

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC

Rapport de recherche présenté à
Université du Québec à Trois-Rivières
comme exigence partielle de la
Maîtrise en économie et gestion des systèmes de PMD

par

Jacques J. Pronovost

LE POTENTIEL D'ENTREPRENEURSHIP CHEZ DES ÉTUDIANTS
UNIVERSITAIRES EN ACTIVITÉ PHYSIQUE: ÉTUDE COMPARATIVE DE
CERTAINES CARACTÉRISTIQUES D'ENTREPRENEURSHIP CHEZ DES
POPULATIONS D'ÉTUDIANTS ET D'ENTREPRENEURS DANS LE DOMAINE DE
L'ACTIVITÉ PHYSIQUE

Août 1991

Université du Québec à Trois-Rivières

Service de la bibliothèque

Avertissement

L'auteur de ce mémoire ou de cette thèse a autorisé l'Université du Québec à Trois-Rivières à diffuser, à des fins non lucratives, une copie de son mémoire ou de sa thèse.

Cette diffusion n'entraîne pas une renonciation de la part de l'auteur à ses droits de propriété intellectuelle, incluant le droit d'auteur, sur ce mémoire ou cette thèse. Notamment, la reproduction ou la publication de la totalité ou d'une partie importante de ce mémoire ou de cette thèse requiert son autorisation.

TABLE DES MATIÈRES

	Pages
RÉSUMÉ.....	1
INTRODUCTION	5
CHAPITRES	
I PROBLÉMATIQUE.....	6
Énoncé du problème.....	7
But de l'étude.....	14
Justification de l'étude.....	15
II CADRE CONCEPTUEL.....	18
Entrepreneurship.....	19
Entrepreneur.....	21
Potentiel d'entrepreneurship.....	27
Objectifs de recherche	29
III MÉTHODOLOGIE	31
Instruments de mesure	32
Population et échantillon	35
Cueillette des données.....	36
Méthodes d'analyse des résultats	37
IV PRÉSENTATION DES RÉSULTATS.....	39
Caractéristiques psychologiques	40
Déterminants sociaux.....	54

V	DISCUSSION DES RÉSULTATS.....	59
	Entrepreneurs en activité physique - entrepreneur-type	60
	Entrepreneurs en activité physique vs étudiants: les traits psychologiques.....	61
	Étudiants en activité physique vs étudiants en entrepreneurship	62
	Entrepreneur en activité physique vs étudiants: les déterminants sociaux ..	64
	CONCLUSION	70
	BIBLIOGRAPHIE.....	74
	ANNEXES	
	I: Définition des traits mesurés et des échelles de validité.....	85
	II: Profils comparés des résultats moyens pour des caractéristiques psychologiques identifiées chez des étudiants en activité physique, des entrepreneurs en activité physique et des étudiants en entrepreneurship.....	91
	III: Questionnaires d'enquête relatifs aux traits de personnalité et aux déterminants sociaux.....	93

LISTE DES FIGURES

Figures	Pages
1 Distribution de fréquences pour le trait ANXIÉTÉ chez les entrepreneurs et les étudiants	41
2 Distribution de fréquences pour le trait CHANGEMENT chez les étudiants et les entrepreneurs.....	42
3 Distribution de fréquences pour le trait ESTIME DE SOI chez les entrepreneurs et les étudiants.....	43
4 Distribution de fréquences pour le trait TOLÉRANCE À L'AMBIGUÏTÉ chez les entrepreneurs et les étudiants.....	44
5 Distribution de fréquences pour le trait NIVEAU D'ÉNERGIE chez les entrepreneurs et les étudiants.....	45
6 Distribution de fréquences pour le trait AUTONOMIE chez les entrepreneurs et les étudiants	46
7 Distribution de fréquences pour le trait INNOVATION chez les entrepreneurs et les étudiants	47
8 Distribution de fréquences pour le trait TÉNACITÉ chez les entrepreneurs et les étudiants	48
9 Distribution de fréquences pour le trait DOMINATION chez les entrepreneurs et les étudiants.....	49
10 Distribution de fréquences pour le trait PRISE DE RISQUES chez les entrepreneurs et les étudiants.....	50
11 Distribution de fréquences pour le trait CONFORMISME chez les entrepreneurs et les étudiants.....	51
12. Profil comparatif des résultats moyens rapportés pour les caractéristiques psychologiques identifiées chez des étudiants et des entrepreneurs en activité physique.....	53

LISTE DES TABLEAUX

Tableaux	Pages
1 Résultats de l'analyse multivariée (ANOVA) des traits psychologiques identifiés chez des étudiants et des entrepreneurs en activité physique.....	52
2 Profil comparatif des déterminants sociaux identifiés chez des étudiants et des entrepreneurs en activité physique	56
3 Profil des intérêts pour les affaires chez des étudiants en activité physique.....	57
4 Profils comparés des résultats moyens pour des caractéristiques psychologiques identifiées chez des étudiants en activité physique, des entrepreneurs en activité physique et des étudiants en entrepreneurship.....	92

RÉSUMÉ

Cette étude vise à décrire le potentiel d'entrepreneurship d'un groupe d'étudiants en activité physique ($n = 24$) en les comparant à un groupe de professionnels du domaine ($n = 8$) reconnus comme entrepreneurs.

À cette fin, les deux groupes en cause ont été soumis à deux instruments de mesure. Un premier questionnaire constitué de 260 énoncés mesurait les caractéristiques des sujets sur 11 traits de personnalité généralement attribués aux entrepreneurs. Les traits mesurés sont les suivants: anxiété, goût du changement, estime de soi, tolérance à l'ambiguïté, niveau d'énergie, autonomie, innovation, ténacité, domination, prise de risque, conformisme. En complément, un second questionnaire portait sur divers déterminants sociaux habituellement associés à la décision de devenir entrepreneur. Les déterminants sociaux mesurés fournissent des données relatives à certaines caractéristiques personnelles des répondants, au contexte familial qui leur est propre, à leur intérêt pour les affaires de même qu'à leur intérêt pour une formation éventuelle en entrepreneurship.

Pour 9 des 11 traits de personnalité mesurés, entrepreneurs et étudiants en activité physique présentent un profil identique au profil-type de l'entrepreneur comme à celui rapporté chez des étudiants en entrepreneurship. Aucune différence significative n'apparaît entre les deux groupes étudiés, pour l'un ou l'autre des 11 traits de personnalité mesurés.

Au plan des déterminants sociaux mesurés, l'étude révèle une forte analogie des profils observés chez les entrepreneurs en activité physique et les futurs professionnels du domaine quant aux quatre motifs principaux évoqués pour se lancer en affaires. Alors que l'on observe également sur les déterminants sociaux mesurés un appariement général des profils des deux échantillons étudiés avec le profil de l'entrepreneur-type, l'étude ne révèle cependant aucune corrélation entre le rang occupé au sein de la famille et la décision de

devenir entrepreneur, contrairement aux observations rapportées sur cet aspect dans diverses études conduites auprès de populations d'entrepreneurs.

Alors que près de 30% des étudiants en activité physique, soumis à l'étude, affirment avoir déjà une expérience des affaires, une forte proportion de l'ensemble des répondants révèle un niveau d'intérêt particulièrement élevé pour les affaires et l'entrepreneurship.

L'ensemble des résultats rapportés par notre étude indique qu'un étudiant sur deux parmi les répondants a un potentiel d'entrepreneurship évident. Combinés à l'intérêt manifeste pour l'entrepreneurship exprimé par la grande majorité des répondants, ces résultats encouragent la poursuite d'études relatives à la problématique de l'entrepreneurship en activité physique. Ils amènent aussi la recommandation de mesures systématiques relatives à l'identification du potentiel d'entrepreneurship chez les étudiants en activité physique comme au développement des connaissances et à la formation de ces étudiants dans le domaine. La disponibilité d'instruments de mesure valides permet la détection de ceux qui présentent les meilleures dispositions à l'entrepreneurship. La modification des programmes de formation universitaire en activité physique pourrait aussi combler certaines des attentes des étudiants et des entrepreneurs en activité physique eu égard au domaine des affaires et de l'entrepreneurship.

Ceci dit, il convient de rappeler que cette étude descriptive comporte des limites évidentes en égard notamment à la petite taille de l'échantillon des populations mesurées. Les résultats rapportés ne peuvent donc pas être généralisés à l'ensemble des entrepreneurs et étudiants en activité physique. Il faudra attendre les résultats d'études plus larges et de type longitudinal pour en arriver à établir de façon plus probante le profil d'entrepreneurship de ces populations. D'autre part, les résultats de cette première étude descriptive soulèvent diverses questions qu'il serait intéressant d'étudier. Mentionnons,

entre autres, les questions suivantes: au plan du potentiel d'entrepreneurship, les étudiants en activité physique différent-ils de d'autres populations étudiantes? Y a-t-il une relation entre le fait d'avoir un potentiel d'entrepreneurship élevé et celui d'être un sportif accompli? Quel est le profil d'entrepreneurship des femmes entrepreneures dans le domaine de l'activité physique? Quel est le potentiel d'entrepreneurship des étudiantes en activité physique?

INTRODUCTION

L'importance de l'entrepreneurship pour la santé économique et le développement social d'une nation fait aujourd'hui l'objet d'un très large consensus. Manifestation la plus probante de son importance, la création de PME a été la source essentielle de la croissance des emplois pour à peu près tous les pays industrialisés au cours des deux dernières décennies (Birch, 1981; Van Heesch, 1984). Parlant de véritable mutation, Julien (1986) démontre qu'au Québec ce sont désormais les PME qui génèrent la grande majorité des emplois, les grandes entreprises n'y contribuant que pour moins de 20% en moyenne.

Dans pareil contexte, l'identification et le développement de futurs entrepreneurs sont des questions qui suscitent de plus en plus d'intérêt. Or traditionnellement en milieu universitaire, lorsqu'il est question de futurs entrepreneurs, c'est aux étudiants en administration et en ingénierie que l'on s'adresse d'abord, pour ne pas dire presque exclusivement. Toutefois, il n'y a aucune raison valable, bien au contraire, pour que d'autres populations étudiantes ne soient aussi prises en considération. Comme l'indique Fortin (1986), l'entrepreneurship n'est pas le fait d'un seul milieu, d'une seule situation professionnelle ou d'un seul type de spécialiste.

Ainsi en est-il du domaine de l'activité physique. Au cours des dernières années, ce secteur a connu au Québec un essor remarquable, comme en témoigne notamment la création de multiples entreprises de biens et de services de loisir sportif, de conditionnement physique ou de plein-air. Cette conjoncture a contribué à compenser largement la forte détérioration du traditionnel marché de l'emploi scolaire qu'ont dû subir les professionnels de l'activité physique. Pourtant, on constate qu'une très faible minorité (moins de 2%) de ces professionnels ont été associés à la création de PME dans leur champ de pratique spécialisé. À cet effet il faut savoir, comme le rapporte Fortin (1986),

qu'environ 10% de la population d'une société possède les caractéristiques appropriées pour devenir entrepreneur. Aucune étude n'ayant été réalisée sur cette problématique, nous sommes amenés à nous interroger dans un premier temps sur l'existence ou l'insuffisance des dispositions à l'entrepreneurship des futurs professionnels de l'activité physique.

À cette fin, nos objectifs sont d'abord d'établir un profil des caractéristiques psychologiques et des déterminants sociaux propres aux professionnels en activité physique qui sont eux-mêmes des entrepreneurs. Sur les mêmes bases, nous comptons établir le profil d'une population d'étudiants en activité physique. Nous nous proposons enfin d'évaluer les intentions des étudiants et leurs intérêts pour les affaires en général et pour des cours en entrepreneurship. L'analyse comparative des profils des deux populations étudiées et les données relatives aux intérêts des étudiants nous permettront de mieux connaître la qualité du potentiel d'entrepreneurship des futurs professionnels en activité physique.

L'étude comporte la problématique, le cadre de référence, la méthodologie, l'analyse et la discussion des résultats, et les recommandations.

CHAPITRE I

PROBLÉMATIQUE

Énoncé du problème

La question de l'entrepreneurship chez les professionnels en activité physique se pose à partir d'un ensemble de faits relatifs à l'évolution particulière du marché québécois au cours des deux dernières décennies. Sont en cause notamment la situation de l'emploi en activité physique, l'essor du domaine et l'environnement économique.

Situation de l'emploi en activité physique

Milieu scolaire. Par rapport aux années '70, le marché de l'emploi en activité physique s'est depuis considérablement modifié. De 1965 à 1980 l'intervention massive de l'État québécois contribua, tant au niveau de l'éducation physique scolaire, du développement du sport amateur et des activités de loisir en général, à alimenter le marché de l'emploi dans le domaine. A eux seuls, les milieux scolaires accaparèrent alors presque 85% des 4 000 nouveaux diplômés issus des programmes de formation universitaire en éducation physique (Larouche, 1984).

L'ensemble de ces conditions fit de cette époque une sorte d'âge d'or de la profession d'éducateur physique au Québec, près de 100% des diplômés d'avant 1979 occupant alors un emploi permanent lié, pour une grande majorité, au secteur de l'enseignement. Ayant aussi largement profité de la santé du secteur, les éducateurs physiques subirent dans une même mesure les contre-coups des problèmes qui l'affectèrent au début des années '80. Comme nous le savons maintenant, la chute du taux de natalité, couplée aux compressions budgétaires de gouvernements aux prises avec un accroissement endémique des déficits annuels et une conjoncture économique périlante, ont simultanément contribué à la raréfaction des opportunités d'emploi dans le secteur de l'enseignement (Béliveau, 1982; Demers, 1982; Garneau et Cardillo, 1977). Larouche (1984) rapporte que, pour les diplômés de 1979, à peine 49,5% d'entre eux parvenaient à occuper un emploi à temps

complet 14 mois après leur arrivée sur le marché du travail. De ce nombre, 25% occupaient un emploi dont les tâches étaient très peu ou aucunement reliées à leur préparation professionnelle. D'autre part, une enquête effectuée par Marcotte et Larouche (1984), auprès des diplômés de 1982 et 1983 du Département d'éducation physique de l'Université Laval, révèle qu'entre 1979 et 1983 les emplois à temps plein dans le domaine avaient chuté de 31,5% ayant déjà chuté de près de 50% en 1978-79.

À l'Université de Sherbrooke, une enquête effectuée par la Faculté d'éducation sportive auprès des diplômés de 1982 et 1983, rapporte qu'à peine 35% des diplômés de 1982 s'étaient trouvés un emploi à temps plein six mois après leur entrée sur le marché du travail, alors que pour une même période, les diplômés de 1983 travaillant à temps plein étaient au nombre de 45,2% (Marois, 1984).

Ainsi qu'en font état diverses études, les finissant(e)s en activité physique sont eux-mêmes particulièrement conscients des difficultés qui les attendent sur le marché du travail (Ministère de la main-d'oeuvre, 1984; AIUEEPQ, 1982; Bouchard, 1982; Côté, 1982; Demers, 1982, 1981, 1979; Sens, 1984). Le secteur de l'enseignement présentant à court et à moyen terme des opportunités fortement limitées, les organismes para-publics n'offrant que peu d'ouverture, ces spécialistes se sentent, pour une majorité, condamnés à du travail à temps partiel et très souvent dans un domaine autre que celui où ils ont orienté leur formation professionnelle.

Milieu extra-scolaire. Alors que les conditions d'emploi se dégradaient en milieu scolaire, le marché de l'activité physique en milieu extra-scolaire connaissait un essor tout à fait remarquable au Québec comme partout en Amérique.

Stimulés par une conjoncture sociale, culturelle et économique extrêmement favorable, les Québécois se sont massivement engagés dans la pratique d'activités physiques diverses. Qu'il s'agisse d'études sur les activités pratiquées, d'études sur le phénomène du conditionnement physique ou d'autres sur la consommation d'articles de sport, toutes témoignent de la vitalité du marché de l'activité physique en milieu extra-scolaire et de sa croissance soutenue au cours des années. Quelques brèves données factuelles illustrent bien ce constat:

- 65% des Québécois de 18 ans et plus favorisent le sport et les activités de type physique comme pratique de loisir (Pronovost, 1986).
- Depuis 1970 la croissance des pratiques sportives a été générale: plein-air, ski de randonnée, cyclisme, danse aérobique, ski alpin, golf, conditionnement physique sur appareils, jogging, musculation, sports de combat, sans compter le phénomène récent des pratiques corporelles "douces", sont aujourd'hui parmi les plus populaires (Guay & Boileau, 1986).
- De moins de \$189 millions qu'il était en 1980, le marché québécois des articles de sport s'établissait à plus de \$525 millions en 1985 (Thibaudeau, 1986).
- En 1983, selon des données rapportées par le MLCP, le MIC et Statistiques Canada, l'ensemble des coûts consacrés par les Québécois à la pratique d'activités physiques (incluant achats d'équipements et de matériel, frais d'abonnement, transport, hébergement et nourriture) s'élevait à \$1,5 milliard (MIC, 1982).

- Lynch (1983) évalue à plus de \$6 milliards de dollars le chiffre d'affaires généré annuellement aux USA par l'industrie du conditionnement physique. Pour la même industrie, Warnick (1984) rapporte un taux de croissance qui oscille entre 5 et 10% chaque année.
- Girard (1984) estime à environ 500 000 le nombre de Québécois qui s'adonnent de façon régulière au conditionnement physique à l'aide d'appareils spécialisés, pour un marché de \$30 millions de vente d'appareils en 1984.
- Près de 15% des grandes entreprises offrent à leurs employés un programme de mise en forme, 25% font de l'éducation santé, 44% offrent des programmes de sport et de divertissement (Villedieu, 1988).

Par rapport aux populations actives, les données rapportées sont indicatives de la part très importante, en termes de temps et d'argent, consacrée à la pratique d'activités physiques. Leurs aspirations à une qualité de vie supérieure et au maintien d'un état de mieux-être physique et mental les incitent à réserver une large part de leur temps libre et de leur revenu disponible à l'exercice physique et au loisir sportif.

Par ailleurs, en parallèle à cette forte demande de services professionnels auprès des populations actives, le rôle de l'activité physique comme moyen de prévention étant maintenant reconnu (Organisation Mondiale de la Santé, 1986), d'importants besoins d'interventions spécialisées continuent de se manifester chez des populations affectées par des conditions de santé déficiente, associées directement ou partiellement aux méfaits d'habitudes d'inactivité physique. Au nombre des segments les plus touchés sont les clientèles affectées par les maladies coronariennes, les personnes souffrant d'un excès de

poids, de maux de dos, les âgés et les travailleurs. Pour endiguer la montée incessante des coûts sociaux et économiques générés par ces problèmes de santé, le recours à des professionnels du domaine de l'activité physique est aujourd'hui une pratique établie au sein de multiples organismes et entreprises privés et publiques (Bouchard et al., 1984; Quain & Parks, 1986; Roy, 1985).

PMD de loisir sportif et d'activité physique au Québec

Cette croissance soutenue du marché de l'activité physique au Québec a entraîné la création et le développement de nombreuses PMD au cours de la dernière décennie. Nous entendons par PMD l'ensemble des petites et moyennes organisations privées (PME), publiques (Jeux du Québec), parapubliques (fédération de régie sportive) ou bénévoles (club sportif) qui oeuvrent dans le domaine de l'activité physique ou du loisir sportif.

Ainsi, dans le seul domaine de la fabrication des articles de sport, le nombre d'entreprises est passé de 58 en 1978 à 83 en 1980 pour s'établir à 119 en 1982 (MIC, 1983, 1979). Alors que près de 60% de la valeur des produits offerts aux consommateurs sportifs provient de manufacturiers canadiens, l'industrie emploi 7 400 personnes au pays dont 43% travaillent au Québec (Thibaudeau, 1986).

Girard (1984) rapporte qu'environ 3 000 petits centres de conditionnement physique opèrent actuellement au Québec. En 1983 l'Inspecteur général des institutions financières dénombrait 4383 "services récréatifs" privés (PME et OSBL). Ajoutons que ces dernières données ne couvrent que quelques secteurs d'activité. Écoles de danse, écoles de Karaté, centres de ski alpin, centres de ski de fond, centres de plein-air, clubs de tennis, écoles de gymnastique, centres de régime alimentaires et commerces d'articles de sport ne figurent pas sur cette liste.

Comme le constatent Guay et Boileau (1986), "depuis 1970, la croissance a été générale: plus de participants, plus d'installations et d'équipements, d'intervenants, de crédits gouvernementaux, de programmes divers, etc. Jamais le Québec n'a tant investi dans les pratiques sportives".

Absence d'entrepreneurship chez les professionnels de l'activité physique

Suppléant à la pénurie d'emploi en milieu scolaire, la forte croissance du marché de l'activité physique en milieu extra-scolaire continue d'attirer une majorité de jeunes professionnels. De fait, le Conseil des Universités estime pour sa part que présentement,

"environ les deux tiers des jeunes diplômés qui travaillent à temps complet se retrouvent en dehors du réseau scolaire... dans l'avenir, les débouchés les plus nombreux pour les diplômés des sciences de l'activité physique vont se retrouver en dehors du réseau scolaire." (Comité de l'étude sectorielle en éducation, janvier 1987).

Ceci étant, les plaintes exprimées par les jeunes professionnels relativement à leur occupation (emploi à temps partiel, emploi en dehors du champ de formation) paraissent indiquer qu'ils parviennent difficilement à tirer bénéfice d'une conjoncture pourtant avantageuse. Pour un grand nombre, ils semblent confinés à des emplois subalternes et vivent des situations professionnelles relativement précaires, devant souvent combiner deux ou trois emplois dont certains n'ont aucun lien avec leur formation. Dans ce contexte, on ne peut que s'étonner entre autres que, sauf de trop rares exceptions, ces spécialistes n'ont en aucune façon été associés à la création et au développement d'entreprises ou d'organismes opérant dans leur champ de pratique professionnelle. Larouche (1984) rapporte à cet égard qu'à peine 2% de l'ensemble des diplômés en éducation physique oeuvraient en 1980 au sein d'entreprises privées, ou étaient à leur compte. Comme l'indique à cet effet une étude plus récente effectuée par Désy (1986) auprès de jeunes professionnels, la situation ne semble guère s'être améliorée depuis. De fait, il est

raisonnable d'estimer qu'une très faible minorité de professionnels sont présentement à la tête de leur propre entreprise en activité physique.

