans se noyer dans des hypothèses erronées. Malgré tout, créativité et rationalité ont un point commun : elles reposent sur le doute et la dissidence. L'on remet en question les principales croyances à travers des moyens d'expression différents.

Dans cette perspective, le doute se trouve au cœur de l'action humaine et dans certains cas pourrait même présenter des avantages, dans la mesure où il conduit l'individu à remettre en question certaines vérités puis pousser la réflexion vers d'autres horizons. En science, le doute permet de faire évoluer le débat scientifique. En entrepreneuriat, dans la littérature sur la question de l'identité de l'entrepreneur, l'on est passé de l'approche par les faits [4] à l'approche situationnelle [5] en passant par l'approche par les traits [6] et l'approche par le processus [7]

Ainsi, le doute constitue un processus de changement qui conduit l'entrepreneur soit à abandonner purement et simplement l'activité entrepreneurial soit à le redéfinir. Il se caractérise par une remise en cause profonde de l'engagement de l'entrepreneur [2].

### **Les contributions scientifiques sur le doute entrepreneurial**

De nombreuses recherches ont porté sur les principales difficultés que rencontrent les entrepreneurs dans l'exercice de leur œuvre [8], [9], [10]. [8] et [9], ont montré que le manque de temps, l'incertitude financière, la difficulté de quitter son travail et de trouver du personnel qualifié ainsi que le besoin de faire connaître son entreprise et ses produits sont les principales difficultés que traverse l'entrepreneur lors de la phase de démarrage. L'on recense très peu

d'études portant sur les questions émotionnelles que rencontrent bon nombre d'entrepreneurs. Nous devons cet effort de conceptualisation à [2] qui en fait un champ d'investigation à part entière. Ses études ont montré que tous les entrepreneurs traversent des moments de doute. Durant cette période, l'envie et le plaisir de se comporter de façon entrepreneuriale laisse place au découragement et au désir d'abandon. Et que le doute mettait en mal la relation accompagnateur-accompagné. D'ailleurs, [11] confirmaient la présence du doute chez la plupart des entrepreneurs et proposaient par l'occasion, le mentorat comme solution palliative.

## **III. LES DETERMINANTS DU DOUTE ENTREPRENEURIAL**

### **Le rôle de la personnalité**

Il est avéré que l'acte entrepreneurial est construit par/et avec la personnalité de l'entrepreneur. Elle est traduite par la capacité de ce dernier à conduire ce processus complexe [7]. On retrouve d'ailleurs, sa personnalité au cœur des analyses sur son identité. On recense les notions suivantes dans la littérature : innovation, créativité, ténacité, internalité, leadership, organisateur, répartiteur, coordonnateur de ressources, expert pour désigner l'individu créateur. [4]

[12] ont montré que la logique d'action effectuale<sup>2</sup> permettait de surmonter les moments de doute entrepreneurial. Selon eux, dans bien de cas, l'entrepreneur commence à douter dès lors qu'il perd confiance en sa capacité à mener à bien le projet. En effet, le doute envahirait l'esprit du

afin de sélectionner celles qui relèvent de la réalité et d'éliminer celles qui ne sont que pure imagination [3].

<sup>2</sup> L'approche effectuale a été développée par [13], doctorant de Simon l'initiateur de la théorie de la rationalité limitée. Cette approche s'appuie sur cinq principaux principes. Selon [13] : premièrement les entrepreneurs avancent avec ce qu'ils ont en leur possession. Deuxièmement, ils prennent leurs décisions en fonction des pertes acceptables. La prise de risque n'étant pas l'élément central de leur pensée. Troisièmement, Ils développent leur activité en obtenant l'engagement de certaines parties prenante. Quatrièmement, pour l'entrepreneur, le futur se contrôle et non se prévoit. Cinquièmement, les entrepreneurs exploitent les contingences au lieu de les éviter.

porteur de projet dès qu'il prend conscience de ses faiblesses.

### L'insatisfaction de l'entrepreneur

Les entrepreneurs continuent leur entreprise dans la mesure où leur attente est satisfaite [14]. [15] écrivait: «Malheureusement si vous êtes comme beaucoup d'entrepreneurs. Ce qui commence comme une aventure n'est maintenant à peine plus qu'un travail. Avec les années, l'excitation et le défi de conduire sa propre entreprise ont laissé place à la routine et à l'ennui ». Ce qui met en exergue l'effet de l'insatisfaction sur la volonté de poursuivre l'activité entrepreneurial chez certain entrepreneur. Pour [16], la décision d'entreprendre à trois principales dimensions : la rationalité, la logique d'action et la construction de sens. Premièrement, il considère la décision de créer une entreprise comme un processus rationnel. L'individu créateur décide de se lancer en affaire après une série de réflexion basé sur des calculs économiques. Il fait une analyse de sa situation personnelle et celle de l'environnement qui l'entoure, muri l'idée de créer puis choisi un domaine d'activité. Deuxièmement, il considère la décision d'entreprendre comme une logique d'action. Selon lui, ce sont les expériences vécues et les ressources, le réseau relationnel et les expériences professionnelles de l'individu qui fonde sa décision de devenir entrepreneur. Troisièmement, il lie directement la décision d'entreprendre à la construction de sens chez l'entrepreneur. En effet, l'individu décide de devenir entrepreneur parce qu'il pense au préalable que ce métier répond à ses attentes. La plupart des entrepreneurs interrogés évoquent l'organisation de vie personnelle, la sécurité, l'autonomie, la responsabilité sociale, adéquation travail-aspiration. Bref, l'entrepreneuriat permet aux créateurs d'inscrire leur vie dans un projet, de lui redonner un sens (p.353).

Les résultats de cette étude indiquent clairement que la plupart des entrepreneurs préétablisent leurs attentes avant même se lancer dans

l'activité entrepreneuriale. Les moments de doute interviendraient après une évaluation de la situation.

