

Etude Du Processus Psychologique De Transformation Des Intentions En Actions Entrepreneuriales: Analyse Du Rôle Mediateur Du Capital Psychologique Positif

Freshnelle viany ENGROUNDANG NKADA

Université de Yaounde I

Departement d'Education Spécialisé, Cameroun

freshnellej@gmail.com

Samuel NYOCK ILOUGA

Université de Yaounde I

Departement de Psychologie, Cameroun

nyock.ilouga@gmail.com

Davies Dieudonné AMBASSA

Université de Yaounde I

Departement de Psychologie, Cameroun

daviesambassa71@gmail.com

Résumé— Au Cameroun, le chômage est devenu une véritable préoccupation pour tous. Raison pour laquelle les jeunes diplômés se lancent dans l'entrepreneuriat qui est un processus dynamique par lequel, ils identifient une opportunité, mobilisent des ressources et mettent en œuvre un projet en vue de créer de la valeur (Shane & Venkataraman, 2000). Certains modèles en psychologie positive développent la transformation d'une intention en action entrepreneuriale à l'instar de la théorie du comportement planifié d'Ajzen (1991), qui démontre que l'intention constitue le déterminant immédiat du comportement qui entraîne l'action. Des travaux de Moussa Mouloungui (2012) qui présentent les capacités volitionnelles comme des processus psychologiques favorisant la concrétisation d'un projet d'entreprise. Par la suite, Nguedong (2020) a ajouté à la volition, l'optimisme comme étant des déclencheurs du processus de transformation d'une intention entrepreneuriale en action entrepreneuriale. Cependant, plusieurs études montrent que l'intention à elle seule, ne suffit pas à garantir une action entrepreneuriale. Il est important d'intégrer d'autres variables afin de moduler la transformation d'une intention entrepreneuriale en action entrepreneuriale (Fayolle & Linan, 2014 ; Krueger, 2009). Le passage de l'intention à l'action ne va pas de soi car plusieurs jeunes diplômés expriment le désir de se lancer dans l'entrepreneuriat mais très peu franchissent réellement le pas. C'est dans cet écart que le capital psychologique positif joue un rôle clé en tant que médiateur. Ainsi, L'objectif générale de la thèse est de vérifier le rôle Médiateur que joue le capital psychologique positif dans la relation entre l'intention entrepreneuriale et l'action entrepreneuriale. Pour atteindre cet objectif, trois études empiriques ont été réalisées auprès d'un échantillon de 1300 jeunes diplômés camerounais de la ville de Yaoundé et

douala. Globalement, Les résultats obtenus montrent que l'intention entrepreneuriale se combine au capital psychologique positif pour favoriser l'atteinte d'une action entrepreneuriale. De ce fait, notre thèse montre que le capital psychologique positif est un levier déterminant dans le processus liant l'intention entrepreneuriale à l'action entrepreneuriale. Grâce à ce processus psychologique, les jeunes diplômés camerounais ont la capacité de renforcer la confiance en soi, la persévérance dans l'atteinte des objectifs et la capacité à surmonter les obstacles liés à l'entrepreneuriat.

Mots clés— : entrepreneuriat, intention entrepreneuriale, action entrepreneuriale, capital psychologique positif, processus psychologique.

I. INTRODUCTION

Au cours des deux dernières décennies, le chômage est devenu une véritable préoccupation pour tous et plus particulièrement dans les pays en voie de développement comme le Cameroun. Face au taux de chômage particulièrement élevé chez les jeunes diplômés, l'entrepreneuriat est devenu l'un des axes stratégiques des politiques publiques visant à stimuler le développement économique et social. D'un point de vue théorique, l'entrepreneuriat est généralement défini comme un processus dynamique par lequel un individu identifie une opportunité, mobilise des ressources et met en œuvre un projet en vue de créer de la valeur (Shane & Venkataraman, 2000). Elle est également considérée selon Schumpeter (1934) comme un acte d'innovation qui introduit de nouveau produit, service ou procédé dans le but de transformer un marché existant. Plus précisément, Fayolle (2007) considère l'entrepreneuriat comme un processus intentionnel fondé sur l'interaction entre l'individu, l'environnement et l'opportunité. Ainsi, l'entrepreneuriat est appréhendé comme un

processus cognitif et comportemental par lequel un individu identifie une opportunité, la transforme en projet et mobilise les ressources nécessaires pour passer à l'acte, avec l'objectif de créer de la valeur économique et sociale.

Face à cette dynamique entrepreneuriale pour lutter contre le chômage des jeunes diplômés, ces derniers sont toujours en quête d'autonomisation dans une atmosphère de chômage accrue. Les diplômés de l'enseignement supérieur sont particulièrement touchés avec ce taux de chômage avoisinant (14,8%), soit un niveau presque cinq fois supérieur à celui des non scolarisés (Africa24, 2024). Face à ces difficultés, environs (60%) des jeunes camerounais déclarent vouloir créer leur propre entreprise et considèrent l'entrepreneuriat comme moyen privilégié d'insertion socio professionnelle (afro baromètre, 2024). Ainsi, de nombreux jeunes diplômés manifestent une intention d'entreprendre pour être autonome. Cette situation confirme la montée de l'auto emploi comme alternative viable au manque d'opportunité formelle pour les jeunes diplômés camerounais. Car, grâce à l'entrepreneuriat, cette dynamique apparaît ainsi aujourd'hui comme l'un des principaux leviers pour répondre à la montée persistante du chômage des jeunes diplômés, lesquels se voient progressivement encourager à s'orienter vers la création de leurs propres entreprises (Ndedi, 2012).

Afin de répondre à cette aspiration croissante, les pouvoirs publics ont multiplié des dispositifs d'accompagnement tels que le plan spécial jeune lancé en 2020, le programme d'appui à l'entrepreneuriat des jeunes (PAEJ), le statut national de l'étudiant entrepreneur (SNEE) dans le but d'aider les jeunes à se lancer dans l'entrepreneuriat. Cependant, la multiplication de ces dispositifs ne garantit pas nécessairement la concrétisation des idées de projets entrepreneuriaux. Nombreux sont les jeunes qui malgré un accompagnement institutionnel, n'arrivent pas à transformer leur intention en entreprise concrète. De même, malgré une intention entrepreneuriale croissante observée chez cette catégorie de la population, le passage à l'acte demeure relativement faible (Tchamba, 2016). Ce phénomène témoigne de l'existence d'un concept « intention-action gap » développé par Scheeran & Webb (2016) dans plusieurs travaux en psychologie de l'entrepreneuriat qui interroge le processus psychologique impliqué dans la transformation des intentions en action entrepreneuriale.

Ainsi, l'intention entrepreneuriale renvoi à la volonté consciente et planifiée qu'un individu a de créer une entreprise ou de s'engager dans une activité entrepreneuriale à un moment donné dans le futur (Bird, 1988). L'intention constitue un déterminant de comportement volontaire selon Ajzen (1991). Pour Fayolle & Linan (2014), elle représente un processus cognitif au cours duquel l'individu évalue les opportunités et développe une volonté ferme de

s'engager dans un projet entrepreneurial. En résumé, l'intention entrepreneuriale est une disposition mentale stable par laquelle un individu envisage sérieusement de créer sa propre entreprise et organise progressivement ses actions en vue de concrétiser le projet. Cette logique met également en évidence la notion d'action entrepreneuriale qui désigne la mise en œuvre concrète d'un projet entrepreneurial. L'action entrepreneuriale est l'ensemble des comportements observable par lequel un individu passe effectivement à l'action après la phase d'intention. Selon Gartner (1985), il s'agit des activités spécifiques que l'entrepreneur réalise pour créer une nouvelle organisation. Aussi, l'action entrepreneuriale est selon McMullen & Shepherd (2006) le passage de la réflexion à la décision d'agir dans un contexte incertain, lorsqu'une opportunité a été identifiée et évaluée. En résumé, l'action entrepreneuriale correspond à l'ensemble des comportements effectifs et intentionnels déployés par un individu pour transformer une opportunité perçue en une organisation réelle.

A cet effet, la transformation d'une intention en action entrepreneuriale, nous amené a précisé que selon la théorie du comportement planifier d'Ajzen (1991), l'intention constitue le déterminant immédiat du comportement qui entraîne l'action. Néanmoins, Malgré toutes les initiatives prises par les pouvoirs publics pour faire face au problème de chômage des jeunes, la transformation d'une idée en entreprise viable semble jusqu'à présent une équation non résolue (Moussa Mouloungui, 2012). De ce fait, plusieurs chercheurs ont abordé le processus de transformation d'une intention en action en mettant un accent sur des processus psychologiques précis. A cela, nous avons les travaux de Moussa Mouloungui (2012) mettant en exergue les capacités volitionnelles où on retrouve la motivation, l'intention entrepreneuriale, le contrôle comportemental et le sentiment de compétence, comme des processus psychologiques favorisant la concrétisation d'un projet d'entreprise des porteurs de projets. Par la suite, Nguedong (2020) a ajouté à la volition, l'optimisme comme étant des déclencheurs du processus de transformation d'une intention en action des porteurs de projet.