Face aux difficultés d'embauche dans le marché scolaire, mais en regard par contre d'une conjoncture socio-économique extrêmement positive en milieu d'activité physique extra-scolaire, il eût été plausible de s'attendre à ce que de plus en plus de jeunes professionnels se tourneraient vers le secteur privé pour tenter en quelque sorte d'y créer eux-mêmes leur emploi en devenant leur propre patron. Plusieurs auteurs rapportent en effet qu'en période de crise économique ou professionnelle, la création d'entreprises de petite taille s'avère une solution privilégiée par un nombre accru d'individus (Peterson, 1978; Shapero, 1975; Tate et al., 1982; Van Heesch, 1984)

D'autre part, le Québec connaît présentement une véritable mutation eu égard au phénomène de l'entrepreneurship. "De 158,000 qu'il était en 1987, le nombre de PME atteindra 258,000 d'ici 1999" selon Lacerte (1989). D'une mode entrepreneuriale qui s'est intensifiée en réaction à la crise économique sévère du début des années 80, le Québec est en voie de passer à une culture entrepreneuriale. À l'appui de cet avancé, Lacerte (1989) fait état de quelques données éloquentes: un jeune sur deux aspire à devenir entrepreneur; l'âge moyen des entrepreneurs est passé de 40 à 30 ans, 80% des fonctionnaires québécois et des employés de grandes organisations privées aimeraient fonder une PME, le tiers d'entre eux a déjà entrepris des démarches à cet effet.

Au Québec, l'absence quasi-totale de jeunes professionnels en activité physique faisant oeuvre d'entrepreneurs dans leur domaine est une problématique qui n'a fait l'objet d'aucune recherche. Dans ce cadre, une première analyse toute empirique de la problématique en cause nous amène à nous interroger d'abord sur la qualité même des aptitudes et des prédispositions à l'entrepreneurship des professionnels en activité

physique. De fait, nous ne connaissons rien des caractéristiques psychologiques ni des déterminants sociaux qui leurs sont propres. De même, nous ne savons pas non plus si certains futurs professionnels en activité physique ont des dispositions suffisantes pour devenir entrepreneurs, ni même s'ils sont attirés par le domaine des affaires et de l'entrepreneurship. La faiblesse des dispositions requises à l'entrepreneurship comme le peu d'intérêt pour les affaires chez ces futurs professionnels pourraient effectivement s'avérer des facteurs plausibles de leur absence comme entrepreneurs.

But de l'étude

L'étude vise à décrire le potentiel d'entrepreneurship chez une population d'étudiants universitaires dans le champ de l'activité physique.

Cette recherche descriptive tente d'établir un profil des dispositions à l'entrepreneurship, chez la population en cause, quant à certains traits de personnalité et à certains déterminants sociaux déjà identifiés par la recherche dans le domaine, comme attributs plus particulièrement caractéristiques des entrepreneurs à succès.

Dans cette optique, l'identification d'un profil des caractéristiques d'entrepreneurs oeuvrant dans le domaine de l'activité physique servira de base comparative.

D'autre part, nous entendons vérifier également l'intérêt des futurs professionnels pour les affaires et leur intérêt pour une formation universitaire en entrepreneurship.

Questions de recherche

Aux fins de cette recherche descriptive, nous nous proposons donc de répondre à quatre questions principales:

1. Quelles sont les caractéristiques psychologiques des professionnels québécois francophones qui agissent comme entrepreneurs dans le domaine de l'activité physique?
2. Lorsque comparés au profil psychologique des entrepreneurs, quel est le potentiel d'entrepreneurship des étudiants universitaires dans le champ des sciences de l'activité physique?
3. Les étudiants qui présentent des dispositions à l'entrepreneurship ont-ils des déterminants sociaux similaires à ceux observés chez les entrepreneurs?
4. Les étudiants en activité physique sont-ils intéressés par les affaires et l'entrepreneurship?

Justification de l'étude

Alors que le domaine du management en milieu sportif (*sports management*) fait l'objet de recherches depuis quelques années déjà (Lopiano, 1984; McIntyre et al., 1982; Paris, 1983; Parkouse et al., 1982; Parkouse, 1984; Ziegler, 1982), la problématique générale de l'entrepreneurship et celle, plus spécifique, du potentiel d'entrepreneurship chez les futurs professionnels du domaine s'avèrent un champ de recherche inexploité à ce jour.

Notre étude permettra un premier inventaire des caractéristiques psychologiques et des déterminants sociaux des rares professionnels qui font oeuvre d'entrepreneurs en activité physique au Québec. Cet inventaire servira de base comparative dans l'évaluation du potentiel d'entrepreneurship d'une population de futurs professionnels en activité physique.

L'identification d'étudiants qui présentent les meilleures dispositions à l'entrepreneurship pourra faciliter leur orientation vers une formation appropriée et favoriser éventuellement l'émergence de nouveaux entrepreneurs. Leur contribution subséquente à la création et au développement de nouvelles PMD de loisir sportif, tout en favorisant la création de nouveaux emplois dans le domaine de l'activité physique, ajoutera à l'entrepreneurship collectif du Québec et, par voie de conséquence, au progrès social et économique de la communauté.

Au plan des connaissances, cette étude permettra donc un premier éclairage sur les dispositions à l'entrepreneurship manifestées par des étudiants en activité physique originant d'un milieu universitaire francophone. Elle amènera la formulation d'un certain nombre d'hypothèses en regard des observations recueillies. Elle indiquera l'orientation de recherches ultérieures dans le domaine en cause.

D'un point de vue plus pragmatique, l'étude permettra d'abord d'informer les différents départements universitaires québécois sur la problématique traitée. Pour ces organismes, l'identification des besoins sociétaux est une déterminante importante en pré-requis aux modifications périodiques apportées aux divers programmes de préparation professionnelle en sciences de l'activité physique.

En conséquence, l'élaboration empirique d'un profil psychologique de la clientèle étudiante concernée, l'appariement de ce profil à celui d'un entrepreneur pour une partie importante de cette clientèle, devraient sensibiliser les instances décisionnelles à l'importance de mettre en oeuvre un ensemble de mesures propres à favoriser le développement du potentiel d'entrepreneurship chez ces étudiants.

Dans le même sens, le recours systématique à un instrument de mesure valide pourrait permettre d'identifier les étudiants ayant un potentiel élevé d'entrepreneurship et subséquemment d'orienter leur préparation professionnelle en conséquence.

Enfin, outre l'éclairage apporté sur l'objet d'étude, les observations cumulées fourniront un profil type de la personnalité des étudiants québécois francophones en sciences de l'activité physique. Il est plausible de présumer que les données de l'étude serviront de cadre référentiel à la conduite de diverses autres études comparatives sur les professionnels en activité physique.

CHAPITRE II

CADRE CONCEPTUEL

Le cadre général de notre recherche repose sur les concepts d'entrepreneurship, d'entrepreneur et de potentiel d'entrepreneurship. Encore aujourd'hui, et ce malgré l'usage courant qu'on en fait, la définition de ces notions fait problème pour de nombreux auteurs.

De fait, le propre de toute définition est de préciser davantage l'essence des termes dont la signification ne nous est pas immédiatement évidente. La généralisation de son acceptation reste l'objectif ultime. Autrement, l'appréhension du terme est sujette à de multiples interprétations.

Entrepreneurship

En ce qui a trait aux concepts d'entrepreneurship et d'entrepreneur on observe, à ce jour, une confusion persistante chez les chercheurs intéressés au domaine. A tel point que Brockhaus (1986) recommande que toute recherche sur l'entrepreneur s'appuie dès le départ sur une définition explicite du terme.

La recommandation est d'autant appropriée qu'il semble pratiquement impossible d'exprimer en quelques mots toute la richesse du concept d'entrepreneurship, selon qu'on l'appréhende à partir de ses caractéristiques propres, ses déterminants sociaux, ses milieux de développement, les stades de son évolution ou les acteurs en cause (Gasse, 1982, 1985; Palmer, 1975; Sexton & Bowmann, 1982). Malgré ces limites et les divergences conceptuelles des auteurs qui s'intéressent au phénomène, les aspects création et innovation dans la mise à exécution d'un nouveau projet sont généralement reconnus comme substrat de l'acte d'entrepreneurship. Cette constante revient à travers les ouvrages d'auteurs tels Schumpeter (1949), Komives (1972), De Vries (1977), Powell et Bimmerli (1980). Pour Toulouse (1979), l'entrepreneurship en domaine économique s'exerce essentiellement dans

la "création d'une nouvelle entreprise". C'est dans le prolongement de cette ligne de pensée que Carland (1984) s'emploie aussi à préciser les buts et comportements qui distinguent selon lui l'entrepreneur du propriétaire de PME. Il propose les définitions suivantes:

Entrepreneur: celui qui fonde et gère une entreprise avec comme objectifs principaux le profit et la croissance. L'entrepreneur se distingue par son comportement innovateur et son recours à des pratiques de gestion stratégiques dans le développement de son entreprise.

Propriétaire de PME: celui qui fonde et gère une entreprise dans le but de réaliser des objectifs personnels. L'entreprise est alors la principale source de revenu du propriétaire qui lui consacre l'essentiel de son temps et de ses ressources. Le propriétaire de PME considère son entreprise comme un prolongement de sa propre personne, étroitement lié aux besoins et aspirations de sa famille.

Dans une perspective plus large, Gasse (1982) associe l'entrepreneurship à un acte qui se caractérise par:

"l'appropriation et la gestion des ressources humaines et matérielles dans le but de créer, de développer et d'implanter des solutions permettant de répondre aux besoins des individus... le caractère unique de l'esprit d'entrepreneurship, précise-t-il, est la création et l'implantation de quelque chose de nouveau et de plus efficace plutôt que la simple continuation de ce qui existe déjà". (p. 9)

En raison de ses caractères d'universalité, de neutralité et de fonctionnalité, la définition de Gasse mérite d'être retenue. Sa prédicabilité, propriété essentielle de ce qui est universel, repose sur la validité évidente de l'ensemble des modes d'accomplissement de l'acte d'entrepreneurship considérés par Gasse comme en étant le propre. De fait, le propre étant entendu comme ce qui convient à tout, au seul et toujours, les modes d'accomplissements évoqués sont généralement reconnus comme caractéristiques de tout

acte d'entrepreneurship. D'autre part, l'ouverture sur une large diversité de situations et de milieux d'application renforce tout à la fois l'universalité, la neutralité et la fonctionnalité du concept.

Entrepreneur

En référence au concept d'entrepreneurship retenu, nous considérons comme entrepreneur celui qui s'approprie et gère des ressources aux fins de créer et d'implanter quelque chose de nouveau, en réponse à des besoins particuliers.

Mais qui est l'entrepreneur? Quels sont ses besoins? Quelles sont ses motivations? Quels sont les déterminants sociaux qui le caractérisent? Ces questions sont d'autant pertinentes qu'un large consensus s'est développé quant à l'importance de la contribution de l'entrepreneur au progrès social et économique.

Comme nous l'avons rapporté précédemment, il appert qu'en réaction à une situation devenue intolérable en période de crise économique ou professionnelle, plusieurs individus choisissent éventuellement de créer leur propre entreprise (Brockhaus, 1980; Hornaday et al., 1983). Il faut reconnaître toutefois que ce type de réaction circonstancielle n'est qu'un des multiples aspects susceptibles d'amener l'éclosion de l'entrepreneurship chez un individu. Shapero (1975) propose d'ailleurs à cet effet un modèle des principaux facteurs qui interagissent dans le processus de création d'entreprises. Quatre dimensions sont en cause. Une première réfère aux caractéristiques psychologiques propres au créateur d'entreprise et qui se manifestent dans ses prédispositions naturelles à l'initiative. Une seconde dimension met en cause ce que nous avons évoqué précédemment et que Shapero identifie comme étant des facteurs de discontinuité. Il s'agit en somme d'un ensemble de conditions négatives ou/et positives qui, lorsqu'elles surviennent, déclenchent chez

l'individu son désir d'entreprendre, de faire quelque chose en réaction à une situation défavorable ou encore à une opportunité attrayante. Pour Belley (1987), cette question d'une opportunité intéressante à exploiter, à la faveur d'un contexte qui peut être autant positif que négatif, est à ce point déterminante comme facteur déclencheur qu'il en fait une dimension additionnelle aux quatre identifiées par Shapero. Enfin aux précédentes, Shapero ajoute les dimensions de crédibilité et de faisabilité du projet conçu par l'entrepreneur en puissance. Sont en cause des facteurs aussi divers que l'estimation par l'entrepreneur des chances de réussite de son projet, la valorisation sociale attachée à ce type d'action, la disponibilité et l'accessibilité aux ressources requises pour le réaliser. Ceci étant, les auteurs s'entendent généralement sur trois dimensions fondamentales susceptibles de favoriser l'entrepreneurship: les caractéristiques psychologiques de l'entrepreneur, ses déterminants sociaux et ses milieux de développement (Gasse, 1985).

Caractéristiques psychologiques

Les études effectuées sur les caractéristiques psychologiques de l'entrepreneur, s'inspirent foncièrement des approches développées par la psychologie contemporaine.

Dans ce cadre, pour décrire tant les individus que les groupes particuliers d'individus, l'idée des traits domine l'ensemble de la recherche sur la personnalité ainsi que le reflètent les travaux d'Allport (1936, 1961), Guilford (1959), Cattell (1965). Morgan (1961) définit le concept de "trait" comme "tout aspect de la personnalité qui est raisonnablement caractéristique et distinctif".

Selon Chell (1985), cette approche est sans doute celle qui a fait l'objet du plus grand nombre de recherches en entrepreneurship, l'objectif étant d'identifier un seul trait ou un groupe de traits qui puisse différencier l'entrepreneur des autres groupes d'individus.

Gasse (1976, 1982, 1985) et Brockhaus (1982), ont procédé à une revue exhaustive des études sur le sujet.

Le psychologue McClelland (1961, 1965, 1969) s'intéressa le premier à démontrer que les entrepreneurs se caractérisaient par un fort besoin d'accomplissement. Ce besoin se manifeste notamment par le désir de se fixer des buts à atteindre, la poursuite des buts fixés grâce à leurs efforts personnels, la solution de problèmes, et une estimation adéquate du degré d'atteinte de leurs objectifs. Des études subséquentes conduites auprès d'entrepreneurs qui réussissaient dans leur carrière ont confirmé ce besoin élevé d'accomplissement (Dussault & Lorrain, 1986; Hornaday & Aboud, 1971; Hornaday & Bunker, 1979; Komives, 1972; Lachman, 1980; Roberts, 1968; Schrage, 1965; Vesper, 1980; Warner & Rubin, 1969).

Dans le prolongement de ses études sur le besoin d'accomplissement, McClelland a également mis en évidence diverses autres caractéristiques manifestées chez ceux qui démontrent ce besoin: l'argent n'est pas une fin en soi mais un moyen de mesurer leur succès; indépendants d'esprit, ils préfèrent les situations où les résultats seront le fruit de leurs efforts personnels.

Reprochant au concept d'accomplissement, défini selon l'approche de McClelland, une certaine faiblesse des fondements théoriques qui le supportent et un manque de clarté conceptuelle, Gasse (1977) opte pour le besoin de réalisation personnelle. Ettinger (1983) confirme cette approche alors que Shapero (1971) y voit la déterminante centrale à l'origine de toute activité entrepreneuriale.

Associée au motif d'accomplissement et au besoin de réalisation personnelle, la propension à une prise de risque modérée manifestée par l'entrepreneur a également été

l'objet de multiples études. Les résultats paraissent toutefois quelque peu contradictoires. Pour certains auteurs tels Doctors et Juris (1971), l'entrepreneur est prêt à prendre des risques élevés pour atteindre ses objectifs, alors que le manager préfère la stabilité, la sécurité et un environnement prévisible. Brockhaus (1980) pour sa part n'a pas obtenu de résultats significativement différents entre l'entrepreneur, le manager et le simple citoyen. Palmer (1971) préfère parler de l'incertitude caractéristique des situations où l'entrepreneur doit prendre ses décisions. Dans cette veine, Schere (1982) a démontré que l'entrepreneur avait une tolérance à l'ambiguïté supérieure à celle manifestée par les cadres supérieurs et intermédiaires.

Divers traits de personnalité ont par ailleurs été identifiés de façon consistante dans des études antérieures comme étant typiques des entrepreneurs. En ayant recours à une variété d'instruments de mesure de la personnalité, les chercheurs ont démontré que les entrepreneurs présentent des résultats supérieurs sur des échelles mesurant l'accomplissement, l'autonomie, l'efficacité de leadership, la créativité, le besoin de valorisation personnelle, l'agressivité, le niveau d'énergie, l'internalité (Brochaus & Horwitz, 1986; Collins & Moore, 1964; Hornaday & Aboud, 1971; Hull et al., 1980; Komives, 1972).

Dans la synthèse d'un ensemble d'études réalisées au Québec sur le sujet, Gasse (1982) présente un portrait particulièrement étoffé des caractéristiques psychologiques de l'entrepreneur. Sans reprendre en détail chacun des attributs identifiés, mentionnons les principaux traits rapportés: créativité et initiative, motivation, persévérance, confiance en soi, capacité d'influencer son environnement et de contrôler les résultats de ce qu'il entreprend, engagement à long terme, réaliste, efficace, efficient, acceptation des risques modérés, tolérance à l'ambiguïté, compétitivité, autonomie.

Malgré l'importance du nombre d'études en cause, il faut reconnaître avec Sexton (1987) et Lorrain et al. (1988) que la recherche sur les traits psychologiques des entrepreneurs présente certaines faiblesses, et, en ce sens, reste à ce jour incomplète. En premier lieu, selon ces auteurs, la grande majorité des études ont porté sur des entrepreneurs qui réussissent, faute de retrouver ceux qui ont échoué. Deuxièmement, un grand nombre d'études sont basées sur de faibles échantillonnages. Enfin, il n'y a que très peu d'études comparatives.

Chell (1985) pour sa part fait état de succès limités et questionne la validité de l'approche des traits psychologiques en regard de la faible corrélation souvent rapportée entre la mesure d'un trait et le comportement effectif des sujets. Elle met également en doute la consistance des comportements individuels d'une situation à l'autre, alléguant que ces comportements pouvaient être modifiés en fonction de facteurs situationnels variés. Ces réserves incitent à la prudence dans l'attribution de caractéristiques psychologiques plus particulières aux entrepreneurs. En conséquence, le recours à cette même approche pour tenter d'identifier des entrepreneurs potentiels au sein d'une population donnée devrait d'abord se limiter à l'appréciation des traits les plus souvent reconnus. Du nombre nous retenons des traits tels la prise de risque, le goût de l'innovation, l'estime de soi, la tolérance à l'ambiguïté, le niveau d'énergie, la domination des situations, le besoin de réalisation de soi, la persévérance, l'autonomie. En second lieu, l'identification complémentaire de divers autres déterminants contribuera à étoffer encore davantage le profil de l'entrepreneur.

Déterminants sociaux

Argyle et al. (1981) soutiennent que la prédiction des comportements peut s'effectuer avec davantage de précision si elle s'appuie à la fois sur une évaluation des variables personnelles et sur une évaluation de variables situationnelles.

Sont mis en cause ici une diversité de déterminants sociaux dont l'influence contribue fortement à modeler les façons de penser, d'être et de faire d'un individu. À la suite de Shapero, Belley (1987) rappelle l'importance des images d'imitation (*role models*) comme facteurs d'éclosion de l'entrepreneursip en se référant à la théorie de l'apprentissage social développé par Bandura:

«Cette théorie postule que la plupart des comportements humains sont appris par observation au moyen du modelage, i.e., à partir d'exemples... Les images d'imitation ou patrons associatifs sont choisis parmi les individus avec lesquels ils sont régulièrement associés, tant par préférence que par obligation, et ce sont leurs comportements qu'ils observent de façon répétée. Les comportements sont répétés en autant que le modèle possède des qualités attrayantes qui sont recherchées par le sujet observant. Les comportements répétés sont ceux qui ont des résultats qui sont valorisés, qui ont des effets renforçants»

Les sources de patrons associatifs auxquels s'identifie régulièrement l'entrepreneur potentiel sont donc multiples: famille, amis, connaissances, milieu de travail, groupe ethnique. Du nombre, le milieu familial peut constituer un milieu d'incubation déterminant comme l'indiquent de nombreuses études. Selon ce qu'en rapporte Gasse (1985), la plupart mettent en relief trois dimensions particulières. Ainsi c'est d'abord par la transmission de certaines valeurs et attitudes telles, le besoin d'accomplissement et une certaine initiation aux affaires, que la famille peut contribuer à la formation du futur entrepreneur. Pour Fortin (1986), l'éducation familiale favorisera d'autant l'émergence de l'entrepreneursip qu'elle parviendra à inculquer une certaine discipline, le goût du succès, un sens d'initiative et l'ouverture à l'expression de sa créativité.

Par ailleurs, diverses études récentes indiquent que le fait d'être d'un milieu où l'un des parents est en affaires affecte positivement le choix d'une carrière entrepreneuriale (Cooper & Dunkelberg, 1987; Jacobowitz & Vilder, 1982; Kent, 1983; Litvak & Maule, 1976, 1980; Sabourin & Gasse, 1989).

Finalement, des études de Petrof (1980) et Kierulff (1975) rapportent une forte corrélation entre le rang familial et la décision de devenir entrepreneur.