A partir d'une simple comparaison entre ce qu'il attend du projet et ce qu'il est réellement, procure la satisfaction ou l'insatisfaction à l'individu. [2], conceptualiste du « doute » dans le champ de l'entrepreneuriat, indique que les entrepreneurs évoquent un sentiment d'insatisfaction vis-à-vis de ce que représente l'entreprise pendant cette phase. Insatisfaction qui serait lié dans certains cas aux difficultés financières personnelles de l'entrepreneur, à la santé financière de l'entreprise. Cependant, la même étude montre que certains entrepreneurs doutent et désire abandonner quand bien même l'entreprise présente une bonne perspective en termes de rentabilité économique et financière. [17], dans son effort de modélisation du phénomène entrepreneurial disait en introduction : « *l'entrepreneuriat est un phénomène combinant deux niveaux fondamentaux d'analyse, à savoir l'entrepreneur et l'organisation impulsée par celui-ci* » (opt.cit). Pour lui l'entrepreneuriat comprend trois dimensions notamment la dimension cognitive, la dimension praxéologique et la dimension structurale. La première renvoie aux représentations que se fait l'entrepreneur de son organisation. Quant à la deuxième, elle concerne la structure sociale avec laquelle l'entrepreneur devra construire sa vision. La troisième qu'il considère comme la plus signifiante, se réfère aux positionnements de l'entrepreneur au sein de son environnement et ses efforts de mise en place d'une configuration organisationnelle. Il résume en ces termes : « *l'entrepreneur impulse ce phénomène en agissant (dimension praxéologique) sur la structure au sein de laquelle il évolue (dimension structurale), pour tenter de concrétiser et matérialiser la vision (dimension cognitive)* » (p.10). De ce qui précède, ressort les notions d'attente, d'environnement, de capacité, ténacité, créativité capital social, acquisition de ressources. En effet,

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

l'entrepreneur se fait sa petite idée de ce qu'il veut réaliser, essaie de mobiliser, comme il peut, les ressources nécessaires au sein d'un environnement avec lequel il devra composer afin de réaliser son œuvre conforme à ses représentations. Pour [18], l'entrepreneur agit pour tenter de concrétiser, au sein de la structure dans lequel il baigne, la vision qu'il se fait (p.95). Il imagine les moyens pertinents qui lui permettent de réaliser du profit tout en respectant son environnement [19]. Le doute pourrait surgir dès lors que ces capacités à convaincre son environnement où l'hostilité de celui-ci, ne lui ont pas permis d'atteindre les résultats escomptés. Les forces contextuelles sont à l'origine de la disparition de certaines nouvelles entreprises. Même si le fondateur possède les compétences essentielles à la réussite, il n'arrive pas à faire survivre son entreprise si le contexte est défavorable [20], p.72). Ces facteurs peuvent être bien compris à travers trois théories : la théorie de l'écologie des populations des organisations, la théorie des ressources et la théorie de la brèche aspirations- réalisations. [20], se sont appuyés dans leur étude sur ces trois théories pour expliquer l'échec entrepreneurial. En effet, à partir de 10 cas d'investigation, il ressort que l'échec entrepreneurial renferme trois dimensions : la dimension économique en termes de destruction de ressources, la dimension psychologique à travers l'insatisfaction personnelle de l'entrepreneur et la dimension sociologique, liée à la discontinuité du projet sous le leadership de l'entrepreneur. La discontinuité peut être volontaire en vue de saisir une autre opportunité jugée plus intéressante ou par contrainte. Ils avancent que les entrepreneurs sont confrontés à des contraintes économiques (état d'insolvabilité irrémédiable) et psychologiques (état de stress insupportable) qui les obligent à abandonner.

### **Apport de la théorie de l'écologie des populations des organisations**

Cette théorie tente de rendre compte de la complexité des liens entre les organisations et l'environnement en partant du point de vue que seules les espèces vivantes les plus fortes survivent face aux pressions naturelles de l'environnement. Dans le monde entrepreneurial, d'un côté, les entreprises présentent des variations structurelles impulsées par la ferme volonté du dirigeant et de l'autre côté, l'environnement sélectionne celles qui lui conviennent. La survie et la pérennité constitue le principal indicateur de réussite d'une entreprise. Ainsi, une entreprise a réussi lorsqu'elle parvient à se maintenir sur une plus ou moins longue période. Le principal indicateur de mesure de la réussite est la survie de l'entreprise [16]. Ces notions survie et pérennité, pour mesurer la réussite entrepreneuriale sont présentes dans certains travaux plus récents. [19], avancent qu'une entreprise a réussi lorsqu'elle parvient à se maintenir pendant trois ans au moins sur le marché. Pour [21], la mesure de la performance d'une entreprise est d'abord la survie. Cette survie repose sur une double dimension : dimension interne et externe. En interne, elle est liée à la cohérence des choix de l'entrepreneur, et en particulier à l'adéquation entre les ressources disponibles, tant matérielles qu'humaines, et l'utilisation qui en est faite. En externe, elle est liée à son acceptation par l'environnement socio-économique. Les diverses parties prenantes (stakeholders) doivent accepter l'arrivant comme acteur qualifié dans le jeu des échanges socio-économique [16], p.102). [22], ont mesuré l'impact des caractéristiques psychologiques dans la réussite chez les entrepreneurs jeunes. Pour eux, la réussite et la pérennité de l'entreprise créée constituent les indicateurs de mesure de la réussite. [23] avancent le concept de légitimité pour mesurer la réussite entrepreneuriale traduit par la pérennité. Pour eux, les dispositifs d'accompagnement devraient améliorer la légitimité des actions des entrepreneurs afin qu'ils demeurent ainsi. En s'appuyant sur la

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

théorie de l'EPO, [20], avancent que la mesure de base du succès des petites entreprises émergentes est la survie. A l'opposé, l'échec, qu'ils associent à la discontinuité entrepreneuriale. Dans cette perspective de survie, l'entrepreneur a implicitement un rôle actif et dynamique. Il doit coordonner les ressources rares, le capital et le travail, pour s'imposer dans un marché hautement concurrentiel et complexe. Ce qui rend son travail difficile [24] car il exige de lui un ensemble de connaissance complexe notamment des facultés intellectuelles, technologiques, managériales. Il mène parfois des activités périlleuses lui imposant d'énormes sacrifices tant en ressources financières qu'en travail. Il doit son succès ou la réussite ou encore la survie de son travail à un grand labeur. Ce travail exige aussi du jugement, de la constance, la connaissance des hommes et surtout une tête habituée au calcul [24]. Dans cette perspective, l'entrepreneur doit son succès au travail intense qu'il abat en permanence. A partir de cette approche, la phase de doute commencerait chez l'entrepreneur dès lors qu'il n'a pas d'assurance quant à la continuité de son œuvre notamment la survie de son entreprise. En ces instants précis, il peut avoir le pressentiment que le travail intense devient une source d'autres difficultés. C'est en ce sens que le soutien familial ou tout autre forme de soutien devient nécessaire car une mauvaise perception des proches pourrait entacher davantage la motivation première de l'entrepreneur [25].

