

Les déterminants de l'intention entrepreneuriale des étudiants : cas des doctorants

The determinants of students' entrepreneurial intention: doctoral students as a case study

Brahim Elafqih, (Doctorant)

*Laboratoire des Etudes et Recherches en Economie et Gestion (LEREG)
Faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales d'Agadir
Université Ibn Zohr, Agadir, Maroc.*

Abdelaziz Messaoudi, (Enseignant chercheur)

*Laboratoire des Etudes et Recherches en Economie et Gestion (LEREG)
Faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales d'Agadir
Université Ibn Zohr, Agadir, Maroc.*

Adresse de correspondance :	Faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales BP 8658 Poste Dakhla Agadir Université Ibn Zohr Agadir - Maroc Téléphone : 05 28 23 28 20 elafqih@gmail.com
Déclaration de divulgation :	Les auteurs n'ont pas connaissance de quelconque financement qui pourrait affecter l'objectivité de cette étude.
Conflit d'intérêts :	Les auteurs ne signalent aucun conflit d'intérêts.
Citer cet article	Elafqih, B., & Messaoudi, A. (2021). Les déterminants de l'intention entrepreneuriale des étudiants : cas des doctorants . International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics, 2(6), 263-280. https://doi.org/10.5281/zenodo.5606045
Licence	Cet article est publié en open Access sous licence CC BY-NC-ND

DOI: 10.5281/zenodo.5606045
Received: September 09, 2021

Published online: October 27, 2021

Les déterminants de l'intention entrepreneuriale des étudiants : cas des doctorants

Résumé :

La problématique du développement de l'entrepreneuriat surtout chez les jeunes étudiants demeure un sujet d'actualité. La complexité du phénomène nécessite une analyse des facteurs susceptibles de l'expliquer, notamment dans le contexte économique et socioculturel des pays émergents comme le Maroc. La présente recherche soulève la question des intentions entrepreneuriales des doctorants au Maroc dans une conjoncture marquée par une crise mondiale à la fois économique et sanitaire. L'intention entrepreneuriale est au centre des différentes approches de recherche dans le domaine de l'entrepreneuriat (Approche par les traits, approche par les faits, approche par processus). Ceci a attiré la convoitise des chercheurs pour comprendre le processus de formation de l'intention entrepreneuriale. Ainsi, plusieurs modèles ont été élaborés mis en œuvre pour cadrer ce processus. Parallèlement à l'évolution des modèles de l'intention, on constate un intérêt croissant pour le développement de l'entrepreneuriat dans les universités et notamment l'intention entrepreneuriale des étudiants et diplômés universitaires. C'est dans cette perspective que nous notre article se base sur les deux principaux modèles, le modèle de la formation de l'événement entrepreneurial (Sokol et Shapero, 1982) et la théorie du comportement planifié d'Ajzen (1991), pour analyser les intentions entrepreneuriales des doctorants d'une université marocaine. La formulation de notre cadre conceptuel sur la base d'une revue de littérature nous a permis d'élaborer les hypothèses et modèles de recherche. Empiriquement, une enquête a été réalisée sur un échantillon de 152 doctorants de différents champs disciplinaires. La méthode des équations structurelles à travers l'approche PLS a été mobilisée pour de tester les hypothèses formulées. Les principaux résultats démontrent l'impact des normes sociales et du contrôle comportemental sur l'intention entrepreneuriale des doctorants.

Mots clés : Intention Entrepreneuriale, Attitude, Normes Subjectives, Contrôle Comportemental, Doctorants

Classification JEL: D91 ; L26 ; L31

Type de l'article : Recherche appliquée

Abstract :

The issue of entrepreneurship development, especially among young students, has always been an active topic. The complexity of the phenomenon requires an analysis of the factors likely to explain it, namely in the economic and socio-cultural context of emerging countries like Morocco. The present paper raises the question of the entrepreneurial intentions of doctoral students in Morocco in a context marked by a global economic and health crisis. Entrepreneurial intention is at the center of different research approaches in the field of entrepreneurship (trait approach, facts approach, process approach). This has attracted the interest of researchers to understand the process by which entrepreneurial intention is formed. Thus, several models have been developed and implemented to frame this process. Along with the evolution of models of intention, there is a growing interest in the development of entrepreneurship in universities and particularly in the entrepreneurial intention of university students and graduates. Therefore, for the sake of analyzing the entrepreneurial intentions of doctoral students in a Moroccan university, the present article is based on the two main models, the model of the formation of the entrepreneurial occurrence (Sokol and Shapero, 1982) and the theory of planned behavior of Ajzen (1991). Based on a literature review, the formulation of our conceptual framework allowed us to elaborate the hypotheses and research model. Empirically, a survey was carried out on a sample of 152 PhD students from different disciplinary fields. The structural equation method through the PLS approach was used to test the validity of our hypotheses. The main results then demonstrate the impact of social norms and behavioural control on the entrepreneurial intention of PhD students.

Keywords: Entrepreneurial Intention, Attitude, Subjective Norms, Behavioural Control, Phd Students

JEL Classification : D91 ; L26 ; L31

Paper type: Empirical research

1. Introduction

Dans un contexte de mondialisation dont les effets sur la création d'emplois, la génération et la répartition des richesses ne peuvent être contrôlés, les gouvernements font de l'entrepreneuriat un levier important pour accélérer la croissance économique, stimuler l'innovation et lutter contre le chômage des jeunes. L'impact de l'entrepreneuriat sur les économies n'est plus à démontrer : création d'entreprises, création d'emplois, innovation, développement de l'esprit d'entreprise chez les entreprises et les organisations et l'accompagnement de changements structurels (Fayolle, 2007).

De par le monde, l'entrepreneuriat s'impose aujourd'hui au cœur de débats politiques, économiques, sociaux et académiques. Le Maroc n'est pas en reste, plusieurs programmes et initiatives ont été mis en place pour rendre l'environnement des affaires attractif. Le but est de créer un écosystème entrepreneurial adéquat à la stimulation de l'esprit d'entreprendre surtout chez les jeunes qui représentent la grande partie de la population.

Acteur principal de tout écosystème entrepreneurial, les établissements de formation et d'enseignement, en particulier les universités, sont appelés plus que jamais à contribuer à cette dynamique entrepreneuriale. Ceci en intégrant la formation à l'entrepreneuriat dans les différents cursus et en mettant en place des mécanismes d'incitation et des structures d'appui et d'accompagnement à la création d'entreprises.

Après la mise en vigueur de la loi 01-00 portant sur l'organisation de l'enseignement supérieur au Maroc, les universités se sont dotées de structures d'accompagnement (Incubateurs, services de valorisation et transfert technologiques, Career Centers...) pour promouvoir l'entrepreneuriat auprès des étudiants et du personnel universitaire. En outre, un Statut National de l'Étudiant- Entrepreneur (SNEE) a été adopté, fin décembre 2018, avec l'objectif de permettre aux étudiants d'intégrer leur projet de création d'entreprises dans leur parcours universitaire. Cette panoplie de mesures encourageantes nous incite à explorer son impact sur le public cible que sont les étudiants et plus particulièrement les doctorants.

Si plusieurs recherches (Kolvereid, 1996 ; Krueger, 1993 ; Krueger et al., 2000 ; Tounés, 2003, 2006 ; Boissin et al., 2009 ; Koubaa et Sahib Eddine, 2012 ; Bachiri, 2016 ; Gieure et al., 2019 ; Reissová et al., 2020) ont porté sur les intentions entrepreneuriales des étudiants, aucune d'entre elles, à notre connaissance, ne s'est consacrée à la population particulière que représentent les doctorants. L'objectif de notre recherche est d'analyser les facteurs déterminant les intentions entrepreneuriales des étudiants en menant une enquête auprès des doctorants d'une université marocaine.

Dans un premier temps nous exposerons le cadre théorique et principaux modèles de l'intention entrepreneuriale à travers une revue de littérature ; dans un second temps, nous expliciterons la démarche méthodologique adoptée ; enfin, nous présenterons et discuterons les principaux résultats de notre étude.

