

Efficacité des incubateurs universitaires au Cameroun

ANANGA ONANA Anaclet¹, TOUA Alain Joel²

1 Département de Comptabilité et Finance des Organisation, Université de Dschang, Cameroun

2 Département de Comptabilité et Finance des Organisation, Université de Dschang, Cameroun

Résumé : La création d'entreprises au Cameroun est un problème à la fois qualitatif et quantitatif. L'accompagnement entrepreneurial à travers les incubateurs en constitue une piste de solution. L'objet de cet article est alors d'apprécier l'efficacité des incubateurs universitaires camerounais au regard des services qu'ils offrent aux incubés. L'enquête a été menée auprès de 145 porteurs de projets issus de cinq incubateurs universitaires de Juin à Août 2022. Après purification des échelles de mesure et à partir de régressions multiples, nous relevons une influence positive et significative des formations, du mentorat et de la mise en réseau sur la l'auto efficacité entrepreneuriale. Ainsi plus les incubateurs offrent ces services, plus les des porteurs de projets se sentent capable de mener à bien les tâches jugées critiques à la création et la gestion quotidienne de leur entreprise. Toutefois, l'étude demeure limitée par sa visée transversale ; dans ce sens, une recherche longitudinale constituerait une perspective enrichissante.

Mots-clés : Incubateur universitaire; Formation; Mentorat ; Mise en réseau ; Auto-efficacité entrepreneuriale.

Introduction

La création d'entreprises est devenue depuis une trentaine d'années, la pierre angulaire des politiques publiques des pays développés (Boubakari et Feudjo, 2020). Elle permet à la fois de créer des emplois, de stimuler l'innovation et la croissance économique, de lutter contre la pauvreté, de réduire les inégalités sociales et contribuer à répondre aux défis environnementaux, et est important pour les objectifs de développement durable¹. Dans un contexte de crise économique et de chômage aiguë, il semble impératif pour ces pays d'emprunter ce sentier. Par ailleurs, l'émergence de nouvelles entreprises est bénéfique pour assurer le développement d'un milieu, mais leur disparition coûte cher à la collectivité (Sammut, 2003). D'où l'intérêt des structures de soutien et d'appui qui favorisent non seulement la survie et la croissance de ces jeunes entreprises, mais

Nous avons ainsi assisté à la multiplication des structures d'aides à la création d'entreprises. Ces dernières se sont progressivement développées et imposées (Fayolle, 2004) à travers le monde, malgré que leur efficacité demeure contrastée. Le Cameroun n'est pas resté en marge de l'évolution de cette

¹CNUCED, Conseil du Commerce et du Développement; Commission de l'investissement, des entreprises et du développement; Septième session, Genève, 20-24 avril 2015 : « Promouvoir l'entrepreneuriat au service du développement ».

industrie. On a en effet assisté à la mise sur pied de structures d'incubation à la fois publique et privée. L'organisation de la première édition du congrès² national sur l'incubation des entreprises tenu en Décembre 2020 à l'initiative du MINPMEESA révèle l'enjeu et l'intérêt de ces dispositifs pour le gouvernement de ce pays³. Il est à noter la mise en place du Programme National d'Incubation, qui a favorisé la construction et l'opérationnalisation de la pépinière pilote d'entreprises d'Edéa, mais aussi à la mise en place des incubateurs dans onze universités d'Etat et grandes écoles. On recense parallèlement près d'une soixantaine⁴ d'incubateurs privés.

L'émancipation de ces dispositifs à travers le monde pose dès lors le problème de leur pertinence au sein des programmes d'aide, de soutien et d'appui à la création d'entreprise. L'évaluation des dispositifs d'aide à la création d'entreprise demeure en effet un sujet de débat tant pour les chercheurs que pour les praticiens. Quelle que soit la méthode retenue, des approches académiques rigoureuses devraient permettre une meilleure évaluation de l'impact des initiatives d'accompagnement à la création d'activité (Henry et al., 2004, p.250). En effet, selon les méthodes d'évaluation utilisées, le risque est grand de se retrouver confronté à des problèmes qui rendent les résultats difficilement interprétables : biais de sélection (Storey, 2003), problèmes de pertinence des indicateurs (McMullan et al., 2001), difficulté à isoler l'influence de l'accompagnement d'autres influences extérieures (Storey, 2008) ou encore problèmes de biais rétrospectifs (Cassar et Craig, 2009).

D'autre part, alors que l'entrepreneur est au cœur du processus de création d'entreprise (Reynolds, 2005), peu d'évaluations s'intéressent à l'impact qu'ont la participation à un projet de création d'entreprise et l'aide reçue durant ce processus sur l'individu concerné (Delanoë et Gueguen, 2015). Pourtant, il est maintenant reconnu que la participation à une création d'entreprise a pour effet de transformer l'entrepreneur naissant et notamment d'influencer ses connaissances et ses perceptions envers l'entrepreneuriat (Cuzin et Fayolle, 2004). C'est pourquoi nous proposons ici d'évaluer l'impact d'un programme d'aide à la création d'entreprise sur des porteurs de projet.

La question de recherche que nous abordons est donc : « Quels sont les effets des services offerts par les structures d'accompagnement sur l'auto-efficacité entrepreneuriale des porteurs de projets » ? Afin d'y répondre, nous présenterons tout d'abord les fondements théoriques de notre recherche. Nous détaillerons ensuite la méthodologie retenue pour cette étude, puis l'analyse de données que nous avons effectuée. Enfin, notre discussion évoquera à la fois des aspects théoriques ouvrant de nouvelles

² Congrès tenu du 9 au 11 Décembre 2020 au palais polyvalent des sports à Yaoundé sous le thème : « L'Incubation d'entreprises : levier d'émergence d'un écosystème entrepreneurial innovant et compétitif. Enjeu et défis ».

³ L'activité d'incubation des PME au Cameroun est consacrée par la loi portant promotion des PME du 18 Avril 2010 et le décret du Premier ministre du 22 Janvier 2020 fixant les modalités d'accomplissement des missions des structures d'incubation.

⁴ Cameroun Tribune du 14.12.2020,

perspectives de recherche et des aspects pratiques visant à enrichir la réflexion des acteurs de l'accompagnement entrepreneurial

1. Cadre théorique, hypothèses et proposition d'un modèle causal de recherche

Cette section est consacrée à la présentation des concepts théoriques et à la formulation des hypothèses de recherche. Nous commencerons par exposer la littérature relative à l'évaluation des dispositifs d'accompagnement et à leur identification comme source d'apprentissage. Nous aborderons ensuite l'auto-efficacité entrepreneuriale, avant de présenter les hypothèses.

S'il existe une littérature sur l'évaluation des incubateurs, on peut noter un manque de consensus qui est justifié, d'une part, par l'extrême diversité des structures d'incubation et, d'autre part, par l'existence de cultures nationales différentes entravant la généralisation des résultats. Il en découle des difficultés de mise en place d'un système d'évaluation unifié.