Cependant, nous constatons que malgré l'implication de la volition et de l'optimisme en tant que processus psychologique, quelques individus trouvent encore des complications dans le processus de transformation des intentions en actions. Dans cette logique, plusieurs études montrent que l'intention à elle seule, ne suffit pas à garantir une action. Il est important d'intégrer d'autres variables tant internes qu'externes qui viennent moduler la transformation d'une intention en comportement efficace (Fayolle & Linan, 2014 ; Krueger, 2009). Face à cela, nous avons orienté notre réflexion sur un constat qui stipule que Si, pris de façon isolé l'optimisme qui est une variable du capital psychologie positif ne parvient pas

à favoriser de façon précise le passage de l'intention en action, il est important de l'associer à toutes les composantes que comporte le capital psychologique positif. Ainsi, étant un construit multidimensionnelle en psychologie positive qui comprend en plus de l'optimisme énoncé par les précédents chercheurs, nous avons l'auto efficacité, l'espoir et la résilience. Il est important que ce concept au nom du capital psychologique positif suscite un intérêt croissant.

Conceptualisé par Luthans et al. (2007), le capital psychologique positif correspond à un état psychologique positif de développement regroupant quatre composantes spécifique à l'istat de l'espoir, l'optimisme, la résilience et l'auto efficacité. Cette ressource psychologique permet aux individus non seulement de croire en leur capacité d'atteindre leurs objectifs, mais aussi de mobiliser les efforts nécessaire face aux obstacles et aux incertitudes du processus entrepreneuriale (Baron et al. 2016). En d'autre termes, elle constitue une ressource psychologique globale favorisant la persévérance, la confiance et la gestion des obstacles. La prise en compte du capital psychologique Positif dans le processus de transformation d'une intention en action est crucial. Car, notons qu'un niveau de capital psychologique positif élevé joue un rôle médiateur dans la relation entre l'intention entrepreneuriale et la réalisation des actions concrètes (Luthans 2008). Ainsi, nous pouvons note que le capital psychologique positif est une ressource stratégique influençant directement la performance des individus. Il est depuis quelques années un objet d'étude intéressant pour les chercheurs (Ardichvili, 2011 cité dans Newman et al, 2014). A cela, Luthans (2007) définit comme un état psychologique positif, où l'individu a confiance en ses capacités de réussite et de mise en œuvre de l'effort nécessaire pour réussir des tâches difficiles, puis s'attribue sa réussite présente et future, ensuite persévère au travers de buts et objectifs et quand c'est nécessaire, redirige le chemin vers ces buts ou objectifs afin de les réussir et enfin quand il est en proie à des problèmes et à l'adversité ou à l'échec, maintient, surmonte et parfois même va au-delà pour atteindre le succès.

Dans un contexte camerounais, caractérisé non seulement par un environnement socioéconomique d'incertitude et les contraintes structurelles, mais aussi par un accès limité aux ressources matérielles et financiers, cette ressource psychologique joue un rôle crucial dans l'engagement entrepreneuriale des jeunes (Nkengafac & Ateboh, 2019). Étudier l'influence du capital psychologique positif comme variable médiatrice entre l'intention entrepreneuriale et l'action entrepreneuriale afin de mieux comprendre les conditions psychologiques favorisant la concrétisation et la réalisation d'un projet entrepreneurial, semble être un sujet très pertinent. L'objectif de la présente thèse est de construire une réflexion sur l'étude du rôle médiateur que joue le capital psychologique positif dans le processus de

transformation des intentions entrepreneuriales en action concrète chez les jeunes diplômés camerounais.

I. CADRE THEORIQUE

A. *Intention entrepreneuriale et action entrepreneuriale*

S'il est vrai que le comportement d'une personne résulte d'un besoin qui demande à être satisfait. Cela suppose qu'une intention qui oriente vers un but producteur renvoi à la satisfaction. Ainsi le comportement entrepreneurial est le résultat d'une intention. Ceci étant, nous avons retenu dans la littérature, trois modèles théoriques largement utilisés dans le champ entrepreneurial pour expliquer le lien existant entre l'intention entrepreneuriale et l'action entrepreneuriale.

La théorie du comportement planifiée de Ajzen nous a été suggérée par certains travaux qui développent le concept d'intention entrepreneuriale (Autio & alii, 1997 ; Davidsson, 1995 ; Kolvereid, 1996 ; Krueger & Carsrud, 1993 ; Krueger & alii, 2000 ; Tkachev & Kolvereid, 1999). Elle est par essence prédictive, parce qu'elle tente d'expliquer l'apparition d'un comportement dans des contextes spécifiques. La théorie du comportement planifiée est le prolongement de la théorie de l'action raisonnée proposée par Fishbein et Ajzen (1975, 1980). Cette dernière retrace la nature des processus sous-jacents aux comportements intentionnels et l'action raisonnée. Par la suite, Ajzen (1985, 1991, 2002, 2014) a approfondi ce modèle en proposant la théorie de l'action planifiée. Le postulat de cette théorie repose du fait que l'intention d'un individu de se comporter d'une façon particulière, est un déterminant immédiat de son action. Autrement dit, l'intention est le prédicteur essentiel et décisif de l'action. C'est là le fondement du modèle d'intention. Cependant, en raison des problèmes de contrôlabilité de l'action, la théorie propose que le comportement soit non seulement prédit par l'intention, mais aussi par l'aptitude à contrôler le processus menant à la réalisation effective du comportement (contrôle perçu). Comme on le voit, la théorie du comportement planifié de Ajzen, est une extension de la théorie de l'action raisonnée dans laquelle une variable supplémentaire a été ajoutée : le contrôle comportemental perçu. Ainsi, Ajzen (1991) postule que l'intention prédit le comportement et est elle-même prédite par trois variables, conceptuellement distinctes mais liées entre elles : l'attitude, les normes sociales et le contrôle comportemental perçu.

Par la suite, l'action entrepreneuriale a été appréhendée par la théorie de l'action raisonnée qui est un modèle inscrit dans la psychologie sociale pour aider dans la communication et la compréhension des comportements des individus (Fishbein, 1975). Elle a été développée par Martin Fishbein en 1967 tout en trouvant ses fondements dans la recherche sur la

théorie de l'attitude. Selon cet auteur, elle a pour but d'expliquer la relation entre attitude et comportement au sein de l'action humaine. De même, elle est utilisée dans le but de prévoir comment les individus face à une situation vont se comporter en fonction de leurs attitudes préexistantes et de leurs intentions comportementales. De ce fait, La décision d'un individu à s'engager dans un comportement particulier est fondée sur les résultats que ce dernier espère atteindre à la suite de l'exécution du comportement. Cette Théorie de l'action raisonnée sert à comprendre le comportement volontaire de l'individu. Les idées contenues sont en lien avec la motivation de base d'un individu à effectuer une action. Selon cette théorie, l'intention d'accomplir un certain comportement précède le comportement réel. Il s'agit donc d'une intention entrepreneuriale et résulte de la conviction que l'exécution du comportement mènera à un résultat spécifique. Cette théorie que des intentions plus fortes conduisent à un effort accru pour effectuer le comportement, ce qui augmente également la probabilité que le comportement ou l'action soit effectué avec conviction. L'intention comportementale est fonction de l'attitude comportementale et des normes subjectives vis-à-vis de ce comportement. Cependant, il est peu probable que les attitudes et normes subjectives soient pondérées de manières égales dans la prédiction du comportement. Selon l'individu et la situation, ces facteurs peuvent avoir des impacts différents sur l'intention comportementale, donc une importance associée à chacun de ces facteurs.

Dans une relation entre l'intention entrepreneuriale et l'action entrepreneuriale, l'auteur note trois (03) critères qui influencent l'action de faisabilité un projet entrepreneurial: Le premier critère est la correspondance entre la mesure de l'intention et le niveau de spécificité. Cela signifie que pour prédire un comportement spécifique, l'intention comportementale doit être également spécifique. Le deuxième critère repose sur la stabilité de l'intention entre le moment où elle est donnée et le moment où le comportement est effectué. Le troisième critère correspond au degré auquel l'exécution de l'intention est sous le contrôle volontaire de l'individu. Cette théorie postule que le comportement est déterminé par l'intention d'exécution de ce comportement. Dans cette théorie, l'intention est déterminée par l'attitude d'une personne à l'égard du comportement et l'importance qu'elle accorde à l'opinion et aux réactions de son entourage proche quant à l'adoption du dit comportement (Fishbein & Ajzen, 1975). Dans cette conception, l'attitude est vue comme une appréciation évaluative d'un objet, conséquence de croyances à propos de cet objet. L'attitude vis-à-vis du comportement est donc déterminée par les croyances comportementales, qui représentent pour la personne les conséquences de l'action. Cette partie de la théorie semble se rattacher aux modèles classiques de l'attente-valeur. En effet, ces modèles décrivent la relation entre attitude et objet d'attitude. L'attitude est

l'évaluation positive ou négative associée à un objet, une personne ou une situation induite par les croyances à propos de l'objet, la personne ou la situation. La croyance est définie comme la probabilité subjective que l'objet ait un certain attribut (Ajzen, 2005).