2. Cadre théorique mobilisé pour analyser l'intention entrepreneuriale

Le concept « intention » a suscité l'intérêt de plusieurs chercheurs apparentant à divers domaines (Psychologie, Entrepreneuriat, Sociologie...). Néanmoins, on s'accorde largement à reconnaître que ce concept est le meilleur prédicteur du comportement. Epistémologiquement, le terme « l'intention » provient du verbe latin « intendere » qui signifie « tendre vers ». Bird (1988) définit l'intention comme un processus qui naît avec les besoins, les valeurs, les habitudes et les croyances de l'individu. Pour Ajzen (1991), l'intention est un indicateur de l'intensité de la volonté d'essayer et de l'effort qu'un individu est prêt à consentir pour se comporter d'une certaine façon. Dans le même sens, Tounés (2003) la considère comme une volonté individuelle qui s'inscrit dans un processus cognitif, mais qui dépend des contextes socioculturel et économique.

Dans le domaine de l'entrepreneuriat, l'analyse de « l'intention » est indispensable pour prédire tout comportement planifié y compris l'acte d'entreprendre (Krueger et al., 2000). Ainsi, la création d'entreprises n'est que le produit des intentions d'individus influencés par les variables environnementales (Bird, 1992). Ces dernières sont importantes pour cerner l'intention, plusieurs auteurs pensent que les entrepreneurs reflètent les caractéristiques du temps et du lieu où ils évoluent et que les cultures, les besoins, les habitudes d'une région façonnent les comportements de ses entrepreneurs (Filion, 1997).

L'intention entrepreneuriale est alors au centre des différentes approches de recherche dans le domaine de l'entrepreneuriat (Approche par les traits, approche par les faits, approche par processus). Nous considérons donc, dans le cadre de cette recherche, que l'analyse de l'intention entrepreneuriale passe par la compréhension des motivations et de l'ensemble des facteurs déterminant le choix de la voie entrepreneuriale par les étudiants.

En psychologie et en entrepreneuriat, plusieurs modèles ont été élaborés comme cadre d'analyse pour la compréhension des mécanismes de l'intention: Théorie de l'action raisonnée (Ajzen et Fishbein 1975), Théorie sociocognitive (Bandura 1977), Théorie du comportement interpersonnel (Triandis 1980), Modèle de l'événement entrepreneurial (Shapero et Sokol 1982), Modèle du contexte de l'intentionnalité entrepreneuriale (Bird 1988), Modèle du Comportement Planifié (Ajzen 1991), Modèle de formation de l'intention entrepreneuriale (Davidsson 1995).

2.1. Les principaux modèles mobilisés :

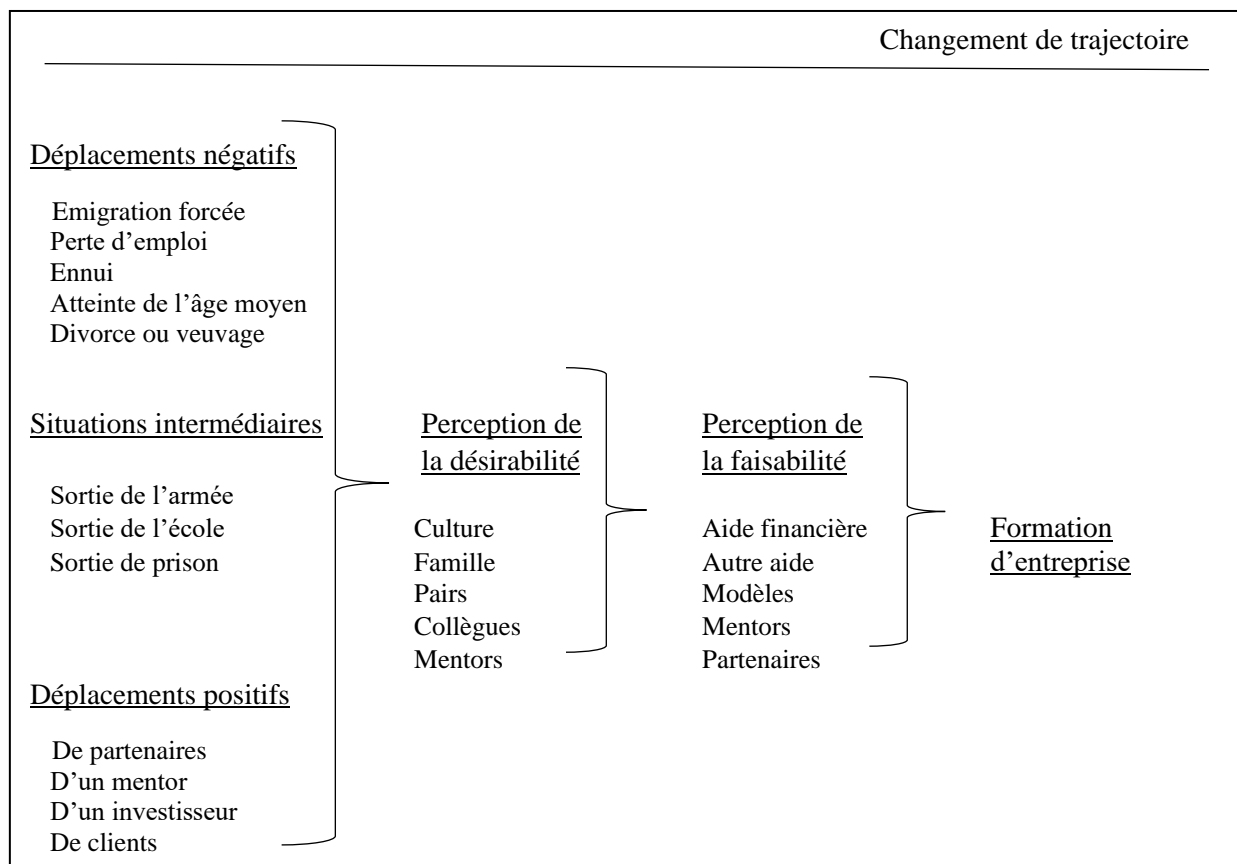
Notre cadre théorique s'appuie principalement sur les deux modèles le plus reconnus dans leurs domaines : le Modèle de l'Événement Entrepreneurial de Shapero et Sokol en entrepreneuriat et la Théorie du Comportement Planifié d'Ajzen en psychologie sociale.

2.1.1. Modèle de l'Événement entrepreneurial

Ce modèle développé par Shapero et Sokol (1982) est l'un des premiers modèles connus dans le domaine de l'entrepreneuriat. Il décrit l'émergence de l'événement entrepreneurial en analysant les facteurs explicatifs du choix de la voie entrepreneuriale au lieu des autres alternatives professionnelles. Son postulat de départ est que les décisions de changements sont des résultats de la production de certains événements.

Shapero et Sokol expliquent l'acte entrepreneurial par la combinaison de trois catégories de facteurs (figure 1) : les déplacements (positifs, négatifs ou intermédiaires), les perceptions de désirabilité et les perceptions de faisabilité.

Figure N°1 : Modèle de l'Événement entrepreneurial



Source : Shapero & Sokol, 1982, p.83

Les déplacements négatifs (divorce, émigration forcée, perte d'emploi, etc.), intermédiaires (sortie de l'armée, de l'école ou de prison), positifs (l'influence de la famille, l'existence d'investisseurs potentiels ou d'un marché) sont à l'origine de l'événement entrepreneurial. Ces changements de trajectoires agissent directement sur les autres variables explicatives de l'événement entrepreneurial, à savoir les perceptions de désirabilité et de faisabilité.

Les perceptions de désirabilité désignent le degré d'attrait de l'acte d'entreprendre. Elles font référence aux facteurs sociaux et culturels influençant l'individu (influence de l'entourage, présence de modèle d'entrepreneurs, croyances, etc.).

Les perceptions de faisabilités regroupent les facteurs de soutien à l'acte d'entreprendre tels que : disponibilité des ressources financières, accompagnement, ressources humaines, partenaires, etc.

Ainsi, pour agir sur l'intention il faut stimuler les perceptions de désirabilité et de faisabilité (Krueger et al., 2000). D'ailleurs, il est à signaler que Shapero et Sokol (1982) ne font pas explicitement référence à l'intention dans leur modèle. C'est en reformulant leur modèle que Krueger (1993) y a introduit ce concept.