1.1. Evaluation de l'accompagnement à la création d'entreprise dans la littérature

La question de l'efficacité de l'accompagnement est traitée de façon hétérogène dans la littérature : les leviers diffèrent, les acteurs présumés de l'évaluation également (Stephany et Vedel, 2005). Pour certains, les bénéficiaires doivent être au centre de l'évaluation au travers de l'étude de la satisfaction des porteurs de projet notamment (Mian, 1997). Pour d'autres, les financeurs doivent jouer ce rôle en contrôlant l'utilisation des ressources qu'ils apportent aux incubateurs et que ces derniers transfèrent sous forme d'accompagnement aux entreprises hébergées (Colombo et Delmastro, 2002). D'autres enfin pensent que la comparaison aux meilleurs de la catégorie est nécessaire pour justifier de leur niveau de performance et de l'évolution de celle-ci dans le temps (OCDE, 1997 ; Communauté Européenne, 2002). Les mesures de satisfaction, si elles sont importantes pour les responsables de programmes, n'ont généralement aucune influence sur la performance de la jeune entreprise (McMullan et al., 2001). Les mesures objectives ou quantitatives, qui sont les plus présentes dans la littérature ne sont quant à elles pas non plus exemptes de critiques potentielles. En effet, elles donnent rarement la certitude que l'impact du programme (et lui seul) est à l'origine de la performance mesurée car les porteurs de projets ne développent pas leurs projets dans des bulles isolées d'influences extérieures (Storey, 2008). De plus, certains programmes mettent en place des processus de sélection ou, s'ils n'ont pas de sélection explicite, ont une présentation qui induit naturellement des effets d'auto-sélection de la part des candidats potentiels. Ainsi les mesures de performance pourraient n'être qu'une évaluation des capacités de sélection des différents programmes plutôt que de l'effet de l'accompagnement lui-même (Storey, 2003).

Cassar et Craig (2009) ont aussi mis en avant le fait que des biais rétrospectifs peuvent être particulièrement forts chez les entrepreneurs naissants. Quand on interroge des entrepreneurs à posteriori, ce qu'ils se souviennent avoir vécu pendant leur parcours de création n'est pas forcément ce qui s'est réellement passé. La présence de ce biais rétrospectif peut ainsi avoir pour effet de limiter la fiabilité des données collectées trop longtemps après les actions d'aide ou d'accompagnement.

Pourtant, lorsqu'on regarde les objectifs des acteurs impliqués dans l'accompagnement à la création d'entreprise, on trouve aussi des éléments liés au porteur de projet lui-même. En effet, l'accompagnement doit permettre au créateur de développer des compétences et un savoir-faire utiles à son projet (Sammut, 2003). De plus, la nature de l'accompagnement qui sera nécessaire pour chaque projet n'est ni prédéterminée, ni figée. En effet, le porteur de projet et son projet évoluent concomitamment au développement du projet (Cuzin et Fayolle, 2004). La notion d'apprentissage

expérientiel (Kolb, 1984) nous est ici utile pour comprendre cette évolution de la personne en parallèle de son projet. Ce concept reflète le fait qu'être impliqué dans une expérience permet de développer de nouvelles connaissances et compétences. Dans un cadre entrepreneurial, cela signifie par exemple que la participation à un projet de création d'entreprise va entraîner des modifications chez l'individu. Quel que soit son parcours antérieur, il sortira du processus de création d'activité transformé, fort de nouvelles compétences et perceptions envers l'entrepreneuriat (Bates, 2005 ; Atherton, 2007).

Si l'entrepreneur fait le choix de ne pas poursuivre son projet, ces nouvelles compétences pourront être redéployées vers d'autres activités ou entreprises existantes (Bates, 2005). Un apprentissage qui sera bénéfique même aux porteurs de projets dont l'activité ne sera finalement pas lancée peut donc avoir lieu (Bates, 2005). On considère ainsi aujourd'hui que le développement de compétences entrepreneuriales peut être utile aux personnes dans leur vie de tous les jours et pour leur intégration dans le monde du travail et dans la société dans son ensemble (Clarke, 2007). La question qui se pose alors est de savoir comment évaluer le changement induit au niveau de la personne par la participation à un projet de création d'entreprise et, en particulier, dans le cas où la personne bénéficie d'un soutien professionnel lors du montage de son projet. La notion d'auto-efficacité perçue développée par Bandura (1977) nous donne la possibilité de réaliser cette évaluation. Nous la présentons donc maintenant.

2.2 L'auto efficacité entrepreneuriale

Issu de la théorie sociocognitive, le sentiment d'efficacité personnelle fait référence à la croyance de l'individu en sa capacité à réaliser ou non une tâche dans un contexte donné et au sentiment que ses actions produiront les résultats escomptés (Bandura, 2003). Selon cette théorie, les personnes développent et régulent des croyances dans leurs capacités à faire en sorte que des actes ou des événements (Brewer, 2008, p. 7). Les notions de potentiel et de contrôle sont les fondements mêmes de cette théorie où les croyances d'efficacité personnelle sont au cœur même de la motivation et de l'action humaine. Plus celles-ci sont fortes, plus les objectifs poursuivis par la personne seront élevés. Confirmée par plusieurs études scientifiques, cette théorie suppose que si les gens ne pensent pas qu'ils puissent produire les résultats qu'ils désirent par leurs actions, ils ont peu de raisons d'agir ou de persévérer face aux difficultés (Bandura, 2004). Les croyances d'efficacité personnelle influencent ainsi les choix des individus, les efforts fournis, la persévérance devant les difficultés, la résilience face à l'adversité, le stress vécu et le niveau de réussite auquel ils parviennent (Brewer, 2008, p. 8).

En entrepreneuriat, l'auto-efficacité indique la croyance d'une personne en ses capacités de créer avec succès une entreprise (McGee et al. 2009). Elle est reconnue comme le prédicteur le plus fiable de l'intention entrepreneuriale (Hallam et al. 2016 ; Murugesan et Jayavelu 2017).

2.2.1 Les sources de l'auto-efficacité

Les perceptions de capacité évoluent au gré des échanges et expériences de l'individu. Ainsi, Bandura (1977) identifie quatre grandes influences pouvant amener une personne à réviser sa perception d'auto-efficacité envers un comportement : l'expérience personnelle (directe) du comportement, l'observation du comportement chez quelqu'un d'autre (expérience indirecte ou vicariante), la persuasion verbale par des tiers, l'état émotionnel ressenti (que la personne interprète comme une indication de sa capacité).

- **Les expériences de maîtrise** : Selon Bandura (2004), les expériences vécues par les individus contribuent à la construction de leur auto-efficacité. Cela, d'une façon positive ou négative indépendamment du traitement cognitif qui en est fait par l'individu ou du type d'expérience (positive ou négative) qu'il a vécue. Pour plusieurs auteurs, les expériences de maîtrise constituent la source

qui renforce le mieux les croyances d'efficacité de l'individu (Gist 1989;). On expérimente son degré de maîtrise d'une tâche dans deux cas : en situation d'apprentissage par l'action comme dans les expériences entrepreneuriales (Zhao, Seibert et Hills 2005) ou dans des situations de formation en entrepreneuriat où l'on met à l'épreuve son habileté et on développe son auto-efficacité entrepreneuriale (McGee et al. 2009).