Potentiel d'entrepreneurship

Selon Rondeau (1980), "parler de potentiel, c'est inférer que chaque individu porte en lui le germe de son action future, c'est alléguer qu'il est possible de prédire le sens que prendra un comportement futur à partir de certaines caractéristiques actuellement présentes chez cet individu".

Pour Sabourin et Gasse (1989) le «potentiel entrepreneurial» correspond, chez un individu donné, à l'ensemble plus ou moins important des antécédents et prédispositions qui lui sont propres. Un contexte familial favorable à l'entrepreneurship, l'influence d'un parent entrepreneur, l'accessibilité à des ressources financières sont autant d'antécédents susceptibles de favoriser le développement de prédispositions psychologiques du même type que celles que l'on retrouve chez les entrepreneurs sous forme de motivations, d'attitudes, d'aptitudes et d'intérêts.

Il y a relativement peu d'études qui ont été réalisées sur l'identification du potentiel d'entrepreneurship chez des étudiants. La majorité de ces études, à partir de profils des traits psychologiques attribués aux entrepreneurs, soumettent les individus à des tests de personnalité et tentent de détecter ceux dont le profil s'apparente à celui des entrepreneurs.

Au nombre des quelques études effectuées chez des clientèles étudiantes, celle de Kourilsky (1980) auprès d'élèves du primaire démontre que la persévérance, le succès académique et la créativité sont des caractéristiques psychologiques importantes dans la prédiction du potentiel d'entrepreneurship.

Dans une étude réalisée auprès de finissants en administration ($n = 123$), Fernald (1985), rapporte une similarité significative entre les résultats obtenus par cette population et celle d'entrepreneurs actifs ($n = 83$) eu égard aux valeurs auxquelles adhéraient les individus en cause. Cette similitude de perception se vérifie notamment au niveau de valeurs telles l'ouverture d'esprit et l'ambition. Fernald conclut en soulignant l'intérêt de l'approche pour évaluer le potentiel d'entrepreneurship des étudiants universitaires.

Schere (1982) a démontré, dans une étude comparative auprès d'entrepreneurs, de futurs entrepreneurs et de gestionnaires, que les entrepreneurs avaient un plus haut niveau de tolérance à l'ambiguïté que les gestionnaires; les futurs entrepreneurs se rapprochant des entrepreneurs actifs.

L'étude la plus importante effectuée à ce jour auprès d'une population d'étudiants universitaires, en relation à l'identification du potentiel d'entrepreneurship, est celle des chercheurs Sexton et Bowman (1983). Ces chercheurs ont procédé à une étude comparative auprès de quatre groupes d'étudiants ($n = 401$) de l'Université Baylor: des finissants en administration des affaires, des finissants en administration des affaires ayant choisi un cours optionnel en entrepreneurship, des finissants en entrepreneurship, et des étudiants provenant de diverses autres disciplines. Leurs résultats indiquent que les finissants en entrepreneurship présentent des différences significatives par rapport aux finissants d'autres disciplines que celle des affaires, sur 20 caractéristiques psychologiques. Par rapport aux finissants en administration, des différences significatives

sont rapportées pour huit caractéristiques psychologiques. Ces différences apparaissent entre autres pour l'anxiété, le conformisme, l'innovation, la prise de risque, l'autonomie, le changement, la domination, la persévérance, le niveau d'énergie, la tolérance à l'ambiguïté et l'estime de soi.

Enfin, une étude comparative récente a été menée par Sexton et Bowman (1987) sur les caractéristiques psychologiques de femmes entrepreneures et gestionnaires comparées à des étudiantes en entrepreneurship et en administration. L'étude confirme l'existence de traits distinctifs chez l'entrepreneure. Elle révèle entre autres l'appariement des traits entre l'étudiante en entrepreneurship et l'entrepreneure sur des dimensions telles que le bas niveau de conformisme, le niveau d'énergie élevé, l'autonomie et l'ouverture au changement.

Au Québec, Sabourin et Gasse (1989) ont effectué, auprès de clientèles étudiantes d'une institution de niveau collégial, une étude qui conclut à une relation positive entre le potentiel entrepreneurial et les intentions de création d'une entreprise. Globalement, près de 21% des étudiants évalués ($n = 587$) présentaient un très fort potentiel entrepreneurial, alors que plus de 49% d'entre eux envisageaient démarrer une entreprise. Chez les étudiants ($n = 162$) qui présentent un très fort potentiel, la proportion de ceux qui pensent à créer leur propre entreprise s'élève à 74%.

Objectifs de recherche

Qu'il s'agisse des professionnels en activité physique ou des futurs professionnels du domaine, aucune étude ne s'est encore intéressée à mesurer les traits de ceux qui agissent déjà comme entrepreneur ni le potentiel entrepreneurial des étudiants qui se préparent à une carrière dans ce champ d'activité. La question de l'importance du potentiel entrepreneurial

se pose avec d'autant d'acuité que, comme nous l'avons établi, depuis plusieurs années déjà le marché de l'emploi en activité physique est porteur d'importants facteurs qui auraient dû déclencher un nombre fortement accru d'actions de création d'entreprises chez ces professionnels. Or tel n'a pas été et n'est toujours pas le cas: le démarrage d'entreprises nouvelles dans le marché de l'activité physique résulte rarement de l'initiative des professionnels du domaine. Sabourin et Gasse (1989) formulent l'hypothèse plausible que ceux qui ont un fort potentiel entrepreneurial sont aussi plus sensibles aux facteurs déclencheurs. Sur cette base on serait justifié de croire qu'une minorité seulement de professionnels en activité physique présentent un fort potentiel entrepreneurial, peu d'entre eux ayant tiré avantage d'une conjoncture propice à l'entrepreneursip. Qu'en est-il véritablement? Pour l'instant, à défaut d'études plus spécifiques, cette problématique demeure mal expliquée. Afin d'en savoir davantage et d'en arriver éventuellement à des hypothèses plus consistantes, notre étude a donc comme objectif de mieux décrire les profils d'entrepreneurs et d'étudiants universitaires en activité physique. L'établissement de ces profils et leur comparaison fournira une première information sur certaines caractéristiques psychologiques et déterminants sociaux particuliers à ces deux populations. Nous serons aussi plus en mesure de les situer par rapport à l'entrepreneur-type.

L'objectif majeur de cette recherche est finalement d'évaluer la qualité des dispositions à l'entrepreneursip vérifiées chez une population d'étudiants en Sciences de l'activité physique et ce, au moyen d'instruments mesurant certains traits psychologiques et divers déterminants sociaux généralement attribués aux entrepreneurs.

CHAPITRE III

MÉTHODOLOGIE

Ce chapitre comprend la description des instruments de mesure utilisés, la définition des traits de personnalité inventoriés, les populations et l'échantillon retenus pour l'étude, la cueillette des données ainsi que la méthode d'analyse des résultats.

Instruments de mesure

Les instruments de mesure utilisés ont servi à évaluer, dans un premier temps, certains des traits psychologiques les plus fréquemment reconnus chez les entrepreneurs et, dans un second temps, divers déterminants sociaux qui leurs semblent communs.

Au plan des caractéristiques psychologiques, l'instrument de mesure utilisé est une version modifiée combinant deux tests de mesure des traits de personnalité, le *Jackson Personality Inventory* (JPI) et le *Personality Research Form* (PRF).

Traits de personnalité

Développés par Jackson (1974, 1976), ces deux instruments de mesure sont aujourd'hui reconnus par un grand nombre d'auteurs pour leur haut niveau de validité et de fidélité (Anastasi, 1972; Hogan, 1978; Kelly, 1972; Wiggins, 1973). Sexton et Bowman (1983) ont confirmé la valeur de ces instruments dans une étude comparative sur le potentiel d'entrepreneurship d'étudiants universitaires. Dans une autre étude sur le potentiel d'entrepreneurship d'étudiantes universitaires comparées à une population de femmes entrepreneures, les mêmes auteurs (Sexton & Bowman, 1987) ont combiné les deux instruments de mesure (JPI et PRF) en ne retenant que les traits de personnalité pour lesquels des études antérieures avaient révélé des différences significatives. Cette version simplifiée visait à réduire sensiblement le temps requis pour compléter le questionnaire. Selon Sexton et Bowman (1983), les résultats obtenus indiquent que, dans leur version modifiée, ces deux instruments de mesure permettent l'identification effective de traits

distinctifs de l'entrepreneur et leur validité et fidélité ne semblent pas avoir été affectées en dépit des modifications apportées.

Dans sa forme originale, le JPI se compose de 320 énoncés de type "vrai/faux" comprenant 15 échelles de traits de personnalité et une échelle de validité. Chaque échelle comporte 10 énoncés vrais et 10 énoncés faux. Cette forme de questionnaire vise deux objectifs:

- (a) "minimiser les possibilités d'un pattern de réponses uniforme ("oui" à toutes les questions);
- (b) formuler de manière positive le contenu de chacun des 20 énoncés que comporte l'échelle bi-polaire de chaque trait mesuré." (Jackson, 1976).

La bipolarité, une propriété typique des classes de traits de caractères ou de motifs, suppose une échelle de trait qui s'étend d'un niveau de comportement extrême en passant par un point neutre jusqu'au niveau de comportement extrême qui lui est opposé.

Construit selon un design similaire au JPI, le PRF comporte 352 énoncés pour 22 échelles de traits, 20 échelles mesurant chacune un besoin et 2 échelles mesurant la validité.

Pour chacun des deux tests, les coefficients de fidélité et de validité se situent au-delà d'une valeur statistique de 0.5.

Aux fins de notre étude, nous avons eu recours à une version abrégée, développée à partir du JPI et du PRF. Cette version s'inspire de celle utilisée par Sexton et Bowman (1987). Elle a été traduite en français par l'auteur de la recherche et vérifiée par deux juges dans le domaine. Les traits de personnalité retenus dans ce test l'ont été sur la base des différences significatives rapportées pour la mesure de ces traits dans des études antérieures

portant sur les entrepreneurs et sur le potentiel d'entrepreneurship d'étudiants universitaires. Le recours à cette version abrégée visait essentiellement à réduire le temps requis pour répondre au questionnaire.

Les traits mesurés dans notre recherche ont été les 11 suivants: anxiété, goût du changement, estime de soi, tolérance à l'ambiguïté, niveau d'énergie, autonomie, innovation, ténacité, domination, prise de risque, conformisme. Une définition de chacun des traits mesurés est présentée en Annexe I. Deux échelles de validité étaient incluses, l'une mesurait le facteur d'inadvertance (*infrequency*) dans la réponse au questionnaire, l'autre celui de la désirabilité sociale recherchée par le répondant.

En complément aux tests de personnalité utilisés, Sexton et Bowman (1987) recommandaient l'évaluation de variables socio-démographiques diverses afin de les mettre en relation avec les traits mesurés. Cette recommandation rejoint celle d'Argyle et al. (1981). Ainsi que nous l'avons déjà évoqué, ces auteurs estiment que la prédiction des comportements sera plus précise si on prend en considération simultanément des variables personnelles et des variables situationnelles.

Dans cette optique, nous avons développé un questionnaire relatif aux déterminants sociaux les plus fréquemment associés aux entrepreneurs. S'y ajoutent des questions destinées à évaluer l'intérêt pour les affaires et l'intérêt pour une certaine formation en entrepreneurship. Ce questionnaire se divise donc en quatre sections et comporte des questions fermées sous forme de choix multiples.

Caractéristiques personnelles. Cette première série de questions vise à fournir des données pour établir le profil des répondants tant qu'à leur âge, leur sexe, le niveau de

scolarité complétée et, s'il y a lieu, l'employeur actuel du répondant. Quatre questions fermées sont soumises aux répondants. Chacune comporte un choix de réponses.

Contexte familial. Cette deuxième série de questions fournira des données sur certains aspects du milieu familial qui peuvent influencer le goût de l'entrepreneurship chez les répondants. Nous les interrogeons spécifiquement sur l'occupation de chaque parent, leur nombre de frères et de soeurs, leur rang familial. Nous leur demandons aussi si l'un ou plusieurs membres de leur famille immédiate ou de leurs proches sont présentement en affaires. Cinq questions fermées sont soumises aux répondants. Chacune comporte un choix de réponses.

Intérêt pour les affaires. Cette troisième section mise à nous faire savoir si les répondants sont réellement attirés par les affaires. Nous voulons savoir combien de répondants sont eux-mêmes déjà en affaires et quelles sont les raisons qui les ont incités à démarrer leur propre entreprise. Du côté des étudiants nous voulons savoir s'ils sont suffisamment intéressés pour aller jusqu'à souhaiter créer un jour leur propre affaire et si c'était le cas pour quels motifs. Quatre questions fermées sont soumises aux répondants. Chacune comporte un choix de réponses.

Intérêt pour une formation en entrepreneurship. Cette dernière section nous fournira des données précises quant au nombre d'entrepreneurs et quant au nombre d'étudiants disposés à suivre certains cours sur l'entrepreneurship et les affaires. Une question fermée est posée sur cet item. Deux réponses sont au choix.

Populations et échantillon

Pour la population étudiante, l'univers idéal de recherche comprend les 203 étudiants masculins qui, en avril 1988, étaient inscrits au programme de baccalauréat offert en

sciences de l'activité physique à l'Université du Québec à Trois-Rivières. La liste des étudiants en cause fournie par le Registraire de l'université a servi de cadre d'échantillonnage.

Tous les étudiants en sciences de l'activité physique avaient été invités à participer à l'enquête. Du nombre, 24 se sont présentés et ont accepté de répondre aux questionnaires d'enquête.

Pour la population des entrepreneurs masculins, la liste de 28 firmes de consultants en activité physique et médecine préventive auprès des entreprises, fournie par Kino-Québec pour 1986, a servi de cadre d'échantillonnage initial. La totalité de ces firmes ont été sollicitées. En raison du faible taux de répondants ($n = 4$) et à des fins de convenance, l'auteur de la recherche a subséquentement sollicité la participation des dirigeants de 10 organismes et entreprises de la région trifluvienne oeuvrant dans le domaine de l'activité physique. Après relance des répondants, huit entrepreneurs masculins ont retourné les questionnaires d'enquête.

Cueillette des données

Pour la population d'étudiants retenue dans l'échantillonnage ($n = 24$), les sujets furent regroupés en une même occasion, dans un local de l'université. Un ensemble de directives relatives à la lecture des deux questionnaires administrés, aux modalités de réponse, à la compréhension des questions et à la confidentialité du traitement des données, furent données par le superviseur. Sans savoir qu'il s'agissait d'une étude sur les dispositions à l'entrepreneurship, les étudiants devaient compléter en premier lieu le questionnaire relatif aux caractéristiques psychologiques. L'auteur de la recherche agissait

comme superviseur. Les directives relatives au questionnaire sur les traits de personnalité apparaissaient en première page du questionnaire (cf. Annexe IV).

Pour le questionnaire sur les traits de personnalité, chaque sujet devait inscrire sa réponse sur une feuille-réponse séparée. Un exemple de modalité de réponse apparaissait au haut de la feuille-réponse. La feuille-réponse regroupe sur une même page les numéros correspondant à chacun des 260 énoncés du questionnaire. Chaque trait de personnalité ainsi que les deux échelles de validité comportent chacun 10 énoncés "vrais" et 10 énoncés "faux". Le répondant coche selon son choix la réponse à la question dont le numéro correspond au numéro inscrit sur la feuille-réponse.

Pour le questionnaire sur les déterminants sociaux, chaque sujet devait inscrire ses réponses à la suite de chaque question inscrite au questionnaire même (cf. Annexe IV).

Un temps maximal de 90 minutes était alloué aux sujets pour répondre aux deux questionnaires.

Pour la population des entrepreneurs, les deux questionnaires ont été acheminés par courrier. Les directives évoquées précédemment étaient explicitées clairement dans la documentation transmise aux répondants sollicités. Une enveloppe de retour pré-affranchie, à l'adresse de l'auteur, faisait partie de l'envoi.

Méthodes d'analyse des résultats

L'analyse des résultats est faite sur la base des mesures statistiques suivantes: distribution de fréquence, mesures de tendance centrale, mesures de dispersion et analyse multivariée (ANOVA).

L'analyse multivariée nous permettra de comparer l'une à l'autre les moyennes des deux groupes étudiés pour chacun des traits mesurés, de façon à pouvoir vérifier si ces deux groupes sont identiques ou différents véritablement quant à l'un ou l'autre des traits mesurés. Plus spécifiquement, cette procédure permet de préciser le niveau de variation *entre* les populations mesurées par opposition aux variations observées *à l'intérieur* des mêmes populations pour un trait donné. Des rapports de variance sont établis sur la base des calculs suivants: a) les sources variation identifiées (inter groupe, intra groupe), b) les degrés de liberté associés à chaque source, c) la somme des carrés pour chaque source, d) le carré moyen pour chaque source. L'ensemble des rapports de variance générés forme une distribution de valeurs nommée distribution F. Le calcul des rapports de variance permet d'établir si, oui ou non, les populations mesurées ont des moyennes égales compte tenu d'une valeur qui sera fixée aux fins de notre étude à $p = 0,05$. En conséquence, si, pour l'un ou l'autre des traits mesurés dans notre étude, le rapport de variance est égal ou supérieur à la valeur F critique associée à la valeur $p = 0,05$, nous concluons qu'il y a différence significative entre les deux groupes mesurés sur le ou les traits en cause. Si, dans le cas contraire, on note peu de variation entre les moyennes rapportées sur un ou plusieurs traits, nous concluons que nos deux groupes sont identiques sur ce ou ces traits.

CHAPITRE IV

PRÉSENTATION DES RÉSULTATS

Caractéristiques psychologiques

Anxiété

La présentation des résultats comporte deux sections. La première présente les résultats des données rapportées par la mesure des onze caractéristiques psychologiques évaluées chez les deux populations de répondants. Pour chaque trait mesuré, une figure met en parallèle la distribution de fréquences des résultats rapportés chez les entrepreneurs et chez les étudiants de notre échantillonnage. Sont aussi présentés, pour chacune des populations mesurées, la dispersion des résultats des répondants, leur étendue, la moyenne du groupe, l'écart-type des résultats et les classes modales principales.

Chez les entrepreneurs (Figure 1), la dispersion des résultats va de 6 à 14, pour une étendue de 8. La moyenne est de 8,5. L'écart-type est de 2,6 et 75% des répondants se regroupent dans des classes qui vont de 6 à 10 exclusivement. Cette forte concentration de répondants au faible niveau d'anxiété semble faire ressortir un trait caractéristique des entrepreneurs en activité physique.

Chez les étudiants en activité physique (Figure 1), la dispersion des résultats s'étale de 3 à 16, pour une étendue de 13. La moyenne est de 9,7, l'écart-type est de 3,4 et 29,1% des répondants se regroupent dans la classe modale de 10 à 12 exclusivement tandis que 20,8% se regroupent dans la classe de 8 à 10 exclusivement. La distribution de fréquence indique que 75% des étudiants se retrouvent entre les classes de 2 à 12 exclusivement et 33% des étudiants se rapprochent davantage du niveau d'anxiété rapporté chez les entrepreneurs en activité physique; se situant dans les classes de 6 à 10. De toute évidence, dans l'ensemble, les entrepreneurs démontrent une tendance à un niveau d'anxiété inférieur

à celui des étudiants. Toutefois, l'étude statistique ne décèle aucune différence significative entre les deux groupes ($F = 0,82$; $p = 0,36$).

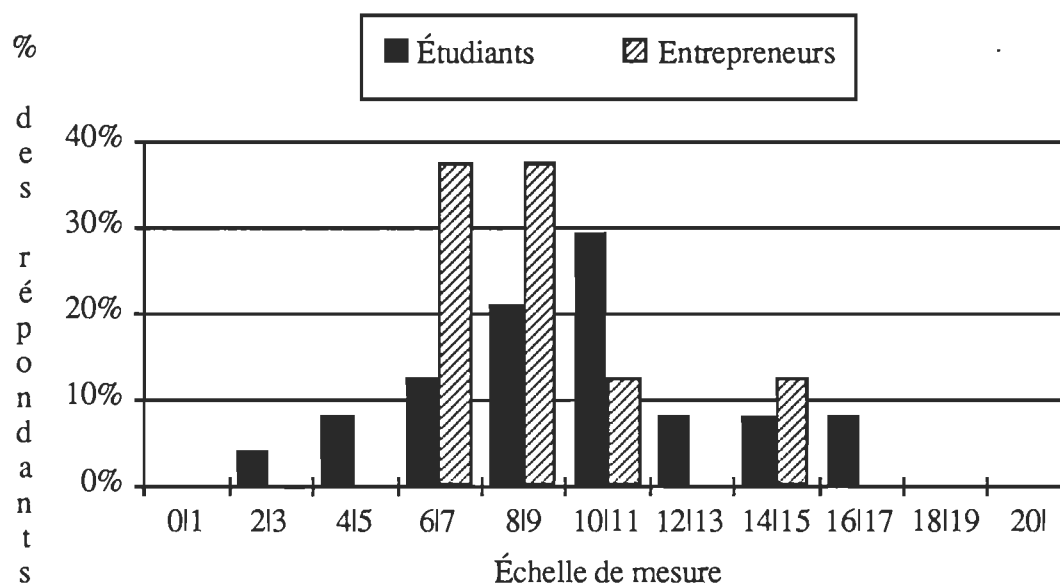


Figure 1. Distribution de fréquences pour le trait ANXIÉTÉ chez les entrepreneurs et les étudiants.

Changement

Chez les entrepreneurs (Figure 2), la dispersion des résultats va de 8 à 17, pour une étendue de 9. La moyenne est de 13, l'écart-type est de 3,2 et 50% des répondants se regroupent dans la classe modale de 14 à 16 exclusivement tandis que 75% se retrouvent dans les classes de 10 à 16 exclusivement.

