

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À TROIS-RIVIÈRES

**L'INFLUENCE DE LA PRISE DE RISQUE ET DE L'OPPORTUNITÉ SUR
L'INTENTION D'ENTREPRENDRE DES ÉTUDIANTS ÉTRANGERS D'UNIVERSITÉS
AU QUÉBEC**

**MÉMOIRE PRÉSENTÉ
COMME EXIGENCE PARTIELLE DE LA
MAÎTRISE EN ADMINISTRATION DES AFFAIRES**

**PAR
BILLAL QSIYER**

JANVIER 2020

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.

SOMMAIRE

Le sujet de ce projet de recherche de maîtrise en administration d'affaires est *L'influence de la prise de risque et de l'identification d'opportunité sur l'intention d'entreprendre des étudiants étrangers d'universités au Québec*. Il se réalise dans la discipline de la gestion, dans le champ d'études de l'entrepreneuriat et son objet porte sur l'intention d'entreprendre. Le cadre théorique est pluridisciplinaire en faisant appel à la psychologie, la sociologie entre autres, et ce parce c'est un objet qui a suscité depuis son émergence beaucoup d'intérêt dans diverses disciplines.

La théorie schumpétérienne associant l'entrepreneuriat, l'innovation et la prise de risque a constitué la théorie dominante jusqu'au début des années 1980 pour expliquer la naissance de l'entrepreneuriat. En effet, chez Schumpeter, c'est en prenant des risques et en recherchant des opportunités que l'entrepreneur innove et crée du profit en guise de récompense. À partir des années 1980, un champ d'études s'est consacré à connaître comment l'intention d'entreprendre naît. Shapero et Sokol (1982), montre en s'appuyant sur les données empiriques d'entrepreneurs immigrants que l'intention d'entreprendre naît lors de la survenue d'un événement social, et sous l'influence de l'entourage familial et professionnel. Pour ce qui est de la prise de risque et de l'identification d'opportunité les travaux portent plus particulièrement sur les traits de personnalité.

Cependant, précisons que la réflexion sur l'identification d'opportunité s'inscrit dans la continuité des recherches de Shapero et Sokol (*Ibid.*). Ainsi, Storey distingue deux types de motivation entrepreneuriale à partir de changements ou de facteurs personnels, *la théorie de l'entrepreneuriat de nécessité (push), et d'opportunité (pull)*. À partir de la définition de l'opportunité comme l'opportunité d'affaires de Kirzner (1973), Tremblay (2010) propose une vision où l'entrepreneuriat se concentre sur l'identification, et le développement d'opportunité d'affaire porteuse.

Bien que la prise de risque soit un concept difficile à définir, certains se sont tentés à l'identifier comme traits de personnalité. Dans les travaux, le risque est fortement associé à la figure de l'entrepreneur schumpétérien et ainsi à un trait de personnalité (Dohmen, Falk et Huffman 2005). Si pour des auteurs comme Dohmen, Falk et Huffman (2005), la propension au risque est liée par exemple à l'âge, au genre, pour d'autres il constitue un déterminant à l'intention

d'entreprendre. Aussi le travail bibliographique permet d'identifier cinq catégories de caractéristiques principales de l'intention entrepreneuriale, que sont l'influence de l'entourage, les traits de personnalité, l'attrait pour la création d'entreprise, l'auto-efficacité et les barrières discriminatoires. Précisons que la dernière catégorie se révèle dans les études sur les étudiants et les étrangers, celles de Robichaud (1999), de Li (2007) et de Zhou (2008). Partant de la revue de littérature nous avons émis trois hypothèses.

Quant à notre cadre théorique, il repose sur les deux variables médiatrices ou explicatives que sont la *prise de risque* et l'*identification d'opportunité*, et la variable dépendante *intention d'entreprendre*. Il prend la forme d'un schéma intégrant nos trois hypothèses principales et nos quatre hypothèses secondaires, nos trois variables, leurs items du questionnaire, et les possibles relations d'influence. Nous avons choisi comme méthodologie une étude quantitative hypothético-déductive, car elle permet de tester des hypothèses. La population à laquelle le questionnaire a été soumis est de 819 étudiants étrangers provenant de plusieurs universités québécoises.

L'analyse des régressions linéaires met en lumière des observations quant à la validation des hypothèses. Elle valide le lien entre la prise de risque et l'intention d'entreprendre, le lien entre identification d'opportunités et l'intention d'entreprendre, ainsi que l'influence de la prise de risque, de l'identification d'opportunités et le fait d'être étranger sur l'intention d'entreprendre des étudiants universitaires. Toutefois, l'étude ne valide ni le lien entre le fait d'être étranger et la prise de risque, ni le lien entre le fait d'être étranger et l'identification d'opportunité. Cependant, notre recherche montre que lorsqu'un étudiant étranger a une forte propension au risque, cela est associé à une forte capacité identification d'opportunité et à une forte intention d'entreprendre.

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE.....	ii
TABLE DES MATIÈRES.....	iv
LISTE DES TABLEAUX.....	vii
LISTE DES FIGURES.....	viii
LISTE DES ABRÉVIATIONS.....	ix
REMERCIEMENTS.....	i
 INTRODUCTION.....	 1
 CHAPITRE 1 – LA FORMULATION DE LA PROBLÉMATIQUE.....	 3
1.1 PROBLÉMATIQUE THÉORIQUE.....	3
1.2 PROBLÉMATIQUE MANAGÉRIALE.....	5
 CHAPITRE 2 – LA REVUE DE LA LITTÉRATURE SUR L’INTENTION D’ENTREPRENDRE CHEZ LES ÉTUDIANTS ÉTRANGERS.....	 7
2.1 ÉPISTÉMOLOGIE DE L’ENTREPRENEURIAT.....	7
2.1.1 Les paradigmes économiques.....	7
2.1.2 Définition.....	9
2.2 L’INTENTION D’ENTREPRENDRE.....	10
2.2.1 Comment naît l’intention d’entreprendre ?.....	10
2.2.2 Les précurseurs de la théorisation de l’intention d’entreprendre.....	10
2.2.3 Perspective pluridisciplinaire et approche historique.....	17
2.2.4 L’opportunité.....	19
2.2.5 La prise de risque.....	22
2.3 LES ÉTUDES SUR L’INTENTION D’ENTREPRENDRE CHEZ LES ÉTUDIANTS ÉTRANGERS : BILAN DES CONNAISSANCES.....	25
2.3.1 Entrepreneuriat des étudiants : la mise en application des trois modèles théoriques dans les analyses sur les étudiants	25
2.3.2 Les facteurs influençant l’intention d’entreprendre des étudiants universitaires.....	27
2.3.2.1 L’auto-efficacité et l’intention d’entreprendre.....	28
2.3.2.2 L’effet de la formation sur l’intention entrepreneuriale.....	29
2.3.2.3 Le sexe et l’âge des étudiants.....	30
2.3.2.4 L’influence de l’entourage.....	30