D'où l'hypothèse suivante :

***H 1 : L'intensité du travail influence significativement le doute entrepreneurial***

### **L'approche économique du doute par la théorie des ressources**

Les défenseurs de l'approche économique fondée sur les ressources, analysent le succès d'une entreprise en termes de rente économique et

d'avantage concurrentiel. Pour eux, les entreprises qui réussissent sont celles capable de créer un avantage concurrentiel avec une rente suffisante. La détérioration des ressources de l'entreprise est la manifestation d'un échec économique. Ils associent, l'échec entrepreneurial à la détérioration de la capacité adaptative, la destruction des ressources, au désavantage concurrentiel, la cessation de paiement, destruction et gaspillage de ressources, la solvabilité, la profitabilité négative, mauvais résultats. Selon cet angle l'approche, la conception d'échec est généralement associée à celle de la défaillance économique et la réussite à la bonne santé de l'entreprise au sein de l'environnement [20].

Dans cette perspective, la réussite entrepreneuriale est associée à la santé économique et financière de l'entreprise. Ainsi, un entrepreneur à succès est celui dont l'entreprise à un avantage concurrentiel et qui parvient à produire de bons résultats à la grande satisfaction des parties prenantes de l'entreprise. Dans ce cas, le doute envahirait l'esprit de l'entrepreneur dès lors que son entreprise produit des résultats négatifs. Pourtant, l'étude réalisée par [2], révèle des cas où l'entreprise se porte bien mais l'entrepreneur doute et envisage abandonner son œuvre.

D'où les deux hypothèses suivantes :

***H2 : La perception de la santé financière de l'entreprise influence significativement le doute entrepreneurial***

***H3 : La capacité à créer un avantage concurrentiel influence significativement le doute entrepreneurial***

### **L'approche psychologique du doute par la théorie de la brèche aspiration réalisation**

Les défenseurs de cette approche considèrent qu'une aventure entrepreneuriale a réussi lorsque l'ensemble des parties prenantes est satisfait. L'entrepreneur étant le point focal de l'initiative, l'indicateur pertinent de mesure de la réussite



entrepreneuriale est sa satisfaction. Selon cette théorie, la satisfaction individuelle dépend l'écart entre ce qu'on pense gagner et ce qu'on gagne réellement.

Ainsi, l'écart entre la situation présente de son entreprise et ses attentes initiales détermine le degré de satisfaction de l'entrepreneur [26]; [27]. [26]; ont mené une étude sur des créateurs canadiens, américains, japonais et français, d'entreprises technologiques.

Les résultats de cette étude indiquent que la moitié d'entre eux évalue leur réussite en faisant une comparaison entre ce qu'ils sont aujourd'hui et ce qu'ils voulaient être lorsqu'ils créaient leur entreprise. La théorie soutient que les entrepreneurs qui ont réussi sont ceux satisfaits de la réalisation de leurs aspirations. Et ceux qui ont échoué sont ceux qui sont insatisfaits du fait que les retombées de l'initiative entrepreneuriale sont en deçà de leurs attentes de départ.

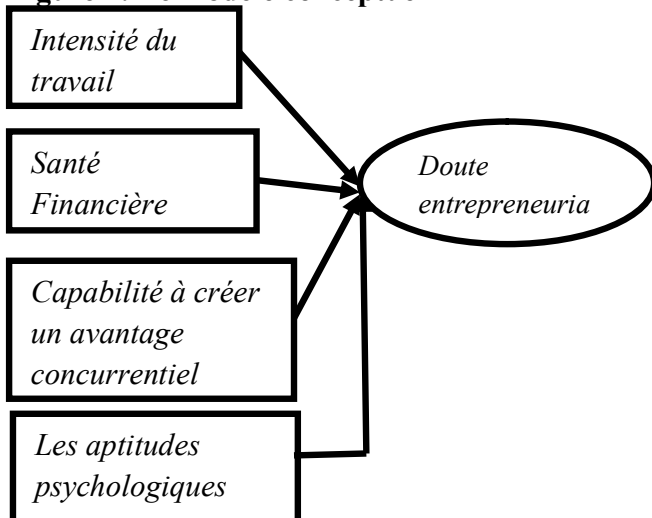
L'échec est jugé à partir de la déception personnelle du fondateur à la suite de la non-concrétisation de ses attentes initiales [20].

D'où l'hypothèse suivante :

**H4 : Les aptitudes psychologiques entrepreneuriales influencent significativement le doute entrepreneurial**

En définitive, le modèle théorique se présente comme suit :

**Figure 1: Le modèle conceptuel**



**Source : auteur**

## V. METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE

L'objectif est d'étudier les principaux facteurs à l'origine du doute entrepreneurial. Pour ce faire, il convient d'adopter une méthodologie susceptible de traduire ces antécédents du doute et leur impact négatif sur la conduite entrepreneuriale. De manière très pratique, cette méthode a permis de mettre en lumière la manifestation du doute dans la carrière d'un entrepreneur et d'extraire les principales variables d'origine. La littérature a permis d'identifier des déterminants théoriques qui ont été soumises à l'épreuve du terrain.

### Opérationnalisation des variables Le doute entrepreneurial

En suivant les travaux de [2], le doute entrepreneurial a été mesuré à travers 4 items.