Chez les étudiants en activité physique (Figure 2), la dispersion des résultats va de 6 à 19, pour une étendue de 13. La moyenne est de 12,7, l'écart-type est de 3,2 tandis que 29,1% des répondants se regroupent dans la classe modale de 14 à 16 exclusivement. Un peu plus de 70% des répondants se retrouvent dans les classes de 10 à 16 exclusivement.

Bien que légèrement prédominant chez les entrepreneurs, ce trait apparaît également de façon marquée chez les étudiants en activité physique. L'étude statistique ne révèle cependant aucune différence significative entre les deux groupes ($F = 0,025$; $p = 0,87$).

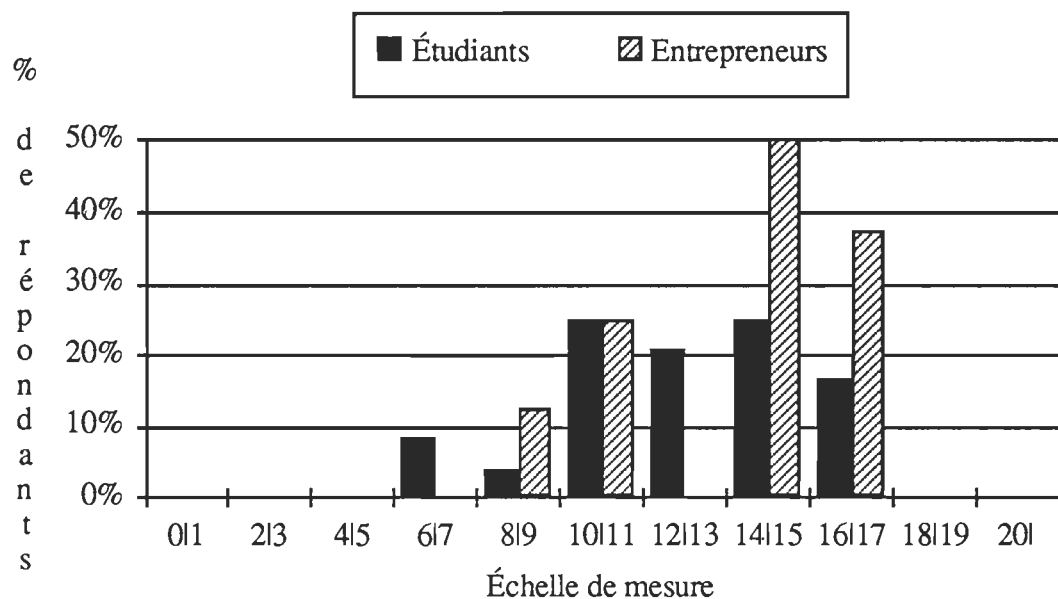


Figure 2. Distribution de fréquences pour le trait CHANGEMENT pour les entrepreneurs et les étudiants.

Estime de soi

Chez les entrepreneurs (Figure 3), la dispersion des résultats va de 13 à 18, pour une étendue de 5. La moyenne est de 16,2, l'écart-type est de 1,9 tandis que 75% des répondants se regroupent dans les classes de 16 à 20. Cette forte concentration de répondants au même niveau d'estime de soi semble faire ressortir un trait caractéristique des entrepreneurs en activité physique.

Chez les étudiants en activité physique (Figure 3), la dispersion des résultats va de 5 à 19, pour une étendue de 14. La moyenne est de 15,3, l'écart-type est de 3,6 tandis que 62,4% des répondants se regroupent dans les classes de 16 à 20. Ces données permettent de constater là aussi une forte tendance à un niveau élevé d'estime de soi chez les étudiants. Bien que ce trait soit caractéristique des deux populations, les entrepreneurs, dans l'ensemble, cotent un peu plus haut que les étudiants. L'étude statistique ne démontre toutefois pas de différence significative entre les deux groupes ($F = 0,40$; $p = 0,52$).

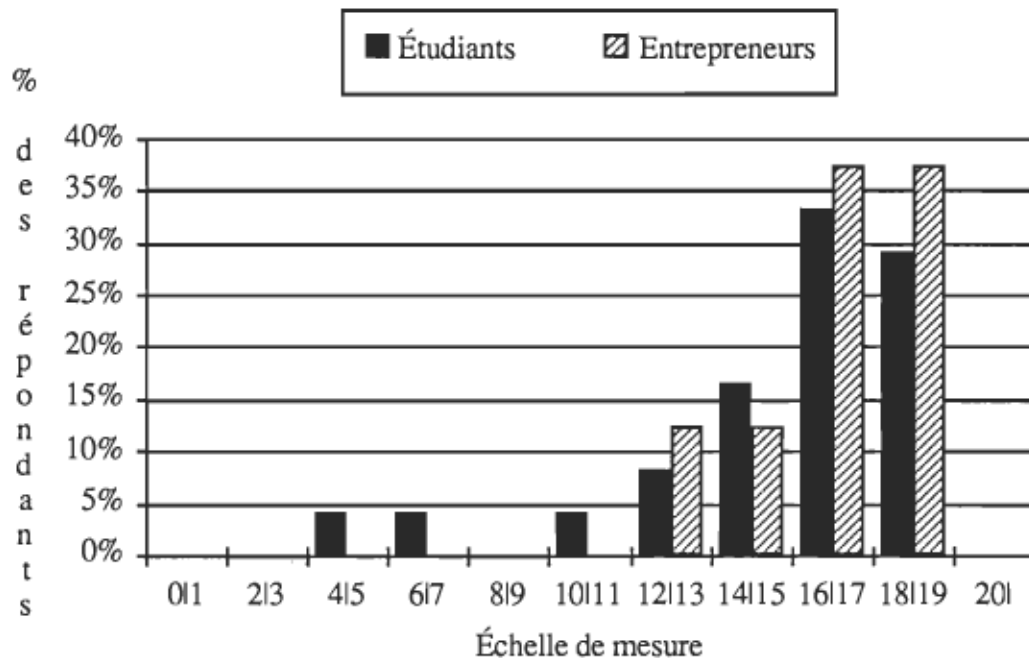


Figure 3. Distribution de fréquences pour le trait ESTIME DE SOI chez les entrepreneurs et les étudiants.

Tolérance à l'ambiguïté

Chez les entrepreneurs (Figure 4), la dispersion des résultats va de 8 à 17, pour une étendue de 9. La moyenne est de 14, l'écart-type est de 2,9 tandis que 37,5% des répondants se regroupent dans la classe modale de 16 à 18 et 75% des répondants se

retrouvent dans les classes de 12 à 18 exclusivement. Ces résultats élevés permettent de constater que les entrepreneurs sont peu tolérants à l'ambiguïté.

Chez les étudiants en activité physique (Figure 4), la dispersion des résultats va de 6 à 17, pour une étendue de 11. La moyenne est de 12,5, l'écart-type est de 2,9 tandis que 25% des étudiants se regroupent dans la classe de 10 à 12 et 25% dans celle de 14 à 16; 16,6% des étudiants se retrouvent dans la classe de 16 à 18 et 62,4% se distribuent dans les classes de 12 à 18 exclusivement. Là encore l'étude statistique ne révèle aucune différence significative entre les deux groupes ($F = 1,52; p = 0,22$).

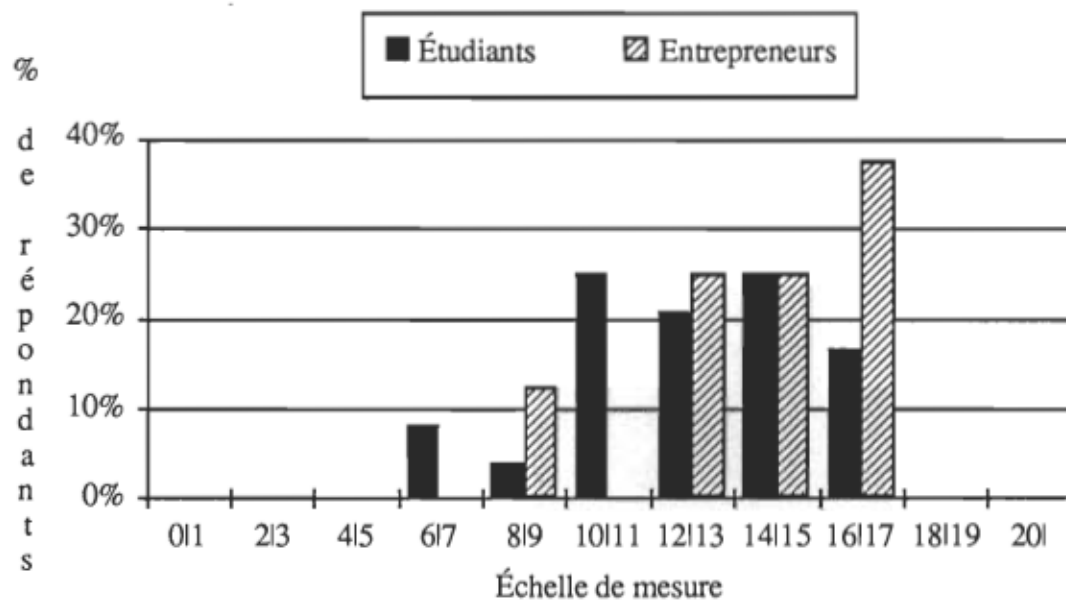


Figure 4. Distribution de fréquences pour le trait TOLÉRANCE À L'AMBIGUÏTÉ chez les entrepreneurs et les étudiants.

Niveau d'énergie

Chez les entrepreneurs (Figure 5), la dispersion des résultats va de 13 à 19, pour une étendue de 6. La moyenne est de 15,9, l'écart-type est de 2,3 tandis que 37,5% des répondants se regroupent dans la classe de 14 à 16 et 37,5% dans celle de 18 à 20; 87,5% des entrepreneurs se retrouvent dans les classes de 14 à 20 exclusivement.

Chez les étudiants en activité physique (Figure 5), la dispersion des résultats va de 11 à 20, pour une étendue de 9. La moyenne est de 16,6 et l'écart-type est de 2,5, ce qui laisse voir ici un niveau d'énergie supérieur aux entrepreneurs; 45,8% des répondants se situent dans la classe modale de 18 à 20 et près de 75% des étudiants se retrouvent dans les classes de 14 à 20. Ces résultats permettent de constater un niveau d'énergie élevé chez les deux groupes d'étude. L'analyse statistique ne révèle cependant aucune différence significative entre les deux groupes ($F = 0,47$; $p = 0,49$).

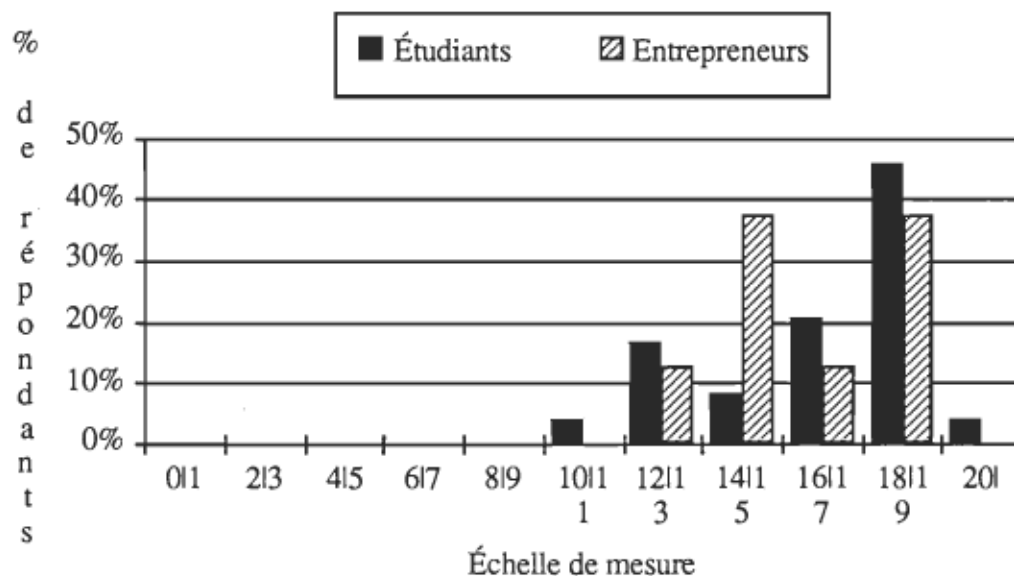


Figure 5. Distribution de fréquences pour le trait NIVEAU D'ÉNERGIE chez les entrepreneurs et les étudiants.

Autonomie

Chez les entrepreneurs (Figure 6), la dispersion des résultats va de 4 à 17, pour une étendue de 13. La moyenne est de 10,7, l'écart-type est de 4,1 tandis que 37,5% des répondants se regroupent dans la classe modale de 8 à 10 exclusivement et 50,0% des répondants se situent dans les classes de 10 à 18.

Chez les étudiants en activité physique (Figure 6), la dispersion des résultats va de 5 à 16, pour une étendue de 11. La moyenne est de 10,8, l'écart-type est de 3,2 tandis que 25% des répondants se situent dans la classe modale de 14 à 16; 16,6% sont dans la classe de 8 à 10 et plus de 58% se retrouvent dans les classes de 10 à 20. Ce trait semble apparaître de façon presque égale chez les étudiants et chez les entrepreneurs. L'analyse statistique ne révèle aucune différence significative entre les deux groupes ($F = 0,003$; $p = 0,95$).

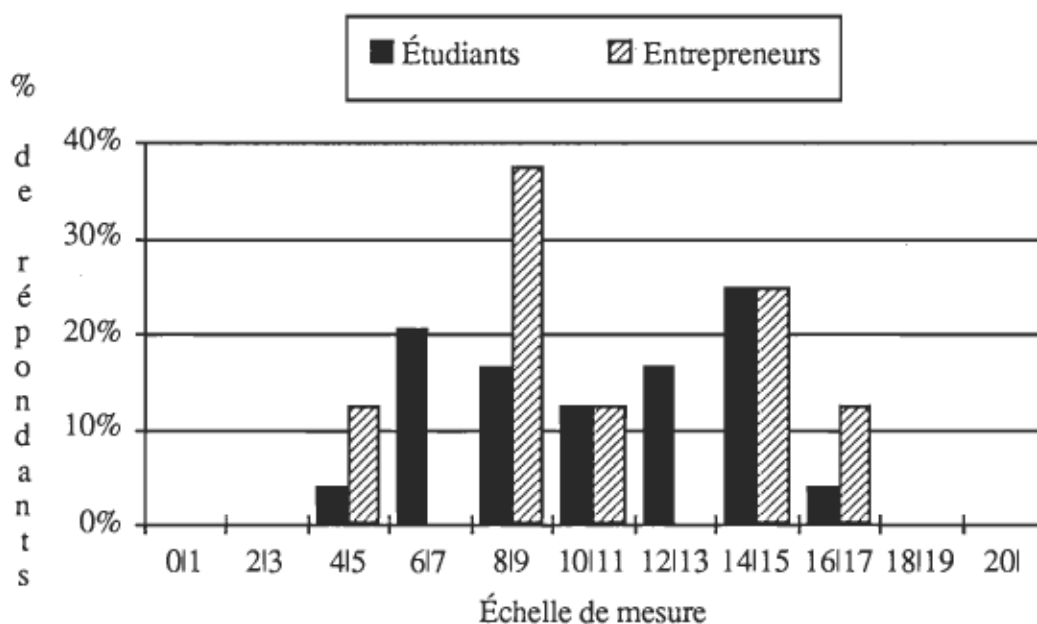


Figure 6. Distribution de fréquences pour le trait AUTONOMIE chez les entrepreneurs et les étudiants.

Innovation

Chez les entrepreneurs (Figure 7), la dispersion des résultats va de 9 à 18, pour une étendue de 9. La moyenne est de 13,3, l'écart-type est de 3,1 tandis que 25% des répondants se retrouvent dans la classe de 10 à 12 et 25% dans celle de 14 à 16.

Chez les étudiants en activité physique (Figure 7), la dispersion des résultats va de 8 à 17, pour une étendue de 10. La moyenne est de 13,7, l'écart-type est de 3,0 tandis que 25% des répondants se retrouvent dans la classe de 14 à 16 et 25% dans celle de 16 à 18; 58,3% des étudiants se distribuent dans les classes de 14 à 20. Si l'innovation semble un trait caractéristique des deux populations étudiées, les étudiants, en moyenne, cotent légèrement plus que les entrepreneurs pour ce trait. L'analyse statistique ne révèle aucune différence significative entre les deux groupes ($F = 0,14$; $p = 0,71$).

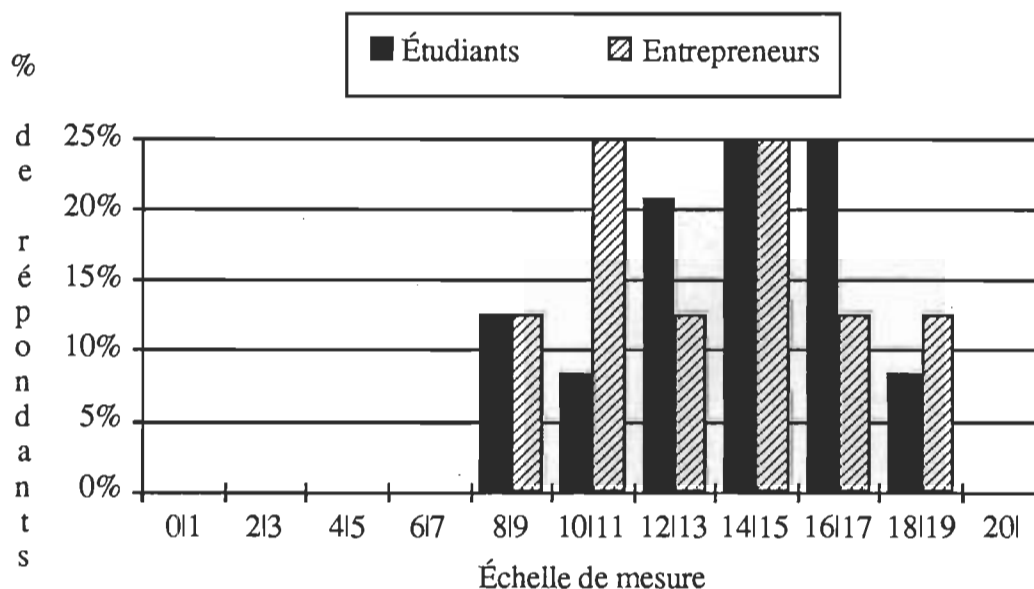


Figure 7. Distribution de fréquences pour le trait INNOVATION chez les entrepreneurs et les étudiants.

Ténacité

Chez les entrepreneurs (Figure 8), la dispersion des résultats va de 4 à 20, pour une étendue de 16. La moyenne est de 13,9, l'écart-type est de 5,2 tandis que 25% des répondants se regroupent dans la classe de 12 à 14 et 25% dans celle de 18 à 20; 85,5% se situent dans les classes de 10 à 20.

Chez les étudiants en activité physique (Figure 8), la dispersion des résultats va de 6 à 20, pour une étendue de 14. La moyenne est de 15,0, l'écart-type est de 3,5 tandis que 25% des répondants se regroupent dans la classe modale de 16 à 18; 91,8% se distribuent dans les classes de 10 à 20. Les résultats permettent de constater que la ténacité est un trait marqué chez les étudiants et les entrepreneurs. Toutefois, ce sont les étudiants qui prédominent vis-à-vis cette caractéristique. Là encore, l'étude statistique démontre qu'il n'existe pas de différence significative entre les deux groupes ($F = 0,46$; $p = 0,5$).

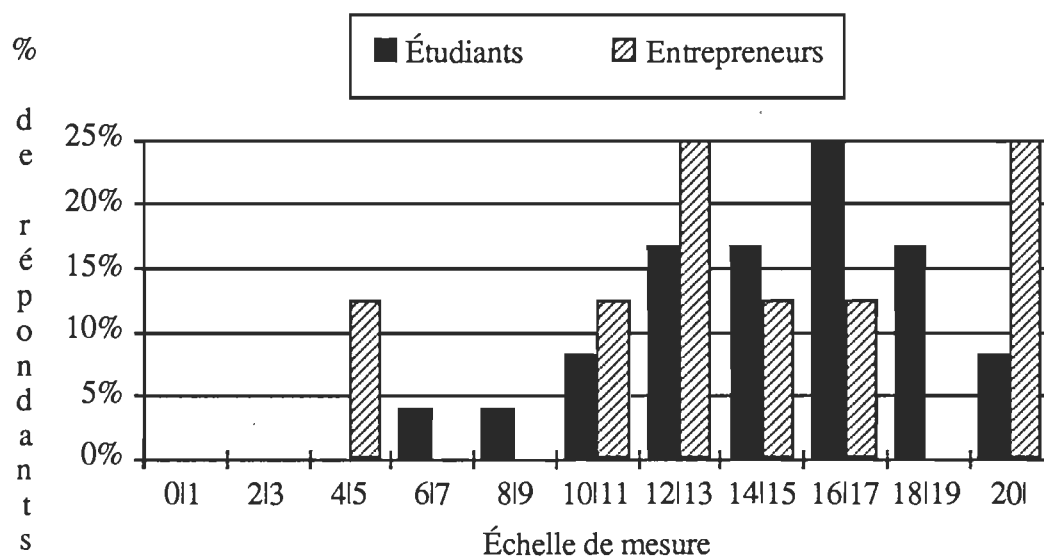


Figure 8. Distribution de fréquences pour le trait TÉNACITÉ chez les entrepreneurs et les étudiants.

Domination

Chez les entrepreneurs (Figure 9), la dispersion des résultats va de 9 à 20, pour une étendue de 11. La moyenne est de 15,5, l'écart-type est de 3,7 tandis que 37,5% des répondants se regroupent dans la classe modale de 14 à 16; 87,5% des répondants se distribuent dans les classes de 12 à 20 inclusivement.