2.3.3	Les études sur les étudiants étrangers.....	31
2.3.4	L'apport des études sur l'entrepreneuriat des étrangers.....	32
2.3.5	Approche critique de l'intention d'entreprendre.....	34
2.4	HYPOTHÈSES.....	35
2.4.1	L'influence de la prise de risque sur l'intention d'entreprendre des étudiants étrangers.....	35
2.4.2	L'influence de l'opportunité sur l'intention d'entreprendre des étudiants étrangers.....	36
2.4.3	L'influence de la prise de risque et de l'opportunité sur l'influence d'entreprendre des étudiants étrangers.....	37
2.5	LE CADRE CONCEPTUEL.....	40
CHAPITRE 3 – MÉTHODOLOGIE DE LA RECHERCHE.....		41
3.1	LA STRATÉGIE DE RECHERCHE.....	41
3.2	LA POPULATION ÉTUDIÉE.....	42
3.3	L'ÉCHANTILLONNAGE.....	43
3.4	LA COLLECTE DE DONNÉES.....	44
3.5	LES INSTRUMENTS DE MESURE.....	45
3.5.1	La variable indépendante.....	45
3.5.2	La variable dépendante.....	46
3.5.3	Les variables médiatrices.....	48
3.5.4	Les variables de contrôle.....	51
3.6	LA MÉTHODE DE TRAITEMENT DE DONNÉES.....	56
CHAPITRE 4 – ANALYSE DES RÉSULTATS.....		58
4.1	ANALYSE CORRÉLATIONNELLE.....	58
4.2	ANALYSE DE RÉGRESSION.....	60
4.2.1	La régression hiérarchique de la prise de risque.....	62
4.2.2	La régression hiérarchique de l'identification d'opportunité.....	63
4.2.3	La régression hiérarchique de l'intention d'entreprendre.....	65
4.3	LA VALIDATION DES HYPOTHÈSES.....	66

LISTE DES TABLEAUX

Tableau

1	Courant de la recherche en entrepreneuriat.....	8
2	Récapitulatif des précurseurs des trois modèles théoriques de l'intention d'entreprendre	16
3	Le contraste entre les théories de la découverte et de la création d'opportunité.....	22
4	Liste des universités participant à l'étude.....	42
5	Dans quel pays êtes-vous né ?.....	44
6	La mesure de la variable indépendante.....	46
7	La mesure de l'intention d'entreprendre (Thompson, 2009)	47
8	La mesure de l'identification d'opportunité.....	49
9	La mesure à l'égard du risque.....	50
10	Les mesures de variables de contrôle.....	51
11	La mesure de l'exposition préalable à une entreprise familiale (Carr et Sequeira, 2007).....	54
12	Mesure des différentes composantes de l'auto-efficacité entrepreneuriale.....	55
13	Moyenne, écart-type et corrélations de variables.....	60
14	Régression hiérarchique de la variable prise de risque.....	63
15	Régression hiérarchique de la variable identification d'opportunité.....	65
16	Régression hiérarchique de la variable intention d'entreprendre.....	66
17	Hypothèses testées.....	69

LISTE DES FIGURES

Figure

1	Modèle de Changement de parcours de vie de Shapero et Sokol (Life path change, 1982)	11
2	La théorie du comportement planifié (Theory of planned behavior, Ajzen, 1991).....	13
3	Le modèle des facteurs personnels, contextuels et liés à l'expérience affectant le comportement dans le choix de carrière (Le modèle de la théorie sociocognitive de la carrière, Lent et al., 1994).....	16
4	Schéma du cadre théorique de l'influence de la prise de risque et de l'opportunité sur l'intention d'entreprendre des étudiants universitaires du Québec.....	40
5	Photographie du schéma d'origine du modèle théorique de l'évènement de Shapero et Sokol (1982) présenté dans leur article dans l'ouvrage Encyclopedia of entrepreneurship.....	89
6	Traduction française du modèle théorique de Shapero et Sokol (1982) de Tounès (2006, aussi repris par Moreau et Raveleau, 2006).....	89
7	Traduction française du modèle théorique d'Ajzen par Lortie et Castgiovanni (2015).....	90
8	Traduction française du modèle de Lent, Brown et Hackett par François et Botteman (2002, chez Fassa, 2014).....	90

LISTE DES ABRÉVIATIONS

GEM	Global Entrepreneurship Monitor
TCP	Théorie du Comportement Planifié
TSC	Théorie sociocognitive de la carrière

INTRODUCTION

Le sujet de ce projet de recherche de MBA avec mémoire, dans le cadre de la maîtrise en administration d'affaires en science de la gestion à l'Université du Québec à Trois-Rivières, est *l'influence de la prise de risque et de l'identification d'opportunité sur l'intention d'entreprendre des étudiants étrangers d'universités au Québec*. Ce projet de recherche a été réalisé sous la supervision d'Étienne St-Jean, professeur en science de la gestion dont les intérêts portent, entre autres, sur l'entrepreneuriat, le mentorat entrepreneurial, le démarrage d'entreprise et la croissance des PME. Ainsi, cette recherche se réalise dans les limites de la discipline de la gestion, du champ d'études de l'entrepreneuriat et son objet porte sur l'intention d'entreprendre. Le cadre théorique est pluridisciplinaire en faisant appel à la psychologie, la sociologie par exemple, et ce parce c'est un objet qui depuis son émergence a suscité beaucoup d'intérêt dans diverses disciplines.

En effet, le monde de la recherche a porté un vif intérêt à l'entrepreneuriat, car il joue depuis longtemps un rôle important dans la société. Des chercheurs de différents horizons, que ce soit des économistes ou des sociologues, des historiens, des psychologues, des sciences de gestion, ou les sciences du comportement ont abordé cet objet, notamment pour prédire certains comportements à l'égard de l'entrepreneuriat. C'est avec Schumpeter (1911) que la science s'intéresse au comportement de l'entrepreneur. En effet, en s'engageant dans une prise de risque et dans la recherche d'opportunité ce dernier fait émerger l'entreprise. Cependant, c'est dans la discipline du management que l'entrepreneuriat a été le plus au centre de l'attention scientifique et a donné lieu à plusieurs paradigmes, à partir des années 1970 et 1980, et ce, en réaction aux crises économiques (Turker et Sonmez Selçuk, 2009). Ce contexte a été propice pour voir dans l'entrepreneuriat une solution pour contrecarrer ces crises (Grari et Zerroki, 2017).

Pour ce qui est de la pluridisciplinarité, notons l'apport de la psychologie sociale avec Ajzen, sur la théorisation de comment naît l'intention d'entreprendre avant d'être repris par d'autres disciplines, comme la nôtre. Ces disciplines impliquées dans l'étude de cet objet se nourrissent mutuellement. C'est à partir du modèle d'inspiration sociologique,

qu'est l'événement entrepreneurial de Shapero et Sokol (1982) que se développent plusieurs théories pour comprendre l'environnement et les facteurs contextuels qui influencent la décision de s'orienter vers une carrière entrepreneuriale. Elles se regroupent chronologiquement autour de la théorie d'événement entrepreneurial de Shapero et Sokol, de la théorie psychologique du comportement planifié d'Ajzen et de la théorie sociocognitive de la carrière de Lent, Brown et Hackett.