De ce fait, plusieurs recherches ont mis en exergue la relation entre l'intention entrepreneuriale et l'action entrepreneurial dans la littérature scientifique (Heckhausen & Beckmann, 1990; Moussa Mouloungui, 2012 et Nguedong 2020; Gollwitzer 1993). Face ces travaux, Il est reconnu que l'intention est le point de départ de l'action dans le domaine de l'entrepreneuriat. Cependant, ce n'est pas tous les individus porteurs d'une intention qui parviennent à quitter d'une idée à une entreprise. Comme nous l'avons précisé avec la théorie du comportement planifié de Ajzen (1991), la relation entre une intention entrepreneuriale et une action entrepreneuriale peut-être appréhendé par l'attitude perçue la norme subjective et le contrôle comportement perçu. C'est sur cette idée que nous allons focaliser notre analyse.

En nous appuyant sur la théorie du comportement planifiée de Ajzen (1991) qui montre le passage d'une intention entrepreneuriale en une action entrepreneuriale tient compte de l'attitude perçue, la norme subjective et le contrôle comportement perçu. Nous soutenons l'idée selon laquelle **l'intention** entrepreneuriale des jeunes diplômés camerounais porteur de projets favorise à la réalisation d'une action entrepreneuriale.

Ho1 : l'intention entrepreneuriale axée sur les attitudes perçues favorise à l'action entrepreneuriale chez les jeunes diplômés camerounais porteur de projet entrepreneurial.

Ho2 : l'intention entrepreneuriale axée sur la norme subjective favorise à l'action entrepreneuriale chez les jeunes diplômés camerounais porteur de projet entrepreneurial.

Ho3 : l'intention entrepreneuriale axée sur le contrôle comportemental perçu favorise à l'action entrepreneuriale chez les jeunes diplômés camerounais porteur de projet entrepreneurial.

B. Intention entrepreneuriale et action entrepreneuriale : Le Rôle Médiateur du capital psychologique positif

De nombreux travaux montrent l'effet de l'intention sur une action par le biais de plusieurs autres éléments par des démarches transversales auprès de plusieurs types de population. De ces travaux, Les principaux résultats ont montré que la volition, envisagée comme l'aspect mesurable de la volonté, les opinions sur l'entrepreneur et l'entrepreneuriat, l'optimisme sont des variables indispensables à la construction et à la réalisation du projet entrepreneuriale. Aussi,

l'autodétermination, l'auto motivation et la résistance à l'incertitude de l'avenir a un effet sur le processus de transformation de l'intention entrepreneuriale en action. Cet effet est médiatisé en partie par les opinions sur l'entrepreneur. Parmi les opinions qui assurent cette médiation figurent en bonne place l'opinion capacité, bienfaiteur et l'opinion opportuniste. Nous avons également relevé que les traditions culturelles Soudano-Sahéliens et Bantous des GrassFields incitent les membres de ces deux groupes à entreprendre (Nguedong 2020).

Face à cette multitude de travaux qui ont présenté la relation entre l'intention en action, nous avons pensé dans notre thèse de soutenir cette idée en apportant un élément nouveau dans cette relation. Cet élément nouveau est le capital psychologique positif. Précisons que de nombreux travaux soutiennent l'idée selon laquelle l'individu traite l'information en fonction de ses dispositions personnelles (motivations, croyances, représentations, etc.) et des facteurs environnementaux (Alvarez & Busenitz, 2001 ; Rickards et al, 2009 ; Sarasvathy, 2001). Il nous semble qu'au cours de ce processus de traitement de l'information qui semble a priori asymétrique, l'individu a tendance à sous-évaluer les informations négatives et à surévaluer celles qui sont positives. Il se pourrait que ce traitement asymétrique de l'information œuvre dans deux directions. Dans un premier temps, il aide le porteur de projet à sous-évaluer l'incertitude, les difficultés et les risques inhérents à l'entrepreneuriat. Bref, il assure la régulation émotionnelle (gestion de l'anxiété et du stress) de façon à permettre au porteur de projet de progresser vers l'action. Dans un second temps, il nourrit ses croyances en sa capacité à rassembler les connaissances essentielles sur son activité et à construire des inférences sur les résultats possibles de ses actions. Il s'agit là des attributs que Mouloungui (2012) et Hikkerova et al. (2016) assignent à la phase de planification de l'action entrepreneuriale. Ces considérations théoriques laissent entrevoir qu'on peut comprendre le processus de transformation des intentions entrepreneuriales en actions en utilisant une autre variable que la volition et l'optimisme comme l'indiquent les travaux de Moussa Mouloungui (2012) et Nguedong (2020).

Car l'introduction des capacités volitionnelles dans la transformation d'une idée en action de moussa Mouloungui et le modèle théorique de Nguedong (2020) qui ajoute l'optimisme à la volition pour comprendre le passage de l'intention en action entrepreneurial, nous pensons que le processus de transformation peut être appréhender sur un autre aspect. Car un constat est celui que les jeunes diplômés camerounais n'arrivent pas concrètement à réaliser leur intention en entreprise viable. C'est dans cette ordre d'idée que les théoriciens du modèle hiérarchique de la volition ont mentionné que très souvent, certains porteurs de projets bien que motivés, restent incapables d'identifier et de réaliser des actions en rapport avec leur projet

entrepreneurial (Hikkerova et al., 2016). La difficulté à atteindre l'objectif malgré un niveau de motivation acceptable et des conditions environnementales favorables laissent entrevoir des déficiences au niveau des compétences volitives chez le porteur de projet (Gollwitzer & Heckhausen, 1987 ; Hikkerova et al., 2016; Oettingen et al, 2000).

De nombreux auteurs se sont intéressés à l'importance des capacités volitionnelles et ont travaillé pour montrer que la volition est le processus qui permet la transition entre l'intention et l'action (Broonen, 2010 ; Mouloungui, 2012 ; Gollwitzer, 2017). Ainsi donc, la non concrétisation des projets mis sur pieds par les jeunes diplômés malgré la prise en compte de la volition et de l'optimisme en tant que concept individuel laisse entrevoir qu'il y a un élément qui doit être pris en compte.

Face à ce constat, Nous pensons qu'il sera judicieux, dans le processus de transformation d'une intention en action entrepreneurial, de prendre l'optimisme en tant que variable manifeste du capital psychologique positif afin d'avoir des résultats meilleurs dans la transformation d'une idée en action. Notons que si une notion est une variable d'un construit de second ordre, il ne peut être pris de manière individuel dans l'explication d'un fait, car les résultats qui sortiront de cette analyse ne seront pas réellement pris en compte comme quand cette notion est mise en exergue en tant que dimension d'un construit multidimensionnel. C'est dans cette logique que nous pensons que, l'optimisme ne doit pas être pris de façon isolé dans l'explication du processus de transformation d'une intention en action entrepreneuriale. Il est donc impératif de prendre l'optimisme en tant que manifestation du capital psychologique positif. D'où l'introduction du capital psychologique positif dans l'explication de la relation entre l'intention entrepreneurial et l'action entrepreneuriale.

Face à cela, Ce contexte, nous soutenons l'idée selon laquelle le capital psychologique positif médiate les effets de l'intention entrepreneurial sur l'action entrepreneurial chez les jeunes diplômés camerounais porteur de projet.

Ho1 : l'intention entrepreneuriale favorise l'action entrepreneuriale chez les jeunes diplômés camerounais porteur de projets.

Ho2 : l'intention entrepreneuriale favorise le capital psychologique positif des jeunes diplômés camerounais porteur de projets.

Ho3 : le capital psychologique positif médiate les effets de l'action entrepreneuriale en tenant compte de l'intention entrepreneuriale chez les jeunes diplômés camerounais porteur de projets.

II. DEMARCHE METHODOLOGIQUE

A. Instruments de mesure

Les variables de cette recherche ont été mesurées au moyen d'un questionnaire à items fermes comme outils de collectes de données. Ce questionnaire est organisé en trois parties à savoir : une note introductive à l'attention des participants, les instruments de mesures des variables identifiées (VI, VD, VM), et les facteurs sociodémographiques. Pour évaluer l'intention entrepreneuriale nous avons utilisé la version adaptée en contexte camerounais de l'échelle de mesure de l'intention entrepreneuriale de Mustapha Bachiri (2016) qui au préalable avec 23 items repartie en trois dimensions à savoir : Attitude perçue (05 items), Norme subjective (04 items), Contrôle comportemental perçue (14 items). Après adaptation nous avons sur un échantillon de 250 jeunes porteurs de projets dans la ville de Yaoundé. Nous sommes restés avec une solution factorielle qui s'ajuste le mieux aux données collectées organisée en 13 items de trois dimensions à savoir contrôle comportemental perçue (6 items), l'attitude perçue (3 items) et la norme subjective (4 items).