- **L'apprentissage social modelant** : Selon Bandura (200'), les individus apprennent en observant les comportements les plus efficaces dans leur milieu familial et leur entourage. Dès lors, l'auto-efficacité se retrouve améliorée si la personne se situe au-dessus du groupe avec lequel elle se compare. C'est dans la même optique que des auteurs affirment que surpasser des collègues ou des concurrents accroît l'auto-efficacité alors qu'être supplanté l'abaisse (Weinberg, Gould et Jackson 1979). Dans le domaine de l'entrepreneuriat, Shapero et Sokol (1982) soulignent qu'au sein du milieu familial, le père et la mère jouent un rôle majeur dans la construction de la désirabilité et la faisabilité entrepreneuriale (la faisabilité entrepreneuriale étant assimilée ici à l'auto-efficacité entrepreneuriale).
- **La persuasion verbale** : Selon Bandura (2003), les propos et encouragements tenus par des proches contribuent à renforcer la croyance des individus en leurs propres capacités. Par ailleurs, l'influence de l'opinion émise par les proches dépend de l'importance accordée à ceux-ci. Par exemple, une importance particulière est accordée à ceux des proches disposant d'une certaine expérience, jouissant d'une certaine finesse intellectuelle ou à ceux ayant triomphé d'une adversité frappante (Mandel, 1993). Dans le domaine de l'entrepreneuriat, Johannisson (1991) souligne l'existence d'une relation entre les encouragements des parents, des proches ou des mentors et le développement de l'auto-efficacité entrepreneuriale. D'autres auteurs, quant à eux, estiment que lorsqu'un individu a pour modèle d'entrepreneur un parent qui lui est proche, cela influence positivement son sentiment d'auto-efficacité entrepreneuriale (Scherer et al. 1989).
- **Les états physiologiques émotionnels** : Les fluctuations de l'état physique et émotionnel ont une incidence sur notre auto-efficacité (Bandura 2003). Il est clair qu'un individu qui démontre une bonne santé physique et psychologique se sentira plus auto-efficace que celui qui se sent faible et stressé. C'est dans ce sens que Scherer et al. (1989) démontre l'apport favorable de l'optimisme sur le bien-être psychologique et physique. L'optimisme et l'auto-efficacité sont deux concepts distincts mais qui sont considérés reliés l'un à l'autre (Magaletta et Oliver 1999). En effet, plus le niveau d'optimisme est élevé vis-à-vis d'une épreuve, plus l'individu est susceptible d'envisager un résultat positif à l'issue de celle-ci, et dès lors, se sentir plus auto-efficace. L'optimisme est une composante du capital psychologique (Luthans, Luthans et Luthans 2004) et assure aux entrepreneurs une plus grande résistance au stress (Baron, Franklin et Hmieleski 2016). L'optimisme assure même la performance de l'entrepreneur lorsqu'il est auto-efficace.

Dans le cas de notre étude, la participation à un accompagnement entrepreneurial représente ainsi une expérience directe susceptible d'influencer l'auto-efficacité entrepreneuriale perçue des porteurs de projets. De plus, le soutien à la création d'entreprise peut contenir des éléments de persuasion verbale de la part de formateurs, voire d'expérience indirecte lorsque le dispositif permet au porteur de projet d'être mis en relation avec des entrepreneurs auxquels il peut s'identifier.

2.2.2 Evaluation des effets de l'aide à la création d'entreprise sur l'auto-efficacité entrepreneuriale

Dans les contextes entrepreneuriaux, certaines recherches visent à déterminer ce qui influence l'auto-efficacité entrepreneuriale des potentiels entrepreneurs. Beaucoup d'études sont notamment menées

auprès d'étudiants représentant les entrepreneurs de demain. Certaines comparent des groupes aux profils différents. Ainsi, il a été posé que l'expérience professionnelle ou les formations n'auraient pas les mêmes effets sur l'auto-efficacité des filles et des garçons. Wilson et al. (2007) suggèrent par exemple que l'éducation (dans leur cas une spécialisation en entrepreneuriat au niveau MBA) contribue à faire évoluer l'auto-efficacité des étudiantes de façon plus positive que celle des étudiants. A l'inverse, d'après Kickul et al. (2008), les programmes de formations auraient un effet positif sur l'auto-efficacité des étudiants mais pas sur celle des étudiantes. De plus, l'expérience professionnelle a aussi plus d'effets positifs sur l'auto-efficacité des étudiants que sur celle des étudiantes.

D'autres études comparent des groupes ayant suivi des formations ou programmes différents. Ainsi, d'après Noel (2002) les étudiants spécialisés en entrepreneuriat auraient une intention entrepreneuriale plus forte que les autres, mais cette différence ne pourrait être expliquée par des différences d'auto-efficacité. Plus récemment, l'étude de Tran (2010) concluait que les formations entrepreneuriales peuvent avoir un effet sur l'attitude des étudiants envers la création d'entreprise, mais que l'effet sur le contrôle perçu reste à démontrer.

Une autre approche présente dans ces études consiste à mesurer certaines perceptions en début et en fin de formation pour différents groupes et à en évaluer l'évolution. Cette approche a ainsi été proposée comme pouvant servir à mesurer l'impact de programmes de formation à l'entrepreneuriat sur leurs participants. En utilisant parfois des modèles d'intention incluant d'autres perceptions que la seule auto-efficacité entrepreneuriale, elle permet d'identifier les perceptions entrepreneuriales des étudiants sur lesquelles les programmes ont réellement un impact et si l'impact est bien celui recherché (Fayolle et Gailly, 2009). Les études menées jusqu'ici avec cette méthode offrent pour l'instant des résultats contrastés. Ainsi, c'est cette méthode qui a amené Cox et al. (2002) à suggérer que les formations pouvaient en fait avoir un effet négatif sur l'auto-efficacité de leurs participants. Ces auteurs ont toutefois proposé que cette évolution négative dépendrait de la spécialisation de départ des étudiants et de leur auto-efficacité de départ (baisse plus marquée pour ceux arrivant avec une perception de départ plus haute). A l'inverse, Peterman et Kennedy (2003), analysant l'impact d'un programme destiné à des lycéens australiens, ont détecté un impact positif sur la faisabilité perçue. Boissin et Emin (2007) ont quant à eux détecté un effet positif sur l'auto-efficacité d'étudiants français seulement pour une des trois formations sur laquelle portait leur étude.

Dans le contexte de l'effet de l'accompagnement à la création d'entreprise, cette dernière utilisation de l'auto-efficacité de Bandura (1986) permettant de mesurer l'évolution de la capacité entrepreneuriale perçue par une personne peut fournir un outil d'évaluation intéressant (Fayolle et Castagnos, 2006). En effet, comme indiqué ci-dessus, l'accompagnement rentre dans le cadre des influences possibles identifiées par Bandura (1986) comme pouvant faire évoluer les perceptions d'une personne. Il comporte par exemple des éléments de persuasion verbale qui peuvent influencer la perception d'auto-efficacité entrepreneuriale de l'entrepreneur. En mesurant la capacité entrepreneuriale perçue de cette personne à différents moments dans le temps et en comparant l'évolution constatée pour des personnes ayant été aidées avec celle de personnes non aidées, on devrait donc avoir une information concernant l'effet de l'aide sur l'individu

2.3 Formulation des hypothèses

Auto-efficacité entrepreneuriale et Formation

L'auto-efficacité est un concept très flexible (Gist, 1987), susceptible d'être modifié par des manipulations à partir de l'éducation et la formation. De fait, selon Bandura (2007), l'école est une

source importante d'agentivité pour cultiver l'auto-efficacité. L'école est le lieu où les enfants développent les compétences cognitives et acquièrent les connaissances et les compétences de résolution efficace de problème pour agir efficacement dans la vie. Lorsqu'un enfant maîtrise les compétences cognitives, il développe un sentiment croissant d'auto-efficacité intellectuelle.