Ces recherches ci-dessus permettent d'avoir une idée sur la manière dont les chercheurs ont appréhendé l'effet des variables indépendantes sur l'élaboration du concept d'intention d'entreprendre. Cependant, la consultation de ces travaux nous a révélé que la recherche a laissé de côté la population estudiantine étrangère. Nous avons voulu avec cette étude combler cette lacune en voulant interroger les facteurs influençant l'intention d'entreprendre chez cette population. Pour y répondre, nous avons mesuré l'effet des variables prise de risque et opportunité sur les intentions d'entreprendre des étudiants étrangers d'universités au Québec. Ajoutons aussi que le contexte économique justifie la pertinence sociale de cette étude, du fait du poids croissant des PME dans l'économie.

Voici le contexte scientifique et économique qui est le point de départ de cette recherche, et qui a soulevé nos interrogations et le besoin d'y répondre. Mais avant de commencer cette tâche, nous nous devons de préciser le cheminement analytique de cette présentation. Dans un premier temps, nous présenterons la problématique dans le premier chapitre, puis la revue de littérature scientifique dans le deuxième chapitre. Et dans le troisième chapitre, nous présenterons notre stratégie méthodologique. Le quatrième et dernier chapitre seront consacrés respectivement à la présentation des résultats et à leur analyse, ainsi qu'à leur mise en discussion.

CHAPITRE 1 : LA FORMULATION DE LA PROBLÉMATIQUE

1.1 PROBLÉMATIQUE THÉORIQUE

L'objectif de cette recherche comme son titre l'indique est de connaître l'influence de la prise de risque et de l'identification d'opportunité sur l'intention d'entreprendre des étudiants étrangers fréquentant des universités au Québec. Depuis quelques années les études sur l'entrepreneuriat sont au cœur de la recherche, la question de l'intention d'entreprendre a fait l'objet de nombreuses publications. Si un certain nombre de travaux portent leur attention sur l'intention d'entreprendre des étudiants et d'autres sur celle des étrangers, très peu interrogent l'intention des étudiants étrangers. De plus, nous n'avons relevé aucune étude portant sur l'intention des étudiants étrangers des universités au Québec.

Précisons que si l'intention d'entreprendre attire autant l'attention dans le domaine de l'entrepreneuriat c'est parce que comme l'indiquent St-Jean et Duhamel (2018) le processus entrepreneurial débute par l'intention d'entreprendre. Schumpeter (1911, 1934 et 1942) peut être considéré à juste titre comme l'un des pionniers des études sur l'entrepreneuriat avec sa figure de l'entrepreneur type se caractérisant par sa capacité à prendre des risques et à profiter des opportunités. Ces deux dernières notions, avec les trois modèles théoriques que sont l'événement entrepreneurial, l'intention comportementale, et la théorie sociocognitive de la carrière, constituent les piliers de la réflexion sur l'intention d'entreprendre. L'événement entrepreneurial est élaboré par Shapero et Sokol (1982) pour mettre en évidence les facteurs sociaux concourant à l'acte d'entreprendre, en partant de l'entrepreneuriat des immigrants. Ainsi, Sokol et Shapero (1982) observent que les immigrants ont plus de propension à créer des entreprises dans leur pays d'accueil que s'ils étaient restés dans leur pays d'origine. Quant à l'intention comportementale d'Ajzen (1991) elle met en évidence l'intention comme des actes de planification et de décision aboutissant à l'acte d'entreprendre. Pour finir, la théorie sociocognitive de la carrière de Lent, Brown et Hackett (1994), calquée sur la théorie sociocognitive générale de Bandura, explique le choix d'une orientation de carrière entrepreneuriale. D'autres modèles explicatifs portant

sur la prise de risque et l'identification d'opportunité complètent ces théories initiales. Par exemple, Storey (1991) explique que l'intention d'entreprendre peut naître de l'entrepreneuriat d'opportunité et Dohmen, Falk et Huffman (2005) montrent que le risque peut être lié aux traits de personnalité.

Aussi, des chercheurs ont appliqué ces modèles au cas des étudiants et des étrangers. Ces études sont un grand apport pour notre recherche. Parmi ces apports, nous pouvons citer les travaux sur les étudiants de Lent, Brown et Hackett (2002), Fayolle et Gailly (2009), Fassa (2014), Andriamandresy (2014), et sur les étrangers de Razin (2017), ainsi que les études comparatives entre étudiants étrangers de Li (2007) et celles de Zhou (2008). Ces deux dernières études sont particulièrement intéressantes, car elles constituent les seules recherches empiriques relevées portant sur les étudiants étrangers.¹

D'un côté, Li compare les étudiants étrangers chinois et indiens aux États-Unis et conclut qu'ils perçoivent plusieurs barrières, en partie liées au fait qu'ils viennent d'un autre pays. De l'autre, Zhou compare les étudiants chinois et britanniques, et montre également des barrières discriminatoires liées au choc culturel. Les apports de l'analyse de Li (2007) et Zhou (2008) sont majeurs dans la mesure où ils mettent en évidence les barrières discriminatoires à l'intention d'entreprendre des étudiants étrangers. Cependant, il semble qu'aucune étude ne soulève la question de la prise de risque et de l'identification d'opportunité chez les étudiants étrangers.

L'intérêt de notre étude sera justement d'y apporter des réponses, et ce en nous concentrant sur le cas de ceux fréquentant des universités au Québec. En nous appuyant sur la thèse de Sokol et Shapero (1982), selon laquelle les réfugiés ont plus de propension à créer des entreprises dans leur pays d'accueil que dans leur pays d'origine, nous postulons que les étudiants étrangers, parce qu'ils sont des immigrants, pourraient identifier plus d'opportunités et prendre plus de risque, et seraient ainsi plus disposés à entreprendre.

¹ Il s'agit des seules études identifiées. De plus, la recension des écrits n'a pas été faite de manière systématique, d'autres recherches pourraient exister.

1.2 PROBLÉMATIQUE MANAGÉRIALE

Le poids croissant des PME dans l'économie incite de plus en plus de chercheurs à porter un vif intérêt à l'entrepreneuriat, pensons aux études de St-Jean et Duhamel pour le GEM (2017 et 2018). En effet, les PME sont devenues désormais le moteur de croissance nette des emplois dans plusieurs pays, y compris au Canada. Citons les chiffres de Statistiques Canada de 2017 selon lesquels les PME aujourd'hui représentent 99,8 % de la part totale des entreprises au Québec (Gouvernement du Canada, 2019 ; Statistiques Canada 2017).