Par la suite, l'évaluation de l'action entrepreneuriale est également passée par une adaptation de l'échelle de Moussa Mouloungui (2012) sur l'implémentation de l'intention en action entrepreneuriale composée des 27 items groupés en deux dimensions à savoir : la dimension d'activité à identifier (06 items) et la dimension d'activités à réaliser (21 items). Cette adaptation s'est effectuée sur un échantillon de 250 jeunes diplômés camerounais porteurs de projets dans la ville de Yaoundé et de Douala. Dans la version adaptée, l'échelle de mesure de l'action entrepreneuriale est constituée en 14 items, répartis en deux dimensions à savoir l'activités à identifier (4 items) et l'activités à réaliser (10 items).

Pour évaluer le capital psychologique positif, nous avons opté pour une adaptation en contexte camerounais de la version de l'instrument du capital psychologique positif de Luthans et al (2017) comportant 24 items en quatre dimensions à savoir : l'auto-efficacité (06 items), l'espoir (06 items), la résilience (06 items), l'optimisme (06 items). Cette adaptation s'est faite sur un échantillon de 215 jeunes diplômés camerounais issus de l'université de Yaounde 1 (Nga Ekelle Yaounde), de l'université de Yaounde 2 (Soa), et l'université de Douala (la ville de Douala). Après adaptation, nous avons une échelle organisée en trois dimensions à savoir l'auto efficacité (5 items), l'espoir (4 items) et l'optimisme (2 items).

Pour chacun de ces outils, les participants devaient exprimer leur degré d'accord à chaque item ou proposition en s'appuyant sur une échelle de Likert à 4 points 1-Pas du tout d'accord; 2- Pas d'accord ; 3- d'accord ; 4- Tout à fait d'accord. Enfin, la quatrième rubrique renseigne sur les variables sociodémographiques des participants (âge, sexe...).

B. Participants

Nous avons réalisé de manière globale cinq enquêtes sur le terrain. Au terme de ces différentes enquêtes, nous avons obtenus un échantillon global de 1300 participants. En réalité, 215 jeunes à la première phase, 223 jeunes à la deuxième phase, 250 jeunes à la troisième phase, 300 jeunes à la quatrième phase, 311 jeunes à la cinquième phase de collecte de données.

III. PRESENTATION DES RESULTATS

A. Analyses descriptives

Tableau 1: statistiques descriptives

dimensions	Moyenne	Ecart-type
Attitude perçue	3.19	0.57
Norme subjective	3.01	0.56
Contrôle comportementale	2.82	0.59
Activité à identifier	2.77	0.63
Activité à réaliser	2.44	0.55
auto-efficacité	3.234	0.64
optimisme	3.129	0.74
espoir	2.93	0.73

Le tableau montre que le score moyen de l'attitude perçue des 311 jeunes diplômés camerounais interrogés s'est élevé à 3.19. Cela signifie que la majorité des jeunes rencontrés considèrent par exemple qu'ils préfèrent être un entrepreneur, car cela entraînerait de grandes satisfactions pour eux. La dispersion des scores autour de cette moyenne est faible au regard de la valeur de l'écart type (E-T= 0.57). En ce qui concerne le score moyen des normes subjectives des 311 jeunes diplômés camerounais interrogés s'est élevé à 3.01. Cela

signifie que la majorité des jeunes rencontrés considèrent par exemple la réaction de leurs proches est importante dans leur prise de décision de créer une entreprise. La dispersion des scores autour de cette moyenne est faible au regard de la valeur de l'écart type (E-T= 0.56). Par la suite, le score moyen du contrôle comportemental perçue des 311 jeunes diplômés camerounais interrogés s'est élevé à 2.82. Cela signifie que la majorité des jeunes rencontrés considèrent par exemple qu'ils ont la capacité de contrôler le processus de création d'une nouvelle entreprise tout en sachant comment développer un projet entrepreneurial. La dispersion des scores autour de cette moyenne est faible au regard de la valeur de l'écart type (E-T= 0.59). Aussi, le score moyen de l'activité à identifier des 311 jeunes diplômés camerounais interrogés s'est élevé à 2.77. Cela signifie que la majorité des jeunes rencontrés considèrent par exemple qu'ils sont en mesure de développer un projet entrepreneurial tout en connaissant tous les détails pratiques nécessaires à la création d'entreprise. La dispersion des scores autour de cette moyenne est faible au regard de la valeur de l'écart type (E-T= 0.63). En outre, le score moyen de l'activité à réaliser

des 311 jeunes diplômés camerounais interrogés s'élevé à 2.44. Cela signifie que la majorité des jeunes rencontrés considèrent par exemple qu'ils sont en mesure de développer un projet entrepreneurial tout en connaissant tous les détails pratiques nécessaires à la création d'entreprise. La dispersion des scores autour de cette moyenne est faible au regard de la valeur de l'écart type ($E-T= 0.55$). Pour ce qui est du score moyen de l'auto efficacité des 311 jeunes diplômés camerounais interrogés s'élevé à 3.23. Cela signifie que la majorité des jeunes rencontrés considèrent par exemple qu'ils sont capables de trouver une solution lorsque qu'il analyse un problème difficile. Tout en représentant son unité de travail lors des réunions avec la direction. De même, ils sont capables de contribuer aux discussions sur les stratégies de mon organisation. La dispersion des scores autour de cette moyenne est faible au regard de la valeur de l'écart type ($E-T= 0.64$). Pour le score moyen de l'espoir des 311 jeunes diplômés camerounais interrogés s'élevé à 2.93. Cela signifie que la majorité des jeunes rencontrés considèrent par exemple qu'ils réalisent les objectifs professionnels fixés ce qui favorisent de trouver de nombreuses manières d'atteindre mes objectifs de travail tout en ayant du succès dans mon travail. La dispersion des scores autour de cette moyenne est faible au regard de la valeur de l'écart type ($E-T= 0.73$). De même, le score moyen de l'optimisme des 311 jeunes diplômés camerounais interrogés s'élevé à 3.12. Cela signifie que la majorité des jeunes rencontrés voient toujours le bon côté des choses dans leur travail tout en étant optimiste à propos de tout ce qui peut arriver dans le futur au niveau de leur travail. La dispersion des scores autour de cette moyenne est faible au regard de la valeur de l'écart type ($E-T= 0.74$). Précisons que Ces scores sont supérieurs à la moyenne théorique d'une échelle a quatre points.

B. Analyse corrélacionnelle

Tableau 2: matrice de corrélation

Variable	ATT	NORM	CTRL	AUTE	ESP	OPT	ACI	ACR	AC
Att	—								
Norm	0.5 ** 03 *	—							
Cotr	0.6 ** 17 *	0.42 ** 4 *	—						
Aute	0.3 ** 13 *	0.20 ** 4 *	0.451 **	—					
Esp	0.2 ** 65 *	0.20 ** 4 *	0.412 **	0.681 **	—				
Opt	0.2 ** 66 *	0.19 ** 5 *	0.408 **	0.648 **	0.71 ** 9 *	—			
Ac I	0.5 ** 01 *	0.32 ** 3 *	0.771 **	0.457 **	0.43 ** 0 *	0.39 ** 7 *	—		
Ac r	0.2 ** 41 *	0.18 ** 9 *	0.445 **	0.371 **	0.33 ** 7 *	0.31 ** 1 *	0.45 ** 3 *	—	
Ac	0.4 ** 46 *	0.30 ** 6 *	0.726 **	0.489 **	0.45 ** 3 *	0.41 ** 9 *	0.87 ** 5 *	0.82 ** 8 *	—

➤ Intention entrepreneuriale et action entrepreneuriale

Les résultats de l'analyse corrélacionnelle montrent qu'il existe une relation significative entre les dimensions de l'intention entrepreneuriale et l'action entrepreneuriale. Ceci dit, il existe une relation significative entre l'attitude perçue et l'action entrepreneuriale ($r=0.446$, $P< .001$); la norme

subjective et l'action entrepreneuriale ($r=0.306$, $P< .001$); le contrôle comportemental perçue et l'action entrepreneuriale ($r=0.726$, $P< .001$). Notons que la relation significative entre les dimensions combinées démontre un lien très fort. Ces résultats indiquent que lorsque l'attitude perçue, la norme subjective et le contrôle comportementale perçue sont présent chez les jeunes diplômés camerounais, leur idée de création d'entreprise aboutie toujours à l'action entrepreneuriale escompte.