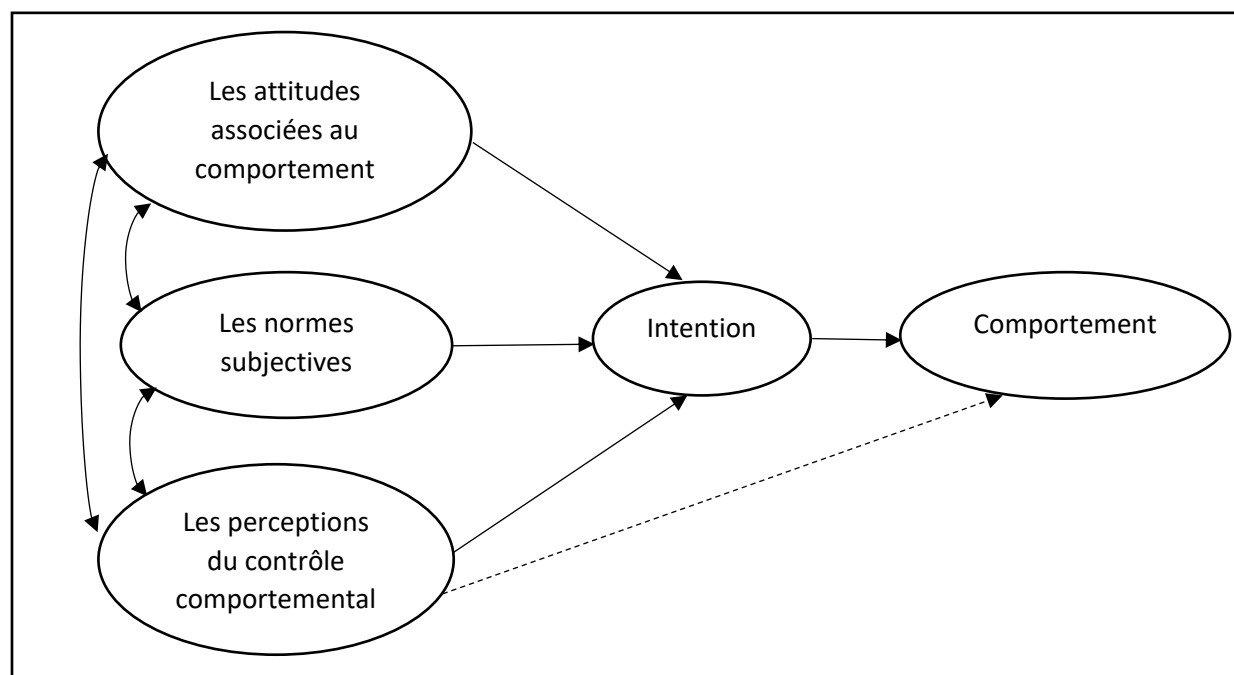
2.1.2. Théorie du Comportement Planifié

La psychologie sociale représente le domaine adéquat pour l'étude de la prédiction du comportement humain. Ajzen & Fishbein, (1975) ont élaboré l'un des premiers modèles étudiant le comportement humain : la théorie de l'action raisonnée. Sur la base de ce modèle, Ajzen (1991) a développé le modèle de la Théorie du Comportement Planifié pour suppléer aux limites de la première théorie, en intégrant des variables pour les comportements hors contrôle.

La Théorie du Comportement Planifiée est « le résultat de la découverte que le comportement ne peut pas être complètement sous contrôle de l'individu et doit tenir compte de l'effet des conditions facilitatrices (conditions hors du contrôle de l'utilisateur) du comportement. Ceci a eu comme conséquence d'introduire une nouvelle variable dans laquelle on tient compte des conditions qui échappent au contrôle de l'individu. Cette variable est appelée : contrôle comportemental perçu » (Gribaa, 2013).

L'attitude associée au comportement, les normes subjectives et le contrôle comportemental perçu sont les trois composantes constitutives de l'intention (Figure 1) selon le modèle d'Ajzen (1991):

Figure N°2 : Théorie du Comportement Planifié



Source : Ajzen, 1991, p.182

L'attitude associée au comportement se réfère au niveau d'évaluation favorable ou défavorable que fait une personne du comportement convoité. Elle est fortement liée aux résultats escomptés du comportement voulu (Ajzen, 1991).

Les normes subjectives correspondent aux perceptions qu'une personne fait de ce que son entourage (famille, amis, collègues...) pense du comportement envisagé. Autrement, le niveau d'approbation ou désapprobation de l'entourage influence l'intention de l'individu à adopter un comportement donné.

Le contrôle comportemental perçu s'apparente au concept de faisabilité de Shapero et Sokol (1982). Il s'agit de la perception qu'a la personne de la faisabilité du comportement souhaité. Autrement, c'est le niveau de confiance et de contrôle de la personne en ses aptitudes et ressources nécessaires à la réalisation du comportement voulu.

La combinaison de ces trois composantes conditionne l'intention qui prédit le comportement envisagé. Bien entendu, le degré d'intervention de chaque composante peut varier d'une situation à une autre. Dans certains cas, seules les attitudes interviennent dans la prédiction du comportement ; dans d'autres, les attitudes et le contrôle comportemental agissent ensemble ; et dans d'autres cas encore, les trois composantes agissent de manière indépendante (Diamane, 2017).

Plusieurs auteurs (Davidsson, 1995 ; Krueger et al., 2000 ; Emin, 2003 ; Tounés, 2003, Iakovleva et Kolvereid, 2009) ont relevé des similitudes entre le modèle de l'événement entrepreneurial et la théorie du comportement planifié. En effet, les notions de « faisabilité » et

de « désirabilité » relevant du modèle de l'événement entrepreneurial peuvent être rapprochées respectivement aux deux notions de « contrôle comportemental perçu » et « d'attitude » de la théorie de comportement planifié. Krueger et al., (2000) ainsi que Iakovleva et Kolvereid (2009) recommandent même l'intégration des modèles pour consolider les théories de l'intention.

Le cadre théorique de notre étude étant justifié, et tenant compte des liens et similitudes entre les deux modèles examinés, nous énoncerons les hypothèses de recherche et présenterons le modèle de recherche retenu pour comprendre l'intention entrepreneuriale des doctorants.

2.2. Hypothèses et modèle de recherche :

Pour la formulation de nos hypothèses de recherche, nous procéderons à l'analyse des principales variables explicatives de l'intention relevées de nos deux modèles de référence : l'attitude (désirabilité), les normes subjectives et le contrôle comportemental (faisabilité). A la lumière de cette analyse, le modèle adopté pour comprendre les intentions entrepreneuriales des doctorants sera présenté.

2.2.1. L'attitude :

Le concept d'attitude est très utilisé dans le domaine des sciences de gestion : en théorie des organisations pour comprendre le comportement des acteurs, en entrepreneuriat pour étudier le comportement de l'entrepreneur, en marketing pour analyser le comportement du consommateur, etc.

L'activité entrepreneuriale peut être qualifiée d'intentionnelle et planifiée comme le choix de carrière en général (Krueger et al., 2000). Comme nous avons pu le constater précédemment, l'attitude est un concept central pour comprendre l'intention selon le modèle d'Ajzen (1991). Il s'agit de la disposition d'un individu à agir favorablement ou défavorablement à un objet, une personne, une situation ou un événement (Ajzen et Fishbein, 1980).

Elle s'apparente à la notion de désirabilité perçue du modèle de Shapero et Sokol (1982) qui exprime le degré d'attrait qu'a un individu pour l'acte d'entreprendre (Krueger, 1993). Nous nous alignons donc sur le constat de Krueger et al., (2000) et de Davidsson (1995) que les variables « désirabilité perçue » du modèle de Shapero et Sokol (1982) et « attitude » du modèle d'Ajzen (1991) sont convergentes. Nous les regroupons ainsi sous le terme « Attitude » et formulons notre première hypothèse :

Hypothèse 1 : « L'attitude à l'égard du comportement entrepreneurial a un impact positif sur l'intention entrepreneuriale des doctorants ».

Tounés (2006) affirme que les intentions entrepreneuriales sont mieux saisies par le biais d'attitudes spécifiques qui se manifestent par l'existence d'une idée d'affaire et la recherche d'informations pour la formaliser. Nous retenons donc ces deux items pour opérationnaliser la variable « Attitude ».

2.2.2. Les normes subjectives :

Les normes subjectives ou normes sociales font référence à la pression sociale et culturelle en tant que sources d'influence sur le comportement des individus. C'est l'effet des comportements des autres en tant que source d'influence sur nos propres comportements (Gergen et al., 1992, cités par Tounés, 2006).