Item1 : « Je pense à abandonner mon projet d'affaires ».

Item2 : « Je vis des moments de découragement face à mon projet d'affaires ».

Item3 : « Mon entreprise est une obligation pénible pour moi »

Item4 : « J'envisage de devenir salarié pour une autre organisation »

Selon [2], le doute entrepreneurial se manifeste par le désir d'abandon de l'affaire. L'orientation entrepreneuriale devient en ce moment précis un lourd fardeau difficile à supporter. Plongeant ainsi l'entrepreneur dans un découragement et le poussant à envisager une orientation autre qu'entrepreneuriale. Il s'agit d'une hésitation à croire à la réalité préalablement établie.

### L'intensité du travail

L'étude s'est appuyée sur 5 items pour mesurer la variable intensité du travail. Il s'agit de:

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

- Item1: «Beaucoup moins difficile qu'au début»
- Item2: «Moins difficile qu'au début »
- Item3: «D'un niveau de difficulté équivalent qu'au début»
- Item4: «Plus difficile qu'au début»
- Item5: « Beaucoup plus difficile»

En effet, en suivant les travaux de [28]; [29] et [30], nous avons retenu ces 5 items. Nous avons pensé que ces items sont susceptibles de représenter dans leur ensemble la variable « intensité du travail ».

#### La santé financière

La variable « santé financière a été mesurée à l'aide de 9 items. En effet, l'étude s'est appuyée sur les travaux de [20], [31] ceux de [25]

Ce sont :

- Items1: «Mes doutes, c'est quand je ne trouvais pas de financement»
- Item 2: «Mes doutes, c'est quand je manquais de soutiens financiers»
- Item 3: «Mes doutes, c'est quand mon activité ne m'assurait aucune sécurité financière»
- Item4: «C'est quand je réalisais assez de perte»
- Item5: «Mes doutes, c'est quand je perdais beaucoup d'argent dans mon activité»
- Item6: «Mes doutes, c'est quand je trouvais que mon activité n'était pas rentable»
- Item7: «Mes doutes, c'est quand je n'étais pas satisfait de l'état de mon entreprise»
- Item8: «Mes doutes, c'est quand je ne croyais plus aux chances de réussite de l'entreprise»
- Item9: «Mes doute, c'est quand je ne n'arrivais pas à rembourser mes dettes»

#### La capacité à créer un avantage concurrentiel

Pour mesurer la variable capacité à créer un avantage concurrentiel, l'étude s'est référée aux travaux de [20] ceux de [20]

Ainsi, 4 items ont été retenus. Nous avons pensé que ces items peuvent représenter dignement la variable sur le terrain de l'étude.

Ce sont :

- Item1: «Mes doutes, c'est quand je n'arrivais pas faire décoller mes ventes»
- Item 2: «Mes doutes, c'est quand je ne trouvais pas de clients»
- Item3: «Mes doutes, c'est quand je trouvais mes concurrents plus fort que moi»
- Item4: «Mes doute, c'est quand je réalisais assez de perte»

#### L'aptitude psychologique

En se référant aux travaux de [18], [2] et [20], l'étude a retenu 10 items pour mesurer la variable aptitude psychologique. Nous avons pensé comme dans les études antérieures que ces items sont pertinents dans la mesure de cette variable.

- Item1:«Mes doutes, c'est quand j'avais perdu toutes mes motivations»
- Item2:«Je travaillais tous les jours sans repos et je ne gagnais presque rien par rapport à mon travail»
- Item3:«Mon travail me rapportait peu par rapport à mes amis travailleurs »
- Item4:«Mes doutes, c'est quand je trouvais mon travail inutile»
- Item5:«Je ne trouvais aucune satisfaction à exercer mon activité»
- Item6:«Mes propres capacités à gérer m'ont fait doutés»
- Item7:«J'ai douté parce que je n'étais pas satisfait de l'état de mon entreprise »
- Item8:«J'ai douté parce que j'étais loin de mes prévisions»
- Item9:«Mes doutes, c'est quand je ne croyais plus que cette aventure répondait à besoins de fond»
- Item 10:«Mes doutes, c'est quand je me sentais coupable d'avoir choisi une vie dure en exerçant ce métier».

#### Echantillonnage et méthode d'analyse des données

## VI. LES RESULTATS

### Analyse descriptive

#### Caractéristiques des entrepreneurs.

Les enquêtés sont majoritairement masculin (63,8%), âgés de moins de 65 ans (73,30%) et célibataire (50%) (Tableau 1); avec un niveau supérieur ou égal à la Maîtrise (72,4%) et étaient des cadres d'entreprises avant la création de leur propre entreprise (59, 9%).

**Tableau I: Structure des entrepreneurs selon le niveau d'étude et le poste avant**

DESIGNATION	Fréquence	Pourcentage
<b>NIVEAU</b>		
Autre	24	20,7
Primaire ou secondaire	3	2,6
BAC	2	1,7
Licence	3	2,6
Maîtrise	28	24,1
Master	42	36,2
Descogef ou Décofi	14	12,1
Total	116	100,0
<b>POSTE AVANT</b>		
Profession libérale	4	3,4
Ouvrier	3	2,6
Cadre	69	59,5
Employeur	1	,9
Retraité	30	25,9
Personne sans activité	9	7,7
Total	116	100,0

Source : données enquête

#### Doute et période du doute

Tous les entrepreneurs enquêtés ont affirmé avoir douté (99,1%). Ils estiment cette période après deux ans (24mois) d'activité (Tableau II).

**Tableau II : structure des enquêtés selon le doute**

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
<b>Existence du doute</b>				
Non	1	.9	.9	.9
Oui	115	99.1	99.1	100.0
Total	116	100.0	100.0	

Le choix des items a conduit à la construction d'un questionnaire structuré en trois parties comportant la présentation de l'entreprise, la présentation de l'entrepreneur, une partie concernant le doute et la période pendant laquelle, l'informateur situe cette période, trois poches de question comprenant, les différentes origines du doute notamment l'aptitude psychologique, la capacité à créer un avantage concurrentiel, la santé financière, l'intensité du travail. Il est demandé à l'informateur s'il a déjà songé à abandonner une fois son activité et enfin qu'elles sont selon lui les raisons à l'origine de cette pensée.