➤ Intention entrepreneuriale et capital psychologique positif

Les résultats de l'analyse corrélacionnelle montrent qu'il existe une relation significative entre l'intention entrepreneuriale et le capital psychologique positif. Ceci dit, il existe une relation significative entre l'attitude perçue et l'auto efficacité ($r=0.313$, $P< .001$), l'attitude perçue et l'optimisme ($r=0.226$, $P< .001$); l'attitude perçue et l'espoir ($r=0.265$, $P< .001$). Par la suite, la norme subjective et l'auto efficacité ($r=0.204$, $P< .001$), la norme subjective et l'espoir ($r=0.204$, $P< .001$), la norme subjective et l'optimisme ($r=0.195$, $P< .001$). Enfin, le contrôle comportemental perçue et l'auto efficacité ($r=0.451$, $P< .001$), contrôle comportemental perçue et l'espoir ($r=0.412$, $P< .001$), contrôle comportemental perçue et l'optimisme ($r=0.408$, $P< .001$). Notons que la relation significative entre les dimensions combinées démontre un lien très fort. Ces résultats indiquent que lorsque les jeunes diplômés camerounais mettent en lien les dimensions de l'intention entrepreneuriale et ceux du capital psychologique positif, il y a une grande force d'atteinte des objectifs escompte.

➤ Capital psychologique positif et Action entrepreneuriale

Les résultats de l'analyse corrélacionnelle montrent qu'il existe une relation significative entre l'action entrepreneuriale et le capital psychologique positif. Ceci dit, il existe une relation significative entre l'auto efficacité et l'action entrepreneuriale ($r=0.489$, $P< .001$), l'optimisme et l'action entrepreneuriale ($r=0.419$, $P< .001$), l'espoir et l'action entrepreneurial ($r=0.453$, $P< .001$). Notons que la relation significative entre les dimensions combinées démontre un lien très fort. Ces résultats indiquent que lorsque l'auto efficacité, l'espoir et l'optimisme sont liens dans le processus de transformation d'une intention en entreprise, les jeunes diplômés camerounais ont de nombreux éléments favorisant l'atteinte d'une action entrepreneuriale précise. Précisons de ce lien qu'il existe une grande force d'atteinte des objectifs escompte.

Les résultats issus de l'analyse de corrélation montrent qu'il existe une relation très significative entre les dimensions de l'intention entrepreneuriale, les dimensions de l'action entrepreneuriale et les dimensions du capital psychologique positif.

C. Les tests d'hypothèses

Pour tester les hypothèses de cette étude, des analyses de régressions simples et multiples ont été effectuées dans le but de vérifier si capital psychologique positif agissent en tant que variable médiatrice dans la relation entre l'intention entrepreneuriale et l'action entrepreneuriale

a) Vérification de la première hypothèse

La première hypothèse opérationnelle de cette étude a été formulée comme suit : *l'intention entrepreneuriale favorise l'action entrepreneuriale chez les jeunes diplômés camerounais porteur de projets.*

Tableau : analyse de régression entre l'intention entrepreneuriale et l'action entrepreneuriale

VI	VD	β	Std. Error	z-value	p
IE	AC	1.37	0.13	10.54	< .001

Comme on pouvait s'y attendre, l'intention entrepreneuriale favorise l'action entrepreneuriale des jeunes diplômés camerounais interrogés ($\beta=1.37$; $P=<.001$). Conformément aux prédictions de départ, l'intention entrepreneuriale est un élément favorisant la transformation d'une idée en action concrète pour jeunes diplômés camerounais porteur de projets. Cette hypothèse est confirmée.

b) Vérification de la deuxième hypothèse

La deuxième hypothèse opérationnelle de cette étude a été formulée comme suit : *l'intention entrepreneuriale favorise le capital psychologique positif des jeunes diplômés camerounais porteur de projets.*

Tableau : régression simple entre l'intention entrepreneuriale et le capital psychologique positif

VI	VM	β	Std. Error	z-value	p
IE	Capsy	0.62	0.10	6.13	< .001

Les résultats révèlent que l'intention entrepreneuriale a un lien avec le capital psychologique positif des jeunes diplômés camerounais interrogés ($\beta=0.62$; $P=<.001$). Conformément aux prédictions de départ, l'intention entrepreneuriale favorise le capital psychologique positif des jeunes diplômés camerounais porteur de projets. Cette hypothèse est confirmée.

c) Vérification de la troisième hypothèse

La troisième hypothèse opérationnelle de cette étude a été formulée comme suit : *le capital psychologique*

positif médiatise les effets de l'intention entrepreneuriale sur l'action entrepreneuriale chez les jeunes diplômés camerounais porteur de projet.

Pour tester l'effet médiateur du capital psychologique positif dans la relation qui lie l'intention entrepreneuriale à l'action entrepreneuriale, nous avons convoqué les analyses par équations structurelles. Ces modèles sont d'une grande précision puisqu'ils prennent en considération les erreurs de mesure dans toutes les procédures d'estimation.

Type d'effet	variable	B	Z-Value	P
Effet direct	Cap action $\longrightarrow$	psy 0.187	2.904	.004
Effet direct	Intention action $\longrightarrow$	1.234	9.034	.001
Effet direct	Intention $\longleftrightarrow$ action $\longleftrightarrow$ capsy	0.735	6.508	.001

▪ Test d'effet médiateur

Les résultats contenus dans le tableau ci-dessus montrent que :

- La première condition est remplie : l'intention entrepreneuriale favorise l'action entrepreneuriale des jeunes diplômés camerounais interrogés ($\beta=1.37$; $P=<.001$).
- La deuxième condition est remplie : l'intention entrepreneuriale a un lien avec le capital psychologique positif des jeunes diplômés camerounais interrogés ($\beta=0.62$; $P=<.001$).
- La troisième condition est remplie : le capital psychologique positif a un lien avec l'action entrepreneuriale chez les jeunes diplômés camerounais interrogés ($\beta=0.63$; $P=<.001$).

Précisons que en incluant la variable dépendante (action entrepreneuriale) et le médiateur (capital psychologique positif) dans la même équation de régression, le coefficient de régression demeure significatif. Cette médiation est partielle en raison de la signification du test. De même, L'effet total de X sur Y en présence de M doit être statistiquement significatif. Car il s'agit ici d'étudier l'effet de l'intention entrepreneuriale sur l'action entrepreneuriale lorsque le capital psychologie positif agit. Ces résultats confirment l'idée selon laquelle le capital psychologique positif médiatise les effets de l'intention entrepreneuriale sur l'action entrepreneuriale. Cette hypothèse a été confirmée. Par ailleurs, Le test du modèle structurel de cette analyse vise à examiner le niveau d'ajustement du modèle structural de l'étude aux données collectées afin d'apprécier la liaison

entre les variables latentes au modèle global tel que le présente l'hypothèse. La vérification de la qualité d'ajustement du modèle structurel est assurée par l'examen des indices absolus, incrémentaux et de parcimonie

▪ Analyse du modèle structurel

Le test du modèle structurel vise à examiner le niveau d'ajustement du modèle structural de l'étude aux données collectées, afin d'apprécier la liaison entre les variables latentes au modèle global. La vérification de la qualité d'ajustement du modèle structurel est assurée par l'examen des indices absolus, incrémentaux et de parcimonie.

Tableau : Indices d'ajustement du modèle structural

Indice	χ^2 / d	CF	GF	TL	NF	RMSEA	SRMR
s	I	I	I	I	I	A	R
Modèle	2,8	.97	.99	.95	.95	.07	.04
e							

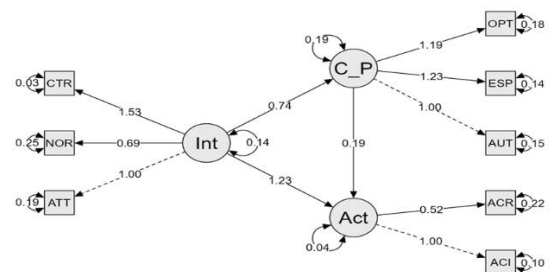
Ces indices de structuration attestent logiquement que le modèle qui lie l'intention entrepreneuriale à l'action entrepreneuriale par l'intermédiaire du capital psychologique positif s'ajuste bien aux données collectées. Cela s'illustre du fait que l'indice d'ajustement comparatif (CFI) provenant de la comparaison entre le modèle proposé et le modèle nul (dans lequel aucun lien n'est postulé entre les variables) révèle un bon niveau d'ajustement du modèle aux données. Très souvent sa valeur est comprise entre 0 et 1, plus sa valeur est élevée, plus l'ajustement est adéquat. En effet dans le présent modèle, le CFI (.97) respecte le critère d'un ajustement appréciable des données. Puis l'indice de qualité d'ajustement (GFI) qui est une mesure de l'ajustement entre le modèle hypothétique et la matrice de covariance observée, présente une valeur .99. Cette valeur respecte le critère d'un ajustement adéquat des données. Aussi, L'indice de Tucker-Lewis (TLI) présente une valeur de (.95). Cette valeur respecte le critère d'un ajustement adéquat des données. Les indices d'ajustement normé (NFI) et (NNFI) présentent des valeurs indiquant un bon ajustement du modèle (.95).