Dans les différents modèles d'intention, l'importance accordée aux normes subjectives ne fait pas l'unanimité. Dans le modèle de la théorie du comportement planifié d'Ajzen (1991), ces normes forment une composante principale et directe de l'explication de l'intention. Dans le modèle de l'événement entrepreneurial de Shapero et Sokol (1982), elles ne constituent qu'une composante de la désirabilité perçue (Emin, 2004).

Les résultats empiriques des recherches et études sur la place qu'occupe les normes sociales dans l'explication de l'intention selon le modèle d'Ajzen (1991) confortent le débat. Ainsi, dans

une étude menée en Norvège, Kolvereid (1996) affirme que la norme sociale est fortement liée à l'intention de créer une entreprise chez les étudiants d'une école de commerce. Par contre, des études réalisées aux Etats-Unis (Krueger et al., 2000) et en France (Emin, 2003) concluent que les normes subjectives et l'intention ne sont pas significativement liées.

Krieger et al., (2000) expliquent ces divergences par les différences de contextes et des populations étudiés. Dans ce sens, Boissin et al., (2009) concluent que le poids des attitudes, des normes subjectives ou du contrôle comportemental perçu dans l'explication de l'intention dépendrait des spécificités des contextes et populations. Ces conclusions affirment le principe de la théorie du comportement planifié selon lequel l'importance relative de l'attitude, de la norme sociale et contrôle comportemental peut différer selon les comportements et les situations. La composante « normes sociales » est donc importante pour notre modèle. Afin d'évaluer la place qu'occupent les « normes subjectives » dans l'explication des intentions entrepreneuriales des doctorants nous formulons l'hypothèse suivante :

Hypothèse 2 : « les normes subjectives ont un impact positif sur l'intention entrepreneuriale des doctorants ».

Les normes subjectives expliquant les intentions entrepreneuriales des étudiants peuvent être traduites par les variables suivantes : Motivation à se conformer aux attentes de la famille, influence des amis et collègues, besoin d'accomplissement, recherche d'autonomie, propension à la prise de risque et existence des modèles d'entrepreneur (Tounés, 2006).

2.2.3. Le contrôle comportemental perçu :

Le concept du « contrôle comportemental perçu » désigne la facilité ou la difficulté perçue par un individu pour faire aboutir un comportement désiré. Ces perceptions concernent aussi bien les aptitudes entrepreneuriales (éléments endogènes : compétences, capacités, expériences, etc.) que les ressources de l'environnement (éléments externes : ressources, opportunités, etc.) (Tounés, 2006). Ajzen (1991) reconnaît avoir s'inspiré des travaux de Bandura (1977), plus particulièrement sa notion « d'efficacité personnelle », pour développer sa théorie du comportement planifié. Elle indique la confiance d'une personne en sa capacité à mener à bien les actions nécessaires pour atteindre un résultat donné (Bandura, 1977).

Le « contrôle comportemental perçu » et « l'efficacité personnelle » sont semblables au concept de la « faisabilité perçue » qui fait référence à la disponibilité des différentes ressources nécessaires à la création d'entreprise (Shapero et Sokol, 1982).

Certains travaux (Krueger et al., 2000) retiennent la « faisabilité perçue » pour la modélisation de la théorie du comportement planifié. Alors que d'autres (Ajzen 1991) reconnaissent la convergence des deux concepts de contrôle comportemental perçu et d'efficacité personnelle pour expliquer l'intention. Dans le cadre de notre présente recherche, nous considérons ces trois concepts comme équivalents et complémentaires pour expliquer les intentions entrepreneuriales des doctorants.

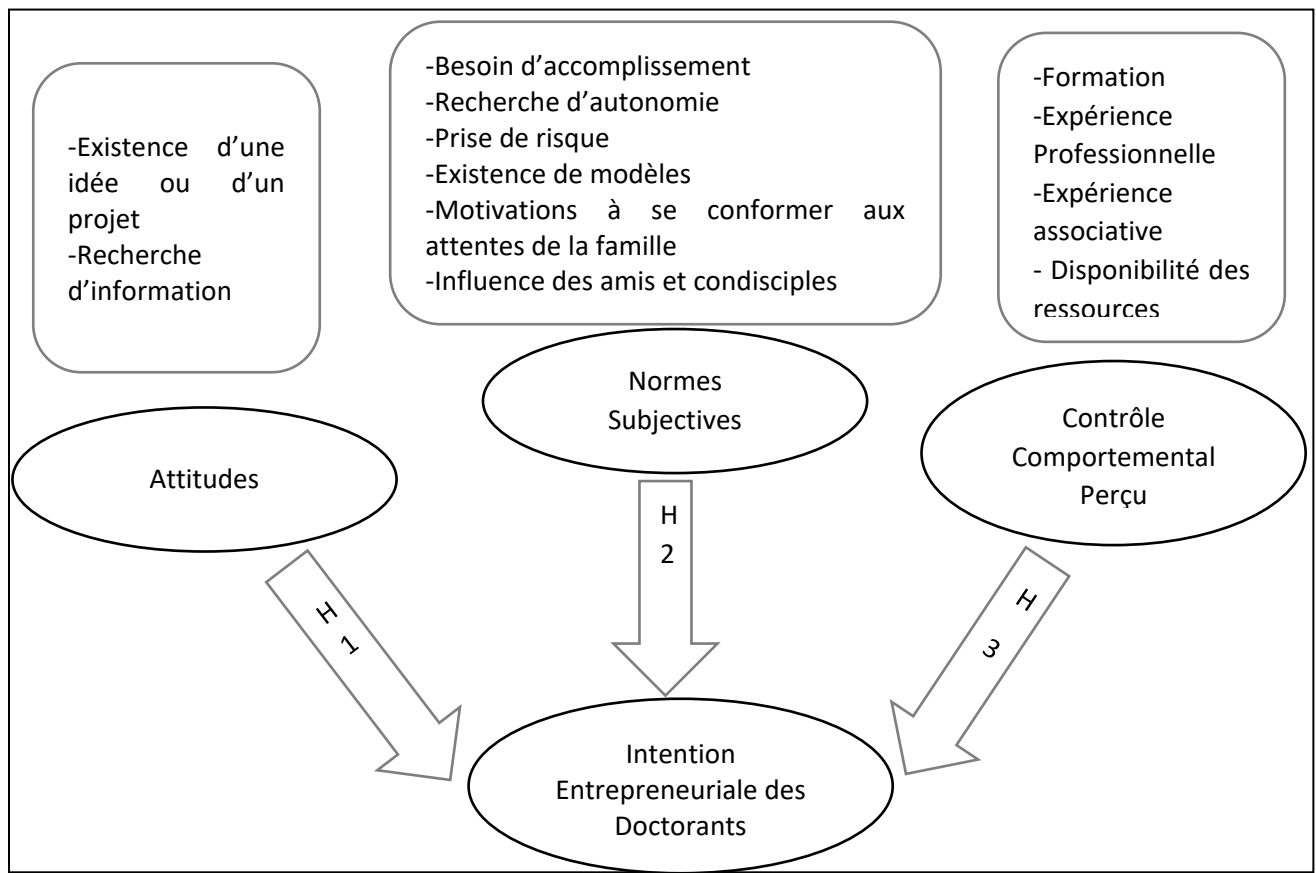
Ainsi, le contrôle comportemental perçu représentera la croyance des étudiants quant à leur aptitudes et ressources nécessaires à la création d'entreprises.

Hypothèse 3 : « le contrôle comportemental perçu a un impact positif sur l'intention entrepreneuriale des doctorants ».

Dans le cas des intentions entrepreneuriales des étudiants, le contrôle comportemental perçu peut trouver ses sources dans les formations en entrepreneuriat, les expériences (professionnelles, associatives) et la disponibilité des ressources (Tounés, 2006).

En se basant sur les deux modèles de l'événement entrepreneurial et la théorie du comportement planifié, et en analysant les différentes variables citées dans la littérature, nous proposons, sans prétendre créer, un modèle expliquant les intentions entrepreneuriales des doctorants (figure 3) :

Figure N°3 : Modèle de recherche



Source : inspiré de Tounés 2006, p.61

3. Méthodologie de recherche :

Les modèles hypothético-déductifs basés sur les perceptions sont très appropriés pour comprendre l'intention (Krueger et Brazeal, 1994). Pour tester la validité de notre modèle et hypothèses de recherche, nous avons adopté une méthodologie de recherche de nature quantitative. La présentation de notre démarche méthodologique s'articule en deux points : d'abord la description de l'échantillon et la collecte des données puis la présentation et justification de la méthode d'analyse retenue en l'occurrence la modélisation par les équations structurelles.