Chez les étudiants en activité physique (Figure 9), la dispersion des résultats va de 6 à 20, pour une étendue de 14. La moyenne est de 14,0, l'écart-type est de 4,2 tandis que 20,8% des répondants se retrouvent dans la classe modale de 16 à 18; 62,4% des étudiants se distribuent dans les classes de 12 à 20 inclusivement. Ce trait semble caractéristique des deux populations étudiées bien qu'il apparaisse légèrement plus élevé chez les entrepreneurs. On ne rapporte toutefois aucune différence significative entre les groupes ($F = 0,77$; $p = 0,38$).

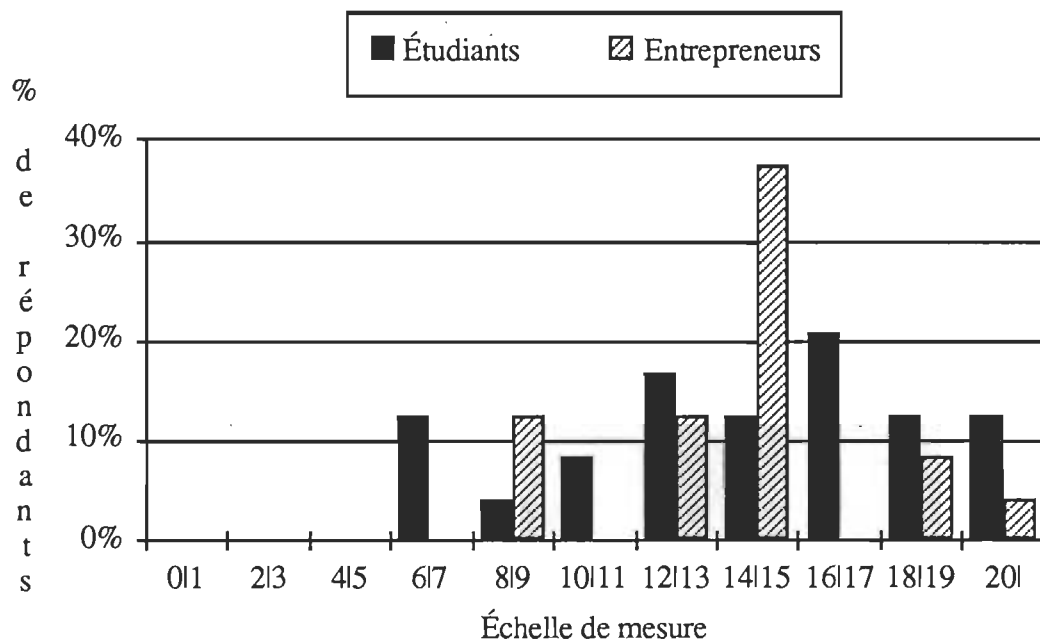


Figure 9. Distribution de fréquences pour le trait DOMINATION chez les entrepreneurs et les étudiants.

Prise de risque

Chez les entrepreneurs (Figure 10), la dispersion des résultats va de 5 à 14, pour une étendue de 9. La moyenne est de 12,1, l'écart-type est de 3,1 tandis que 37,5% des répondants sont dans la classe de 12 à 14 et 37,5% dans celle de 14 à 16.

Chez les étudiants en activité physique (Figure 10), la dispersion des résultats va de 2 à 18, pour une étendue de 16. La moyenne est de 11,1; l'écart-type est de 4,3 tandis que 20,8% des répondants se retrouvent dans la classe modale de 12 à 14; 29,1% des étudiants se distribuent dans les classes de 14 à 20. La prise de risque apparaît plus élevée chez les entrepreneurs comparativement aux étudiants. L'étude statistique ne démontre toutefois aucune différence significative entre les deux groupes ($F = 0,38$; $p = 0,54$).

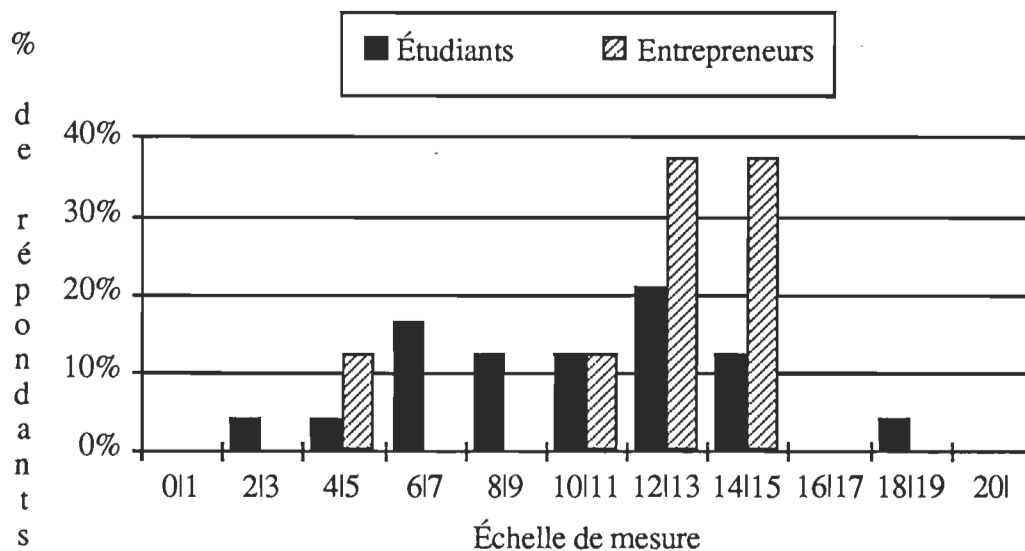


Figure 10. Distribution de fréquences pour le trait PRISE DE RISQUES chez les entrepreneurs et les étudiants.

Conformisme

Chez les entrepreneurs (Figure 11), la dispersion des résultats va de 6 à 18, pour une étendue de 12. La moyenne est de 12,5, l'écart-type est de 4,2 tandis que 25% des répondants se retrouvent dans la classe modale de 14 à 16; 12,5% des entrepreneurs se situent dans les classes de 6 à 8.

Chez les étudiants en activité physique (Figure 11), la dispersion des résultats va de 5 à 17, pour une étendue de 12. La moyenne est de 10,1, l'écart-type est de 3,5 tandis que 29,1% des répondants se retrouvent dans la classe modale de 10 à 12; 25% des étudiants se distribuent dans les classes de 4 à 8. Il n'y a pas de différence significative entre les résultats des étudiants et des entrepreneurs ($F = 2,41$; $p = 0,13$).

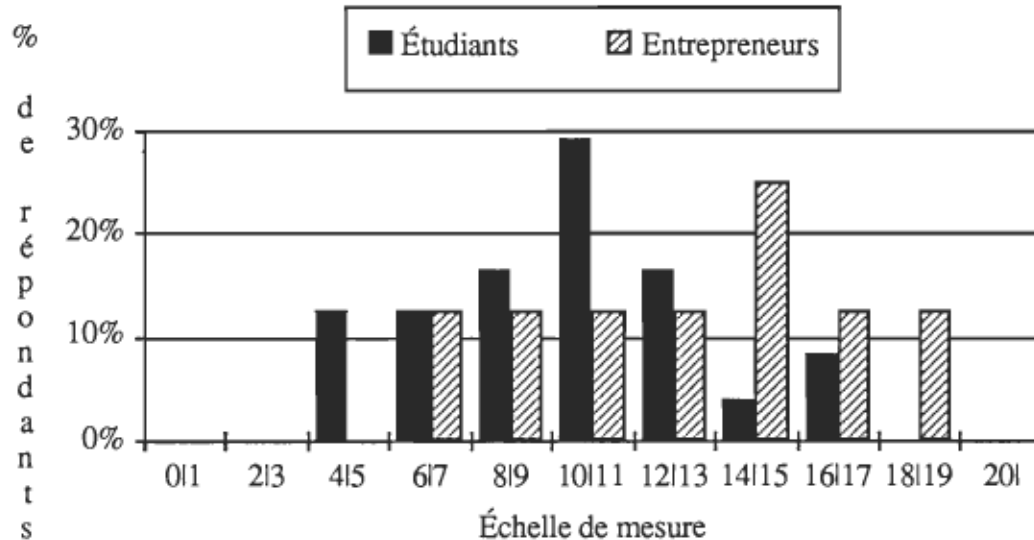


Figure 11. Distribution de fréquences pour le trait CONFORMISME chez les entrepreneurs et les étudiants.

Tableau 1

Résultats de l'analyse multivariée (ANOVA) des traits psychologiques identifiés chez des étudiants et des entrepreneurs en activité physique

Traits	Étudiants X (n = 24)	σ	Entrepreneurs X (n = 8)	σ	F	p
Anxiété	9,70	3,4	8,50	2,6	0,82	0,36
Changement	12,79	3,2	13,00	3,2	0,02	0,87
Estime de soi	15,37	3,6	16,25	1,9	0,40	0,52
Tolérance à l'ambiguïté	12,50	2,9	14,00	2,9	1,52	0,22
Niveau d'énergie	16,58	2,5	15,87	2,3	0,47	0,49
Autonomie	10,83	3,2	10,75	4,1	0,00	0,95
Innovation	13,70	3,0	13,25	3,1	0,13	0,71
Ténacité	15,00	3,5	13,87	5,2	0,46	0,50
Domination	14,00	4,2	15,50	3,7	0,77	0,38
Prise de risque	11,08	4,3	12,12	3,1	0,38	0,54
Conformisme	10,16	3,5	12,50	4,2	2,41	0,13

$p = 0,05$.

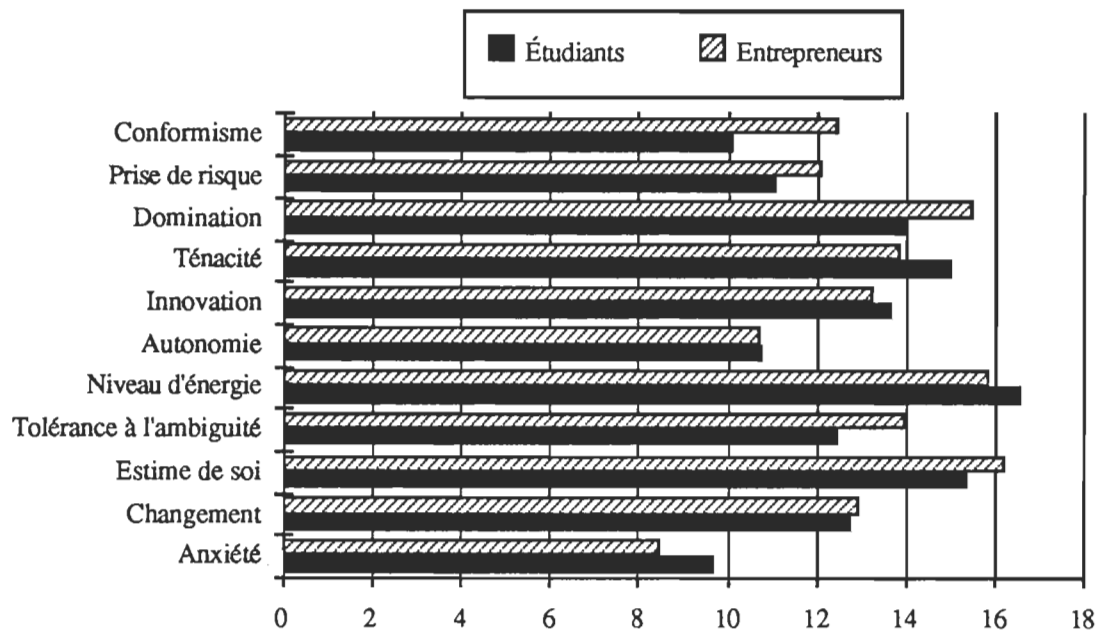


Figure 12. Profil comparatif des résultats moyens rapportés pour les caractéristiques psychologiques identifiées chez des étudiants et des entrepreneurs en activité physique

Déterminants sociaux

Les résultats présentés sous cette section ont trait spécifiquement au milieu familial et aux motifs évoqués pour se lancer en affaires. Suivent les données recueillies relativement à l'intérêt des répondants pour les affaires et à l'intérêt pour des cours dans le domaine de l'entrepreneurship. Les Tableaux 2 et 3 exposent l'ensemble des résultats obtenus.

Rang familial

Chez les entrepreneurs (Tableau 2), 37,5% sont des aînés de famille par rapport à 20,8% des étudiants. Même chez les étudiants qui présentent le meilleur potentiel d'entrepreneur ($n = 12$) on observe une minorité d'aînés. Le second rang au sein de la famille est occupé par 50% des entrepreneurs en comparaison à 33,3% des étudiants.

Parents en affaires

Chez les entrepreneurs (Tableau 2), 37,5% ont un père qui est en affaires. En comparaison, 45,6% des étudiants ont soit un père, soit une mère, soit les deux parents qui sont en affaires. Chez les étudiants qui présentent les meilleures dispositions à l'entrepreneurship ($n = 12$), cette proportion monte à 58,3%.

Lorsque l'on prend en considération l'ensemble des membres de la famille immédiate, 62,5% des entrepreneurs et 58% des étudiants affirment que seul ou simultanément le père, la mère, un frère ou une soeur est ou sont présentement en affaires. Cette même situation se reproduit pour 83,3% des étudiants qui présentent les meilleures dispositions en entrepreneurship ($n = 12$). De plus, chez ces mêmes étudiants, on observe que 58,3% d'entre eux ont déjà une expérience des affaires.

Sur ces bases, il semble bien que l'influence familiale a pu favoriser la décision de devenir entrepreneur chez les professionnels en activité physique qui ont pris part à la recherche.

Motifs pour se lancer en affaires

Tant chez les entrepreneurs que chez les étudiants (Tableau 2) quatre motifs sont plus fréquemment évoqués pour expliquer la décision de se lancer en affaires. "Faire de l'argent" est évoqué par 62,5% des entrepreneurs, alors que 75% des étudiants placent ce motif en tête de liste. "Être indépendant" est évoqué par 62,5% des entrepreneurs et autant d'étudiants. "Être son propre patron" est un motif important pour 50% des entrepreneurs, alors que 58,3% des étudiants y réfèrent comme source de motivation. Les divergences les plus notables apparaissent sur le motif "voir croître l'entreprise". À peine 37,5% des entrepreneurs estiment ce motif comme important alors que 66,6% des étudiants placent ce motif au second rang sur les quatre principaux évoqués.

La deuxième section présente les résultats des données rapportées relativement à divers déterminants sociaux répartis sous quatre grands thèmes: les caractéristiques personnelles des répondants, le contexte familial dans lequel ils ont grandi, leur intérêt pour les affaires, leur intérêt pour une formation en entrepreneurship. Pour chacun des items mesurés, les résultats sont regroupés en deux tableaux et présentés sous forme de pourcentages. Pour chaque item, les résultats font aussi l'objet d'une analyse détaillée.

Tableau 2

Profil comparatif des déterminants sociaux identifiés chez des étudiants et des entrepreneurs en activité physique

Déterminants sociaux	N	Étudiants (n = 24) (%)	N	Entrepreneurs (n = 8) (%)
Rang familial				
Aîné	5	20,8	3	37,5
Second	8	33,3	4	50,0
Troisième	4	16,6	1	12,5
Parent en affaires				
Père seul	5	20,8	2	25,0
Mère seule	2	8,3	0	0,0
Père et mère	2	8,3	0	0,0
Père, mère, soeur	1	4,1	0	0,0
Père, frère, soeur	1	4,1	1	12,5
Frère et/ou soeur	3	12,4	2	25,0
Motifs pour sa lancer en affaires				
Être indépendant	15	62,5	5	62,5
Faire de l'argent	18	75,0	5	62,5
Être son propre patron	14	58,3	4	50,0
Voir croître l'entreprise	16	66,6	3	37,5

Tableau 3

Profil des intérêts pour les affaires chez des étudiants en activité physique

Intérêt pour les affaires	Nombre	Pourcentage
Expérience des affaires	7	29,1
Désire se lancer en affaires	21	87,5
Intéressé à une formation en entrepreneurship	21	87,5

Intérêt pour les affaires

Le Tableau 3 révèle que près de 30% des étudiants ont déjà eu une certaine expérience des affaires pour avoir eux-mêmes déjà été ou être encore en affaires.

Plus de 87% des étudiants affirment penser à se lancer en affaires un jour. Déjà élevé, ce taux grimpe à 100% chez les étudiants qui présentent un potentiel élevé d'entrepreneurship (n = 12).

Dans les mêmes proportions, l'intérêt manifesté par les étudiants pour une formation complémentaire en entrepreneurship s'avère également fort élevé. Encore ici, la totalité des étudiants qui présentent les meilleures dispositions à l'entrepreneurship se disent intéressés à une formation complémentaire dans le domaine. De plus, la question leur ayant été posée, 87,5% des entrepreneurs confirment être aussi intéressés à des cours dans le champ de l'entrepreneurship et des affaires.

Conclusion

Nous avons, dans ce chapitre, mis en parallèle les résultats rapportés pour onze traits psychologiques mesurés chez une population de professionnels en activité physique ($n = 8$) qui agissent dans leur domaine comme entrepreneurs et ceux rapportés pour les mêmes traits chez une population d'étudiants universitaires en Sciences de l'activité physique ($n = 24$). L'analyse des résultats présentée à cet égard au Tableau 1 n'indique aucune différence significative entre ces deux populations pour l'un ou l'autre des traits mesurés.

D'autre part, nous avons aussi comparé les résultats obtenus par chacune des populations mesurées sur un ensemble de déterminants sociaux. A nouveau, sans être pour autant tout à fait identiques, les résultats rapportés ici révèlent, de façon générale, un rapprochement sensible des populations en cause.

CHAPITRE V

DISCUSSION DES RÉSULTATS

Ce chapitre est consacré à l'interprétation et à la discussion des résultats de notre étude. Ces résultats nous permettent d'abord d'établir le profil des traits psychologiques et des déterminants sociaux propres à notre échantillonnage de professionnels en activité physique qui font oeuvre d'entrepreneurs. Sur la base de ces caractéristiques nous sommes en mesure subséquemment de faire des comparaisons entre ce groupe au groupe d'étudiants universitaires en activité physique qui ont accepté de participer à l'étude. Enfin, nous discutons les résultats rapportés pour chacun de ces groupes quant à leur intérêt pour les affaires et pour une certaine formation dans le domaine.

Entrepreneurs en activité physique - entrepreneur-type

Par rapport aux caractéristiques psychologiques distinctives généralement attribuées aux entrepreneurs dans la littérature scientifique, les entrepreneurs qui ont participé à notre étude présentent des niveaux supérieurs au plan des traits suivants: anxiété, estime de soi, goût du changement, niveau d'énergie, autonomie, ténacité, domination. Des résultats moyens sont rapportés pour les traits suivants: innovation et prise de risque. Les résultats qui paraissent les plus divergents par rapport au profil d'un entrepreneur-type sont ceux rapportés pour la tolérance à l'ambiguïté et le conformisme.

Bien que l'échantillonnage des répondants ($n = 8$) qui ont retourné les questionnaires d'enquête ne permette pas de satisfaire aux exigences statistiques usuelles de représentativité, les résultats obtenus pour 9 des 11 traits mesurés nous semblent indiquer une nette tendance quant au rapprochement du profil des caractéristiques psychologiques des entrepreneurs en activité physique mesurés dans notre étude avec celui de l'entrepreneur-type.

Les divergences observées quant à la tolérance à l'ambiguïté et au conformisme viennent tempérer toutefois l'importance de la tendance identifiée.

Entrepreneurs en activité physique vs étudiants: les traits psychologiques

Pour mesurer les différences significatives entre les moyennes des résultats obtenus par les entrepreneurs en activité physique et ceux obtenus par les étudiants en activité physique, une analyse de variance (ANOVA) a été effectuée. Cette analyse révèle qu'il n'y a pas de différence significative entre les deux populations étudiées pour l'un ou l'autre des traits mesurés.

De fait, la moyenne des résultats obtenus par les étudiants sur chaque trait de personnalité, en comparaison à celle obtenue par les entrepreneurs en activité physique, dégage dans l'ensemble un profil très semblable à celui des entrepreneurs. Cet appariement de profils est évident pour tous les traits mesurés. D'autre part, lorsqu'il semble y avoir une différence plus marquée des moyennes, les résultats obtenus par les étudiants en activité physique tendent à les rapprocher encore davantage du profil d'un entrepreneur-type. Ainsi en est-il des traits suivants: tolérance à l'ambiguïté, ténacité et conformisme.

Sur ces bases, nous sommes amenés à constater qu'en comparaison aux entrepreneurs en activité physique, les étudiants qui constituait notre échantillonnage présente en moyenne des traits de personnalité révélateurs d'un potentiel d'entrepreneurship réel, compte-tenu de résultats similaires ou supérieurs pour la totalité des 11 traits mesurés (Annexe III).

Étudiants en activité physique vs étudiants en entrepreneurship

Par ailleurs, tenant compte du cadre et des limites de notre étude et sans être en mesure d'établir des relations statistiques plus précises entre les deux populations, la comparaison des résultats obtenus par les étudiants en activité physique aux résultats rapportés par Sexton et Bowman (1983) pour une population d'étudiants universitaires en entrepreneurship nous amène à dégager certaines tendances quant à la convergence et la divergence des profils respectifs de ces deux populations (Annexe II).

Dans ce cadre, sur la seule base d'une comparaison des moyennes rapportées, on observe une nette convergence des profils de ces deux populations d'étudiants pour 8 des 11 traits mesurés. De fait, pour trois de ces traits, les résultats moyens rapportés semblent à peu de choses près identiques: anxiété, innovation, estime de soi. Pour cinq des traits, les résultats moyens rapportés dans le cas des étudiants en activité physique pourraient être supérieurs à ceux des étudiants en entrepreneurship: changement, niveau d'énergie, autonomie, ténacité, domination. Par contre, il pourrait y avoir des divergences importantes sur trois des traits mesurés, les étudiants en activité physique semblent présenter des résultats inférieurs à ceux des étudiants en entrepreneurship: tolérance à l'ambiguïté, prise de risque, conformisme.