La valeur de la racine du carré moyen de l'estimation (Root Mean Square Error of Approximation de Steiger, 1990 ; RMSEA) atteste d'un très bon ajustement du modèle est acceptable lorsqu'ils sont inférieurs ou égal à .08 (Roussel et al., 2002). Ainsi, la valeur est de .07. Notons aussi que la valeur de la moyenne quadratique résiduelle standardisée (SRMR) indique aussi un bon ajustement du modèle. Cette valeur (.04) est inférieure à .08. Ces indices attestent logiquement que le modèle du capital psychologique s'ajuste très bien aux données collectées. L'ajustement du modèle étant satisfaisant, nous pouvons passer à l'analyse des contributions factorielles.

On peut logiquement conclure que les différents résultats présentés dans le cadre de cette analyse ont permis de valider l'hypothèse de l'étude qui stipulait que le capital psychologique positif médiate les effets de l'intention entrepreneuriale sur l'action entrepreneuriale chez les jeunes diplômés camerounais porteur de projet. Cette hypothèse a été bien confirmée.

Le schéma ci-dessous rend compte de la relation empirique qui existe entre l'intention entrepreneuriale et l'action entrepreneuriale en présence du capital psychologique positif chez les jeunes diplômés camerounais de la ville de Yaoundé et Douala porteurs de projets interrogés.

Figure : modélisation de l'effet du capital psychologique positif dans la relation entre l'intention entrepreneuriale et l'action entrepreneuriale



Légende : CTR: contrôle; NOR: norme; ATT: attitude; INT: intention entrepreneuriale; CP: capital psychologique; OPT: optimisme; ESP: espoir; AUT: auto efficacité; ACT: action entrepreneuriale; ACR: activité à réaliser; ACI: activité à identifier.

IV. DISCUSSION

La présente étude avait pour objectif de vérifier le rôle médiateur du capital psychologique dans la relation existante entre l'intention entrepreneuriale et l'action entrepreneuriale chez les jeunes diplômés camerounais porteur de projet. Les résultats obtenus aux tests d'hypothèses ont permis de vérifier cette idée. Ils montrent également que le modèle conceptuel proposé s'ajuste parfaitement aux données collectées. Les résultats de l'étude sont interprétés et discutés dans la présente section.

La première hypothèse opérationnelle de cette étude a été formulée de la manière suivante : *l'intention entrepreneuriale favorise l'action entrepreneuriale chez les jeunes diplômés camerounais porteur de projets*. Cette hypothèse au regards des résultats obtenus a été confirmée. L'intention entrepreneuriale favorise la réalisation d'une action entrepreneuriale chez les jeunes diplômés camerounais. Cela signifie que dans un environnement entrepreneurial, les individus camerounais mettent un accent particulier sur leur attitude, vis-à-vis des actions. Ils prennent en compte leur comportement face à une situation tout en intégrant les normes que l'environnement leur

présente. Ainsi, lorsque les jeunes interrogés veulent se lancer dans le processus entrepreneurial, ils usent de leur idée d'innovation qui est l'une des meilleures solutions pour atteindre l'objectif escompté.

Dans le même sens de ses résultats, les travaux de Mouloungui (2012), précise que l'intention est une des composantes centrales de la progression vers l'action entrepreneuriale. Aussi, l'intention est inhérente à l'individu et reliée à l'environnement (Simon, 2010). Ainsi, l'intention se transforme en action au fur et à mesure que l'individu entre en contact avec son environnement. Ce passage à l'action nécessite les trois phases que développent Parcherie (2003) qui sont, les intentions futures, les intentions motrices et les intentions présentes ; suivi de l'intention but développé par Gollwitzer (1993). L'existence de ces différentes typologies a amené Perugini & Conner (2000) à assigner l'intention à trois principales fonctions : une fonction directionnelle, une fonction de planification et une fonction volitionnelle. Ces fonctions permettent d'orienter le choix d'un certain nombre d'activités à mener pour implémenter l'action ; d'évaluer à l'aide d'un item sous la forme d'intention de départ ; de préciser le mode d'enchaînement des différentes activités à mener ; de mesurer le niveau d'engagement et de l'effort requis pour exécuter le comportement entrepreneurial (Gollwitzer, 1993).

Précisons que l'exécution d'une action particulière présente des difficultés en faisant l'objet d'un contrôle conscient. A un autre niveau d'identification, l'action intervient donnant lieu à des intentions instrumentales qui sont des intentions d'exécution. Comme l'illustre Heckhausen & Beckmann (1990), Celles-ci se forment soit au même moment que l'intention but, soit à sa suite. En plus de cela, l'atteinte à une action passe par des intentions d'exécution ou d'enclenchement qui ont cinq directions précises. La première direction est celui des intentions d'exécution qui contribuent à la réalisation d'une intention-but lorsque celle-ci est bloquée par d'autres intentions-but concurrentes ou des obstacles. Dans cette implémentation, Comme obstacle on peut citer le niveau de difficulté du projet entrepreneurial, l'incertitude et les risques associés à l'exercice de l'entrepreneuriat. La deuxième direction est celle des intentions d'exécution qui créent des conditions propices à la réalisation de l'action. Dans un troisième temps, les intentions d'exécutions contribuent au déclenchement de l'action et au triomphe d'un champ de forces contraignantes (Broonen, 2007). Le quatrième temps consiste à la contribution des intention d'exécution à la réalisation de l'intention but même lorsque les occasions favorables aux actions appropriées sont rares ou urgentes ou lorsqu'il y a risque d'oublier l'intention but au moment opportun, parce qu'il n'y aurait aucun indice situationnel de rappel (Broonen, 2007 ; Farhat Dalhoum, 2016). Enfin, le cinquième temps indique que les intentions d'exécution aident à planifier l'implémentation de l'action en insistant sur le lieu, la date de création et les moyens nécessaires à cette

création en ressources humaines, matérielles et financières. Cette planification sert de médiateur dans la relation intention, but et comportement, et décrit par quel processus une intention-but va se traduire en un comportement entrepreneurial.

Globalement, les résultats obtenues dans cette hypothèse ont montré que l'intention entrepreneuriale a des effets sur l'action entrepreneuriale des jeunes camerounais. Car, l'intention exerce une fonction de contrôle ou un rôle de surveillant sur les aspects internes du comportement et de la personnalité qui favorisent l'atteinte des actions concrètes dans le processus entrepreneurial (Brockhaus, 1975 ; Ajzen & Fishbein, 1975, 1980 ; Gollwitzer, 2016 ; Hikeroova et al., 2016). Aussi, l'intensité de la relation entre le prédicteur qui est ici l'intention entrepreneuriale et l'action qui est le comportement entrepreneurial dépend du contrôle que l'individu exerce sur le comportement. Puis, Le contrôle perçu est étudié dans la phase de la formation des intentions entrepreneuriales alors que le contrôle direct ou réel est étudié dans la phase de l'implémentation de l'action. Cette manière de procéder s'inspire de la logique implémentée par certains travaux qui attribuent à l'intention, un statut volitionnel et un statut motivationnel (Gollwitzer, 1999 ; Heckhausen & Kuhl, 1985 ; Kuhl, 1985c). Ces deux types de contrôle laissent transparaître le rôle important de l'intention dans la progression vers l'action chez les jeunes diplômés camerounais interrogé.

La seconde hypothèse opérationnelle de cette étude a été formulée comme suit : *l'intention entrepreneuriale favorise le capital psychologique positif chez les jeunes diplômés camerounais porteur de projets*. Cette hypothèse au regard des résultats obtenus a été confirmée. L'intention entrepreneuriale, combinée au capital psychologique positif aide les jeunes diplômés camerounais interrogé. Cela signifie qu'en contexte camerounais, les jeunes diplômés concilient le capital psychologique positif au comportement intentionnel pour atteindre leur objectif.

Les résultats obtenus montrent qu'il existe un lien entre l'intention entrepreneuriale et le capital psychologique positif. Cela va en droite ligne avec des études qui montrent que les jeunes ayant un capital psychologique positif élevé ont tendance à croire davantage en leur capacité à atteindre des objectifs afin de maintenir leur motivation malgré les obstacles, tout en formulant des intentions plus positives, réalistes et soutenues par des actions dans le temps (Hmieleski & Carr, 2008). Aussi, le capital psychologique positif favorise l'émergence, la clarté et la stabilité des intentions des individus. Car la motivation, la confiance en soi et la capacité d'atteindre des actions sont soutenu intérieurement par l'individu lui-même.