3.1. Echantillon, collecte des données et opérationnalisation des variables :

L'objectif de cet article est d'étudier les intentions entrepreneuriales des doctorants. Notre choix de cette population estudiantine se justifie par la rareté des recherches s'intéressant à leurs intentions entrepreneuriales, et par leurs contraintes de carrière dans le contexte marocain. En effet, que ce soit dans la fonction publique ou privée, les futurs docteurs endurent l'absence d'un statut particulier pour les titulaires du Doctorat hormis la fonction d'Enseignant-Chercheur (dont le nombre de postes créés annuellement ne peut absorber le nombre des nouveaux docteurs). Ils sont classés dans la même catégorie que les titulaires d'un Master. Par ailleurs, le retard d'opérationnalisation du statut Post-Doc constitue une autre contrainte pour les futurs docteurs. Autant de facteurs contextuels qui nous incitent à analyser les intentions entrepreneuriales des doctorants comme perspective de carrière.

La collecte des données est une étape cruciale de tout processus de recherche. Elle permet d'obtenir les informations nécessaires à l'expérimentation fondement de la validité de tout travail de recherche. La population mère (doctorants marocains) étant vaste et en l'absence

d'une base de données nationale, il convient donc de limiter l'étude à une partie de cette population.

L'échantillon de notre recherche est de nature non probabiliste, il est plus précisément déterminé de façon raisonnée. Nous avons fait le choix dans ce premier travail, dans le contexte marocain, de mener cette enquête auprès des doctorants d'une université nationale qui a mis à notre disposition la base de données de ses doctorants. En outre, cette université a mis en place un dispositif pour stimuler l'esprit d'entreprendre dans ses différentes composantes (couvrant la région Marrakech-Safi) : un incubateur, un Career Center, des laboratoires de recherche en entrepreneuriat, organisation des Doctoriales et Entrepreneurials (pour Masterants) etc.

L'enquête étant conçue pour être diffusée auprès d'un nombre important d'étudiants, le questionnaire a tout d'abord été testé pour vérifier sa clarté et pertinence. Les ajustements apportés à la suite de cette opération ont été marginaux.

Compte tenu du contexte de la crise sanitaire, un mode d'administration électronique du questionnaire, via un formulaire google forms, a été privilégié. Le lien du formulaire a été envoyé à une liste de diffusion comptant 2140 doctorants de différents établissements et champs disciplinaires. 152 réponses ont été reçues soit un taux de retour de l'ordre de 7%.

Pour la mesure des variables de notre modèle, des échelles de Likert à sept positions allant de « pas du tout d'accord » à « tout à fait d'accord » furent utilisées. Nous avons adapté les items proposés par Kolvereid (1996), Emin (2004), Tounés, (2006), Boissin et al. (2009) pour mesurer la variable dépendante « intention » et les variables explicatives « attitudes », « normes subjectives » et « contrôle du comportement perçu ». Au total quinze items furent utilisés : trois pour l'intention, deux pour les attitudes, six pour les normes subjectives et quatre pour le contrôle comportemental perçu.

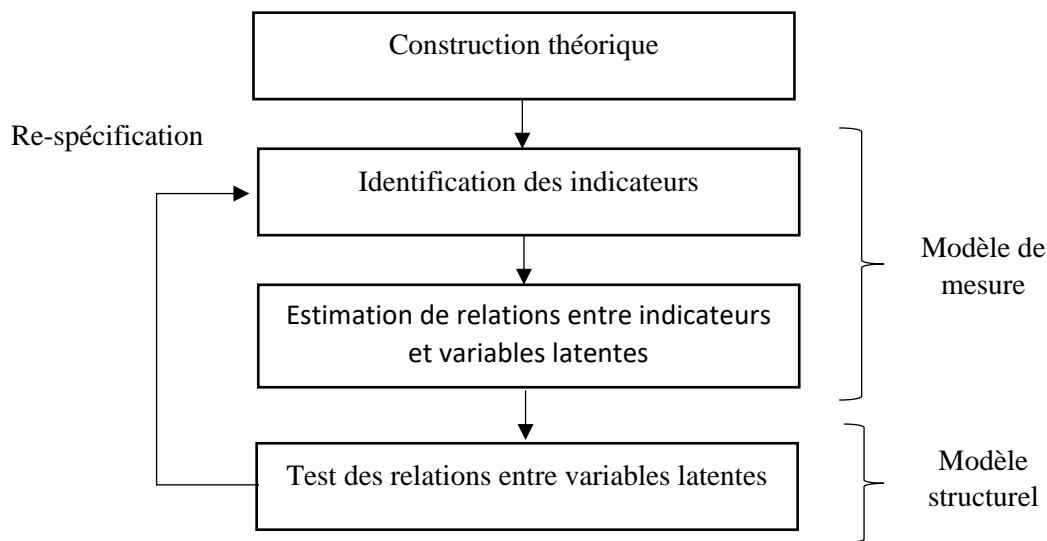
Ayant adopté un mode de raisonnement hypothético-déductif et une approche quantitative, nous nous inscrivons dans une posture épistémologique positiviste. Les données recueillies feront l'objet d'un traitement par la méthode des équations structurelles à travers l'approche PLS (Partial least Squares). Pour ce faire nous utiliserons le logiciel Smart PLS versions 2.0 disponible pour téléchargement gratuit sur le site officiel du fournisseur du logiciel.

3.2 L'approche PLS pour la Modélisation par les Equations Structurelles

En raison de la nature prédictive du modèle théorique retenu, la modélisation par les équations structurelles avec l'approche PLS a été retenue comme méthode d'analyse des données recueillies. Contrairement aux méthodes d'analyse en composantes principales et multidimensionnelles (méthodes de première génération), les équations structurelles sont classées parmi les méthodes de seconde génération permettant une plus grande flexibilité dans l'interprétation entre théorie et données (Chin, 1998).

Initialement apparues dans certaines branches de la sociologie, les méthodes des équations structurelles se sont rapidement répandues dans les autres disciplines et notamment les sciences de gestion. Elles proposent des modélisations des relations causales avec plusieurs variables explicatives et peut être plusieurs variables expliquées. Elles permettent aussi l'usage de variables latentes, ou non observables directement, dans l'explication du phénomène étudié. Les étapes suivantes sont à respecter lors de la construction d'un modèle des équations structurelles :

Figure N°4 : Les étapes de la construction du modèle des équations structurelles



Source : Meschi et Livolsi, 2003

Le modèle de mesure, appelé aussi modèle externe (Outer model), représente l'ensemble des relations supposées entre les variables latentes et les indicateurs qui les mesurent. Le modèle structurel, ou encore le modèle interne (inner model), renvoie à l'identification des relations causales entre les variables latentes explicatives et les variables latentes expliquées.

L'approche PLS (Partial Least Square : Moindres Carrés partiels) se distingue de l'approche habituelle, se basant sur le maximum de vraisemblance, de ne pas exiger la multinormalité et une taille importante de l'échantillon (Henseler et al., 2009). Elle offre une grande flexibilité aux utilisateurs ayant des objectifs de prédiction en facilitant la compréhension des relations entre les construits et le pouvoir prédictif de la variable dépendante (Wold, 1985).

L'analyse à l'aide de l'approche PLS se fait en deux grandes étapes :

- Validation du modèle de mesure : il s'agit de valider la pertinence des mesures issues de la littérature en se basant sur trois critères : la fiabilité, la validité convergente et la validité discriminante.
- Validation du modèle structurel : consiste à faire une évaluation globale de la prédictivité du modèle de recherche. Plusieurs indicateurs peuvent être mobilisés : R^2 , l'index Goodness of Fit (GoF).

4. Principaux résultats et discussion :

Dans un premier temps, nous récapitulons les principaux résultats empiriques de notre recherche avant de les discuter dans un second temps et se prononcer sur la validité de nos hypothèses de recherche.