En référence à cette théorie de Bandura, on peut considérer que la formation universitaire, et la formation en entrepreneuriat en particulier, affecte l'auto-efficacité entrepreneuriale à travers ses différentes sources. D'abord, la formation en entrepreneuriat offre l'opportunité aux étudiants de réaliser certaines tâches entrepreneuriales telles que les études de marché, formaliser une idée de création d'entreprise ou rédiger un business plan. L'exercice répété de ces tâches entrepreneuriales donnent aux étudiants une expérience active de maîtrise (Shinnar et al. 2014). En outre, la formation en entrepreneuriat peut conduire à exposer les étudiants à des modèles de rôle entrepreneuriaux lors des études de cas réels d'entrepreneurs, des lectures recommandés ou à l'occasion de l'invitation des entrepreneurs ayant réussi ou échoué à témoigner devant les étudiants. Cette forme d'apprentissage est non seulement un puissant moyen de modelage, mais le témoignage de ces entrepreneurs invités constitue un levier efficace de persuasion verbale (Brunel et al. 2014). L'exposition à ces modèles de rôle et leur témoignage aident également les étudiants à gérer le stress et l'anxiété entourant leur décision de s'engager dans une aventure entrepreneuriale à l'issue incertaine, et produit des émotions positives qui élèvent l'auto-efficacité (Souitaris et al. 2007 ; Brunel et al. 2014).

La formation universitaire, surtout si elle spécifiquement dédiée à l'entrepreneuriat, affecte donc tous les quatre sources d'auto-efficacité ; elle constitue donc un puissant agent pour développer et renforcer cette importante force motivationnelle de décision d'engagement dans les activités entrepreneuriales. Les études empiriques l'attestent. Les travaux d'analyse pré-post formation entrepreneuriale montrent que la formation universitaire augmente le niveau d'auto-efficacité entrepreneuriale des étudiants (Zhao et al. 2005 ; Shinnar et al. 2014). Nous considérons donc que :

Hypothèse 1 : La formation durant l'accompagnement entrepreneuriale influence positivement l'auto-efficacité entrepreneuriale des porteurs de projets

Auto efficacité entrepreneuriale et Mentorat

En vue de pallier à la complexité du processus entrepreneurial, le coaching comme le mentoring constituent des processus d'accompagnement visant un apprentissage expérientiel engendré par un questionnement des relations des personnes accompagnées, individuellement ou collectivement, à leur travail et avec leur environnement organisationnel et humain (Brunel et al. , 2014). Dans la documentation scientifique, plusieurs témoignages d'entrepreneurs novices ayant reçu l'aide d'un mentor ou d'un coach viennent suggérer que cette forme d'accompagnement leur serait utile, notamment au niveau de leur développement professionnel (Cull, 2006).

Tel que mentionné par Bandura (2004), la persuasion verbale joue un rôle déterminant dans la construction de l'auto-efficacité. C'est le cas spécifique du domaine de l'entrepreneuriat où les encouragements des parents, des proches ainsi que du mentor ou coach peuvent aider au développement de l'auto efficacité entrepreneuriale (Johannisson, 1991). C'est dans le même sens que St Jean et Audet (2009) estiment que le mentor est d'une grande importance pour le développement de l'auto efficacité chez l'entrepreneur. Scherer, Adam's, Carley et Wiebe (1989) quant à eux estiment que lorsqu'un individu a pour modèle d'entrepreneur un parent qui lui est proche, cela influence positivement son sentiment d'auto-efficacité entrepreneuriale. Davidsson et Honig (2003) ont été beaucoup plus précis et les résultats de leurs travaux démontrent une relation positive entre les encouragements faits par les proches et le développement de l'auto-efficacité entrepreneuriale chez l'entrepreneur.

Comme le suggère Johannisson (1991), la présence de mentors ou de modèles de rôle pourrait influencer le sentiment d' auto-efficacité. St-Jean et Jacquemin (2012) ont étudié l'impact du mentorat dans la réduction du doute entrepreneurial. Les résultats confirment d'abord la présence de moment de doute chez les entrepreneurs puis montrent ensuite que le mentorat contribue de façon très significative à réduire le doute chez le mentoré. Aussi, Audet et al. (2006), ont montré que le coaching constitue un outil efficace pour la réussite entrepreneuriale. Leur étude a porté sur les caractéristiques des parties prenantes directes dans le processus d'accompagnement notamment l'entrepreneur, l'accompagnateur et le directeur de la structure d'accompagnement.

Suite aux travaux cités précédemment, on constate que la construction de l'auto efficacité entrepreneuriale peut être faite à travers les encouragements des parents, des proches ainsi qu'avec la présence d'un mentor en affaires dans la vie de l'individu. Par conséquent, nous pouvons postuler qu'un tel effet peut également être vérifié auprès des porteurs de projets. D'où la formulation des hypothèses suivantes:

H2 : Il existe une relation positive entre la présence d'un mentor auprès du porteur de projet et son niveau d'auto-efficacité entrepreneuriale.

Auto efficacité entrepreneuriale et mise en réseau

Un incubateur d'entreprises a pour mission d'aider une nouvelle entreprise à réussir sa phase de création et d'insertion au sein du marché à travers une offre de services allant de l'ingénierie entrepreneuriale à la mise à disposition de moyens logistiques (Arlotto et al., 2015).

Le créateur novice fait généralement face au manque de légitimité et à l'absence de réseau de contact, Chabbal (1998) parle d'handicap de nouveauté. Dans ce contexte, les réseaux de pairs permettent à leurs membres d'échanger, de bénéficier des meilleures pratiques, de ne pas rester isolés et d'améliorer les services en faveur des incubés par une mutualisation des moyens. La structure d'accompagnement peut ainsi faire appel à son capital social.

Les travaux de Chabaud et Ehlinger (2009) sur les incubateurs publics soulignent l'importance de leur mise en réseau. Celle-ci aide à affiner les processus d'accompagnement, en favorisant un meilleur partage des retours d'expériences et des pratiques qui fonctionnent. Elle permet aussi de minimiser le risque de fausses pistes et limite l'impact des pratiques les moins performantes. Le but d'un réseau d'incubateurs est donc de promouvoir une logique de partage entre structures et de faire émerger une politique de coopération plutôt que de compétition. Certains travaux ont également permis de constater que l'appartenance à un réseau constitue une source d'avantage concurrentiel, car elle contribue à limiter les coûts de transaction entre les membres du réseau et à accroître leur capacité à mobiliser des ressources (Pluchart, 2014).

Bollingtoft et Ulhoi (2005) stipulent que le développement technologique des entreprises est positivement influencé par l'accès à un réseau grâce à l'affiliation à une structure d'accompagnement. Cullière (2005) affirme qu'une des forces reconnues de la structure d'accompagnement est sa capacité de permettre aux porteurs de projets de nouer des relations privilégiées avec des partenaires relevant des sphères économiques, technologiques et institutionnelles. Cette capacité est d'autant plus appréciée qu'elle rend plus aisé l'accès à des informations et des ressources qui sont difficiles à obtenir autrement. Aussi, le relationnel de l'équipe d'accompagnement s'avère également déterminant dans la réussite des projets afin d'éviter l'isolement des entrepreneurs, et d'améliorer leur relation avec l'environnement. En particulier, le réseau de l'incubateur vise à leur faciliter l'accès aux sources de financement. Ceci nous permet de suggérer l'hypothèse suivante :

H3 : La mise en réseau des porteurs durant leur incubation améliore leur capacité à développer une vision future de leur entreprise.