En outre, les travaux de Shane & Venkataran (2003) tentent d'établir un lien entre le comportement

entrepreneuriat, l'autodétermination et l'attitude. Ces éléments qui vont en droite ligne avec le capital psychologique positif et l'intention entrepreneuriale. Ces auteurs affirment que le comportement entrepreneurial est un comportement autodéterminé c'est-à-dire un comportement provoqué par la personne elle-même par opposition à un comportement causé par autrui ou par quelque chose d'autre. Les personnes autodéterminées sont celles qui provoquent des résultats ou qui agissent sur le cours des choses qui arrivent dans leur vie. Elles agissent de façon volontaire (selon leur propre volonté, préférences, choix et intérêts) plutôt que d'être contraintes ou forcées d'agir d'une manière déterminée par autrui ou par les circonstances. Les personnes autodéterminées agissent de manière intentionnelle et résolue, afin d'atteindre leurs objectifs de vie (Deci et al, 1991, 2001). Les caractéristiques les plus significatives du comportement autodéterminé sont l'autonomie et l'autorégulation qui sont des paramètres du capital psychologique positif.

Plus précisément, l'intention fondée sur les attitudes dérive des croyances (opinions) personnelles, alors que l'intention fondée sur la norme subjective dérive de la probabilité d'obtenir des récompenses ou punitions des personnes importantes pour l'individu (Shéran, 2002). Ses intentions sont liées d'une manière générale aux croyances d'un individu à propos de ses capacités à adopter avec succès un comportement. Ce qui est encore appelé l'auto efficacité qui est une dimension du capital psychologique positif. Dans un cas spécifique la croyance d'une personne à propos de ses aptitudes à exécuter une tâche plus ou moins complexe, allant de la formation de l'intention d'entreprendre jusqu'à l'implémentation de cette intention par son optimisme. Précisons que le déterminisme des jeunes diplômés laisse entrevoir l'importance des rétroactions de l'environnement (normes perçues) dans la modulation de la perception du contrôle comportementale de l'individu et par conséquent un espoir positif dans l'atteinte de l'objectif. En somme, cette analyse nous permet de confirmer que le capital psychologique positif, regroupant dans cette étude trois ressources psychologique positif qui sont l'auto efficacité, l'espoir et l'optimisme, influencent directement l'intention d'agir de jeunes diplômés camerounais dans le domaine de l'entrepreneuriat

La troisième hypothèse opérationnelle de cette étude a été formulé de la manière suivante : *le capital psychologique positif médiate les effets de l'action entrepreneuriale en tenant compte de l'intention entrepreneuriale chez les jeunes diplômés camerounais porteur de projets*. Cette hypothèse au regard des résultats obtenus a été confirmée. Cela signifie que les jeunes diplômés camerounais sont capables de trouver une solution lorsque qu'il analyse un problème difficile, tout cela en trouvant de nombreuses manières possible d'atteindre les objectifs de travail. En plus de cela, en prenant en

compte la réaction de l'entourage, les jeunes diplômés camerounais sont optimiste à propos de tout ce qui peut m'arriver dans leur futur au niveau de leur domaine de travail. Précisons que les résultats de ce test d'hypothèse ont le mérite de montrer qu'il est été intéressant de parler de la relation existant entre l'intention entrepreneuriale et l'action entrepreneuriale des jeunes diplômés en tenant en compte l'apport que le capital psychologique positif joue dans ce lien.

La théorie du capital psychologique de Luthans et al., (2007) convoqué dans le cadre de cette étude rappelle que le capital psychologique positif est un état psychologique positif caractérisé par le fait de ressentir de la confiance en vue de mettre en œuvre les efforts nécessaires pour relever avec succès le challenge constitué par une tâche d'une part ; ensuite faire une attribution positive à propos du succès présent ou à venir ; puis persévérer en direction des objectifs et quand c'est nécessaire en redirigeant les chemins menant aux buts afin de les atteindre avec succès ; enfin se maintenir et rebondir au-delà des situation même lorsque l'on est assailli par les problèmes et l'adversité, ceci pour atteindre le succès (Luthans et al, 2007). Cela nous amène à préciser que les jeunes diplômés camerounais porteur de projet mettent en exergue leur capacité d'attribuer une valeur positive aux réussites présentes et futures, la persévérance dans l'atteinte des objectifs, la flexibilité d'orientation pour obtenir le succès, et force de surmonter les obstacles. Ce qui permet de rendre leur idée de projet en entreprise faible avant des action concrète.

En étudiant l'effet du capital psychologique positif dans le processus de transformation d'une intention en action entrepreneuriale, l'étude montre que ce lien est très prometteur. Car le capital psychologique est l'aptitude de l'entrepreneur à faire face au stress généré par ses activités d'affaire (Cardon & McGrath 1999, Jensen 2008, Pareek 1994 ; Rahim, 1996). Ainsi, À travers ces dimensions, le capital psychologique représente une extension de divers autres capitaux antérieurs tels que le capital économique traditionnel, le capital humain et le capital social qui favorise le processus de transformation d'une idée en entreprise concrète (Luthans & Youssef-Morgan, 2017). En outre, les résultats de l'étude permettent de comprendre que les jeunes diplômés porteurs de projet utilisent leur capital psychologique car un niveau élevé joue un rôle modérateur dans la relation entre l'intention entrepreneuriale et la réalisation des actions concret (Luthans 2008). Ainsi, nous pouvons noter que le capital psychologique positif est une ressource stratégique influençant directement la performance des individus. Il est depuis quelques années un objet d'étude intéressant pour les chercheurs (Ardichvili, 2011 cité dans Newman et al, 2014). De même, les jeunes diplômés interrogés utilisent le capital psychologique positif comme une ressource interne en soi, essentielle pour le développement personnelle

et professionnelle. Ils sont la capacité de faire face à l'incertitude tout en surmontant les obstacles que rencontre le secteur d'emploi au Cameroun.

V. LIMITES DE L'ETUDE

Les résultats de cette étude confirment les prédictions de départ attestant que l'intention entrepreneuriale des jeunes diplômés se transforme en des actions entrepreneuriales par l'intermédiaire du capital psychologique positif. Malgré les apports de cette analyse, certaines limites doivent être prise en considération. D'abord, notre échantillon de par sa taille et sa composition qui est restreint au jeunes diplômés camerounais entraîne une limite à la généralisation des résultats à d'autres populations ou contexte culturel, d'autres groupe d'âge, certaines catégories socio professionnelle. Ensuite, la nature transversale de l'étude ne permettant pas d'établir des relations causales solides entre le capital psychologique, l'intention entrepreneuriale et l'action entrepreneuriale.

Puis, cette étude se concentre essentiellement sur le modèle du capital psychologique positif sans intégrer d'autre variable psychologique ou environnementales qui pourraient également influencer le passage de l'intention en action dans le domaine de l'entrepreneuriat. En plus, l'étude ne prend pas en compte certains facteurs économiques susceptibles d'influencer ou d'affecter l'intention et l'action entrepreneuriale. Aussi, la méthodologie adoptée repose sur une étude quantitative utilisant un questionnaire en ligne, ce qui peut engendrer des incompréhensions liées à l'auto évaluation et la sélection des répondants. Rappelons toutefois que cette limite ne remet pas en cause le prétest et l'étude de fiabilité réalisés dans cette étude. Par ailleurs, Ces limites ouvrent des perspectives intéressantes pour des recherches futures, notamment via des approches longitudinales, des méthodes mixtes et des échantillons plus diversifiés, des échantillons plus large afin d'avoir une meilleure généralisation des résultats.