Ainsi, 116 entrepreneurs ont été interrogés par convenance et par effet boule de neige principalement dans la ville d'Abidjan et quelques-uns à l'intérieur du pays. L'étude s'est focalisée principalement sur Abidjan car, la ville présente une forte concentration d'entrepreneur. Durant l'enquête, nous étions nous-même responsable administratif et financier d'une entreprise.

De part cette position stratégique, nous avons à côtoyer de nombreux entrepreneurs soit pour des règlements, soit pour des prestations. La plupart de ces partenaires de l'entreprise ont accepté de répondre au questionnaire et de nous recommander auprès d'autres entrepreneurs.

Nous avons le sentiment que les informateurs ont répondu pour la plupart de manière sincère car notre présence en face d'eux ne souffrait qu'aucune méfiance.

Le logiciel SPSS a été utilisé afin de tester le degré d'influence de chacune des variables évoquées dans le modèle théorique.

Mais bien avant d'y parvenir, nous avons procédé par une analyse en composante principale.

Ce procédé a permis de retenir que les items qui représentent le mieux nos variables principales. Cette étape est suivie d'une analyse bidimensionnelle (étude des corrélations) et d'une régression linéaire pas à pas.



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

Moment du doute				
Valide	<b>1</b>	.9	.9	<b>.9</b>
[1-6[	<b>10</b>	8.6	8.6	<b>9.5</b>
[6-12[	<b>1</b>	0.9	0.9	<b>10.3</b>
[12-24[	<b>4</b>	3.4	3.4	<b>13.6</b>
[24-36[	<b>57</b>	49.1	49.1	<b>62.9</b>
[36-120[	<b>43</b>	37.1	37.1	<b>100</b>
Total	<b>116</b>	100	100	

Source : données enquête

### Analyse factorielle et fiabilité des composantes de la variable « Doute entrepreneurial »

Comme déjà expliqué, le doute entrepreneurial est mesuré par 4 items :

- 1- Je pense à abandonner mon projet d'affaires;
- 2- je vis des moments de découragement face à mon projet d'affaires ;
- 3- Mon entreprise est une obligation pénible pour moi;
- 4- J'envisage de devenir salarié pour une autre organisation.

La première AFC réalisé a nécessité une seconde AFC avec retrait de l'item4 « j'envisage de devenir salarié pour une autre organisation» qui a une faible représentation (communale inférieure à 0.5). La variance totale expliquée était également inférieure à 66 % avec une faible fiabilité.

Après la seconde AFC une seule composante a été extraite et tous les trois items restant ont une bonne qualité de représentation (>0.7).

La variance totale expliquée (76.80% > 66%) et l'alpha de Cronbach (0.848) sont jugés satisfaisant (Tableau 4).

L'échelle de mesure épurée du doute entrepreneurial est donc constituée de trois items «Je pense à abandonner mon projet d'affaires», «je vis des moments de découragement face à mon projet d'affaires», «Mon entreprise est une obligation pénible pour moi».

Le doute s'apparente à l'intention d'abandon dû à l'inattendue dans l'accomplissement de la tâche entrepreneuriale.

**Tableau III: échelle de mesure du doute entrepreneurial**

Nombre d'ACP	<b>1</b>	2
KMO	<b>0.790</b>	0.723
Significativité Du Test De Bartlett	<b>000</b>	000
Item A Retirer	<b>Doute 4 « J'envisage de devenir salarié pour une autre organisation »</b>	<i>aucun</i>
Qualité De Représentation	<b>0,499</b>	
Nombre de composante	<b>1</b>	1
Variance totale expliquée	<b>67,21</b>	76,80
$\alpha$ de Cronbach	<b>0,833</b>	0.848

Source : données d'une enquête sous SPSS

### Analyse factorielle et fiabilité de la variable « Aptitude psychologique »

Selon le tableau 4 ci-dessous l'échelle de mesure des origines psychologiques a été épurée après 3 ACP avec les indices suivants. L'alpha de Cronbach autour de 0,710 atteste une bonne fiabilité.

Elle est constituée d'une seule composante qui restitue 77,58% de la variance.

2 items composent l'échelle épurée :

«Apsych6»: «mes propres capacités à gérer m'ont fait douter».

«Apsych7» «j'ai douté par ce que je n'étais pas satisfait de l'état de mon entreprise».

Les items Sfin2, Sfin3 et Sfin4 ont été retiré parce qu'ils avaient une représentation similaire sur les composantes (axes) extraites.

L'échelle de mesure fiables et épurée des origines financières présent un indice de KMO de 0,5 avec une bonne significativité de Bartlett. La variance totale restituée est de 70,22 avec une fiabilité satisfaisante (alpha de Cronbach supérieur à 0,7).

Elle est constituée de trois items : Sfin5 « Mes doutes, c'est quand je perdais beaucoup d'argent dans mon activité » ;

Sfin8 « mes doutes c'est quand je ne croyais plus aux chances de réussite de l'entreprise ».

Sfin9 « c'est quand je n'arrivais pas à rembourser mes dettes ».

**Tableau IV: échelle de mesure de l'aptitude psychologique**

Nombre d'ACP	1	2	3
KMO	<b>0.904</b>	<i>0,809</i>	0,500
Significativité du Test de Bartlett	<b>000</b>	<i>000</i>	000
Item A Retirer	<b>Apsych 2 ; Apsych 3 ; Apsych 5 ; Apsych8 et Apsych 9</b>	<i>Opsych1 ; Opsych 4 et Opsych10</i>	aucun
Qualité de Représentation	<b>Respectivement 0,383 ; 0,418 ; 0,462 ; 0,481.</b>	<i>Respectivement 0,570 ; 0,572 ; 0,585</i>	
Nombre de composante	<b>1</b>	<i>1</i>	1
Variance totale expliquée	<b>50,20</b>	<i>59,9</i>	77,58
$\alpha$ de Cronbach	<b>0,888</b>	<i>0,832</i>	0,710

Source : Données d'une enquête sous SPSS

### Analyse factorielle et fiabilité de la variable «santé financière»

L'échelle de mesure épurée de la variable « santé financière » a été obtenue après 4 ACP. En effet les items Sfin1, Sfin6 et Sfin7 ont été retiré vu qu'ils avaient des communalités inférieures à 0,5.