Sous réserve des limites évoquées précédemment, les tendances observées ici pour une majorité de traits nous semblent à nouveau indicatives d'un niveau de potentiel d'entrepreneurship très appréciable chez les étudiants en activité physique évalués lors de notre étude.

Ceci étant, comme pour les entrepreneurs en activité physique, les résultats pour trois des traits de personnalité mesurés paraissent différer sensiblement de ceux obtenus par les

étudiants en entrepreneurship. On sait que ces trois traits (tolérance à l'ambiguïté, prise de risque et conformisme) sont des traits fréquemment associés au profil de l'entrepreneur-type.

Toutefois, en ce qui concerne la variable prise de risque, il convient de rappeler que le niveau relativement élevé rapporté pour les étudiants en entrepreneurship contraste avec une propension plus modérée généralement observée chez l'entrepreneur-type. En ce sens, le profil des étudiants en activité physique sur ce trait se rapproche probablement davantage de celui de l'entrepreneur-type.

Les résultats rapportés pour les deux autres traits paraissent toutefois révélateurs de déficiences susceptibles d'affecter la qualité du potentiel d'entrepreneurship des étudiants en activité physique et soulèvent un certain doute quant aux possibilités effectives d'actualisation de ce potentiel. La question mérite d'être approfondie, qu'il s'agisse de raisons explicatives à ces déficiences ou de mesures auxquelles on pourrait recourir pour y pallier. Déjà sur ce dernier point, nous croyons avec Gasse (1985), que "le milieu scolaire demeure encore celui qui offre le plus de possibilités" et que comme tel, il permet des interventions appropriées aux améliorations souhaitées.

Quant à la faiblesse démontrée pour des caractéristiques aussi importantes que la tolérance à l'ambiguïté et le conformisme, nous avançons, comme première hypothèse explicative de cet état de fait, que les étudiants en activité physique ont développé ces traits en raison notamment de leur participation importante à des activités à caractère sportif. A cet égard, il faut savoir que de nombreux sociologues présentent le sport comme un puissant système d'adhésion aux valeurs sociales et culturelles (Bourdieu, 1978; Brohm, 1976; Levasseur, 1976). L'infrastructure organisationnelle et technique, le cadre délimité dans lequel s'exercent des pratiques codifiées, réglementées, l'appareil mis en place pour

contrôler les participants et assurer le respect des règles établies, assurent la stabilité de l'institution et forcent les adhérents à se conformer aux règlements, sous peine d'en être pénalisés. Dans ce contexte, peu de place pour l'ambiguïté, peu d'opportunité de comportements déviants. Les entrepreneurs et les étudiants en activité physique ont certes, au cours de leur vie, été parmi les plus réguliers à s'adonner aux pratiques sportives. Sur ces bases, on explique peut-être davantage une tendance à moins tolérer l'ambiguïté et à être plus conformiste. Dans une perspective d'entrepreneurship, nous sommes amenés à considérer les pratiques sportives comme ce que Gasse (1985) appelle des activités anti-entrepreneuriales, c'est-à-dire des activités qui nuisent à l'émergence et au développement de l'entrepreneurship en réprimant systématiquement des attitudes, des traits et des motivations inhérents à l'esprit d'entrepreneurship. A cet égard, le reproche de Gasse à l'endroit du système d'éducation s'appliquerait aussi au système sportif.

Entrepreneur en activité physique vs étudiants: les déterminants sociaux

Au plan des déterminants sociaux, sous réserve des limites que nous impose le faible échantillonnage de répondants chez les entrepreneurs, une appréciation globale des données rapportées pour chacune des populations étudiées nous paraît révéler un certain nombre de similarités sans qu'on puisse toutefois conclure à une concordance complète des profils comparés entre eux et par rapport au profil de l'entrepreneur-type.

Eu égard au rang familial, la grande majorité des étudiants et entrepreneurs de notre étude sont puînés. C'est le cas pour près de 80% des étudiants et pour 62,5% des entrepreneurs. Chez l'un et l'autre groupe, le second rang regroupe le plus grand nombre de répondants: 33,5% pour les étudiants et 50% pour les entrepreneurs. Chez ces derniers, le rang d'aîné est occupé par presque le double de répondants puisque 37,5% s'y retrouvent en comparaison à 20,8% des étudiants. Ces données diffèrent par ailleurs

sensiblement des observations rapportées par Petrof (1980) et Kierulff (1975) qui font état d'une forte corrélation entre le rang d'aîné de famille et la décision de devenir entrepreneur. Chez notre échantillonnage d'entrepreneurs en activité physique, la corrélation devient très forte lorsque l'on prend simultanément en considération les rangs d'aîné et de second, 87,5% des répondants s'y retrouvant. Elle s'établit à 54,1% pour les étudiants.

L'importance de l'influence familiale sur la décision de devenir entrepreneur semble se confirmer chez nos entrepreneurs en activité physique, 62,5% d'entre eux attestent avoir un membre de leur famille immédiate en affaires. Dans 37,5% des cas, il s'agit du père lui-même. Chez les étudiants, la proportion est presque similaire puisque 58,3% rapportent qu'un des membres de leur famille immédiate est en affaires. Dans 45,8% des cas, le père et/ou la mère sont en affaires, alors que 37,5% des répondants rapportent que leur père est en affaires. Pour nos entrepreneurs en activité physique, les résultats rapportés divergent quelque peu de ceux de diverses études quant à l'influence des parents eux-mêmes dans la décision de devenir entrepreneur. Alors que plusieurs études (Kierulff, 1979; Litvak et Maule, 1980; Petrof, 1980; Scanlan, 1980; Shapero, 1980) situent à environ 50% le nombre d'entrepreneurs dont l'un des parents est lui-même entrepreneur. Jacobowitz et Vilder (1982) rapportent un taux de 72%. Dans le cas des entrepreneurs en activité physique évalués, ce taux s'établit à 37,5%. Avec 45,8%, les étudiants semblent se rapprocher davantage de la moyenne de 50% rapportée par une majorité d'études sur cette dimension.

La nature des motifs évoqués pour entreprendre un jour la mise sur pied de sa propre affaire présente une forte similarité chez les deux populations étudiées, pour trois des quatre principaux motifs identifiés. Être indépendant, faire de l'argent, être son propre patron, voir croître l'entreprise sont les quatre motifs majeurs auxquels réfèrent étudiants et

entrepreneurs comme facteurs d'incitation à la création d'une entreprise. À l'exception du motif "voir croître l'entreprise", étudiants et entrepreneurs accordent sensiblement la même importance aux trois premiers motifs. Ces résultats confirment ceux des nombreuses recherches effectuées sur ces dimensions et rapportées par Gasse (1985). Comme tels, ils renforcent aussi l'appariement déjà observé à partir des traits de personnalité entre le profil des entrepreneurs en activité physique évalués et celui d'un entrepreneur-type. De plus, ces mêmes résultats tendent à confirmer qu'une majorité des répondants étudiants présentent un profil réel d'entrepreneur.

Les résultats rapportés eu égard à la croissance de l'entreprise comme motif de création d'une entreprise, semblent, dans le cas des entrepreneurs en activité physique, diverger sensiblement par rapport aux résultats rapportés sur la même variable pour l'entrepreneur-type (Gasse, 1985). Par contre, deux fois plus d'étudiants se disent sensibles à cette dimension. Bien que notre étude ne permette pas de le vérifier, l'hypothèse de facteurs situationnels spécifiques aux entrepreneurs en activité physique pourrait expliquer en partie les divergences observées. De plus, comme l'indique Gasse (1985), même si, à partir d'un ensemble de caractéristiques habituellement attribuées aux entrepreneurs, il est possible de dresser un profil général de leurs caractéristiques les plus communes, il ne faut pas oublier qu'il n'y a pas qu'un seul type d'entrepreneur mais plusieurs dont les "caractéristiques ne sont pas toujours semblables et quelques fois presque contradictoires". Outre le fait que "chaque être humain est un être complexe dont la personnalité est unique", les auteurs qui se sont intéressés à l'élaboration de typologies d'entrepreneurs prennent en considération une importante diversité de facteurs. Motivations, attitudes, comportements, rôles, fonctions, milieu organisationnel, formation scolaire, sont autant de variables susceptibles d'influencer le style d'entrepreneurship

adopté. Celui des entrepreneurs en activité physique reste à ce jour mal connu. La problématique mériterait d'être approfondie.

Les résultats rapportés par notre étude quant à l'intérêt du groupe d'étudiants mesurés pour le domaine des affaires paraissent particulièrement concluants. D'abord la proportion d'entre eux qui affirment être déjà en affaires ne manque pas de surprendre: elle s'établit effectivement à près de 30% des répondants. De toute évidence, il y a là un bassin important de personnes qui ont déjà vécu une certaine expérience d'entrepreneurship. Ces résultats concordent avec ceux rapportés sur les traits de personnalité et tendent à confirmer encore davantage l'existence d'un niveau d'entrepreneurship intéressant chez les étudiants en activité physique de notre étude. Ceci dit, il aurait d'autre part été intéressant de connaître la nature des entreprises en cause, leur importance en termes de chiffres d'affaires, de part de marché, de nombre d'employés, le rôle et les fonctions des répondants au sein de ces organisations. De même, il aurait été intéressant de savoir depuis quand ces entreprises sont en opération. Ce sont d'autres dimensions qui pourraient faire l'objet de recherches ultérieures dans le domaine de l'entrepreneurship en activité physique.

Les résultats relatifs au désir de se lancer en affaires un jour et d'en faire la principale occupation de sa carrière sont à la fois étonnants et révélateurs. Étonnants quant au taux certes, puisque plus de 87% disent penser à se lancer en affaires un jour. Le moins qu'on puisse en dire, c'est qu'une proportion aussi forte de répondants est indicative d'une tendance lourde quant à l'attrait réel qu'exercent les affaires et l'entrepreneurship sur les étudiants en activité physique. Ceci dit, ces résultats concordent avec ceux d'autres études effectuées au Québec auprès d'étudiants. Selon Gasse (1989) une enquête effectuée par SEROM, auprès d'étudiants universitaires pour l'année scolaire 1986-1987, a révélé que près de 52% d'entre eux avaient l'intention de se lancer à leur propre compte. Pour sa part,

Gasse (1989) rapporte que près de 50% d'étudiants collégiaux interrogés à ce sujet envisageaient démarrer une entreprise. Par ailleurs, puisque notre étude ne permettait pas une analyse plus fine des réponses apportées sur cette dimension, on peut s'interroger sur la qualité de l'intérêt massif manifesté pour les affaires. La possibilité, le projet ou l'idée de se lancer un jour en affaires est sans doute plus immédiat pour certains répondants, plus éloigné pour d'autres, ou encore demeure une éventualité envisagée parmi de multiples autres possibilités. Sans pour autant remettre en cause l'importance de la tendance observée, une analyse plus poussée de ces diverses alternatives aurait probablement pour effet de pondérer davantage le niveau moyen d'intérêt exprimé. Enfin, on ne peut ignorer qu'une plus grande familiarisation avec les exigences de l'entrepreneurship pourrait aussi contribuer à modifier chez certains étudiants l'attrait d'un milieu dont ils avaient jusque là une perception limitée.

Conclusion

L'analyse des résultats rapportés pour l'ensemble des traits psychologiques et déterminants sociaux mesurés, compte tenu des limites de cette étude, révèlent, chez les entrepreneurs qui ont participé à la recherche, un profil très proche de celui de l'entrepreneur-type tel que décrit généralement dans les études du même genre.

Par ailleurs, la comparaison des résultats rapportés respectivement pour le groupe d'entrepreneurs et pour le groupe d'étudiants en activité physique a révélé une forte analogie des profils psychologiques de l'un et l'autre groupe.

Sans être en mesure de généraliser actuellement les résultats observés à l'ensemble de l'une ou l'autre des populations en cause, nous considérons que ces résultats sont suffisamment révélateurs d'une tendance à l'entrepreneurship pour encourager la

poursuite d'études plus exhaustives sur la détection et le développement du potentiel d'entrepreneurship des étudiants universitaires intéressés au domaine de l'activité physique.

CONCLUSION

Cette étude descriptive s'intéressait à la problématique générale de l'entrepreneurship en activité physique. Compte tenu de l'absence de recherche dans ce domaine, elle visait, dans un premier temps, à établir le potentiel d'entrepreneurship chez une population d'étudiants en activité physique en prenant comme base de comparaison le profil d'un ensemble de traits psychologiques et de déterminants sociaux identifiés chez une population d'entrepreneurs en activité physique. De plus, l'étude visait à vérifier l'intérêt des étudiants pour le domaine des affaires.

Aux fins de notre recherche, nous avons soumis les deux populations à deux instruments de mesure. L'un servait à mesurer onze traits de personnalité généralement attribués aux entrepreneurs. L'autre mesurait certains déterminants sociaux habituellement associés aux entrepreneurs.

Pour un étudiant sur deux, les résultats rapportés confirment l'existence d'un potentiel d'entrepreneurship évident chez la population étudiée. En outre, on constate un intérêt fort élevé pour le domaine de l'entrepreneurship et des affaires.

Ce niveau d'intérêt ne laisse aucun doute puisque plus de 87% des étudiants évalués se disent prêts à prendre des cours dans le domaine, donc à consacrer des efforts spécifiques pour se donner une certaine formation complémentaire à leur champ de spécialisation. C'est là l'expression claire d'attentes très particulières pour une part importante de cette clientèle étudiante en activité physique. Ajoutons par ailleurs que 87,5% des entrepreneurs en activité physique de notre échantillonnage ont également exprimé leur intérêt pour des cours en entrepreneurship et en affaires. Issus des programmes de formation traditionnels en activité physique, ces entrepreneurs n'ont pu bénéficier d'aucune formation dans le domaine de l'entrepreneurship. Ils sont donc contraints, pour une forte proportion, à un apprentissage *sur le tas*. En effet, les

programmes universitaires actuels ne répondent toujours pas à ce type de besoins qu'il s'agisse de dépistage, d'encouragement, d'encadrement ou de développement des entrepreneurs et futurs entrepreneurs spécialisés en activité physique.

Finalement, le type d'instrument utilisé pour mesurer les traits de personnalité semble supporter les observations rapportées par les auteurs qui ont déjà eu recours aux mêmes instruments, eu égard à leur pertinence dans l'identification d'entrepreneurs potentiels. De même l'utilisation complémentaire d'un questionnaire relatif aux déterminants sociaux semble effectivement permettre une prédiction plus précise des comportements et intérêts en entrepreneurship.

Alors que cette recherche descriptive permet un premier éclairage sur la problématique de l'entrepreneurship en activité physique, elle soulève aussi une multitude de questions. Vraisemblablement, si l'on s'en remet aux résultats de notre étude, l'absence quasi-totale de jeunes professionnels en activité physique faisant oeuvre d'entrepreneurs dans le domaine ne peut s'expliquer par l'absence d'aptitudes à l'entrepreneurship. Si un nombre important d'entre eux présentent un niveau de potentiel élevé, il faudra donc s'interroger sur d'autres aspects pour tenter de clarifier davantage cette problématique. En ce sens, l'impact d'une participation intensive à des activités sportives, le caractère possiblement anti-entrepreneurial de ces activités, les déficiences des programmes de formation universitaire en activité physique tant qu'à des cours en entrepreneurship, l'inexistence de mécanismes d'identification et d'encadrement des étudiants qui présentent des dispositions à l'entrepreneurship, le peu de mobilité professionnelle permise par une formation disciplinaire trop spécialisée, voilà autant d'avenues qu'il conviendrait d'approfondir comme causes possibles de cette absence d'entrepreneurs en activité physique. Ceci dit, compte tenu des limitations de l'étude eu égard notamment à un échantillonnage limité,

à son caractère ponctuel et à l'objet d'étude, il faudra attendre les résultats d'études ultérieures plus larges, de type longitudinal, recourant aux même instruments de mesure comme à d'autres instruments pour en arriver à des résultats plus probants sur le profil d'entrepreneurship des entrepreneurs en activité physique et les prédispositions des étudiants dans le même domaine.

Sur la dimension même du potentiel d'entrepreneurship, nous retenons parmi les questions les plus intéressantes à explorer, les suivantes

1. Par rapport au potentiel d'entrepreneurship, comment les étudiants en activité physique se comparent-ils à d'autres populations d'étudiants?
2. Peut-on faire des rapprochements entre le fait d'avoir un potentiel d'entrepreneurship élevé et le fait d'être un sportif accompli?
3. Quel est le potentiel d'entrepreneurship des étudiantes en activité physique?
4. Quel est le profil d'entrepreneurship des entrepreneures en activité physique?

BIBLIOGRAPHIE

- AIUEEAPQ. (1982). *La prise de position de l'AIUEEAPQ quant à l'orientation de l'éducation physique québécoise*. Lettre adressée aux directeurs des unités départementales universitaires d'éducation physique et sportive et des sciences de l'activité physique du Québec. Montréal: Bureau de direction des étudiants et étudiantes en activité physique du Québec.
- Alderfer, C. P. (1972). An empirical test of a new theory of human needs. *Organisation Behavior and Human Performance, 1969, Existence, Relatedness and Growth*. New-York: Free Press.
- Allport, G. W. (1937). *Personality, a psychological interpretation*. New-York: Holt.
- Allport, G. W. (1961). *Pattern growth in personality*. New-York: Holt.
- Argyle, M., Furnham, A., & Graham, J. A. (1981). *Social situations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Anastasi, A. (1972). *Personality Research Form.: The seventh mental measurement yearbook*. Hyland Park: Gryphon Press.
- Baumbach, C. M. & Shoen, J. E. (1979). Assessing entrepreneurial potential. *Proceedings of the 24th annual conference of the International Council of Small Business*. Québec.
- Béliveau, F. (1982, 2 juillet). Les éducateurs physiques du Québec décident de se regrouper. *La Presse*.
- Belley, A. (1989). Opportunité d'affaires: objet négligé de la recherche sur la création d'entreprises. *Revue internationale de gestion des petites et moyennes organisations*, 4(1), 24-33.
- Birch, D. L. (1981). Who creates jobs. *Public Interest*, 65, 1-14.

- Bouchard, C. & Landry, F. (1985). La pratique des activités physiques. *Traité d'anthropologie médicale: l'Institution de la santé et de la maladie* (pp. 861-905). Québec et Lyon: Presses de l'Université du Québec, Institut québécois de recherche sur la culture; Presses Universitaires de Lyon.
- Bouchard, C. et al. (1984, février). *Physical activity sciences: Evolution and issues*. Québec: Département d'éducation physique, Université Laval.
- Bouchard, G. (1982). Élargir nos horizons professionnels. *Le Desport*, 28.
- Bourdieu, P. (1978). Pratiques sportives et pratiques sociales. *Conférence présentée au Congrès International de l'HISPA* (pp. 17-37). Paris: INSEPS.
- Brockhaus, R. H. & Horwitz, P. S. (1986). The psychology of the entrepreneur. In D. L. Sexton & R. W. Smilor (Eds.), *The art and science of entrepreneurship*. Cambridge, MA: Bollinger Publishing.
- Brohm, J. M. (1976). *Sociologie politique du sport*. Paris: J. P. Delarge, Éditions Universitaires.
- Cattell, R. B. (1965). *Scientific analysis of personality*. Hamondsworth: Penguin.
- Chell, E. (1985). The entrepreneurial personality: A few ghosts laid to rest? *International Journal of Small Business*, 3(3), 43-54.
- Collins, O. F. (1964). *The enterprising man*. East Lansing, MI: Michigan State University Press.
- Carland, J. W., Hoy, F., Boulton, W. R., & Carland, J. C. (1984). Differentiating entrepreneurs from small business owners: A conceptualization. *Academy of Management Review*, 9(2), 354-359.
- Cooper, A. C., Dunkelberg, W. C. (1987). Entrepreneurial research: Old questions, new answers and methodological issues. *American Journal of Small Business*, 11(3), 11-23.

- Côté, D. (1982). Le droit au travail par une meilleure formation. Communication présentée au 8ème Symposium de l'AIEUEEAPQ [Association des étudiants(es) en activité physique]. *Le Desport*, 29.
- Demers, P. (1982). La formation universitaire: La clef d'une réorientation de l'éducation physique québécoise. *AIEEPO, L'éducation physique. où va la profession?* (pp. 91-134). Montréal: Éditions Bellarmin (Dossiers Beaux-Jeux, 7).
- Demers, P. (1982). L'éducation physique québécoise replacée dans une perspective d'éducation permanente. *Intracom*, 8.
- Demers, P. J. (1981). La formation universitaire: la clef d'une réorientation de l'éducation physique québécoise. *Intracom, Bulletin d'Information sur l'Éducation Physique Québécoise*, (pp. 1-10). Université de Sherbrooke: Faculté d'éducation physique et sportive.
- Demers, P. J. (1979). La problématique des débouchés en éducation physique au Québec. *Intracom, Bulletin d'Information sur l'Éducation Physique Québécoise* (2), (pp. 1-4). Université de Sherbrooke: Faculté d'éducation physique et sportive.
- Désy, J. (1986). *Relance 1986. Extraits de la 8e enquête auprès de diplômés de l'UQTR, été 1982 à hiver 1985*. Trois-Rivières: Université du Québec à Trois-Rivières.
- Doctors, S. I., & Juris, H. A. (1971). *Management and technical assistance for minority enterprise*. Mémoire inédit, Northwestern University.
- Dussault, L., & Lorrain, J. Les entreprises en phase de démarrage: Profil psychologique et comportement de gestion. *Revue internationale de gestion des petites et moyennes organisations*, 2,(1), 1986, 26-38.
- Ettinger, J. C. (1983). Le profil psychologique du créateur d'entreprise. *Revue Française de Gestion*, 41: 24-30.
- Fortin, P. A. (1986). *Devenez entrepreneur*. Québec: Presses de l'Université du Québec.