L'articulation de l'ensemble nos hypothèses suggère le modèle conceptuel de recherche suivant :

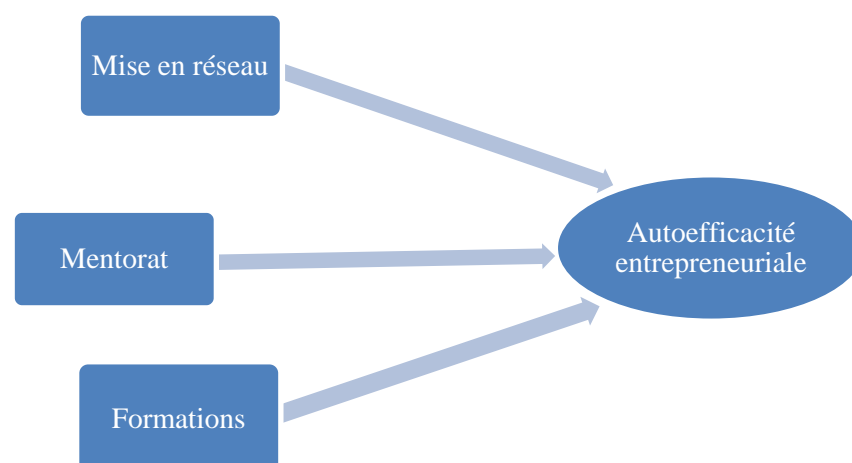


Figure 1 : Modèle de recherche

3. Méthodologie de la recherche

Pour tester ce modèle nous allons d'abord présenter l'échantillon de l'étude, ensuite discuter de la mesure des variables du modèle.

3.1 Echantillon de l'étude

L'enseignement supérieur camerounais assiste depuis une douzaine d'année à l'intégration de structures d'accompagnement de projets entrepreneuriaux en son sein ; que ce soit au niveau des institutions privées que publiques. Relativement à notre étude qui est spécifique à l'enseignement supérieur public, dix incubateurs sont en activités dans les universités d'Etat et dans certains établissements d'enseignement supérieur à statut particulier. Cinq incubateurs ont sélectionnés dans le cadre cette étude.

Tableau 1 : Liste des incubateurs faisant partie de notre étude

Université de Dschang	Cati2
Université de Douala	CIE (ESSEC)
Université de Douala	CINCUB3 (ENSPD)
Université de Yaoundé I	Technipôle Sup-valor (ENSPY)
Université de Ngaoundéré	CIE de l'ENSAI

Source : auteur

Une enquête par questionnaire a été menée auprès des porteurs de projets accompagnés par cinq incubateurs universitaires du Cameroun. Nous nous sommes focalisés sur ceux à la sortie de la phase d'incubation et s'appêtant à intégrer la post incubation. Ces derniers ayant déjà subi l'essentiel du processus d'accompagnement. Nous avons collecté 145 questionnaires de Juin à Aout 2022 dont 125 exploitables.

De façon globale, cet échantillon comprend 68,7 % d'hommes et 31,3% de femmes, dont l'âge moyen est de 28,9 ans. 52,4 % ont le niveau licence, 34,6 ont le niveau de 3^e année licence, 10% sont en troisième cycle et enfin 3% nt le niveau baccalauréat. 35 % ont déclaré avoir une expérience professionnelle et 61 % avoir reçu des formations en entrepreneuriat avec leur entrée dans l'incubateur. Enfin, 58 % de ces enquêtés ont des formations dans le domaine de l'ingénierie, sciences sociales, Aussi, seulement 5% des porteurs de projets ont déjà possédé une entreprise par le passé. Ces derniers ont été retranchés des analyses.

3.2 Mesures des variables

Dans le cadre de cette étude, nous nous sommes appuyés sur des mesures préexistantes issues de la littérature. Certaines variables du modèle ont donné lieu à des mesures multi-items évaluées une échelle en cinq points (les détails au paragraphe suivant). Les variables explicatives et de contrôles ont été mesurées sur des échelles binaires, que nous avons transformées en variables muettes codées 0/1 suivant les recommandations de Hardy (1993), ou des échelles métriques de tailles diverses. Les échelles multi

items ont alors été testées de s'assurer de leur validité convergente, de leur validité discriminante et de leur fiabilité. Pour cela, une analyse en composantes principales (ACP) a été réalisée sur l'ensemble des items constitutifs la variable dépendante. Nous avons, au préalable, vérifié la pertinence de l'ACP en ayant recours successivement au test de sphéricité de Bartlett et au test de Kaiser-Meyer-Olkin. Après rotation Varimax, nous avons purifié les échelles. Enfin, nous nous sommes penchés sur la fiabilité sur la fiabilité des facteurs issus de l'analyse factorielle en utilisant l'alpha de Cronbach. Ce processus nous a conduits à modifier les échelles initiales.

– ***Variables à expliquer : auto efficacité entrepreneuriale***

Bandura (2007) préconise l'usage d'échelles multidimensionnelles de l'auto-efficacité entrepreneuriale car plus précises et plus prédictives de l'action ; toutefois, de nombreux travaux (Zhao 2005 ; Brunel et al. 2014 ; Wilson et al 2007 ; Shinnar et al. 2014 ; Prabhu et al. 2012 ; Tchagang et Tchankam, 2018), pour des besoins de parcimonie, ont utilisé des échelles unidimensionnelles. En effet, un trop grand nombre de variables complexifie le modèle et peut engendrer les problèmes d'identification du modèle. Ainsi, Sept items ont été utilisés pour mesurer l'auto-efficacité entrepreneuriale, parmi lesquelles six ont été empruntés à De Noble et al. (1999). Sur chacune des six dimensions de mesure de l'auto-efficacité proposées par De Noble et al. (1999), nous avons choisi un item que nous estimions assez représentatif de cette dimension (capacité d'identification des opportunités, de financement, d'embauche, de faire face aux défis, d'avoir une vision claire de la future entreprise, et de planification des activités de la future entreprise). Le septième item a été introduit pour mesurer la croyance des étudiants en leur capacité à réaliser les tâches de création administrative des entreprises au Cameroun⁵. Chaque item est mesuré sur une échelle de Likert à 5 points, chaque porteur de projet avait à indiquer le degré d'aptitude qu'il avait à réaliser une tâche allant de « très peu capable » à « tout à fait capable ». L'Analyse en Composantes Principales (ACP) a confirmé la structure unidimensionnelle des échelles utilisées. Ces échelles expliquent 58,5% de variance de l'auto efficacité entrepreneuriale et l'alpha de Cronbach exprimant le niveau de fiabilité de ces échelles est de 0,72, légèrement au-dessus du seuil généralement accepté (0,7).

– ***Mesures des variables explicatives***

Les variables explicatives de notre modèle sont au nombre de trois et correspondent aux services offerts par les structures d'accompagnement.