VI. REFERENCES

- [1] Ajzen, I. (1985). From intention to action : a theory of planned behavior. *Action control : from cognition to behavior*. Springer, Heidelberg, pages 11-39.
- [2] Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organisational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- [3] Ajzen, I. (2005). Perceived behavior control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, vol. (4).
- [4] Ajzen, I. (2022) perceived behavioral control, self efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior. *Journal of applied social psychology*, 32(4), 665-683
- [5] Ajzen, I. (2014), the theory of planned behaviour is alive and well, and not ready to retire: a commentary on sniehotka, presseau and araujo-soares. *Health psychology review*, 9(2), 131-137
- [6] Ajzen, I., et Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Prentice-Hall.
- [7] Autio, E., Keeley, R.H., Klofsten, M., Parker, G.G.C., & Hay, M. (1997), entrepreneurial intent among students in scandinavia and in the USA, *entreprise and innvation management studies*, 2(2)
- [8] Alvarez, S.A. & Busenitz, L.W. (2001) the entrepreneurship of resource-based theory. *Journal of management*, 27(6)
- [9] Baron, R.A, Franklin, R.J. & Hmieleski, K.M (2016) why entrepreneurs often experience low, not high, level of stress: the joint effects of selection and psychological capital? *Journal of management*, 42(3)
- [10] Cardon, M. S.; McGrath, R. G. (1999). « When the going gets tough... Toward a psychology of entrepreneurial failure and re-motivation », *Papier de conférence : Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College.
- [11] Davidsson, P. (1995). Determinants of entrepreneurs intentions . Paper presented at the RENT IX Workshop , volume 2, pages 30-50.
- [12] Deci, E.L. & Ryan, R.M. (1991) a motivational approach to self: integration in personality. In R. Dienstbier (Ed.) *Nebraska symposium on motivation : vol 38. Perspectives on motivation* (PP.237-288) university of nebraska press
- [13] Deci, E.L., & Ryan, R.M. (1991) intrinsic motivation and self determination in human behavior.
- [14] Fishbein, M. (1967). *Une approche de la théorie du comportement aux relations entre les croyances sur un objet et l'attitude envers l'objet*. Edition lecture en théorie et mesure de l'attitude New York
- [15] Fayolle, A. & Linan, F. (2014) the future of research on entrepreneurial intentions. *Journal of business research*, 67(5), 663-666
- [16] Fayolle, A. (2007), *entrepreneurship and new value creation: the dynamic of the entrepreneurial process*. Cambridge university press
- [17] Fishbein, M. et Ajzen, I. (1975). *Beliefs, Attitude, Intention and Behavior : An Introduction to Theory and Research*. Addison-Wesley .
- [18] Gollwitzer, P. et Heckhausen, H. (1987). Thought contents and cognitive functioning in motivational versus volitional states of mind. *Motivation and Emotion*, volume 11 (numéro 2), pages 101-120.
- [19] Gollwitzer, P.M (1993) Goal achievement: the role of intentions. *European review of social psychology*, 4(1)
- [20] Gollwitzer, P.M (1999) implementation intention: strong effects of simple plans. *American psychologist*, 54(7), 493-503;
- [21] Gollwitzer, P.M (2016) the mindset theory of action phases. In P.A.M. Van Lange, A.W. ruglansky & E.T. Higgins (Eds), *handbook of theories of social psychology*
- [22] Gollwitzer, P.M & Oettingen, G. (2017). Planning promotes goal striving; in K.D. Vohs & R.F. Baumeister (Eds), *Handbook of self regulation: research, theory and application* (3rd ed. PP. 223-239) Guilford press.
- [23] Gollwitzer, P. M., Bieleke, M. & Sheeran, P. (2017). Enhancing consumer behavior with implementation intentions. *European Review of Social Psychology*, 57, 370-389.
- [24] Gollwitzer, P. M., Bieleke, M., & Sheeran, P. (2017). Enhancing consumer behavior with implementation intentions. In C. Jansson-Boyd & M. Zawisza (Eds.), *International handbook of consumer psychology* (pp. 370-389). New York:

- Routledge, Taylor & Francis Group Harms et al (2012)
- [25] Hikkerova, L., Nyock Ilouga, S. & Sahut, J.M (2016). The entrepreneurship process and the model of volition. *Journal of business research*. 69(5)
- [26] Hikkerova, L. & Sahut, J.M. (2016) the entrepreneurial process and the model of volition. *Journal of business research*, 69(5)
- [27] Heckhausen, H. & Beckmann, J. (1990) intention action and action slips. *Psychological review* 97(1)
- [28] Hmieleski, K.M. & Carr, J.C. (2008) the relationship between entrepreneur psychological capital and new venture performance. *Frontiers of entrepreneurship research*, 28(4), article 1
- [29] Jensen, S.M. & Luthans, F. (2008) entrepreneurs as authentic leaders: impact on employees attitudes. *Leadership & organization development journal*, 29(8)
- [30] Kolvereid, L. (1996). Prediction of employment status choice intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, volume 20 (numéro 3), pages 47-57.
- [31] Krueger, N.F. (2009) entrepreneurial intentions and dead; long live entrepreneurial intention? In A.L. Carsrud & M. Brannback (Eds) *Understanding the entrepreneurial mind* (pp.51-72)
- [32] Krueger, N. (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship Theory and Practice*, volume 18, (numéro 31), pages 5-21.
- [33] Krueger, N. et Carsrud, A. (1993). *Entrepreneurial Intentions: Applying the theory of planned behavior*. *Entrepreneurship and regional development*, volume 5, pages 315-330.
- [34] Krueger, N.F., Reilly, M.D. & Carsrud, A. (2000). Comparing models of entrepreneurial intentions. *Journal of business venturing*, 15(5-6)
- [35] Kuhl, J. (1985a). Volitional mediators of cognitive-behavior consistency: Self-regulatory processes and actions versus state orientation. New York: *Action control: from cognition to behavior* (pages 101-128). Springer-Verlag.
- [36] Kuhl, J. (1985b). A theory of action and state orientation. Berlin: *Action control: from cognition to behavior* (pages 9-46). Springer-Verlag.
- [37] Kuhl, J. (1985c). From cognition to behavior: Perspectives for future research on action control. Berlin: *Action control: from cognition to behavior* (pages 267-275). Springer-Verlag.
- [38] Kuhl, J. et Beckmann, J. (1985a). *Action control: from cognition to behavior*. Berlin: Springer-Verlag.
- [39] Kuhl, J. et Beckmann, J. (1985b). Historical perspectives in the study of action control. Berlin: *Action control: from cognition to behavior* (pages 89-100). Springer-Verlag.
- [40] Luthans, F.; Youssef, C. M.; (2017). Psychological Capital: an evidence based positive approach. *Annual review of organizational behavior*, 4, 339-366
- [41] Luthans, F.; Youssef, C. M.; (2007). Emerging positive organization behavior. *Journal of management* 33(3)
- [42] Luthans, F.; Youssef, C. M.; Avolio, B. J. (2007a). *Psychological Capital: Developing the human competitive edge*, New York, Edition, 246 p.
- [43] Luthans, F.; Avolio, B. J.; Avey, J. B.; Norman, S. M. (2007b). « Positive psychological capital: Measurement and relationship with performance and satisfaction », *Personnel Psychology*, Vol. 60, p. 541-572.
- [44] Luthans, F.; Avey, J. B. & Patera, J. L. (2008). Experimental analysis of a web based training intervention to develop positive psychological capital. *Academy of management learning & education*, 7(2)
- [45] Moussa Mouloungui, A. (2012) *Processus de transformation des intentions en actions entrepreneuriales*. Psychologie. Université Charles de Gaulle - Lille III; Université de Vérone (Italie). Français.
- [46] Moussa Mouloungui, A-C. (2012). *Processus de transformation des intentions en action*. Thèse de doctorat, Université de Lille 3.
- [47] McMullen, J. S. & Shepherd, D.A. (2006) entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur. *Academy of management review*, 31(1), 132-152.
- [48] Newmann, A., Obschonka, M., Schwarz, S., Cohen, M. & Nielsen, I. (2017) entrepreneurial self-efficacy: a systematic review of the literature on its theoretical foundations, measurement, antecedents and outcomes and an agenda for future research. *Journal of vocational behavior*, 110, 403-419.
- [49] Nguedong, J. (2020). *Processus de transformation des intentions entrepreneuriales en action: le rôle de la volition et de l'optimisme: L'impact de la motivation sur la création d'un projet professionnel à intention entrepreneuriale*. Thèse de doctorat, l'université de Yaoundé I.
- [50] Oettingen, G., Hönig, G. et Gollwitzer, P. (2000). Effective self-regulation of goal attainment. *International Journal of Educational Research*. 33, pages 705-732.
- [51] Oettingen, G., & Gollwitzer, P.M. (2001). Goal setting and goal striving. In A. Tesser & N. Schwarz (Eds.), *Blackwell handbook of social psychology: Intraindividual processes* (pp. 329-347)
- [52] Perugini, M. & Corneer, M. (2000) predicting and understanding behavioral volitions: the interplay between goals and behaviors. *European journal of social psychology*, 30(5)
- [53] Roussel, P., Durrieu, F., Campoy, E. & El Akremi, A. (2002), *Methodes d'equation structurelle; recherche et application en gestion*. Economica
- [54] Pareek Uday (1994). *Entrepreneurial role stress*. *The journal of entrepreneurship*, volume 3, issue 1
- [55] Rahim, M., Afzalur, Albert A. Blum. (1996) *Global perspectives on organization conflicts*. Eds. Volume 51, numéro 3
- [56] Rahim, M.A. (1996) stress, strain, and their moderators: an empirical managers. *Journal of small business management*, 34(1), 46-58
- [57] Sarasvathy, S.D. (2001) causation and effectuation. Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of management review*, 26(2), 243-263
- [58] Shane, S. et Venkataraman, S. (2000). La promesse de l'entrepreneuriat en tant que domaine de recherche. (A. O. Review, Ed.) 217-269.
- [59] Tkachev, A. & Kolvereid, L. (1999) self employment intention among Russian students. *Entrepreneurship & regional development* 11(3)