Cet intérêt croissant se justifie en outre, par le besoin de trouver des solutions aux conséquences économiques du vieillissement de la population. Ici, c'est plus particulièrement celui de la classe entrepreneuriale qui est concerné, et qui a besoin d'un renouvellement, d'où les incitations du gouvernement québécois pour encourager les futurs entrepreneurs et dirigeants à la création de nouvelles entreprises. Ce besoin se traduit par une baisse de 2,8 % soit 5 000 entrepreneurs qui se sont retirés entre 2008-2013, alors que le reste du Canada a connu une hausse de 2,3 % (MEIE, 2014). L'urgence de ce renouvellement intervient à grand renfort d'initiatives diverses de la part du pouvoir public, avec pour principal objectif d'accompagner, de former, et d'appuyer au mieux les futurs entrepreneurs. D'ailleurs, le gouvernement québécois selon le MEIE (2014) souhaite faire de l'entrepreneuriat son moteur de prospérité et de développement *durable*.

Ce qui rentre, d'ailleurs, en résonance avec les derniers chiffres du GEM (SaintJean et Duhamel, 2018), puisque pour ce qui est de la valorisation de l'entrepreneuriat comme bon choix de carrière, le Québec se positionne parmi les territoires où l'entrepreneuriat est le plus valorisé, avec 74,9% d'appui, comparativement au reste du Canada. En outre, une majorité de la population à une bonne image de l'entrepreneuriat, ils sont 60,7% à estimer qu'il s'agit d'une bonne carrière (Ibid.). Ajoutons aussi qu'en 2018 le Québec se situait parmi les pays où les citoyens percevaient le plus d'opportunités, soit 65,7% de la population, juste devant le reste du Canada avec un score de 62,1%. Le Québec se place au 5^e rang des pays de l'OCDE, car ces citoyens perçoivent de très bonnes occasions d'affaires par rapport aux autres pays de l'OCDE. Pour St-Jean et Duhamel (2018), ces

résultats sont très prometteurs à l'égard du potentiel de création d'entreprises sur le territoire québécois, qui plus est, est en hausse globalement depuis 2015.

De telles perspectives incitent le gouvernement à prendre des initiatives favorables à l'entrepreneuriat, y compris celui des jeunes. Pensons par exemple, aux initiatives de la Stratégie action jeunesse 2016-2014 annoncée en décembre 2016 par le Secrétariat à la jeunesse du Gouvernement du Québec, visant à soutenir l'entrepreneuriat jeunesse et faciliter la relève entrepreneuriale chez les jeunes, pouvant avoir une influence sur les activités entrepreneuriales des citoyens (St-Jean et Duhamel, 2018).

C'est pourquoi d'un point de vue managérial, notre étude est pertinente, car elle pourrait contribuer à mieux orienter les politiques publiques d'immigration, de développement économique, l'accompagnement des jeunes entrepreneurs après leurs études.

CHAPITRE 2 : LA REVUE DE LA LITTÉRATURE SUR L'INTENTION D'ENTREPRENDRE CHEZ LES ÉTUDIANTS ÉTRANGERS

2.1 ÉPISTÉMOLOGIE DE L'ENTREPRENEURIAT

2.1.1 Les paradigmes économiques

Le monde de la recherche porte un vif intérêt à l'entrepreneuriat, et ce parce qu'il a depuis longtemps une place importante dans la société. Des chercheurs de différents horizons, que ce soit des économistes ou des sociologues, des historiens, des psychologues, des sciences de gestion, voire des experts des sciences du comportement comme Shapero et Sokol (1982), Ajzen (1991) et Lent, Brown et Hackett (1994) se sont penchés sur ce phénomène pour en comprendre le processus mais aussi pour l'explorer et prédire certains comportements à l'égard de l'entrepreneuriat. Néanmoins cette pluridisciplinarité donne au champ d'étude de l'entrepreneuriat, un caractère éclaté. Les multiples composantes sont ainsi observées et analysées par des disciplines mobilisant un large spectre de théories, modèles et écoles de pensées pour étudier cet objet de recherche commun. Cependant, rappelons que les pionniers dans ce champ de recherche sont d'abord des économistes, comme Cantillon (1755), Say (1803, voir aussi Steiner 1997), et Schumpeter (1911, 1934 et 1942).

Ces dernières décennies, c'est plus particulièrement, dans la discipline du management que l'entrepreneuriat a été le plus au centre de l'attention scientifique (Janssen, 2016), et a donné lieu à plusieurs paradigmes. Ces fondements de l'entrepreneuriat ont pris forme notamment en s'appuyant sur les contributions théoriques de l'école autrichienne, avec des auteurs comme Hayek, Kirzner, et Schumpeter. Ainsi, le concept d'entrepreneuriat est traversé par de nombreux courants se regroupant en cinq catégories de courants ou d'écoles, illustrées dans le tableau ci-après de Chabaud et Messegheem (2010), et qui semblent avoir laissé leur empreinte dans la recherche.

Tableau 1 : Courant de la recherche en entrepreneuriat

Courants	Auteurs fondateurs	Paradigme
École économique	Schumpeter, Kirzner	Rôle de la fonction entrepreneuriale dans l'économie
École des traits ou école psychologique	Mc Clelland	Étude de la personnalité et de la psychologie des entrepreneurs
École de la décision ou école cognitive	Shapero, Krueger	Développée au cours des années 1990 avec la percée des approches cognitives
École du processus ou du comportement	Gartner	Apparue au milieu des années 1980 en réaction aux limites de l'approche fondée sur les traits
École de l'organisation entrepreneuriale	Burgelman, Miller	Orientation entrepreneuriale d'organisations existantes et au management entrepreneurial

Source : Chabaud et Messeghen, 2010

Nous tenons à indiquer que dans ce tableau nous allons mobiliser plus particulièrement deux courants, d'un côté le courant de l'école économique avec les idées de Schumpeter (1934), et de l'autre l'école de la décision ou école cognitive avec les travaux de Shapero (1982). En outre, précisons que parmi ces courants, celui qui a le plus dominé – du moins au début de la théorisation sur l'entrepreneuriat – du fait de la portée de son importance et

du modèle d'entrepreneur qu'il propose, est la théorie schumpétérienne associant l'entrepreneuriat, l'innovation, opportunité et la prise de risque. En effet, pour Schumpeter (1911, 1934) l'entrepreneur est un innovateur, c'est en ça qu'il ne se confond pas avec d'autres figures similaires comme le gestionnaire ou le rentier capitaliste. C'est justement en prenant des risques et en profitant des opportunités que l'entrepreneur innove et crée du profit en guise de récompense (*Ibid.*).

C'est surtout durant les années 1970 et 1980, que se sont développés les écrits sur l'entrepreneuriat, parce que le besoin s'est fait ressentir d'expliquer et de trouver des solutions à la situation de fortes turbulences économiques de nature structurelle qui ont caractérisé la société de l'époque. Ainsi, au cours de cette période, l'économie était en perpétuel changement, marquée par des crises économiques notamment les chocs pétroliers de 1973, 1979 et suivis de la longue période de récession des années 1980. La persistance de cette crise a conduit à prendre conscience des facteurs humains (Turker et Sonmez Selçuk, 2009). Ce contexte a constitué un tournant épistémologique, dans la mesure où c'est à partir de ce moment-là que les chercheurs ont vu dans l'entrepreneuriat un moyen de contrecarrer cette crise en instaurant une politique orientée vers les facteurs humains, autrement dit vers l'entrepreneuriat (Grari et Zerrouki, 2017).