4.1. Résultats descriptifs :

Le profil démographique de notre échantillon indique que 56,6% de nos répondants sont de sexe masculin et 43,4% de sexe féminin. Nous constatons une prédominance de la catégorie d'âge 25-30 ans comme le montre le tableau n°1:

Tableau N°1 : répartition de l'échantillon selon l'âge

Catégorie d'âge	20 - 25 ans	25 - 30 ans	30 - 35 ans	35 - 40 ans	+ 40 ans
Pourcentage	11,8%	61,8%	17,1%	5,3%	3,9%

Source : Auteurs

La répartition des répondants en fonction de l'année d'inscription en thèse reflète un certain équilibre entre les nombres des doctorants par année avec plus de présence des étudiants en troisième année de thèse (tableau n°2).

Tableau N°2 : répartition de l'échantillon selon l'année de thèse

Année de thèse	1 ^{ère}	2 ^{ème}	3 ^{ème}	4 ^{ème}	5 ^{ème}
Pourcentage	17,1%	22,4%	26,3%	18,4%	15,8%

Source : Auteurs

La comparaison des champs disciplinaires de notre échantillon (tableau n°3) relève la forte représentation des doctorants en sciences et techniques. Nous supposons que cela peut s'expliquer par leur présence régulière dans les locaux des laboratoires ce qui facilite la communication et circulation de l'information entre eux.

Tableau N°3 : répartition de l'échantillon selon les champs disciplinaires

Discipline	Sciences et Techniques	Economie et Gestion	Droit	Sciences Humaines	Sciences de l'éducation
Pourcentage	53,95%	17,10%	7,98%	17,11%	3,95%

Source : Auteurs

4.2. Résultats de l'analyse PLS :

En appliquant l'approche PLS à notre modèle, nous commencerons par l'évaluation du modèle de mesure. Comme expliqué avant, ceci consiste en l'examen des critères de la fiabilité des échelles de mesure, la validité convergente et la validité discriminante.

Généralement, la fiabilité des échelles de mesure est évaluée en utilisant l'Alpha de Cronbach. Le seuil admis par les chercheurs pour conclure qu'une échelle est fiable ou non est de 0,70. Dans le cadre de la PLS, la fiabilité des items est évaluée par les « loadings » des indicateurs de mesure. Selon Chin (1998), les loadings doivent être supérieurs à 0.707, ce qui veut dire qu'il y a un peu plus de variances partagées entre le construit et ses items qu'entre la variance des erreurs. Les items dont les loadings sont inférieurs à cette valeur de référence seront donc éliminés (les items NS5, NS6, PCC1 et Int2).

L'examen du coefficient de la fiabilité interne α de Cronbach des échelles de mesure montre que le seuil exigé par les spécialistes en méthodologie de recherche est atteint (voir tableau n°4).

Tableau N°4 : Analyse de la fiabilité des items

Variable latente	Item	Loading	Alpha Cronbach	Composite Reliability CR
Attitude	Att1	0,941431	0,849152	0,929562
	Att2	0,922236		
Normes subjectives	NS1	0,799842	0,855613	0,902141
	NS2	0,884752		
	NS3	0,850464		
	NS4	0,803293		
Perception Contrôle Comportemental	PCC2	0,825439	0,735816	0,847121
	PCC3	0,825963		
	PCC4	0,763937		
Intention	Int1	0,866962	0,7766	0,896918
	Int3	0,935424		

Source : Auteurs

Par ailleurs, les coefficients de fiabilité composite (CR) des variables varient entre 0,847 à 0,929 ce qui dépasse largement le seuil de 0,7 et témoigne de la très bonne cohérence et donc la très bonne fiabilité des échelles de mesure.

La validité convergente consiste à calculer la variance moyenne partagée (AVE) entre un construit et ses items. Elle indique la quantité de variance qu'une variable latente extrait de ses indicateurs par rapport aux erreurs de mesure et qui doit être supérieur à 0,5 (Fornell et Larcker, 1981). Dans notre cas l'AVE des variables (tableau n°5) varie entre 0,649 et 0,868, ce qui signifie que la validité convergente est vérifiée pour notre modèle.

Tableau N°5 : Validité convergente et validité discriminante

	AVE	Attitude	Normes subjectives	Perception du Contrôle Comportemental	Intention
Attitude	0,868406	0,931883			
Normes Subjectives	0,697776	0,793642	0,83532987		
Perception du Contrôle Comportemental	0,649055	0,401523	0,527806	0,8056395	
Intention	0,813321	0,633755	0,728633	0,503056	0,90184311

Source : Auteurs

Le complément méthodologique à la validité convergente, qui fait aussi recours à l'AVE, est celui de la validité discriminante. Elle indique que la proportion de variance extraite pour chaque construit avec ses items devrait être supérieure au carré de ses coefficients de corrélation avec d'autres construits du même modèle (Fornell et Larcker, 1981). Autrement, les construits qui sont différents théoriquement le sont aussi empiriquement. Ceci est démontré dans la matrice de corrélation (tableau 5) qui inclue les corrélations entre les construits dans les éléments de la partie gauche inférieure de la diagonale de la matrice, et les valeurs de la racine carrée de l'AVE calculée pour chaque construit tout au long de la diagonale. La validité discriminante de notre modèle de mesure est alors vérifiée et les construits sont bien différents les uns des autres.

Globalement, les critères de mesure de la fiabilité, de la validité convergente et de la validité discriminante répondent aux normes et respectent largement les seuils retenus par les spécialistes en PLS. Nous en concluons que notre modèle de mesure est validé et passons à la validation du modèle structurel.

Pour la validation du modèle structurel nous allons faire recours aux deux critères les plus utilisés : le coefficient de détermination R² et le GoF (Goodness of Fit). Il s'agit d'évaluer la qualité et le pouvoir de prédiction du modèle et donc des variables latentes expliquées par les variables latentes explicatives.

Le coefficient de détermination R² permet de mesurer le pouvoir explicatif des variables endogènes par les variables exogènes. Selon Chin (1998) des valeurs R² de 0.67, 0.33 et 0.19 sont considérées respectivement fortes, moyennes et faibles. Notre modèle présente un pouvoir explicatif significatif se rapprochant du seuil supérieur avec un R²=0.56. Autrement, nos variables exogènes expliquent 56% de la variance de l'intention entrepreneuriale des doctorants.

En se prononçant sur l'absence d'indice global de validation de modèle PLS, Tenenhaus et al. (2005) proposent un indice d'ajustement GoF comme solution opérationnelle. Cet indice est obtenu à partir de la moyenne géométrique de la moyenne des communautés (mesurant la performance du modèle externe) et de la moyenne des R² (mesurant la performance du modèle

interne) : $GoF = \sqrt{\text{communauté} \times R^2}$

Ainsi, le GoF fournit une évaluation globale du modèle testé en tenant compte de toutes les variables : fort si supérieur à 0,36 ; moyen si compris entre 0,25 et 0,36 ; faible si compris entre 0,1 et 0,25 et pas d'ajustement si inférieur à 0,1. Dans le cas de notre modèle, le GoF= 0,42 ce qui constitue une valeur très satisfaisante. Notre modèle de mesure satisfait donc les normes de validation selon l'approche PLS.

Après avoir jugé la qualité prédictive du modèle structurel nous procédons à l'analyse de la validité des hypothèses de recherche. Pour ce faire, selon l'approche PLS, nous avons utilisé la technique bootstrapping (avec un échantillon 500) afin de tester la significativité statistique de chaque corrélation des variables latentes (Chin, 1998).

Les résultats obtenus (tableau n°6) montrent les valeurs des coefficients (β) et des T de Student pour tester les relations causales entre les variables. L'analyse de ces résultats permet de conclure que deux régressions sont significatives au seuil de 5% avec des valeurs de T-Student supérieures à 1,96. Autrement les hypothèses H2 et H3 sont retenues alors que l'hypothèse H1 est rejetée.

Tableau N°6 : les relations hypothétiques

Hypothèses	β (Coef de corrélation)	t-Student (Bootstrap)	Signification
H1 : Attitude \Rightarrow Intention	0,158	1,192	Rejetée
H2 : Normes Subjectives \Rightarrow Intention	0,515	3,807	Acceptée
H3 : Perception du Contrôle Comportemental \Rightarrow Intention	0,168	2,256	Acceptée

Source : Auteurs

4.3. Discussion des résultats :

L'objectif de cette étude est d'analyser les variables identifiées dans les modèles de l'intention (Attitudes, normes subjectives, perception du contrôle comportemental) pour comprendre les intentions entrepreneuriales d'une population non encore investiguée que sont les doctorants. L'analyse du modèle permet de tirer des conclusions inédites : les normes subjectives et la perception du contrôle comportemental contribuent significativement à la prédiction de l'intention entrepreneuriale des doctorants, alors que l'influence de l'attitude n'est, en revanche, pas significative.