Ainsi, nous avons mobilisés les formations offertes par les structures d'accompagnement. En effet, le porteur de projet, futur dirigeant d'entreprise, doit avoir un ensemble de compétences et connaissances

⁵ En effet, la lourdeur bureaucratique et les tracasseries administratives sont régulièrement pointées comme des difficultés majeures de création d'entreprise au Cameroun, pays classé à la 166ième position sur 190 du classement « Doing Business » de la Banque Mondiale en 2016.

essentielles pour garantir le succès de son entreprise. Ces compétences lui sont transmises à travers des formations offertes au sein de la structure d'incubation. Un ensemble de formation a été répertorié, à partir des documents d'information au sein des incubateurs universitaires de notre échantillon lors de l'étude exploratoire, pour permettre au futur entrepreneur de posséder ces compétences. Elles sont ainsi proposées à l'enquêté qui devait sélectionner celles qu'il a effectivement reçues.

Durant leur accompagnement au sein des centres d'incubation universitaires, les incubés ont droit à un accompagnement individualisé à travers le mentorat, le coaching voire les « référents ». Ces derniers les guident dans l'élaboration de leur plan d'affaires, leur partage leur expérience ...

Enfin, le troisième service est lié à la mise en réseau des porteurs de projets. Il s'agit ici des réseaux internes (entre incubés), des réseaux externes (réseaux d'affaires, d'autres entrepreneurs, des associations d'affaires, des organismes de financements ...).

- *Variables de contrôle*

Il était important d'intégrer dans notre modèle statistique certaines variables qui auraient pu constituer une explication alternative à l'auto efficacité entrepreneuriale. Pour cela, nous avons intégré cinq variables dans le modèle de recherche pour éviter les interprétations abusives liées à la présence de ces facteurs actifs non contrôlés et pour tester leur pouvoir explicatif. Ces facteurs ont donc été retenus sur la base de la littérature et de leur influence potentielle sur l'auto efficacité entrepreneuriale. Pour cela, nous avons retenu certaines variables démographiques (âge, sexe de l'entrepreneur naissant, famille en affaires), mais aussi des variables relatives au capital humain de l'entrepreneur naissant (expérience professionnelle, niveau d'études)

4. Les résultats empiriques

Cet article vise à analyser l'influence des services offerts par les structures d'accompagnement notamment les formations, le mentoring et la mise en réseau sur le développement de l'auto efficacité entrepreneuriale des porteurs de projets camerounais. L'ACP a révélé l'unidimensionnalité de nos différents construits. Nos résultats valident partiellement nos hypothèses en soulignant une influence positive et différenciée de ces trois variables sur l'auto efficacité entrepreneuriale des porteurs de projets. Le tableau 1 présente les résultats des analyses de régression visant à valider nos hypothèses.

Les différents modèles présentés dans le tableau 1 permettent de valider globalement nos hypothèses H1, H2 et H3. En effet, ces résultats soulignent une influence positive et significative ($p < 0.01$) des formations reçues durant le processus d'accompagnement au sein des incubateurs universitaires camerounais (modèles 2 et 5). Ces modèles sont expliqués respectivement à 35,8 et 52,3 %. L'hypothèse H1 est donc validée

Aussi, les résultats présentent la présence d'un mentor aux côtés de du porteur de projet durant le processus d'incubation comme un antécédent majeur de l'auto efficacité entrepreneuriale avec une influence positive et significative ($p < 0,01$). Les modèles 3 et 5 sont expliqués respectivement à 57,8 et 52,3 %. L'hypothèse H2 est donc également validée

Enfin, la mise en réseau a une influence mitigée sur l'auto efficacité entrepreneuriale : les résultats montrent en effet un impact positif et significatif au modèle 5, mais à contrario une influence non significative ($p > 0,1$) au modèle 4. Ce résultat quoi que satisfaisant, ne nous permet de valider complètement notre hypothèse 3.

De manière complémentaire, il est intéressant de noter l'influence négative significative du niveau d'études sur l'auto efficacité entrepreneuriale (modèles 1, 2 et 3) ainsi que l'impact positif du fait d'être dans une famille en affaires (modèles 1,2 et 5). De plus, l'effet positif du mentorat apparaît supérieur à l'effet des formations, lui-même étant supérieur à l'effet de la mise en réseau (modèle 5). L'ensemble de ces résultats nous amène à conclure que notre modèle est validé.

Tableau 2 Résultats de l'analyse de régression

<i>Variable dépendante : Auto efficacité entrepreneuriale</i>					
<i>Variables explicatives</i>	Modèle 1	Modèle 2	Modèle 3	Modèle 4	Modèle 5
<i>Variables de contrôles</i>					
Sexe	0,029	0,021	-0,014	-0,027	0,022
Niveau d'étude supérieur à Bac+3	-0,129**	-0,090**	-0,136*	-0,009	-0,038
Expérience professionnelle	-0,005	-0,039	-0,087	-0,037	0,0050
Familles en affaire	0,028*	0,096**	0,053	0,064	0,113***
<i>Variables indépendantes</i>					
Formation		0,289*			0,112*
Mentorat			0,541***		0,385***
Mise en réseau				0,012	0,0648*
R2	0,502	0,408	0,612	0,389	0,581
R2 ajusté	0,455	0,358	0,578	2,95	0,523
F test	0,000	0,000	0,000	0,032	0,000
N	145	145	145	145	145

p <0,1*; p<0,05**; p<0,01***

5. Discussion

Nous avons voulu, dans ce travail, voir si certains services offerts (les formations, le mentoring, le réseautage) par les incubateurs universitaires camerounais, influencent le développement de l'auto-efficacité entrepreneuriale des porteurs de projets. Plusieurs remarques s'imposent à la lecture de nos résultats. Tout d'abord, si l'on analyse l'influence de chacun des antécédents individuellement, les trois apparaissent comme influençant à la fois l'auto efficacité entrepreneuriale des porteurs de projets.

Le mentorat apparait comme la variable qui influence le plus l'auto efficacité entrepreneuriale des porteurs de projets. Ce résultat rejoint ceux des travaux qui utilisent les modèles de rôle expert (exposition des étudiants aux témoignages des entrepreneurs) et qui montrent une relation positive entre ce modèle de rôle joué par le mentor et l'auto efficacité entrepreneuriale (Radu et Loué 2005 ; St Jean et Mathieu, 2011 ; Brunel et al.2014). Ces résultats viennent donner du crédit à des recherches précédentes qui suggéraient l'influence du mentor dans l'identification d'opportunités (Gordon, 2007 ; Ozgen et Baron, 2007), et la clarification de la vision initiale de l'entreprise, proposée lors du démarrage de l'entreprise, et amène parfois de nouvelles perspectives (Gravells, 2006 ; Pitts, 2008). Ces résultats confortent la théorie sociocognitive (Bandura 2007), selon laquelle l'expérience vicariante ou l'apprentissage par observation d'autrui similaire à soi et la persuasion verbale augmente la croyance de l'individu en sa capacité à réaliser cette action. Le mentor dans les incubateurs universitaires camerounais jouent également le rôle de coach voir de « référent » ; il est ainsi généralement un entrepreneur déjà installé. Ce dernier agit de ce fait à travers les modèles de rôles (expérience vicariante) et la persuasion venant d'autrui.