**Tableau V: échelle de mesure de la santé financière**

Nombre ACP	1	2	3	4
KMO	<b>0.774</b>	<i>0.765</i>	0.808	<b>0.743</b>
Significativité test de Bartlett	<b>000</b>	<i>000</i>	000	<b>000</b>
Item à retirer	<b>Sfin 7</b>	<i>Sfin2, Sfin3, Sfin4</i>	Sfin1, Sfin6	<b>aucun</b>
Qualité représentative	<b>0.453</b>	<i>Représentation significative sur deux axes</i>	Respectivement 0.437 et 0.444	
Nombre de composante	<b>3</b>	<i>3</i>	1	<b>1</b>
Variance totale expliquée	<b>67.83</b>	<i>71.826</i>	54.765	<b>70.22</b>
$\alpha$ de Cronbach	<b>0.824</b>	<i>0.807</i>	0.787	<b>0.787</b>

Source: données d'une enquête sous SPSS

### Analyse factorielle et fiabilité de la variable capacité à créer un avantage concurrentiel

Selon le tableau 10, la réduction de l'échelle de mesure de variable capacité à créer un avantage

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

concurrentiel a nécessité trois ACP avec le retrait de l'item CAPCONCU3 après la première ACP. Elle présentait une faible communalité (0.378). Le retrait de cet item a donné une échelle épurée et fiable (alpha de cronbach=0.752).

Cependant nous constatons que le retrait de l'item malgré que celui-ci présente un communaliste autour de 0.5, augmentait la fiabilité et la variance restituées.

L'échelle épurée et fiable des origines commerciales est donc constituée de deux items: capconcu 1:«mes doutes c'est quand je n'arrivais pas à faire décoller mes ventes»

capconcu 2:«Mes doutes c'est quand je ne trouvais pas de clients».

**Tableau VI: échelle de mesure capabilité à créer un avantage concurrentiel**

Nombre d'ACP	1	2	3
KMO	<b>0.658</b>	0.614	0.5
Significativité Du Test De Bartlett	<b>000</b>	000	000
Item A Retirer	<b>Capconcu3</b>	Capconcu4	aucun
Qualité De Représentation	<b>0.378</b>	0.547	
Nombre de composante	<b>1</b>	1	1
Variance totale expliquée(%)	<b>56.35</b>	66.841	82.18
$\alpha$ de Cronbach	<b>0.733</b>	0.752	0.782

Source : Données d'une enquête sous SPSS.

**Analyse factorielle et fiabilité de la variable intensité du travail**

L'échelle de mesure épurée de la variable « intensité du travail » a été obtenue après 4 ACP. En effet les items INTRAV3 et INTRAV2 ont été retiré vu qu'ils avaient des communalités inférieures à 0,5.

L'item INTRAV1 a été retiré parce qu'il a une représentation similaire sur les deux composantes (axes) extraites au cours de la deuxième ACP. L'échelle de mesure fiable et épurée de l'intensité

du travail présente un indice de KMO de 0,500 avec une bonne significativité de Bartlett.

La variance totale restituée est de 85,05 avec une fiabilité excellente (alpha de Cronbach supérieur à 0,8).

Elle est constituée de deux items : INTRAV 4 « Plus difficile qu'au début »; INTRAV5 « Beaucoup plus difficile ». (Tableau VI)

**Tableau VII: échelle de mesure «intensité du travail»**

Nombre ACP	1	2	3	4
KMO	<b>0.524</b>	0.505	0.507	<b>0.500</b>
Significativité test de Bartlett	<b>000</b>	000	000	<b>000</b>
Item à retirer	<b>3</b>	1	2	<b>aucun</b>
Qualité de représentation	<b>0.176</b>	Représentation forte sur deux axes	0.151	
Nombre de composante	<b>2</b>	2	1	<b>1</b>
Variance totale expliquée (%)	<b>69.70</b>	84.8	58.76	<b>85.05</b>
$\alpha$ de Cronbach	<b>0.403</b>	0.353	0.561	<b>0.824</b>

Source: Données d'une enquête sous SPSS

**Régression linéaire**

Les différents items ont été agrégés pour mesurer les différentes variables.

**Analyse de la matrice des corrélations**

La matrice de corrélation montre une liaison entre toutes les variables. Cette liaison est significative entre le doute et certaines variables : aptitudes psychologique, santé financière et la capabilité à créer un avantage concurrentiel (plus-value<1%).

L'on note également une liaison significative entre les aptitudes psychologiques et la santé

financière puis la capacité à créer un avantage concurrentiel (plus-value<1%).

Aussi un lien significatif entre la capacité à créer un avantage concurrentiel et l'intensité du travail (plus-value=0.046).

Egalement un lien entre l'intensité du travail et la santé du dirigeant. Puis entre la santé du dirigeant et le soutien. Cependant, tous les coefficients de corrélation restent inférieurs à 0.7. Ce qui traduit une absence de multi colinéarité entre les variables.

					de R- deu	io n de F	1	2	iat on de F	wa tso n
1	.473	.224	.217	.80369	.224	32.67	1	1	.000	1.938
2	.516	.266	.253	.78536	.042	6.289	1	1	0.14	

Source: Données d'une enquête sous SPSS

**Tableau VIII: La matrice de corrélation**

	D O	APSY	SFIN	CACONC U	INT R
DO	1	.298**	.473**	.428**	- 0,09
APSY		1	.434**	.580**	- 0,03
SFIN			1	.662**	- 0,023
CAPCO NCU				1	.186*
INTR					1

Source : données d'une enquête sous SPSS

### Régression linéaire PAS A PAS

La régression pas à pas a abouti à deux modèles. Cependant, le second modèle est plus explicatif que le premier. En effet, un R<sup>2</sup> et un R<sup>2</sup> ajustés améliorés par rapport au premier avec une significativité au seuil de 5% (Tableau IX).