- Garneau, P. B., & Cardillo, P. (1977). *Les perspectives d'emploi dans le secteur des loisirs et des sports*. Québec: Direction générale de recherche, Ministère du travail et de la main-d'oeuvre.
- Gasse, Y. (1976, mai). Modèle d'entrepreneurship: Profil et rôles. *Communication présentée au 44ème Congrès de l'ACFAS*. Sherbrooke.
- Gasse, Y. (1982). Elaborations on the psychology of entrepreneur. In C.A. Kent, D.L. Sexton, K.X. Vesper, *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Gasse, Y. (1982, novembre). L'entrepreneur moderne: Attributs et fonctions. *Gestion*, 7(4): 3-10.
- Gasse, Y. (1985). L'entrepreneurship: Une stratégie de recherche et d'intervention pour le développement. *Revue internationale de gestion des petites et moyennes organisations*, 1(5): 8-24.
- Girard, M. (1984, 10 décembre). Le conditionnement physique, une affaire rentable au Québec. *La Presse*.
- Guay, D. & Boileau, R. (1986). Sport et plein-air, témoins d'une culture corporelle en mutation. *Les pratiques culturelles des Québécois* (pp. 319-342). Québec: Institut québécois de recherche sur la culture.
- Guilford, J. O. (1961). *Personality*. New-York: Holt.
- Hornaday, J. A. & Aboud, J. (1971). Characteristics of successful entrepreneurs. *Personnel Psychology*, 24: 141-153.
- Hornaday, J. A. & Bunker, C.S. (1970). The Nature of the entrepreneur. *Personnel Psychology*, 23(1): 47-54.

- Hull, D. L., Bosley, J. J. & Udell, G. G. (1980). Renewing the hunt for the heffalump: Identifying potentiel entrepreneurs by personality characteristics. *Journal of Small Business*, 18(1): 11-18.
- Jackson, D. N. (1976). *Jackson Personality Inventory Manual*. London: Research Psychologist Press.
- Jacobowitz, A., & Vilder, D. (1982). Characteristics of entrepreneurs: Implication for vocational guidance. *Vocational Guidance Quarterly*, 30(3): 252-257.
- Julien, P. A. (1986, juillet). Entrepreneurship, entrepreneur et théorie économique. Cahier de recherche, *Groupe de recherche en économie et gestion des petites et moyennes organisations et de leur environnement*. Trois-Rivières: Université du Québec à Trois-Rivières.
- Kelly, E. L. (1978). Personality Research Form. *Seventh Mental Measurement Yearbook*. Gryphon Press.
- Kent, C. (1983). Business education for women entrepreneur. *Journal of Business Education*, 59(1): 28-33.
- Kets de Vries, M. F. R. (1977). The entrepreneurial personality: A person at the crossroad. *Journal of Management Studies*, 14(1): 34-57.
- Kierulff, H. (1975). Can entrepreneurs be developed. *MSU Business Topics*, 23(1): 39-45.
- Komives, J. L. (1972). Characteristics of entrepreneurs. *Business Quarterly*, 37(2): 76-79.
- Kourilsky, M. (1980). Predictors of entrepreneurship in a simulated economy. *Journal of Creative Behaviors*, 14(3): 175-198.
- Lacerte, P. (1989). Les créateurs d'entreprise. *A+, Le magazine affaires +*, (pp. 14-21). Montréal: Publications Transcontinental.

- Lachman, R. (1980). Toward measurement of entrepreneurial tendencies. *Management International Review*, 20: 108-116.
- Larouche, R. (1984). Les diplômés en éducation physique: caractéristiques et situation sur le marché du travail. *La Revue québécoise de l'activité physique*, 2-3: 71-83.
- Levasseur, R. (1976). Sport, de la pratique au discours. Le cas de la société québécoise. In M. Boutin, E. Volant & J. C. Petit (Eds.), *L'homme en mouvement. Le sport, le jeu, la fête*. (pp. 11-52). Montréal: Fides.
- Litvak, I., & Manle, C. (1976). Comparative technical entrepreneurship. Some perspectives. *Journal of International Business Studies*, 7(1): 31-38.
- Lopiano, D. A. (1984, September). How to pursue a sport management career. *Joperd*, 15-19.
- Lynch, R. B. (1983, November 13). The new wave in health clubs. *The New York Times*, 21.
- Marois, L. (1984). En éducation physique et sportive, 4 diplômés sur 5 occupent un emploi. *Liaison*, 13.
- Marcotte, G. & Larouche, R. (1984). Situation occupationnelle des diplômés(es) de 1982 et de 1983 du Département d'éducation physique de l'Université Laval. *Annales de l'ACFAS*, 51.
- McClelland, D. (1961). *The achieving society*. Princetown, NJ: D. Van Nostrand.
- McClelland, D. C., & Winter, D. G. (1969). *Motivating economic achievement*. New-York: Free Press.
- McClelland, D. N. (1965). Achievement and entrepreneurship: A longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1: 389-392
- McIntyre, M. & Tankersley, T. (1982, March). An overview of current management: Issues and problems. *Joperd*, 10-12.

- Ministère de la main-d'oeuvre et de la sécurité du revenu. (1984). Prévisions pour 1985 au Québec. *Le Journal du travail*, 12-14. Québec: Gouvernement du Québec, Direction des communications.
- Ministère de l'industrie, du commerce et du tourisme. (1983). *Profil de l'industrie québécoise des articles de sport*. Québec: Direction générale de l'industrie.
- Ministère de l'Industrie et du commerce. (1979). *Analyse du secteur des articles de sport et de loisir de plein-air au Québec*. Québec: Direction générale de la recherche et de la planification.
- Morgan, C.T. (1961). *Introduction to psychology*. Toronto: McGraw-Hill.
- Organisation mondiale de la santé. (1984, 9-13 juillet). A discussion document on the concept and principles. In *Health, Promotion: Concepts and Principles, a selection of papers presented at the working group on concepts and principles* (pp. 19-22). Copenhagen:
- Palmer, M. (1971). The application of psychological testing to entrepreneurial potential. *California Management Review*., 13(3): 32-38
- Paris, R.H. (1983). A selected listing of doctoral dissertations in administration theory and practice related to physical education and sport (1972-1978). In Ziegler & Bowie's, *Management Competency Development in Sport and Physical Education*. Philadelphia: Lea & Febiger.
- Parkhouse, B. L. (1984, September). Sport Management. *Joperd*, 12-14.
- Parkhouse, B. L., Ulrich, D. O., & Soucie, D. (1982). Research in sport management: A avital rung of this new corporate ladder. *Quest*, 34(2), 176-186.
- Petrof, J. V. (1980). Entrepreneurial profile: A discriminant analysis. *Journal of Small Business Management*, 18(4), 13-17.

- Peterson, R. (1978). *Petites et moyennes entreprises, pour une économie équilibrée*. Montréal: Le Cercle du Livre de France.
- Powell, J. D., Bimmerlie, C. F. (1980, January). A model of entrepreneurship: Moving toward precision and complexity. *Journal of Small Business*, 18(1): 33-36.
- Pronovost, G. (1986). *Significations et transformations des activités de loisir. Les pratiques culturelles des Québécois*. (pp. 343-377). Québec: Institut Québécois de Recherche sur la Culture.
- Sabourin, J. P., & Gasse, Y. (1989). Le potentiel entrepreneurial et les intentions de création d'entreprise des élèves et des diplômés de Cegep. *Revue internationale de gestion des petites et moyennes organisations*, 4(2), 12-23.
- Quain, R. J., Parks, J. B. (1986, April). Sport management survey, employment perspectives. *Joperd*, 18-21.
- Roberts, E. B. (1968). A basic study of innovators: How to keep and capitalize on their talents. *Research Management*.
- Roy, L. (1985). *Le point sur les habitudes de vie: l'activité physique* (121 p). Québec: Conseil des affaires sociales et de la famille.
- Shapero, A. (1971). *An action program for entrepreneurship*. Texas: Multi-Disciplinary Research.
- Shapero, A. (1975, November). The displaced, uncomfortable entrepreneur. *Psychology Today*, 83-88.
- Shapero, A., & Sokol, L. (1982). *The social dimensions of entrepreneurship*. *Encyclopedia of Entrepreneurship* (p. 72). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Schere, J. L. (1982). *Tolerance of ambiguity as a discriminating variable between entrepreneurs and management*. Proceeding of Academy of Management.

- Schrage, H. (1965, November-December). The R & D entrepreneur: Profile of success. *Harvard Business Review*, 43(6): 120-127.
- Schumpeter, J. A. (1949). Economic theory and entrepreneurship history. In *Change and the entrepreneur, postulates and patterns for entrepreneur history*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Sens, D. (1984). L'activité physique en entreprise: Un gadget ou un instrument de développement des travailleurs et de l'organisation? *Intracom*, 13.
- Sexton, D. L. (1987). Advancing small business research: Utilizing research from other areas. *American Journal of Small Business*, 11(3), 25-30.
- Sexton, D. L., & Bowman, N. (1983). Determining entrepreneurial potential of students: Comparative psychological characteristics analysis. *Proceedings Academy of Management*. Dallas.
- Sexton, D. L., Bowman, N. B. (1984, April). Entrepreneurship education: Suggestions for increasing effectiveness. *Journal of Small Business Management*, 18-25.
- Tate, C. E., Megginson, L. C., Scott, C. R. & Trueblood, L. R. (1982). *Successful small business management*. Plano, TX: Business Publications.
- Thibaudeau, C. (1986, 30 août). Les articles de sport se sont bien vendus cet été. *La Presse*.
- Toulouse, J. M. (1979). *L'entrepreneurship au Québec*. Montréal: Les Presses H.E.C.
- Van Heesch, T. (1984, October). Structural change and small and medium sized enterprises. In P. A. Julien, J. Chicha & A. Joyal (Eds.), *La PME en devenir dans un monde en mutation*. Comptes rendus du colloque international de Trois-Rivières, Trois-Rivières.
- Vesper, K. H. (1980). *New venture strategies*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Villedieu, Y. (1988, mai). Le bizness du fitness. *L'actualité*, 36-42.

- Wainer, H. A., Rubin, I. M. (1969). Motivation of research and development entrepreneurs. *Journal of Applied Psychology*, 53(3): 178-184.
- Warnick, R. B. (1985, Spring). Marketing fitness: It's about time. *Leisure Information*, 11(4), Department of Recreation, Leisure Studies, Physical Education and Sport, New-York University.
- Wiggins, J. S. (1973). *Personality and prediction: principles of personality assessment*. Reading, PA: Addison-Wesley.
- Ziegler, E. F. (1979, January). The Case for Management Theory and Practice in Sport and Physical Education. *Joperd*, 36.
- Ziegler, E. F. (1982, Jan-Feb). A Competency-based approach to management development. *Cahper Journal*, 18-19.

ANNEXE I

DÉFINITION DES TRAITS MESURÉS ET DES ÉCHELLES DE VALIDITÉ

Anxiété. État psychologique qui marque des sentiments d'inquiétude, de crainte, d'appréhension, de préoccupation, de tension, d'insécurité. Un résultat élevé sur l'échelle de mesure de ce trait est indicatif d'une tendance à manifester les symptômes généralement associés à l'anxiété. La personne qui obtient un faible résultat confirme son aptitude à conserver son calme dans des situations difficiles et est décrite comme une personne détendue, sereine et capable de se dominer.

Goût du changement: Un résultat élevé sur cette échelle révèle le goût d'expériences nouvelles et différentes, l'aversion pour la routine, l'aptitude à modifier ses valeurs et opinions selon diverses circonstances et une facilité d'adaptation aux changements qui surviennent dans son environnement.

Estime de soi: Un résultat élevé sur cette dimension est indicatif d'un haut niveau de confiance en soi, d'une facilité d'entregent, d'une prédisposition à s'exprimer ouvertement, d'une certaine capacité à résister aux influences et à ne pas se laisser embarrasser. En situations interpersonnelles, ces personnes font sentir leur présence et s'expriment avec aplomb. Un résultat faible est par contre révélateur d'une personnalité malhabile et mal à l'aise dans ses relations avec les autres ou au sein d'un groupe. Ces personnes s'évaluent négativement, craignent l'embarras et sont inconfortables et insécures dans des situations sociales qui ne leurs sont pas familières.

Tolérance à l'ambiguïté: Un résultat élevé sur cette dimension indique que la personne n'aime pas les situations ambiguës ou incertaines. Elle veut des réponses à toutes ses questions. Elle désire appuyer ses décisions sur une connaissance approfondie des détails d'une situation; elle ne peut se satisfaire de suppositions, d'à peu près ou de probabilités. Un résultat faible révèle une aptitude à agir en dépit d'une certaine ambiguïté ou d'une connaissance incomplète de tous les tenants et aboutissants d'une situation.

Niveau d'énergie: Les individus qui présentent un résultat élevé sur ce trait sont actifs et dynamiques, se plaignent rarement d'être fatigués et sont capables de travail intense ou d'activités récréatives vigoureuses pendant de longues périodes. On les qualifie de persévérants, travailleurs, enthousiastes, ardents et infatigables. Un résultat faible par contre dénote une tendance à se fatiguer plus facilement et rapidement, à éviter les activités exténuantes. Ces individus démontrent moins d'endurance, ont besoin de beaucoup de repos et sont lents à agir.

Autonomie: Un résultat élevé révèle une personne d'esprit indépendant, qui tend à résister et à échapper aux contraintes et restrictions. Elle aime se sentir libre d'attaches, qu'il s'agisse de personnes, d'obligations ou de lieux. Un résultat faible dénote une tendance à la dépendance, à la soumission, à l'acceptation, à l'incapacité de se prendre en mains ou de mener ses propres affaires. Cette personne a besoin d'un cadre, de directives précises. Elle s'en remet facilement aux autres.

Innovation: Un résultat élevé révèle un individu qui recherche l'originalité de pensée, s'intéresse au développement de solutions nouvelles pour résoudre les problèmes, valorise les idées nouvelles et aime expérimenter ou improviser des façons de faire différentes. On qualifie l'individu d'ingénieux, original, innovateur, créateur. Un résultat faible dénote un manque général de créativité, un conservatisme de pensée, une préférence pour les activités routinières. On dit alors de la personne qu'elle manque d'imagination, qu'elle n'est pas inventive, qu'elle a peu de créativité, qu'elle affectionne la routine.

Ténacité: Un résultat élevé indique une volonté de travailler pendant de longues heures, l'aptitude à ne pas démissionner facilement face à un problème, à persévérer dans une situation qui présente des difficultés importantes. Une personne tenace est patiente et ne connaît pas de relâche dans ses habitudes de travail. Un résultat faible révèle une

personne qui abandonne facilement face aux problèmes et aux situations difficiles. Elle a tendance à faire le minimum et à bâcler rapidement le travail ou les tâches qui demandent patience et persévérance.

Domination: Un résultat élevé indique une forte tendance à contrôler son environnement, à influencer ou diriger les autres. Cette personne exprime et défend ses opinions avec force, aime jouer le rôle de leader et peut spontanément s'imposer comme tel au sein d'un groupe. Un résultat faible révèle une tendance à se laisser influencer, à accepter facilement d'être dirigé. Une telle personne prend peu de place au sein d'un groupe, s'exprime peu et se satisfait d'évoluer au gré des situations et événements sans chercher à imposer un certain contrôle.

Prise de risque: Un résultat élevé révèle un goût prononcé pour les jeux de hasard ("gambling") et pour toute aventure qui comporte un élément de danger. Une telle personne tire satisfaction à s'exposer sinon à rechercher des situations risquées. Cette personne est qualifiée d'audacieuse, d'intrépide, d'aventureuse, d'hardie, d'imprudente ou de casse-cou. Un résultat faible dénote une approche prudente face aux situations hasardeuses, une tendance à éviter de prendre un risque personnel même s'il y a possibilité d'une récompense appréciable. Ces personnes sont décrites comme prudentes, hésitantes, conservatrices, circonspectes, vigilantes, réticentes, précautionneuses.

Conformisme: Un résultat élevé révèle une personne sensible à l'influence sociale et aux pressions des pairs, portée à modifier son comportement pour l'ajuster aux normes établies et capable de s'adapter rapidement pour se conformer aux exigences du groupe auquel elle s'associe. Ces individus sont perçus comme étant dociles, soumis, consentants, résignés, influençables, coopératifs, souples, accommodants. Un résultat faible, au contraire, dénote un esprit d'indépendance, peu de sensibilité aux opinions des

autres, une tendance à agir à l'encontre des influences sociales. L'individu refuse de suivre la foule. On le décrit comme étant individualiste, non-conformiste, contestataire, auto-déterminé et qui ne compte que sur ses propres moyens.

Définition des échelles de validité

Inadvertance: Cette échelle est incluse pour détecter le taux de réponses erronées dû à l'inadvertance ou au manque d'attention ou encore à la négligence du répondant au moment de répondre au questionnaire. Un résultat élevé indiquerait le peu de valeur de l'exercice et amènerait le rejet du questionnaire.

Désirabilité: Cette échelle permet de vérifier la validité des réponses apportées au questionnaire en ce qu'elle vérifie si le répondant tend à se décrire en termes jugés généralement comme acceptables. Ce qui devrait normalement être le cas puisque, consciemment ou non, nous avons tous tendance à nous présenter une image de soi qui est favorable. C'est aussi ce qu'indiquera un résultat élevé, confirmant ainsi l'attention apportée par le répondant dans ses réponses aux énoncés du questionnaire.

Population et échantillon

Pour la population étudiante, l'univers idéal de recherche comprend les 203 étudiants masculins qui, en avril 1988, étaient inscrits au programme de premier cycle offerts en Sciences de l'activité physique à l'Université du Québec à Trois-Rivières. La liste des étudiants en cause fournie par le Registraire de l'université a servi de cadre d'échantillonnage.

De ce cadre d'échantillonnage, un échantillon de 24 étudiants a été tiré par méthode aléatoire simple. La totalité a accepté de répondre aux questionnaires d'enquête.

Pour la population des entrepreneurs masculins, la liste de 28 firmes de consultants en activité physique et médecine préventive auprès des entreprises, fournie par Kino-Québec pour 1986, a servi de cadre d'échantillonnage initial. La totalité de ces firmes ont été sollicitées. En raison du faible taux de répondants ($n = 4$) et à des fins de convenance, l'auteur de la recherche a subséquemment sollicité la participation des dirigeants de 10 organismes et entreprises de la région trifluvienne oeuvrant dans le domaine de l'activité physique. Après relance des répondants, huit entrepreneurs masculins ont retourné les questionnaires d'enquête.

ANNEXE II

PROFILS COMPARÉS DES RÉSULTATS MOYENS POUR DES
CARACTÉRISTIQUES PSYCHOLOGIQUES IDENTIFIÉES CHEZ DES ÉTUDIANTS
EN ACTIVITÉ PHYSIQUE, DES ENTREPRENEURS EN ACTIVITÉ PHYSIQUE ET
DES ÉTUDIANTS EN ENTREPRENEURSHIP

Tableau 4

Profils comparés des résultats moyens pour des caractéristiques psychologiques identifiées chez des étudiants en activité physique, des entrepreneurs en activité physique et des étudiants en entrepreneurship.

Traits mesurés	Étudiants en activité physique (n = 24)	Entrepreneurs en activité physique (n = 8)	Étudiants en entrepreneurship *
Anxiété	9,7	8,5	9,4
Changement	12,8	13,0	9,4
Estime de soi	15,4	16,3	14,7
Tolérance à l'ambiguïté	12,5	14,0	9,1
Niveau d'énergie	16,6	15,9	14,0
Autonomie	10,8	10,7	8,0
Innovation	13,7	13,3	14,6
Ténacité	15,0	13,8	10,9
Domination	14,0	15,5	12,5
Prise de risque	11,0	12,1	14,7
Conformisme	10,1	12,5	6,9

* Voir Sexton & Bowman, op. cit.

ANNEXE III

QUESTIONNAIRES D'ENQUÊTE RELATIFS AUX TRAITS DE PERSONNALITÉ ET AUX DÉTERMINANTS SOCIAUX

INVENTAIRE DE TRAITS DE PERSONNALITÉ

Traduit et adapté de
«Jackson Personality Inventory»
et «Personality Research Form»

Par

J. J. Pronovost, professeur
Département des sciences de l'activité physique
Université du Québec à Trois-Rivières

Dans les pages qui suivent, vous trouverez une série d'énoncés qu'on pourrait possiblement utiliser pour se décrire soi-même.

Lisez chaque énoncé attentivement et jugez s'il vous décrit ou non. Puis indiquez votre réponse sur la feuille de réponse fournie séparément.

Si vous êtes d'accord avec un énoncé ou jugez qu'il vous décrit effectivement, répondez VRAI au-dessus du numéro correspondant à la question sur la feuille-réponse. Si vous n'êtes pas d'accord avec l'énoncé ou jugez qu'il ne vous décrit pas, répondez FAUX au-dessous du numéro correspondant à la question sur la feuille-réponse.

En inscrivant vos réponses sur la feuille-réponse, assurez-vous que le numéro de l'énoncé que vous venez de lire correspond précisément à celui de la feuille-réponse.

Répondez à chaque énoncé par VRAI ou FAUX, même si vous n'êtes pas tout à fait certain de votre réponse.

À noter qu'il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse. Ce qui compte vraiment c'est ce que vous pensez.

Les données rapportées seront traitées avec toute la confidentialité requise.

Merci de votre attention et de votre précieuse collaboration.