2.1.2 Définition

Nous n'avons pas pu observer dans notre corpus de littérature scientifique une définition commune de l'entrepreneuriat. Toutefois, nous avons constaté que les auteurs font le plus souvent des références relatives à la figure de l'entrepreneur schumpétérien dont nous avons déjà présenté les caractéristiques. Notons que si les chercheurs au fil du temps ont proposé de multiples définitions de l'entrepreneur, le sens schumpétérien de l'entrepreneuriat demeure. Pour ce qui est de Chabaud et Messeghem (2010), l'entrepreneuriat constitue un moyen d'évaluer et exploiter des opportunités d'affaires chez Fayolle (2004), il s'agit d'un individu ou d'un groupe d'individus parvenant dans leur environnement à identifier une opportunité et à réunir les ressources nécessaires pour l'exploiter en vue de créer de la valeur.

Nous avons observé que Schumpeter (1911, 1934 et 1942) jette les bases de la réflexion sur l'entrepreneuriat à partir de la figure de l'idéal type de l'entrepreneur. Cependant, il n'a pas théorisé sur l'intention d'entreprendre, qui en effet prend naissance à partir des travaux de Shapero et Sokol (1982) sur l'évènement entrepreneurial et se poursuit dans les deux autres modèles du comportement planifié et la théorie sociocognitive de la carrière que nous aborderons ci-après.

2.2 L'INTENTION D'ENTREPRENDRE

2.2.1 Comment naît l'intention d'entreprendre ?

Pour ce qui nous concerne ici, à savoir *comment naît l'intention d'entreprendre*, la revue de la littérature nous a permis de relever quelques auteurs qui ont développé des modèles théoriques, qui nous serviront plus particulièrement de fondement principal dans notre analyse. Parmi ces auteurs, nous pouvons citer Shapero (1982) déjà abordé et aussi Ajzen qui a développé le modèle du comportement planifié (1991 : voir aussi Schlaegel et Koenig, 2014; St-Jean *et al.*, 2014; Teixeira *et al.* 2007), en psychologie sociale et qui a servi de fondement scientifique aux recherches sur comment naît l'intention d'entreprendre. Ajoutons aussi à cet effet qu'il s'agit de l'une des théories les plus mobilisées dans ce champ d'études, comme nous le verrons plus bas. Ce modèle et d'autres que nous mobiliserons seront susceptibles, selon nous de révéler que *l'intention d'entreprendre précède l'acte d'entreprendre*. L'intention d'entreprendre constitue par conséquent un bon indicateur pour le passage à l'action qui pourra être observé chez les étudiants étrangers.

2.2.2 Les précurseurs de la théorisation de l'intention d'entreprendre

Pour revenir aux travaux de Shapero et Sokol (1982) de l'École de la décision ou cognitive. Ces derniers peuvent être considérés en premier lieu comme les précurseurs et aussi comme ceux qui ont constitué l'objet de recherche entrepreneuriat en champ d'études

autonome et donc en discipline scientifique. Dans *The social dimensions of entrepreneurship* (1982), ils mettent en évidence dans leur modèle de la formation de l'événement entrepreneurial trois facteurs. Les trois facteurs menant l'événement entrepreneurial à sont la perception de l'attractivité du comportement entrepreneurial, la propension à agir au regard de ses intentions et la perception de la faisabilité du comportement, à savoir le degré auquel l'individu pense qu'il peut créer une entreprise avec succès (Shapero et Sokol, 1982).

L'événement entrepreneurial prend naissance lors d'un événement social négatif que Shapero et Sokol (1982) nomment facteurs de déplacement négatif, comme l'on peut voir dans leur schéma théorique ci-dessous. Ils expliquent que les déplacements négatifs concourent à la décision de créer une entreprise. Cependant, ils sont impulsés par des forces positives comme l'influence de l'entourage familial ou professionnel.

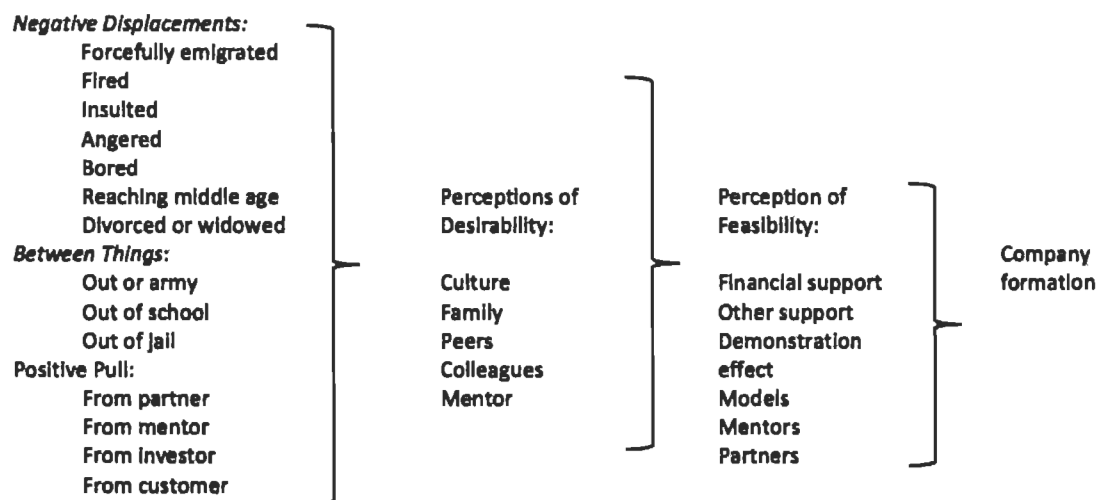


Figure 2 : Modèle de Changement de parcours de vie de Shapero et Sokol (*Life path change*, 1982)

Source : Shapero et Sokol (1982)

Dans son modèle de la théorie du comportement planifié (TCP) portant sur l'intention comportementale et publié dans *The Theory of Planned Behavior*, Ajzen (1991) démontre que trois facteurs conduisent à cette intention comportementale. Ils sont l'attitude envers le comportement (*attitude toward the behavior*), les normes subjectives (*subjective*

norm) et le contrôle du comportement perçu (*perceived behavioral control*). Pour ce qui est des facteurs, le premier, l'attitude envers le comportement, concerne les jugements sur la désirabilité du comportement et de ses conséquences. Il s'agit de l'évaluation favorable ou défavorable que se fait l'individu du comportement souhaité. Le deuxième, les normes subjectives ou sociales constituent les considérations sur l'influence et l'opinion des proches sur le comportement. Elles proviennent des perceptions de la pression sociale relative au contexte social et aux pressions des proches. Et pour finir la perception du comportement, elle relève des croyances sur la capacité du sujet à réussir le comportement. En outre, le contrôle comportemental perçu peut prédire directement le comportement d'un individu.