Le modèle validé est de qualité satisfaisante puisque les variables retenues expliquent plus que la moitié (56%) de la variable dépendante exprimée dans les données de départ. En outre, l'indice d'ajustement de notre modèle (GoF= 0,42) est largement supérieur au seuil recommandé (0,36).

Relation entre « l'attitude » et l'intention entrepreneuriale des doctorants :

L'attitude est un concept central des modèles de l'intention (Ajzen, 1991). Les résultats des estimations statistiques de notre modèle montrent l'existence d'une corrélation positive entre l'attitude et l'intention entrepreneuriale chez les doctorants ($\beta = 0,158$). Cependant, l'examen de la valeur de t-value montre que cette dernière est égale à 1,192 (<1,96) ce qui implique une relation non significative entre les deux variables.

Autrement dit, bien que l'existence d'une idée d'un projet et la recherche d'information soient liées à l'intention d'entreprendre elles n'expliquent pas celle-ci. Nous pouvons expliquer cela par la nature de la population étudiée. En effet, 53,95% des doctorants interrogés relèvent du domaine des sciences et techniques où l'incitation et formation en entrepreneuriat ne sont pas très répandues. Dans ces champs disciplinaires, les doctorants ont l'obligation d'être présents dans les laboratoires de recherche contrairement aux autres champs disciplinaires (Sciences économiques et de gestion, sciences humaines, sciences juridiques). D'ailleurs, les opérations de recrutement massives qu'a connues le Maroc après l'année 2011 ont vidé ces

laboratoires de recherche des doctorants. Ce qui nous amène à se questionner si la poursuite des études doctorales ne constitue qu'une échappatoire provisoire au chômage ? La conclusion d'une étude récente sur la question de l'emploi des doctorants confirme notre postulat : au Maroc les doctorants cherchent un emploi à court et moyen terme en visant l'emploi universitaire comme enseignant chercheur à long terme (Lamrabet et Lam'hammdi, 2021).

Par ailleurs, d'un point de vue conceptuel, ce résultat confirme l'idée de la théorie de l'auto-régulation de Bagozzi (1992, citée par Emin 2004) qui stipule que l'attitude envers une action ne conduit pas forcément à l'intention, car il y'a d'autres motivations qui peuvent être plus déterminantes. Nous nous retrouvons devant le paradoxe de si les doctorants choisissent la carrière entrepreneuriale par nécessité ou par opportunité. La complexité du phénomène nécessite une étude plus approfondie des facteurs susceptibles d'expliquer les attitudes entrepreneuriales des doctorants notamment dans le contexte économique et culturel marocain.

Relation entre les « normes subjectives » et l'intention entrepreneuriale des doctorants :

L'analyse de cette relation à la lumière des estimations statistiques obtenues montrent une corrélation positive entre les normes subjectives et l'intention entrepreneuriale des doctorants ($\beta = 0,515$). L'examen de la valeur de t-value montre que cette dernière est égale à 3,807 ($>1,96$) ce qui implique une relation significative entre les deux variables. Ceci met en relief l'importance des facteurs influençant les normes subjectives (le besoin d'accomplissement, la recherche d'autonomie, la prise de risque, l'existence de modèles d'entrepreneurs) et contribuant au développement de l'intention entrepreneuriale chez les doctorants.

Ces résultats corroborent avec ceux de Kolvereid (1996) qui affirment l'impact significatif des normes subjectives sur les intentions entrepreneuriales des étudiants. Nous nous alignons sur le modèle de la théorie du comportement planifié d'Ajzen où les normes sociales agissent directement sur l'intention.

Si d'autres recherches (Krueger et al., 2000, Emin, 2004) ont conclu que les normes subjectives ne contribuent que rarement à la prédiction de l'intention au-delà des effets de l'attitude et de la faisabilité perçue. Ce résultat semble paradoxal étant donné que le réseau relationnel est déterminant dans le processus de création d'entreprises en apportant les informations, le soutien psychologique et, éventuellement le soutien financier (Bachiri, 2016). Cette discordance s'explique par le poids variable des normes sociales sur l'intention en fonction des contextes et des populations étudiées (Krueger et al., 2000).

En effet, le contexte socioculturel des doctorants au Maroc est fortement caractérisé par la domination des valeurs sociales et culturelles (dépendance de la famille, croyances sociales, vie en groupe dans les villes universitaires, etc.). D'où l'importance des normes sociales dans l'explication des intentions des doctorants d'envisager la voie entrepreneuriale en raison de la faible création d'emploi pour les titulaires de doctorat. La population marocaine étant jeune, la création d'emploi demeure insuffisante pour absorber la demande croissante de travail dans une économie émergente dépendante des investissements étrangers et de la pluviométrie.

Relation entre les « Contrôle Comportemental Perçu » et l'intention entrepreneuriale :

Les résultats obtenus de l'analyse statistique mettent en relief la corrélation positive entre le contrôle comportemental perçu et l'intention entrepreneuriale des doctorants ($\beta = 0,168$). La valeur de t-value est égale à 2,256 ($>1,96$) ce qui veut dire qu'une relation significative entre les deux variables existe. Ce résultat confirme que les expériences professionnelles (travail, stages, vie associative) et la disponibilité des ressources stimulent l'intention entrepreneuriale chez les doctorants.

Ce constat témoigne de l'importance d'intégrer les stages et le travail associatif dans les

curse de formation. D'ailleurs, notre étude révèle que la seule formation en entrepreneuriat n'est pas suffisante pour inciter les étudiants à passer à l'acte entrepreneurial. Il y'a aussi lieu de s'interroger sur les méthodes d'enseignement et de formation à l'entrepreneuriat. « Il paraît nécessaire d'imaginer des enseignements susceptibles d'agir directement sur l'attrait de la création d'entreprises. En d'autres termes, les enseignements doivent certes développer des compétences, mais ils doivent également être en mesure de faire de la création d'entreprises et de l'entrepreneuriat un choix de carrière attractif, désirable, pour l'étudiant » (Boissin et al, 2009, p.44). En outre, ils doivent favoriser la prise d'initiative, l'autonomie, la prise de risque, la confiance et estime de soi.

Les informations sur les différents mécanismes de financement doivent aussi être diffusées auprès des doctorants. D'après notre enquête, le financement constitue l'obstacle majeur que citent les jeunes dans les difficultés d'entreprendre en plus de la complexité des procédures. Ce constat est proche de celui de Boissin et al. (2009) qui concluent que le sentiment d'être capable de créer son entreprise est fortement influencé par le sentiment de pouvoir faire preuve d'engagement personnel, d'être capable de réaliser une bonne étude de faisabilité et par le sentiment d'être capable de rechercher des financements.

Les incubateurs universitaires et les autres structures d'accompagnement entrepreneurial sont appelés à intensifier les campagnes de communication et d'information auprès des doctorants. Autrement, ces structures sont tenues de doter les doctorants d'outils et moyens nécessaires pour renforcer leur contrôle comportemental. « L'étudiant doit être confiant dans sa capacité à mener à bien un projet entrepreneurial. Il doit être capable de maîtriser les outils et techniques permettant de réaliser toutes les missions liées à la création d'entreprises (Business Model, Business Plan, etc.) et au management de petites structures. Cette démarche doit permettre à l'étudiant, d'une part, de maîtriser le processus de création d'entreprises, et, de l'autre, de maîtriser le risque qui en découle » (Bachiri, 2016, p.124).

5. Conclusion

Ce travail vient répondre à l'appel d'Iakovleva et al. (2011) d'intensifier et multiplier les recherches sur l'intention entrepreneuriale dans les pays émergents pour enrichir les connaissances dans le domaine. Nous avons mobilisé l'approche « intention » pour analyser les raisons pour lesquelles les doctorants sont susceptibles d'être attirés par la carrière entrepreneuriale. En effet, l'intention représente un moment fort du processus entrepreneurial et se place en amont de la prise de décision de l'acte d'entreprendre (Tounès, 2006).