1. Je suis une personne calme et détendue.
2. Je m'ennuie avec des gens qui ne veulent jamais aller dans des endroits différents.
3. Je suis meilleur pour suivre les autres que pour les diriger.
4. J'aime à vivre au jour le jour, sans essayer de suivre un plan d'action bien défini.
5. Certains jours je me sens trop fatigué pour faire quoi que ce soit.
6. Si les gens diffèrent d'opinion avec moi, je conclus habituellement que j'ai tort.
7. Parmi les gens que je connais, j'aime mieux certaines personnes que d'autres.
8. Je préfère le travail qui demande de la créativité.
9. Si je ne peux pas terminer un travail en deça d'un certain temps, je décide habituellement de ne pas perdre plus de temps sur ce travail.
10. J'aimerais être un haut placé dans une organisation.
11. Quand je veux quelque chose, rien ne m'arrête pour l'obtenir.
12. Je suis très sensible à ce que les gens pensent de moi.
13. J'essaie toujours de faire attention aux sentiments de mes amis.
14. Lorsque j'attends quelque chose, je suis habituellement très anxieux.
15. Les changements à ma routine me dérangent.
16. J'ai habituellement beaucoup de confiance en moi lorsque j'apprends un nouveau jeu ou un sport.
17. Lorsque je parle à un médecin, je veux qu'il me donne une explication détaillée sur toute maladie dont je puisse être affecté.
18. J'étais un enfant très actif.
19. J'aimerais à me promener librement d'un pays à l'autre.
20. Mes compositions musicales ont été interprétées dans les salles de concert du monde entier.
21. Je n'aimerais pas avoir à inventer de nouveaux jouets ou jeux pour les enfants.
22. Cela ne me fait rien de faire moi-même tout le travail si c'est nécessaire pour finir ce que j'ai commencé.

23. Dans une discussion, je n'insiste pas beaucoup pour défendre mes opinions.
24. Je ne prendrais probablement pas la chance d'emprunter de l'argent pour une transaction d'affaires, même si cela pourrait être profitable.
25. Je ne me préoccupe pas de savoir ce que les autres pensent de moi.
26. Rien de ce qui m'arrive ne me dérange.
27. Il faut que ce soit vraiment très important avant que je m'inquiète d'une situation.
28. J'aime avoir des choses différentes à manger d'une semaine à l'autre.
29. Je n'ai jamais été une personne très populaire.
30. Cela ne me dérange pas de laisser de côté ce que j'étais en train de faire sans le finir.
31. Parfois je ne trouve même pas l'énergie de penser.
32. Les aventures où je ne peux compter que sur moi-même m'effraient un peu.
33. J'ai eu au moins un rhume dans ma vie.
34. Je cherche toujours de nouvelles façons de faire les choses.
35. Lorsque je trouve difficile d'obtenir ce que je veux, je change habituellement d'idée et j'essaie d'obtenir autre chose.
36. J'essaie de contrôler les autres plutôt que de me laisser contrôler par eux.
37. Je serais prêt à me faire passer pour quelqu'un d'autre («bluffing my way») pour entrer dans un club privé.
38. La plupart du temps, je suis d'accord avec les opinions du groupe.
39. Je me charge souvent de m'occuper de ceux qui sont nouveaux dans un groupe.
40. Je deviens anxieux lorsque j'attends quelqu'un et qu'il n'arrive pas à l'heure.
41. Mes goûts restent les mêmes d'une année à l'autre.
42. Je suis rarement à l'aise dans un groupe de personnes que je ne connais pas.
43. Je n'aime pas les conversations confuses où les gens ne sont pas certains de ce qu'ils veulent dire.

44. J'ai habituellement plusieurs projets qui marchent en même temps.
45. Lorsque j'étais enfant, je voulais être indépendant.
46. Il m'est arrivé d'hésiter avant de prendre une décision.
47. Je ne saurais probablement pas quoi faire si j'avais à faire le modèle de la couverture d'un nouveau livre.
48. Lorsque les gens veulent faire faire un travail qui demande de la patience, ils me le demandent.
49. Je suis peu intéressé à diriger les autres.
50. Si j'investissais à la bourse, j'investirais probablement seulement dans des actions sûres de grandes compagnies réputées.
51. Lorsque je veux acheter quelque chose, je tiens rarement compte de l'avis des autres.
52. J'ai de nombreux problèmes de santé.
53. Les gens me disent que je ne suis pas nerveux.
54. Je serais prêt à perdre un peu de sécurité financière pour changer d'emploi si quelque chose d'intéressant se présentait.
55. Je ne suis pas du type de personne dont on se rappelle après une rencontre.
56. J'ai tendance à commencer immédiatement une nouvelle tâche, sans réfléchir trop longtemps sur la meilleure façon de procéder.
57. Je n'ai qu'un niveau d'énergie moyen.
58. Je ne veux pas trop m'éloigner de ma famille.
59. Je ne vois que d'un oeil.
60. Des idées originales me viennent presque à tout moment du jour ou de la nuit.
61. La seule idée d'avoir à travailler pendant de longues heures me fatigue d'avance.
62. J'ai confiance en moi lorsque je dirige les activités des autres.
63. Si les possibilités de profit étaient très élevées, je n'hésiterais pas à investir dans une nouvelle entreprise même s'il y avait risque qu'elle fasse faillite.
64. Avant de prendre une décision, je me demande souvent si les autres vont être d'accord.

65. À long terme, l'humanité devra plus au professeur qu'au vendeur.
66. Parfois, je deviens si nerveux que je me sens tout bouleversé.
67. J'ai une routine bien établie d'activités récréatives.
68. Il m'est facile d'engager une conversation avec quelqu'un.
69. Avant de poser une question, je pense à ce que je connais déjà et à ce que j'ai besoin d'avoir comme information.
70. J'évite de passer mon temps assis, à me reposer.
71. Mon plus grand désir est d'être indépendant et libre.
72. Je ne goûte rien.
73. Je n'ai pas une imagination particulièrement vive.
74. Pour obtenir réponse à une question, je peux parfois chercher pendant plusieurs jours.
75. Je serais mauvais juge, parce que je n'aime dire aux autres quoi faire.
76. Quand j'étais à l'école, j'ai rarement pris la chance de tricher à un examen ou dans un travail.
77. Je crois qu'il vaut mieux dire ce que l'on pense, même si d'autres en sont blessés.
78. J'ai souvent l'impression que je fais quelque chose de mal.
79. Je reviens rarement sur les erreurs passées.
80. Je cherche toujours de nouvelles routes pour faire un voyage.
81. Je suis mal à l'aise lorsque je rencontre des gens nouveaux.
82. Lorsque j'ai besoin de quelque chose au magasin, je me le procure sans penser à ce que je pourrais bientôt avoir besoin d'autre.
83. Je n'ai pas l'énergie nécessaire pour m'engager dans de longues discussions.
84. J'essaie habituellement de partager mes problèmes avec quelqu'un qui peut m'aider.
85. J'ai gardé un singe chez moi pendant des années.
86. J'aime à imaginer des projets originaux sur lesquels je pourrais travailler.

87. Lorsque quelqu'un pense que je ne devrais pas terminer un projet, je suis habituellement porté à suivre son avis.
88. Je suis pas mal bon pour mener les autres.
89. Les gens m'ont déjà dit que j'avais l'air d'aimer à prendre des chances.
90. Cela me rend mal à l'aise d'être habillé différemment des autres.
91. Je suis rarement malade.
92. Je me demande souvent si je fais bien mon travail.
93. Cela me prendrait beaucoup de temps à m'adapter à vivre dans un pays étranger.
94. Je cherche rarement les mots pour m'exprimer.
95. Je n'aime pas m'embarquer dans une situation sans savoir à quoi m'attendre.
96. Je mène une vie plus active que la plupart des gens.
97. J'aimerais avoir un travail où je n'ai pas à rendre de compte à personne.
98. Au cours de ma vie, j'ai mangé au moins une fois au restaurant.
99. J'ai plus de satisfaction à maîtriser une habileté qu'à suggérer une idée nouvelle.
100. Je n'aime pas à abandonner quelque chose qui n'est pas terminé.
101. La plupart de ceux qui dirigent la société font un meilleur travail que celui que je pourrais faire à leur place.
102. La plongée en mer serait beaucoup trop dangereuse pour moi.
103. Dans une rencontre sociale, je ne passe pas mon temps à faire attention à ce que je dis.
104. Je me sens presque toujours endormi et paresseux.
105. Je solutionne habituellement les problèmes.
106. La plupart des gens ont beaucoup de difficulté à prévoir comment je vais répondre à ce qu'ils me disent.
107. Mon comportement serait passablement gauche si je devais appliquer pour obtenir un prêt de la banque.
108. J'aime fréquenter des gens imprévisibles.

109. Certains soirs je n'ai même pas la force de lire le journal.
110. Je fais souvent des choses parce que c'est conforme aux habitudes sociales.
111. Certaines choses n'arrivent pas toujours comme je l'avais prévu.
112. Les gens me demandent souvent de les aider dans des activités de création.
113. Lorsque d'autres personnes cessent de travailler sur un problème, j'abandonne habituellement aussi.
114. Je recherche les postes d'autorité.
115. L'idée d'investir en bourse m'excite.
116. Je me demande souvent quel plaisir peuvent avoir ceux qui ne font rien comme tout le monde.
117. J'ai autant de mémoire que les autres en ont.
118. Je me fâche lorsque quelque chose vient déranger mes plans.
119. Je me contenterais de garder le même emploi indéfiniment.
120. Je suis considéré comme un leader dans mon milieu.
121. Je ne répondrai pas à la question de quelqu'un avant d'être très certain de ce qu'il me demande.
122. J'aime toutes sortes de passe-temps vigoureux.
123. Lorsque j'ai un problème, j'aime à m'arranger tout seul.
124. J'ai remporté des trophées dans des tournois professionnels de golf.
125. Je ne me perçois pas comme une personne vraiment créative.
126. Lorsque je frappe un noeud dans ce que je fais, je n'arrête pas jusqu'à ce que j'aie trouvé une façon de contourner l'obstacle.
127. Je pense qu'il vaut mieux rester effacé que de s'affirmer.
128. Je prends rarement, sinon jamais, de risques lorsqu'il y a une autre alternative.
129. Je ne suis pas préoccupé de savoir combien j'ai d'amis.
130. Je ne suis pas prêt à délaisser ma propre intimité ou mon plaisir pour aider les autres.
131. Je ne suis pas une personne «stressée».

132. Mon plus grand plaisir dans la vie est de visiter des endroits nouveaux et de voir de nouvelles choses.
133. Souvent, je souhaiterais avoir plus d'entregent.
134. Je ne tiens pas un compte très détaillé de mes ressources financières.
135. Si la journée de travail était coupée de moitié, je pourrais peut-être arriver à la faire sans devenir épuisé.
136. Les responsabilités familiales me donnent le sentiment d'être important.
137. Je cours 25 milles tous les jours pour rester en santé.
138. Je surprends souvent les gens avec mes idées nouvelles.
139. Je ne crois pas qu'il faut s'acharner à quelque chose lorsqu'il y a peu de chances de réussir.
140. Lorsque je suis avec quelqu'un, je prends la plupart des décisions.
141. J'aime prendre des risques.
142. Mes actions et mon comportement sont étroitement associés aux attentes que les gens ont envers moi.
143. La plupart de mes professeurs m'ont rendu service.
144. De temps à autre, je me sens comme si j'avais des «papillons» dans l'estomac.
145. Lorsque je trouve une bonne façon de faire quelque chose, je n'essaie pas d'expérimenter d'autres façons de le faire.
146. J'aime à faire valoir mes opinions devant un groupe.
147. Je n'aime pas les situations incertaines.
148. Je suis rarement trop fatigué pour lire.
149. Je prends plaisir à me sentir sans attaches.
150. Je mange du fromage importé à chacun de mes repas.
151. J'apporte habituellement peu d'idées nouvelles à un projet.
152. Je suis prêt à travailler plus longtemps sur un projet que ne le sont la plupart des gens.
153. Je serais un mauvais chef militaire.

154. Je préférerais une position stable avec un salaire moyen à une position avec un salaire plus élevé mais moins de sécurité d'emploi.
155. Je me préoccupe rarement de la façon dont les autres s'habillent.
156. Il faut laisser le reste du monde s'occuper de ses propres problèmes et nous limiter aux nôtres.
157. Je ne me préoccupe pas beaucoup de l'avenir.
158. J'aimerais un travail qui me garde constamment en action.
159. Au cours de conversations avec d'autres, je suis davantage porté à écouter qu'à parler.
160. Je fais rarement des plans détaillés
161. Je ne suis pas une personne énergique.
162. Je respecte les règlements parce qu'ils guident mes façons d'agir.
163. Je peux manger la plupart des aliments sans être malade.
164. J'essaie souvent d'imaginer de nouvelles façons d'utiliser les objets ordinaires.
165. Si j'avais à faire quelque chose que je n'aime pas, je retarderais de le faire en espérant que quelqu'un d'autre puisse le faire à ma place.
166. Lorsque deux personnes ont un différend, je règle souvent le différend entre eux.
167. Prendre des risques ne me fait pas peur, si les profits en jeu sont élevés.
168. Cela me préoccupe beaucoup si je pense que quelqu'un n'est pas d'accord avec quelque chose que j'ai fait.
169. Ma vie est pleine d'activités intéressantes.
170. Il m'arrive parfois de me sentir très préoccupé par des événements survenus dans le passé.
171. Je me contenterais de vivre dans la même ville pour le reste de ma vie.
172. Les gens semblent intéressés à mieux me connaître.
173. Je ne ferais jamais quelque chose sans avoir une bonne idée de ce que le produit final aura l'air.
174. J'aime à être constamment actif.

175. Je pense que je peux mieux m'en tirer sans être obligé de tenir compte de l'avis des autres.
176. J'ai fait plusieurs voyages à l'étranger pour étudier les vieilles ruines et les formations rocheuses.
177. J'aime les tâches qui demandent habileté et pratique de préférence à celles qui demandent de l'imagination.
178. Lorsque je travaille à l'extérieur, je finis ce que j'ai à faire même s'il commence à faire sombre.
179. Je serais un mauvais vendeur parce que je ne suis pas très persuasif.
180. Pour tout aspect de ma vie, la sécurité reste un élément que je considère important.
181. Je fais ce qui me tente, et non ce que les autres disent que je devrais faire.
182. Je me demande souvent si la vie en vaut la peine.
183. Je ne m'enthousiasme pas facilement.
184. J'aime à travailler à plusieurs projets à la fois de sorte que je peux changer de l'un à l'autre.
185. J'aime à ne pas me faire remarquer lorsque je suis dans un groupe.
186. Lorsque je pars en vacances, j'aime à partir sans plan ou sans un horaire précis.
187. Parfois, j'ai l'impression que je pourrais dormir une semaine de temps.
188. Je pense que pour la plupart des tâches, l'effort conjoint de plusieurs personnes va accomplir davantage qu'une personne qui travaille seule.
189. Il y a certaines choses que je réussis plus facilement que d'autres.
190. J'aimerais avoir la chance d'écrire des scénarios pour des émissions de télévision.
191. Si je deviens fatigué en jouant un jeu, j'arrête habituellement de jouer.
192. Si j'étais en politique, je serais probablement vu comme l'un des leaders forts du parti.
193. J'aimerais relever le défi d'un projet qui impliquerait soit une promotion soit la perte de mon emploi.
194. Je me préoccupe beaucoup de ma popularité.

195. Je suis capable de prendre les bonnes décisions face à des questions difficiles.
196. Je suis parfois préoccupé par des questions financières.
197. Je ne vois aucune raison de changer la couleur de ma chambre une fois qu'elle est peinte.
198. J'essaie habituellement d'ajouter un peu de plaisir dans un party.
199. Mon travail est soigneusement planifié et organisé avant de le commencer.
200. Je n'aime pas rester au lit pendant longtemps lorsque je suis malade.
201. Ça ne me dérangerait pas de vivre dans une place très éloignée.
202. Je crois qu'il y a des tâches que je n'aimerais pas faire.
203. J'aime expérimenter diverses façons de faire une même chose.
204. Je vais continuer de travailler sur un problème même si j'ai un gros mal de tête.
205. Je me sens incapable de faire face à bien des situations.
206. J'essaie d'éviter les situations dont je ne suis pas sûr des résultats.
207. Je refuse de faire comme tout le monde juste pour faire plaisir aux gens.
208. Je pense que les gens mentent chaque fois que c'est à leur avantage.
209. Il me semble que je m'en fais généralement moins que d'autres au sujet de tout et de rien.
210. J'aime à changer fréquemment les décorations sur les murs.
211. J'ai de la difficulté à exprimer mes opinions.
212. J'aime l'aventure de m'embarquer dans une situation nouvelle sans savoir ce qui pourrait arriver.
213. Je ne crois pas avoir à rester constamment en action.
214. Il est très important pour moi d'avoir un sentiment d'appartenance.
215. Je peux marcher quelque temps sans me sentir trop fatigué.
216. Je me préoccupe rarement de trouver des façons originales de faire une tâche.

217. Je perds facilement ma concentration lorsque je suis fatigué.
218. J'essaie de convaincre les autres d'accepter mes opinions politiques.
219. Je crois que j'aimerais presque toutes les formes de «gambling».
220. J'essaie d'agir de manière à ce que les autres m'acceptent.
221. La vue de la nourriture me rend rarement, voire jamais, malade.
222. Je pense souvent à la possibilité d'un accident.
223. Lorsque j'étais à l'école, je préférais travailler sur un sujet jusqu'à ce que j'aie terminé le travail.
224. Je suis capable de converser intelligemment avec des gens de tous métiers.
225. Chaque jour je m'informe de la météo pour savoir comment je m'habillerai.
226. Je peux facilement travailler à plusieurs choses à la fois sans devenir fatigué.
227. Avoir un foyer tend à trop attacher une personne, plus en tout cas que ce que j'aimerais l'être.
228. Tout le monde dans ma famille a sa fête le même jour.
229. Je ne saurais pas par où commencer si j'avais à faire un modèle de bateau.
230. Je n'abandonnerai pas un projet qui n'est pas terminé même si je suis très fatigué.
231. Je n'aimerais pas être responsable de faire respecter la loi.
232. Je ne m'engagerais que dans les entreprises commerciales qui sont relativement sûres.
233. Généralement, je ne me préoccupe pas de ce que les autres pensent de mes croyances.
234. Je trouve très difficile de me concentrer.
235. J'ai rarement le trac.
236. J'aimerais mieux me faire des amis nouveaux et différents que de passer mon temps avec mes vieux copains.
237. Par crainte de m'y retrouver seul, je préfère me rendre à une rencontre sociale en compagnie d'un groupe de personnes.

238. De temps à autre, j'aime à prendre une chance sur quelque chose d'incertain - comme le jeu («gambling») ou la loto.
239. Je serais plus efficace si je ne me fatiguais pas si facilement.
240. Je donne le meilleur de moi lorsque les autres me donnent leurs encouragements.
241. Toutes les farces me semblent plates.
242. J'espère parvenir à développer quelque chose de nouveau dans mon domaine de travail.
243. Lorsque je ne me sens pas bien, j'arrête de travailler et j'essaie de me reposer.
244. Avec peu de difficulté, j'arrive à faire ce que je veux avec les gens.
245. Lorsque je gage à des jeux de hasard, je préfère habituellement tout miser plutôt que de jouer prudemment.
246. J'essaie de changer les choses que les gens n'aiment pas de moi.
247. Je suis toujours prêt à faire ce que l'on attend de moi.
248. J'ai parfois la trouille.
249. Je préfère aller dans des magasins que je connais bien.
250. Il m'est facile de faire les présentations entre des gens qui ne se connaissent pas.
251. Je ne m'intéresse pas aux hypothèses qui ne sont que de bons estimés («guesses») et qui ne sont pas basés sur des faits solides.
252. Je n'ai pas besoin de beaucoup de sommeil pour garder mon énergie.
253. Mon idée du mariage idéal est celle d'un couple où les deux demeurent aussi indépendants que s'ils étaient célibataires.
254. Je dors habituellement au moins quatre heures par nuit.
255. Je continue habituellement à faire un nouveau travail exactement comme on me l'a montré.
256. Je suis très persistant et efficace même si j'ai travaillé pendant de longues heures sans repos.
257. Je n'ai pas une personnalité forte ou dominatrice.
258. Il m'arrive rarement de gager, même de petites sommes d'argent.

259. Ce que pense la population en général n'influence pas mes propres normes ou croyances.
260. Plusieurs choses me rendent mal à l'aise.

DÉTERMINANTS SOCIAUX
ET INTÉRÊTS POUR LES AFFAIRES

Questionnaire préparé par
J. J. Pronovost, professeur
Département des sciences de l'activité physique
Université du Québec à Trois-Rivières

A) CARACTÉRISTIQUES PERSONNELLES

111

Réservé à
l'administration

1) Sexe: 1) féminin

☐

2) masculin

☐☐

2) Âge: 1) moins de 20 ans

☐

2) 20 - 24 ans

☐

3) 25 - 29 ans

☐☐

4) 30 - 34 ans

☐

3) Scolarité complétée:

1) diplôme d'études collégiales

☐

2) 1ère année de baccalauréat

☐

3) 2ème année de baccalauréat

☐☐

4) baccalauréat

☐

5) maîtrise

☐

4) Employeur actuel:

1) organisme public

☐

2) entreprise

☐☐

B) CONTEXTE FAMILIAL

5) Principale occupation de vos parents:

Père: _____

☐

Mère: _____

6) Nombre de frère(s) et de soeur(s):

1) aucun

☐

2) un(e)

☐

3) deux

☐
☐

4) trois

☐

5) plus de trois

☐

7) Votre rang parmi les enfants:

1) enfant unique

☐

2) aîné

☐

3) second

☐
☐

4) troisième

☐

5) autre

☐

8) Est-ce que l'un ou l'autre des membres de votre famille
a déjà été ou est présentement en affaires:

1) père

☐

2) mère

☐

3) frère

☐
☐

4) soeur

☐

9) En dehors de votre famille immédiate, y a-t-il des gens
proches de vous qui sont en affaires:

1) oncle

☐

2) tante

☐

3) beau-frère

☐
☐

4) belle-soeur

☐

5) ami(e)

☐