Notons que dans ce modèle, l'intention précède l'action. En effet, Ajzen (1991) part du postulat que pour que le comportement humain puisse être effectif, il doit d'abord être décidé et planifié. Un autre élément d'importance à prendre en compte, est que dans ce modèle, l'intention est toujours considérée comme une variable clé de tout comportement planifié.

Bien qu'elle n'ait pas été développée spécialement pour le champ de l'entrepreneuriat, la théorie du comportement planifié d'Ajzen en psychologie sociale parue pour la première fois en 1991 dans son article emblématique *The Theory of Planned Behavior*, est par la suite utilisée dans plusieurs domaines de recherche tels qu'en marketing, ou même en santé. Elle est, par ailleurs, fortement mobilisée dans les travaux de Fillion (1997) en entrepreneuriat et management. Le modèle d'Ajzen, a tellement été employé par plusieurs disciplines qu'il est désormais la théorie la plus utilisée pour comprendre et prédire le comportement des individus. En effet, il a été constaté que depuis son apparition en 1991, le modèle a fait l'objet de plus de 5000 citations. À ce sujet, Fassa (2014) écrit que la majorité des recherches qu'il a consultées sur l'intention d'entreprendre est basée sur la théorie du comportement planifié.

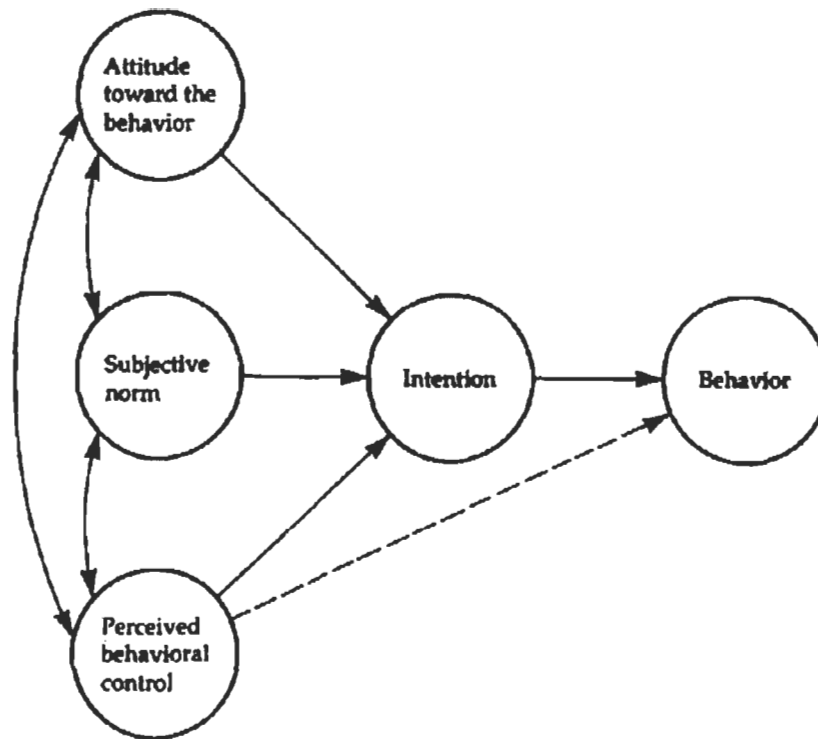


Figure 2 : La théorie du comportement planifié (*Theory of planned behavior*, Ajzen, 1991)

Source : Ajzen, 1991

La théorie sociocognitive de la carrière (TSC) de Lent, Brown et Hackett (1994) présentée dans *Toward a unifying social cognitive theory of career and academic interest, choice, and performance* complète les deux modèles précédents. Elle vise à expliquer le choix de carrière et l'orientation professionnelle des individus. Dans ce modèle où l'intention est une variable essentielle dans le développement de choix de carrière Lent, Brown, Hackett et Brown (2002), les personnes organisent et dirigent leur propre comportement en se fixant des buts. Comme la théorie sociocognitive générale d'Albert Bandura (1963 : 1986a), la TSC est basée sur trois facteurs interagissant, à savoir l'auto-efficacité (les capacités perçues), les attentes de résultats, et les buts (intentions). Ce sont trois variables essentielles dans le développement de choix de carrière. Dans ce modèle, fondé sur la carrière, les gens choisissent des options de carrière en harmonie avec leurs intérêts, les expériences d'apprentissage leur permettent d'acquérir des capacités. Ainsi, dans ce processus du modèle de carrière, ce sont les capacités, l'auto-efficacité et les

attentes de résultats qui sont les éléments importants donnant lieu à des intérêts professionnels. De ce fait, un sentiment d'auto-efficacité faible peut réduire le développement des intérêts envers un choix de métier.

Nous présentons donc ici des modèles inter-reliés, la théorie sociocognitive de la carrière de Lent, Brown et Hackett et celle de la théorie sociocognitive et de l'auto-efficacité de Bandura. La représentation schématique du modèle de carrière, ci-dessous met en évidence comme il est possible de le constater de nombreuses variables en interaction, telles que l'expérience d'apprentissage, l'auto-efficacité, attentes de résultats, intérêts, buts, choix d'actions et attentes de performances, et des facteurs personnels et environnementaux comme le genre, la culture, l'histoire personnelle et le contexte influençant le choix. On observe ainsi que de nombreuses variables personnelles et contextuelles comme le genre, l'ethnie, la santé physique ou le handicap, les conditions socio-économiques, le contexte passé et l'environnement, sont liées avec les expériences d'apprentissage et les variables sociales cognitives du modèle.

L'idée centrale selon laquelle les expériences d'apprentissage influencent l'auto-efficacité et les résultats attendus, prend appui sur le schéma explicatif suivant. Le sentiment d'auto-efficacité et les résultats attendus influencent simultanément les intérêts relatifs aux activités professionnelles en premier lieu, puis les intérêts servent d'influence importante sur les buts (intention de poursuivre une carrière dans un domaine). Ce sont les choix de buts qui ont un effet stimulant sur les choix d'actions conduisant au passage à l'action. Les expériences passées sont en lien avec les expériences d'apprentissage parce que selon Lent, Brown et Hackett (2002), elles affectent la performance future de manière partielle par le sentiment d'auto-efficacité et par les capacités si elles se développent. Ce qui explique pourquoi les étudiants auront un sentiment d'auto-efficacité plus fort et développeront des attentes de résultats solides s'ils ont des expériences passées positives.

Le concept d'auto-efficacité a été, à l'origine, développé par le psychologue canadien Albert Bandura (1963, 1986a) en tant que composante de sa théorie sociocognitive de l'apprentissage reposant sur trois variables principales que sont l'auto-efficacité, les attentes de résultats et la fixation de buts repris par Ajzen (1991). Bandura

définit l'auto-efficacité comme la perception qu'a une personne de sa propre capacité à organiser et à accomplir une tâche donnée. L'auto-efficacité a été au cours des trente dernières années, l'objet d'une vaste littérature. Depuis l'introduction du concept, la communauté scientifique a tenté à maintes reprises de vérifier sa valeur empirique. On observe ainsi, que l'auto-efficacité, se fonde sur l'action humaine et relève d'un cadre théorique sociocognitif.