Nos résultats nous révèlent également le développement de l'auto efficacité entrepreneuriale des porteurs de porteurs grâce aux formations à eux dispensés durant leur accompagnement par les incubateurs universitaire. Ce résultat est similaire à ceux de certaines recherches qui confirment l'idée de l'existence de corrélation significative positive entre l'éducation entrepreneuriale et le sentiment d'auto-efficacité entrepreneuriale des étudiants (Peterman et Kennedy ,2003 ; Setiawan ,2012 ; Shinnar et al., 2014). Cela est également conforme à la théorie sociocognitive, qui souligne que l'éducation en entrepreneuriat peut renforcer l'auto-efficacité des individus, et ce, de plusieurs manières (Bandura, 1982). En effet, elle offre l'opportunité de s'engager dans une tâche de manière répétitive, et de développer la confiance dans la capacité de l'effectuer avec succès dans le futur. Elle implique également la confrontation de modèles d'entrepreneurs lors de séminaires, tables rondes, ou bien à travers l'étude de cas d'entrepreneurs réels. L'éducation, la formation entrepreneuriale favorise donc le développement de l'auto-efficacité entrepreneuriale parce qu'elle est associée à ses quatre sources.

La troisième variable indépendante retenue dans cet article est le réseautage qui présente ici une influence contrastée. En effet, l'influence de la mise en réseau des porteurs de projets sur le

développement de l'auto efficacité entrepreneuriale n'est significative que dans le modèle globale intégrant toutes les variables du modèle. Ce résultat quoi que satisfaisant et conforme à nos attentes et comme le Nkakleu (2007) par le fait que le capital social de liens internes est une source d'opportunités pour l'entrepreneur en ce sens qu'il peut par exemple l'aider à négocier des premiers contrats commerciaux. Cela pourrait s'expliquer par les rencontres faites et les relations nouées par les porteurs de projet au sein de ces réseaux. Dans ce sens, une étude réalisée par Soetanto (2017) démontre que la mise en réseau avec d'autres entrepreneurs favorise l'apprentissage entrepreneurial. Ainsi la mise en réseau des porteurs de projets durant leur incubation avec d'autres entrepreneurs et associations d'entrepreneurs, grâce à la structure d'accompagnement, leur permet d'apprendre de nouvelles choses et d'augmenter leurs compétences dans certaines activités. Ainsi, les entrepreneurs novices faisant preuve d'une orientation élevée dans un but d'apprentissage vont également développer davantage d'auto-efficacité entrepreneuriale.

Il y a naturellement un certain nombre de limites à souligner pour cette étude donc certaines peuvent servir de pistes de recherches futures. Nous avons utilisé trois services offerts par les incubateurs comme variables explicatives de l'auto efficacité entrepreneuriale, il conviendrait de dupliquer le modèle en y intégrant tous les autres services. Si l'on constate que les services offerts sont en relation avec le développement de certaines mesures d'auto-efficacité entrepreneuriale, il faut néanmoins garder à l'esprit qu'il s'agit de la perception des fonctions déployées et ce, du point de vue du de l'incubé exclusivement. En aucun cas, le coordonnateur n'a été questionné, ce qui ne donne qu'un portrait partiel de la réalité. Il pourrait être intéressant de voir par exemple dans quelle mesure les fonctions du mentor, telles que ce dernier les perçoit, influencent le développement de l'auto-efficacité entrepreneuriale du mentoré. La prochaine limite fait référence à la nature transversale de notre étude. En effet, une étude longitudinale permettrait de voir l'effet de l'accompagnement sur le changement de l'auto-efficacité entrepreneuriale. Il serait intéressant d'étudier l'auto efficacité entrepreneuriale des incubés avant leur entrée en incubation, et de suivre son évolution tout au long du processus.

Conclusion

L'objet de cette recherche était d'analyser l'influence les formations offertes, l'accompagnement individualisé et la mise en réseau sur certaines perceptions entrepreneuriales exprimées par des entrepreneurs naissants. L'approche retenue a permis de mettre en avant plusieurs points.

En général, l'hypothèse selon laquelle l'efficacité des structures d'accompagnement universitaire est influencée par les services offerts en leur sein a été confirmée. Nous remarquons en effet une influence positive et significative des formations et du mentorat, malgré un impact mitigé du service de réseautage. Les travaux d'Engel et al. (2014) ont montré que, même sans expérience entrepreneuriale antérieure, les entrepreneurs novices ayant une forte auto-efficacité entrepreneuriale, utilisent la logique effectuale mise en œuvre par des entrepreneurs expérimentés dans leur démarche entrepreneuriale (Dew et al. 2009). Elle est donc le meilleur prédicteur de la prise de décision dans l'incertitude. Pour améliorer les performances

et les chances de pérennité des entreprises en création, les structures d'accompagnement doivent donc aider les incubés à développer leur auto-efficacité entrepreneuriale, en particulier les aspects liés au côté stratégique des projets. D'un point de vue théorique, une focalisation sur l'évolution de l'auto-efficacité entrepreneuriale suite à différents événements et les limites soulignées pour notre étude, notamment celle liée à sa nature transversale, nous semblent offrir des pistes intéressantes pour des recherches futures.

BIBLIOGRAPHIE

- [1] A. Boubakari, et J-R. Feudjo, « L'influence de la désirabilité perçue et de la faisabilité perçue sur la formation de l'intention entrepreneuriale des diplômés de l'enseignement supérieur au Cameroun », *Global Journal of Management and Business Research : A Administration and Management*, Vol. 20(5), 2020)J. Clerk Maxwell, *A Treatise on Electricity and Magnetism*, 3rd ed., vol. 2. Oxford: Clarendon, 1892, pp.68-73.
- [2] A. Atherton, « Preparing for business start-up: "Pre-Start" Activities In The New Venture Creation Dynamic », *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 14(3), pp. 404-417, 2007
- [3] A. Bandura, « Les applications du sentiment d'efficacité personnelle », (Trad. J. Lecomte), 2004
- [4] A. Bandura, « Self-Efficacy: toward an unifying Theory of Behavioral Change », *Psychological review*, Vol. 84(2), pp. 191-215, 1977
- [5] A. Bandura, *Social Foundations of Thought and Action-A Social Cognitive Theory*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1986
- [6] A. Fayolle, « Evaluation de l'impact des programmes d'enseignement en entrepreneuriat : vers de nouvelles approches », 7ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, Montpellier, 27-29 octobre 2004
- [7] A. Shapero, et L. Sokol, « The social dimensions of entrepreneurship », dans C. A. Kent, D. L. Sexton, et K. H. Vesper (dir.), *The Encyclopaedia of entrepreneurship*, Englewood Cliffs, N.J., Prentice Hall, 1982, pp. 72-90,
- [8] B. Johannisson, «University training for entrepreneurship : Swedish approaches." *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 3(1), pp. 67-82, 1991
- [9] Bollingtoft, A. et Ulhoi, J-P. (2005), « The Networked Business Incubator: Leveraging En-trepreneurial Agency ? », *Journal of Business Venturing*, Vol. 20, pp. 265-290.
- [10] C. Hallam, G. Zanella, D. A. Dosamantes, et C. Cardenas, « Measuring entrepreneurial intent ? Temporal construal theory shows it depend on your timing » *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, Vol. 22(5), pp. 671-697, 2016.
- [11] C. Henry, F. M. Hill, et C. M. Leitch, « The effectiveness of training for new business creation », *International Small Business Journal*, Vol. 22(3), pp. 249-271, 2004
- [12] D. Chabaud, et S. Ehlinger, « Les réseaux des incubateurs publics, une envergure critique ? », *Colloque Académie de l'Entrepreneuriat*, Troyes, 1 et 2 octobre 2009
- [13] D. Storey, « Entrepreneurship And SME Policy », *World Entrepreneurship Forum*, Evian, 2008
- [14] D. Storey, « Entrepreneurship, small and medium sized enterprises and public policies », in Acs, Z-J. et D. B. Audretsch, (dir.), *Handbook of Entrepreneurship Research. An Interdisciplinary Survey and Introduction*, New York, Springer, 2003, pp. 473-511
- [15] D-A. Kolb, *Experiential Learning : Experience As The Source Of Learning And Development*. Englewood Cliffs, New Jersey : Prentice-Hall, 1984
- [16] E. McMullan, J. J. Chrisman, et K. Vesper, « Some problems in using subjective measures of effectiveness to evaluate entrepreneurial assistance programs », *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 26(1), pp. 37-54, 2001
- [17] É. St-Jean, et J. Audet, Proposition d'un outil de mesure des fonctions du mentor de l'entrepreneur, *Faculté des sciences de l'administration, Cahier de recherche*, Université Laval, 20
- [18] F. Luthans, K.W. Luthans, et B.C. Luthans, « Positive psychological capital: Beyond human and social capital », *Business horizons*, Vol. 47(1), pp 45-50, 2004