**Tableau IX : récapitulatif des modèles**

Mo del e	R	R- de ux	R- de ux aj us té	Erreu r stand ad de l'esti matio n	Modifier les statistiques					
					Var iati on	V ar iat	d d l	d d l	Sig . Var	Du rbi n-

Le modèle retenu a exclu les variables tels que l'aptitude psychologiques, l'intensité du travail. D'où les hypothèses une et deux sont infirmées. Ni l'intensité du travail ni les aptitudes psychologiques n'influence le doute entrepreneurial. En revanche les variables santé financière de l'entreprise et la capacité à créer un avantage concurrentiel influence significativement le doute entrepreneurial. Alors les hypothèses 2 et 3 sont confirmées (Tableau X).

**Tableau X : Significativité des variables et vérification des hypothèses**

	Modèle	Bêta standardis é	t	sig.	Vérificatio n des hypothèses
1	Cste	-	6,467	0	-
	Sfin	0,473	5,689	0	Confirmée
2	cste	-	5,163	0	-
	Sfin	0,293	2,704	0,008	confirmée

	CAPCONC U	0,272	2,508	0,01 4	confirmée
--	--------------	-------	-------	-----------	-----------

## VII. Discussion et conclusion

Le processus entrepreneurial n'est pas seulement éprouvé par les contraintes organisationnelles, environnementales ou intentionnelles. Il est aussi soumis au bon vouloir du doute qui intervient dans l'esprit de l'entrepreneur. Cette situation freine de nombreux projet et laisse des souvenirs amers dans l'esprit de leur concepteur.

Cette hypothèse nous a amené réfléchir sur les variables déterminantes de cette émotion. L'étude a tenté de répondre à la question suivante : quels sont les variables déterminantes du doute susceptible d'amener le promoteur à abandonner son projet et à envisager une alternative autre qu'entrepreneuriale ? Pour répondre à cette question, l'étude s'est appuyée sur la littérature existante sur la pertinence du doute entrepreneurial.

Cette littérature a permis d'identifier les facteurs théoriques à l'origine du phénomène notamment, l'intensité du travail, la santé financière de l'entreprise, la capacité à créer un avantage concurrentiel. Ces variables théoriques ont été confrontées à la réalité du terrain à travers un questionnaire administré auprès de 116 entrepreneurs.

L'analyse des informations collectées a permis dans un premier temps de confirmer l'existence du doute et son impact négatif sur la conduite entrepreneuriale.

Ce qui est conforme aux études de [2] et de [32]. En effet, leurs études ont démontré que la majorité des entrepreneurs traversent des périodes de doute ; périodes pendant lesquels, l'envie de se battre, la bravoure, la persévérance laissent place au découragement et au désir d'abandon. Ce phénomène est d'autant vrai que son apparition constitue un danger pour les projets entrepreneuriaux dans la mesure où, le

porteur devient même difficile à suivre et à conseiller.

L'entrepreneur se trouve à ce carrefour très délicat où il doit entreprendre des actions lui permettant de poursuivre son aventure [32] mais le désir de tout arrêter domine l'esprit.

L'analyse dans un second temps a permis de mettre en évidence les variables expliquant le phénomène du désir d'abandon et à choisir une orientation autre qu'entrepreneuriale. L'étude montre que la santé financière et la capacité à créer un avantage influence significativement le doute entrepreneurial.

En effet, dès lors que l'entrepreneur constate la détérioration des ressources, la profitabilité négative, l'incapacité d'honorer ses engagements financiers, le doute s'installe. Le sentiment que l'aventure le conduit vers échec non voulu survient. A ce moment précis, il envisage arrêter son œuvre à bout chemin car la santé financière n'est plus conforme à ses estimations de départ. Ces résultats sont conformes à ceux de [32], [33] qui, à travers leurs études ont trouvé que le doute intervient dès lors que les attentes premières de l'entrepreneur vis-à-vis de son projet ne sont pas satisfait notamment la rentabilité économique et financière.

En revanche, l'analyse des résultats montre que l'intensité du travail et l'aptitude psychologique n'influencent le doute conduisant au désir d'abandon. Cela s'explique par le fait que les entrepreneurs sont déjà des habitués au grand labeur. Ils ont une prédisposition du point de vue psychologique [24].

Ces résultats montrent que les entrepreneurs ivoiriens aiment le travail comme l'avait constaté [34], mais ce sont les conditions environnementales qui entravent à cette réelle volonté. L'étude invite les autorités à renforcer les dispositifs d'accompagnement des entrepreneurs notamment l'accompagnement personnalisé [25].