Les individus y sont compris comme les principaux agents de changement dans leur recherche d'évolution. Bandura (*Ibid.*) soutient que, dans cette conception de l'apprentissage, les individus peuvent être autorégulés et proactifs dans leur processus de changement. Dans cette perspective, l'auto-efficacité exerce une influence certaine sur les buts, les ambitions et les comportements des individus dans leur environnement. Les croyances personnelles liées à l'auto-efficacité déterminent le potentiel des opportunités de changement présentes dans l'environnement d'un individu ainsi que la portée des difficultés possiblement rencontrées. Ces perceptions ou croyances orientent le choix des activités de développement professionnel, le niveau d'engagement personnel dans ces activités ainsi que la persévérance des individus face aux obstacles. N'oublions pas de mentionner, que la perception d'auto-efficacité reflète le jugement qu'un individu porte sur lui-même face à ses propres capacités et limites. Ce jugement ne représente pas une mesure précise de performance et d'aptitudes.

L'auto-efficacité peut être définie comme la croyance d'un individu en son aptitude à accomplir avec succès des tâches spécifiques. Les attentes de résultats sont les croyances personnelles relatives aux conséquences et aux résultats de la réalisation d'un comportement ou d'une action (Lent, Brown et Hackett, 2002). Notons que chez Kautonen *et al.* (2015), l'attente de résultat peut aussi être un jugement sur la conséquence probable que ces performances entraîneront.

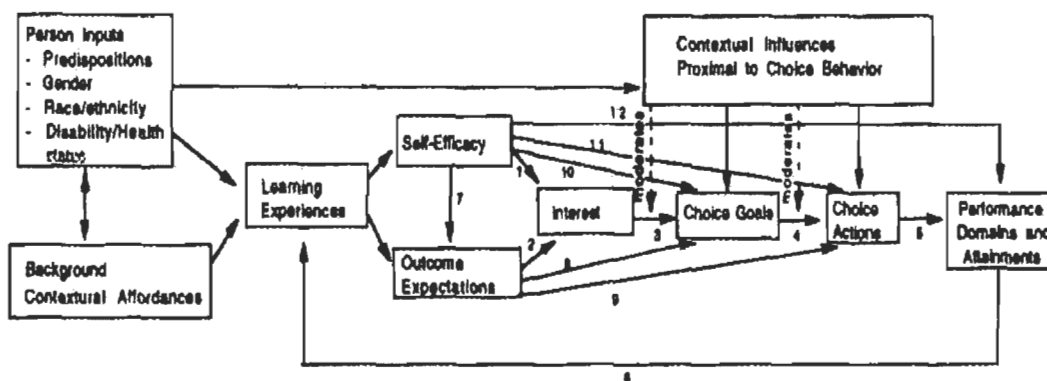


Figure 3 : Le modèle des facteurs personnels, contextuels et liés à l'expérience affectant le comportement dans le choix de carrière (Le modèle de la théorie sociocognitive de la carrière, Lent et al., 1994)

Source : Lent et al., 1994

Tableau 2 : Récapitulatif des précurseurs des trois modèles théoriques de l'intention d'entreprendre

Fondateurs	Discipline	Paradigme (thèse)	Cadre théorique	Facteurs (Dimensions)
Shapero et Sokol <i>The social dimensions of entrepreneurship</i> (1982)	École de la décision ou école cognitive	L'événement social à l'origine de la décision d'entreprendre	L'événement entrepreneurial	-La perception de l'attractivité du comportement entrepreneurial, -La propension à agir au regard de ses intentions -La perception de la faisabilité du comportement
Ajzen <i>The Theory of Planned Behavior</i> (1991)	École théorie du comportement planifié	Trois facteurs conduisent à cette intention comportementale	Intention comportementale	-L'attitude envers le comportement -Les normes subjectives -La perception du comportement
Lent, Brown et Hackett Toward a unifying social cognitive theory of career and academic interest, choice, and performance (1994)	École de la théorie sociocognitive (Bandura)	Elle vise à expliquer le choix de carrière et l'orientation professionnelle des individus	La théorie sociocognitive de la carrière (TSC)	Trois facteurs interagissant : -L'auto-efficacité (les capacités perçues) -Les attentes de résultats -Les buts (intentions)

2.2.1.2 Perspective pluridisciplinaire et approche historique

Dans cette section, nous aborderons l'objet intention entrepreneuriale à partir de plusieurs travaux de recherches y compris l'économie et le management et ce dans une approche historique. Nous avons choisi une telle perspective, du fait de la nature pluridisciplinaire de l'objet entrepreneurial. On peut observer que les disciplines se nourrissent mutuellement, pensons par exemple aussi aux travaux de Bandura (Bandura, 1986b). Au cours des dernières années, comme déjà mentionné, plusieurs chercheurs ont tenté de comprendre et expliquer le développement de l'intention d'entreprendre (Allali, 2010).

À travers le temps, plusieurs théories ont été développées dans un but commun, comprendre l'environnement et les facteurs contextuels qui influence la décision de s'orienter vers une carrière entrepreneuriale (Tounés, 2006). Il nous paraît donc pertinent de discuter d'abord des différentes théories utilisées pour mieux comprendre par la suite le comportement vis-à-vis de l'intention d'entreprendre des étudiants étrangers universitaires au Québec. En outre, l'évocation de ces théories est nécessaire, car elles permettent de comprendre le choix d'un individu à décider de devenir entrepreneur (*Ibid.*).

À la suite de la publication des travaux de Shapero et Sokol (1982), dans *The social dimensions of entrepreneurship* un certain nombre de chercheurs ont suivi les traces ouvertes dans cette brèche, en inscrivant leur démarche dans ce modèle d'inspiration sociologique et dans l'École de la décision ou cognitive.

Ainsi, partant du modèle *l'événement social à l'origine de la décision d'entreprendre* de Shapero et Sokol (1982), prenant pied dans le contexte social, Krueger et Carsrud (1993) confirment dans *Entrepreneurial intentions: applying the theory of planned behaviour* les travaux de Shapero et Sokol (*Ibid.*). En effet, ils montrent l'importance de la crédibilité de l'intention d'entreprendre et des facteurs de déplacements. Toutefois, ils soutiennent que la condition pour que naisse la décision d'entreprendre, est qu'elle soit perçue comme crédible et que la formation d'un événement entrepreneurial se caractérise par la mise en action d'une création d'entreprise, et celle-ci se rapporte à deux

points essentiels. Le premier point concerne les facteurs de déplacement de Shapero et Sokol (*Ibid.*) à savoir ce qui a mis la personne en action vers l'entrepreneuriat, et le deuxième point, le choix de l'entrepreneuriat plutôt que d'autres options (Krueger et Carsrud, 1993).