- [19] F. Wilson, J. Kickul et D. Marlino. « Gender, Entrepreneurial Self-Efficacy, and Entrepreneurial Career Intentions: Implications for Entrepreneurship Education » *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 31 (3), pp. 387-407, 2007a.
- [20] G. Cassar, et J. Craig, « An investigation of hindsight bias in nascent venturing activity », *Journal of Business Venturing*, Vol. 24(2), pp. 149-164, 2009
- [21] H. Zhao, S. E Seibert, et G. E. Hills, «The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions». *Journal of applied psychology*, Vol. 90(6), pp. 1265-1272, 2005
- [22] J. Arlotto, J.C. Pacitto, et J. Saingre, « Les incubateurs de l'enseignement supérieur parient sur l'effet-réseau », *Entreprendre et Innover*, Vol. 3(26), pp. 27-35, 2015
- [23] J. Cull, « Mentoring Young Entrepreneurs: What Leads to Success », *International Journal of Evidence Based Coaching and Mentoring*, Vol. 4(2), pp. 8-18, 2006.
- [24] J. Gravells, « Mentoring start-up entrepreneurs in the East Midlands – Troubleshooters and Trusted Friends », *The International Journal of Mentoring and Coaching*, Vol. 4(2), (2006)
- [25] J. P. Boissin, et S. Emin « Les étudiants et l'entrepreneuriat : l'effet des formations », XV^e Conférence AIMS, Annecy/Genève, 13-16 juin 2006
- [26] J. P. Mc Gee, M. Peterson, S. L. Mueller., et J. M. Sequeira, « Entrepreneurial selfefficacy : refining the measure », *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol 33 (4), pp. 965-988, 2009
- [27] M. Clarke, « Understanding and managing employability in changing career contexts », *Journal of European Industrial Training*, Vol. 32(4), pp. 258-284, (2007)
- [28] M. E. Gist, « Self-efficacy : implications for organizational behavior and human resource management », *Academy of Management Review* ; Vol. 12(3), pp. 472-485, 1987.
- [29] M. Radu, et C. Loué, « L'impact motivationnel des modèles de rôles symboliques sur l'autoefficacité entrepreneuriale l'intention d'entreprendre : témoigner pour un idéal ou célébrer un engagement ? », *5^{ième} Congrès International de l'Académie de l'Entrepreneuriat*, 2007.
- [30] N. Dew, R. Stuart, S. D. Sarasvathy, et R. Wiltbank, « Effectual versus predictive logics in entrepreneurial decision-making : differences between experts and novices », *Journal of Business Venturing*, vol. 24, pp. 287-309, 2009
- [31] O. Brunel, É. M. Laviolette, et M. Radu Lefebvre, « Renforcer l'auto-efficacité entrepreneuriale des étudiants par des modèles de rôle d'anciens ayant réussi ou échoué : le professeur doit-il-intervenir? », *Revue internationale P.M.E.*, Vol. 27 (3-4), p. 193-223, 2014
- [32] O. Culliere, « Accompagnement et forme de légitimation des nouvelles entreprises technologiques innovantes », *Actes du 5^{ème} congrès de l'académie de l'entrepreneuriat*, Sher-brooke, 4-5 Octobre 2005
- [33] P. D. Reynolds, « Understanding business creation: serendipity and scope in two decades of business creation studies », *Small Business Economics*, Vol. 24(4), pp. 359-364, 2005
- [34] P. Davidsson, et B. Honig. « The role of social and human capital among nascent entrepreneurs », *Journal of Business Venturing* Vol. 18 (3), pp. 301-331, 2003
- [35] P. R. Magaletta., et J. Oliver, « The hope construct, will, and ways: Their relations with self-efficacy, optimism, and general well-being » *Journal of clinical psychology*, Vol. 55(5), pp 539-551, 1999
- [36] R. A. Baron, R. J. Franklin, et K. M. Hmieleski, « Why entrepreneurs often experience low, not high, levels of stress the joint effects of selection and psychological capital », *Journal of Management*, Vol. 42(3), pp. 742-768, 2016.
- [37] R. Chabbal, *Les structures d'incubation : comparaison internationale*, Conseil général des Mines, Juin 1998
- [38] R. Cuzin, et A. Fayolle, « Les dimensions structurantes de l'accompagnement en création d'entreprises », *La Revue des sciences de gestion : direction et gestion*, Vol 39(210), pp 77-88, 2004
- [39] R. F. Scherer, J. S. Adams., S. S. Carley, et F. A. Wiebe, « Role Model Performance Effects on Development of Entrepreneurial Career Preferenc », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 13(3), pp. 53-71, 1989
- [40] R. Murugesan, et R. Jayavelu, « The influence of big five personality traits and self-efficacy on entrepreneurial intention : the role of gender », *Journal of Entrepreneurship and Innovation in Emerging Economies*, Vol. 3(1), pp. 41-61, 2017.

- [41] R. S. Weinberg, D. Gould, et A. Jackson, « Expectations and performance: An empirical test of Bandura's self-efficacy theory », *Journal of Sport Psychology*, 1979
- [42] S. Delanoë, et D. Gueguen, « Aide à la création d'entreprise et auto-efficacité entrepreneuriale », *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol. 14(4), pp. 47 à 71, 2015
- [43] S. Sammut, « L'accompagnement de la jeune entreprise », *Revue Française de Gestion*, n°144, pp. 153-164, 2003a
- [44] T. Bates, « Analysis of young, small firms that have closed: delineating successful from unsuccessful closures », *Journal of Business Venturing*, Vol. 20(3), pp. 343-358, 2005
- [45] Y. Engel, N. G. Dimitrova, S. N. Khapova, et T. Elfring, « Uncertain but able : entrepreneurial self-efficacy and novices' use of expert decision-logic under uncertainty », *Journal of Business Venturing Insights*, Vol. 1-2, pp. 12-17, 2014