Sur le plan théorique, les résultats de ce travail montrent que les normes subjectives (le besoin d'accomplissement, la recherche d'autonomie, la prise de risque, l'existence de modèles d'entrepreneurs) et le contrôle comportemental perçu (expériences professionnelles, le travail associatif et la disponibilité des ressources) sont les principaux déterminants de l'intention entrepreneuriale chez les doctorants.

Sur le plan pratique, cette recherche a montré la nécessité de faire évoluer la perception de la crédibilité de l'acte d'entreprendre au niveau des universités à travers : une meilleure communication sur les dispositifs, une adaptation de l'écosystème entrepreneurial universitaire aux attentes des étudiants et l'intensification des actions et activités des structures d'accompagnement entrepreneurial mises en place. Elle a aussi permis d'apporter un éclairage sur la nécessité de repenser et d'innover dans les méthodes de formation à l'entrepreneuriat. « L'enseignement universitaire doit passer d'une logique de formation à une logique d'accompagnement. En effet, la culture entrepreneuriale que les universités sont appelées à mettre en place, doit mettre en valeur les caractéristiques personnelles de l'étudiant et stimuler son désir de réaliser et de prendre des risques » (Bachiri, 2016, p.124). Des méthodes pédagogiques utilisant le récit de vie, les études de cas, le jeu de rôle et les vidéos produisent d'excellent résultats (Carrier 2009).

Toutefois, il faut être conscient de certaines limites de notre recherche. D'abord, en l'absence d'une base de données des doctorants marocains, nous avons fait le choix d'un échantillon de convenance et en se limitant aux doctorants d'une seule université. Ce travail mérite d'être dupliqué dans d'autres universités voir être généralisé à toutes les universités marocaines pour confirmer le modèle et résultats de la recherche. En outre, notre travail s'est limité à l'analyse des déterminants de l'intention d'entreprendre des doctorants sans se préoccuper de la suite réservée à celle-ci. Un prolongement de cette recherche consisterait à mener une étude longitudinale permettant de s'enquérir de la stabilité temporelle de l'intention entrepreneuriale des doctorants et des délais de sa concrétisation.

Références :

- (1) Ajzen I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, vol. 50, p. 179-211.
- (2) Ajzen I., Fishbein M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall, 278 pages.
- (3) Bachiri, M. (2016). Les déterminants de l'intention entrepreneuriale des étudiants, quels enseignements pour l'université marocaine ?. *Management & Avenir*, 89, 109-127. <https://doi.org/10.3917/mav.089.0109>
- (4) Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavioral Change. *Psychological review*, 84(2) 191-215.
- (5) Bird B.J. (1988). Implementing Entrepreneurial Ideas : The Case for Intention. *Academy of Management Review*, vol. 13, n° 3, p. 442-453.
- (6) Bird B.J. (1992). The operation of intentions in time: The emergence of new venture. *Entrepreneurship Theory and Practice*, (Fall), 11-20.
- (7) Boissin, Jean-P., Emin, S., Herbert, J. (2009). Les déterminants de l'intention de créer une entreprise chez les étudiants : un test empirique., *Management*, 12(1), 28-51.
- (8) Carrier, C. (2009). L'enseignement de l'entrepreneuriat : au-delà des cours magistraux, des études de cas et du plan d'affaires, *Revue de l'Entrepreneuriat*, 8(2), 17-34.
- (9) Chin W. W. (1998). The partial least squares approach to structural equation modeling. in G. A. Marcoulides (Ed.), *Modern methods for business research*, Mahwah, NJ : Erlbaum, pp. 295-336.
- (10) Davidsson P. (1995). Determinants of entrepreneurial intentions. RENT IX Workshop, Piacenza, Italy, nov. 23-24, 1995.
- (11) Diamane, M. (2017). Les inventeurs universitaires marocains et l'entrepreneuriat : Une analyse de l'intention entrepreneuriale. Thèse de doctorat en Sciences de Gestion, Institut Supérieur de commerce et d'administration des entreprises.
- (12) Emin, S. (2003). L'intention de créer une entreprise des chercheurs publics : le cas français. Thèse de doctorat ès sciences de Gestion, Université Pierre Mendès-France, 447p.
- (13) Emin, S. (2004). Les facteurs déterminant la création d'entreprise par les chercheurs publics : application des modèles d'intention. *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol. 3, n°1.
- (14) Fayolle A. (2007). L'entrepreneur, ferment de l'économie et de la société. Dans « l'art d'entreprendre », sous la direction d'Allain Fayolle, les Echos Edition, Paris
- (15) Fornell, C., & Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50, <https://doi.org/10.2307/3151312>
- (16) Gieure, C., Benavides-Espinosa, M.d.M. and Roig-Dobón, S. (2019). Entrepreneurial intentions in an international university environment. *International Journal of*

- Entrepreneurial Behavior & Research, Vol. 25 No. 8, pp. 1605-1620. <https://doi.org/10.1108/IJEER-12-2018-0810>
- (17) Gribaa, F. (2013). Les déterminants de l'intention environnementale des dirigeants des PME: Cas de l'industrie du textile-habillement tunisienne. Thèse de doctorat en Sciences de Gestion, Université Montpellier 1.
 - (18) Henseler J., Ringle C.M. et SinKovics R.R. (2009). The use of partial least squares path modeling in international marketing. *Advances in International Marketing*, 20, p. 277-319.
 - (19) Iakovleva, T. & Kolvereid, L. (2009). An Integrated Model of Entrepreneurial Intentions. *International Journal of Business and Globalization*, 3 (1), 66-80.
 - (20) Iakovleva, T., Kolvereid, L., Stephan, U. (2011). Entrepreneurial Intentions in Developing and Developed Countries. *Education + Training*, 53 (5), 353-370.
 - (21) Kolvereid, L. (1996). Prediction of Employment Status Choice Intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 21(1) :47-57.
 - (22) Krueger N., Reilly M. D., Carsrud, A. I. (2000). Competing Model of Entrepreneurial Intentions. *Journal of Business Venturing*, 15, 411-432.
 - (23) Krueger N.F., Brazeal D.V. (1994). Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, p. 91-104.
 - (24) Krueger, N. (1993). Impact of Prior Entrepreneurial Exposure on Perceptions of New Venture Feasibility and Desirability, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(1), 5-19
 - (25) Lamrabet, M., et Lam'hammdi, H. (2021). Les Doctorants marocains : De la Recherche Scientifique à la Recherche d'Emploi. *Revue Alternatives Managériales Economiques*, Vol 3, No 3 (Juillet, 2021) 722-741
 - (26) Livolsi, L., Meschi, P.-X. (2003). Méthodologie quantitative de la recherche en gestion des ressources humaines. in Allouche, J. (éditeur), *Encyclopédie des Ressources Humaines*, Vuibert, Paris, pp. 897-908.
 - (27) Reissová, A., Šimsová, J., Sonntag, R., & Kučerová, K. (2020). The influence of personal characteristics on entrepreneurial intentions: International comparison. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 8(4), 29-46. <https://doi.org/10.15678/EBER.2020.080402>
 - (28) Shapero A., Sokol L. (1982). The social dimensions of entrepreneurship. in *Encyclopedia of entrepreneurship*, Englewood Cliffs : Prentice Hall, inc., Chapter IV, p. 72-90.
 - (29) Tenenhaus, M., Esposito Vinci, V., Chatelin Y.M., & Lauro C. (2005). PLS Path Modeling. *Computational Statistics and Data Analysis*, 28, 159- 205.
 - (30) Tounès A. (2003). L'intention entrepreneuriale. Une étude comparative entre des étudiants d'écoles de management et gestion suivant des programmes ou des formations en entrepreneuriat et des étudiants en DESS CAAE. Thèse en Sciences de Gestion, Université de Rouen.
 - (31) Tounés, A. (2006). L'intention entrepreneuriale des étudiants/ cas de la France. *Revue des Sciences de Gestion, Direction et Gestion*, Mai-Juin, n°41, 219, p57-65
 - (32) Triandis, H. C. (1980). Reflections on trends in cross-cultural research. *Journal of cross-cultural psychology*, 11(1), 35-58.
 - (33) Wold H. (1985). Partial least squares. *Encyclopedia of Statistical Sciences*, Kots S. et Johnson N.L. (Eds), New York, John Wiley, p. 581-591.