## Références



- [1] Afouda, S. & Sogbossi Bocco, B. (2018) : « Etude exploratoire des déterminants de la gestion des émotions des micros entrepreneurs », *Revue africaine de management - African management review* ISSN : 2509-0097 VOL.3 (2) 2018(pp.1-12) <http://revues.imist.ma/?journal=RAM>
- [2] Valeau, P. (2006): « L'accompagnement des entrepreneurs durant les périodes de doute », *Revue de l'entrepreneuriat*, vol.5, n°20 ? p.121-154
- [3] Aubin, J-P. & Haddad, G.(2012) : « Le désir et le doute : Moteurs de la créativité et de la rationalité? » in recherche et prospective en éducation UNESCO: contributions thématiques
- [4] Cantillon, R. (1997), *Essai sur la nature du commerce en général*, Réédition I.N.E.D, Paris (première édition : 1755)
- [5] Fayolle, A. (2004) : « À la recherche du cœur de l'entrepreneuriat : vers une nouvelle vision du domaine » *Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, vol. 17, n° 1, 2004, p. 101-121
- [6] Weber, M. (1905) : « L'éthique protestante et esprit du capitalisme », [http://www.ugac.quebec.ca/zone30/Classiques\\_des\\_sciences\\_sociales/index.htm](http://www.ugac.quebec.ca/zone30/Classiques_des_sciences_sociales/index.htm)  
[www.africaneconomicoutlook.org](http://www.africaneconomicoutlook.org)
- [7] Bruyat, C. (1993) : « Création d'entreprise : contribution épistémologique et modélisation », thèse de doctorat
- [8] Lorraine, J. & Laferte, S.(2006): « Support needs of the young entrepreneur », *Journal of small business and entrepreneurship*, vol.19, n°1, p.37-48
- [9] Schaper, M. T. & al.(2005) : « The training and management development needs of micro-firm », *Training & management development methods*, vol.19, n°2, p.13-22
- [10] SAMMUT, S. (2003) : « L'accompagnement de la jeune entreprise », *Revue Française de Gestion*, 2003/3 no 144 | pages 153 à
- [11] St-Jean, E. & Jacquemin, A. (2012): « Le doute entrepreneurial comme facteur de changement : impact de l'accompagnement d'un mentor », *Revue Interdisciplinaire sur le Management et l'Humanisme* n°3 - NE - août/septembre/octobre 2012 – ENTREPRENEURIAT
- [12] Jacquemin, A. & Lesage, X. (2014) : « L'effectuation permettrait-elle de surmonter le doute de l'entrepreneur? Etude comparative d'entrepreneurs novices et expérimentés », 12ème congrès international Francophone en entrepreneuriat et PME
- [13] Sarasvathy, S. D. (2003): « The entrepreneurship as a science of the artificial », *Journal of Economic Psychology* 24, pp. 203–220
- [14] Naffziger, D.W., J.S. Hornsby et D.F. Kurato (1994), « A proposed research model of entrepreneurial motivation », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 18, n° 3, p. 29-42.
- [15] Stevens, W.S. (1991), « Recharge your entrepreneurial batteries », Professional Press, US
- [16] Hernandez, E.M. (2008) : « L'entrepreneuriat comme processus d'émergence organisationnelle », *Revue française de gestion* 2008/5(n°185), p.89-105. DOI 10.3166/rfg.185.89
- [17] Verstraete, T.(2001): « L'entrepreneuriat: modélisation du phénomène », *Revue de l'entrepreneuriat*, vol.1, n°1, 2001, [www.adreg.net](http://www.adreg.net)
- [18] Verstraete, T. et Saporta B. (2006) : « Création d'entreprise et entrepreneuriat », édition ADREG, [www.adreg.net](http://www.adreg.net)

- [19] Stervinou, S. & Noel-Lemaitre, C. (2008): «Les coopératives d'activité et d'emploi (CAE) : un outil juridique au service d'un entrepreneuriat responsable», *Management & Avenir*, 2008/6 n° 20 | pages 65 à 86, ISSN 1768-5958
- [20] Smida, A. & kheli L., N. (2010) : « Repenser l'échec entrepreneurial des petites entreprises émergentes : proposition d'une typologie s'appuyant sur une approche intégrative », *Revue internationale P.M.E.: économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, vol.23, n°2, 2010, p.65-106, <http://id.erudit.org/iderudit/1005762ar>
- [21] Alain Capiez A. et Émile-Michel Hernandez E. M. (1998) : Vers un modèle d'émergence de la petite entreprise. *Revue internationale P.M.E.*, 11(4), 11–43. <https://doi.org/10.7202/1009050ar>
- [22] Bensedik, A. & Ouchallal, E-K. (2009) : « La dimension psychosociologique dans la réussite entrepreneuriale », *Les Cahiers du CREAD* n°90 /2009, p.131-156
- [23] Cueille, S. & Recasens, G. (2010) : « Analyse des apports d'un dispositif d'accompagnement des jeunes entreprises : une interprétation centrée sur la notion de storytelling », *Revue de l'entrepreneuriat*, 2010/2 Vol. 9 | pages 76 à 97
- [24] Boutille, S. (2018) : «Le potentiel de ressources de l'entrepreneur innovateur», ISTE OpenScience – Published by ISTE Ltd. London, UK – [openscience.fr](http://openscience.fr)
- [25] SORO, S. A. (2018): «*Etude des facteurs de succès du processus d'accompagnement entrepreneurial en contexte ivoirien*», *Thèse de doctorat, Université Félix Houphouët-Boigny de Cocody*
- [26] Ray, D.M. & Trupin, D.V. (1989) : « A crossnational comparison of entrepreneur's perception of succes », *Entrepreneurship & Regional development*, vol.1, n°1, p.113-127
- [27] MOREAU, R. (2007), « La réussite entrepreneuriale : proposition pour un modèle explicatif général », *Gestion 2000*, vol. 24, no 3, p. 45-62
- [28] Levesque & al. (2003) : «Dynamique motivationnelle de l'épuisement et du bien-être chez des enseignants africains», *Revue canadienne des sciences du comportement*, 2004, 36:3,190-20
- [29] Maslach, C et Col. (2006). *Burn-out : l'épuisement professionnel*. Presses du Belvédère
- [30] Tshikala, M. K. P. (2016) & al.: «Burnout, un tueur silencieux dans quelques institutions publiques de Lubumbashi? » [www.recherche-qualitative.qc.ca/revue](http://www.recherche-qualitative.qc.ca/revue)
- [31] Aubin, J-P. & Haddad, G.(2012) : «Le désir et le doute : Moteurs de la créativité et de la rationalité?» in *recherche et prospective en éducation UNESCO: contributions thématiques*.
- [32] Jacquemin, A. & Lesage, X.(2016). Comment l'entrepreneur peut-il surmonter le doute ? Apport de la théorie de l'effectuation. *Management international / International Management / Gestión Internacional*, 20(2), 29–41. <https://doi.org/10.7202/1046560ar>
- [33] Hernandez, E.M. (2006) : « Les trois dimensions de la décision d'entreprendre », *Revue française de gestion* 2006/9 (n°168-169), p.337-357.  
DOI 10.3166/rfg.168-169.337-357
- [34] SONZAI, T. (2017): «Impact culturel Africain sur le processus entrepreneurial: cas de la création d'entreprise », *Thèse de doctorat, Université Félix Houphouët-Boigny de Cocody*