Plus tard, on note chez Fayolle et Gailly (2009) que les questions de *la désirabilité perçue*, *la faisabilité perçue*, et *la propension à agir* sont au cœur de la réflexion, rappelons que la désirabilité renvoie au degré d'attrait qu'un individu ressent envers la création d'une entreprise (Schlaegel et Koenig, 2014). Fayolle et Gailly expliquent que l'intention de créer une entreprise découle de la désirabilité perçue désignant ainsi les facteurs sociaux et culturels pouvant influencer les valeurs de l'individu. Quant à la faisabilité perçue, il s'agit de variables comme le degré auquel un individu se sent capable de démarrer une entreprise (*Ibid.*, voir aussi Franco et al., 2010), qui est semblable au modèle d'auto-efficacité (entrepreneuriale), et correspondant à l'écart entre la perception et la réalité. Ici la propension à agir peut-être définie comme la disposition personnelle de prendre soi-même des décisions inspirées. Dans ce modèle, il est surtout question de percevoir l'action de créer comme crédible puis d'être incité à se lancer véritablement. En outre, la crédibilité repose sur les perceptions de faisabilité et de désirabilité et sur la propension à l'action qui a un effet modérateur.

Pour ce qui est du modèle du comportement planifié d'Ajzen (1991), des critiques ont été émises portant notamment sur sa simplicité et sur le fait qu'il ne s'agit pas d'une théorie spécialement conçue pour comprendre le contexte spécifique de l'entrepreneuriat. C'est la raison pour laquelle Giacomini, Janssen et Guyot (*Ibid.*), très critiques à l'égard de cette théorie, ont créé leur propre modèle, conçu spécialement pour être utilisé dans un contexte entrepreneurial. Pour commencer, le contrôle comportemental perçu dans les travaux de Giacomini et al. (*Ibid.*) est présenté comme le niveau de difficulté que l'individu perçoit pour compléter sa tâche entrepreneuriale (Giacomini et al., 2011b).

D'un point de vue empirique, des recherches ont été menées afin de démontrer la pertinence de la TCP par une analyse permettant de prédire l'intention d'entreprendre de start-up à partir d'une population adulte en Autriche et Finlande. Cette étude a permis de

faire ressortir certains points tels que le fait que les individus soient plus attirés, et donc auront plus l'intention d'entreprendre s'ils pensent qu'ils sont assez compétents, et si cela est intéressant de le faire. Les résultats de cette analyse ont montré qu'il est possible de prédire le comportement entrepreneurial à 59%, soit plus que les études précédentes qui ont conclu seulement 30-45% d'intention d'entreprendre. Les résultats de cette étude empirique ont montré la pertinence d'utiliser ce type de théorie dans un contexte entrepreneurial.

2.2.1.3 L'opportunité

Rappelons que Schumpeter (1934) est le premier à introduire la dimension opportunité dans les traits généraux de la figure de l'entrepreneur que nous avons déjà présenté. Dans le modèle schumpétérien de l'entrepreneur, il s'agit d'un individu pouvant potentiellement exploiter des opportunités technologiques, politiques, sociales, et démographiques (*Ibid.*). Kirzner (1973) de l'école autrichienne est le premier à définir le concept comme une opportunité d'affaires. L'identification d'opportunité s'entend aussi comme quelque chose aussi de profitable (Bird, 1988), cela fait référence à la rentabilité ou à un prix supérieur aux coûts de production. Chez d'autres auteurs, l'identification d'opportunité entrepreneuriale renvoie à un ensemble d'idées, de croyances, d'actions permettant ainsi la création de produit, et service future (Simon *et al.*, 2000). Dans la même perspective que Kirzner, Tremblay (2010) a proposé une vision où l'entrepreneuriat se concentre sur l'identification, et le développement d'opportunité d'affaire porteuse.

Sur la question du changement de vie en lien avec les facteurs de déplacement initiés par Shapero et Sokol (1982), une distinction a été introduite par Storey (1991). En effet, Storey distingue deux types de motivation entrepreneuriale à partir de changements ou de facteurs personnels, *la théorie de l'entrepreneuriat de nécessité (push), et d'opportunité (pull)*. Pour ce qui est du premier, l'entrepreneuriat de nécessité, il renvoie à l'idée que la décision de créer une entreprise est motivée par des facteurs ou des événements tels que le chômage, une absence d'alternative pour répondre aux besoins individuels ou familiaux, un besoin de flexibilité professionnelle, un divorce, une insécurité dans l'emploi actuel, une insatisfaction, un besoin de reconnaissance, et la pression

familiale (*Ibid.*). Pour le second, l'entrepreneuriat d'opportunité, la décision de créer une entreprise est motivée par des envies, des choix et des objectifs professionnels souhaités et constructifs pour l'individu, par le désir d'indépendance, par la découverte d'une opportunité sur le marché, par le profit ou le désir d'être son propre patron.

D'un point de vue empirique, les chercheurs ont observé des situations illustratives. La situation du chômage dans les années de récession de la période de 1976-1979, a stimulé la création d'entreprises fondée sur l'entrepreneuriat d'opportunité. Ces études démontrent que les décisions entrepreneuriales des individus pendant la période de récession se nourrissent d'opportunités d'affaires sur le marché, de nouveaux produits, et de profits (Bhola *et al.*, 2006 ; Giacomini *et al.*, 2016 ; Giacomini *et al.*, 2011a ; Segal *et al.*, 2005 ; Shapero et Sokol, 1982). Ces observations empiriques confirment, en outre, d'un côté la thèse de Shapero et Sokol (1982) selon laquelle un individu va entreprendre, car il y a une identification d'occasion d'affaires et celle selon laquelle qu'un individu peut créer une entreprise parce qu'il a découvert une opportunité d'affaires (Krueger, Reilly, Carsrud, 2000), et de l'autre celle d'Emin (2004) selon laquelle un individu peut être poussé à être son propre patron, et donc à entreprendre, car il n'a pas d'autre choix de carrière.

De nos jours, il semble qu'il y ait un consensus autour de l'utilité opérationnelle des concepts d'entrepreneuriat de nécessité et d'opportunité. Et ce peut-être parce qu'il permet de bien expliquer les deux différents profils d'entrepreneur (Fassa, 2014). Cependant, selon Taouab, (2014), une minorité de chercheurs dont Block et Sander (2009) ne traite pas de la distinction entre les deux types d'entrepreneurs. Les tendances récentes à partir de données empiriques, pour le cas du Québec mettent en lumière que la proportion de l'entrepreneuriat émergent d'opportunité est légèrement moins grande au Québec (13,2%) que dans le reste du Canada (15,4%). Cependant, le Québec se situe en position des économies tirées par l'innovation, arrivant au 3^e rang devant les États-Unis, le Royaume Uni, mais encore la France. McMullen *et al.* (2008) ont montré que les entrepreneurs d'opportunité en raison de leurs motivations sont plus orientés vers l'innovation, la croissance et les exportations que les entrepreneurs de nécessité.

Depuis les années 1980, les chercheurs du champ de l'entrepreneuriat se sont concentrés sur l'identification d'opportunité (Zhao *et al.*, 2010), avec une tendance orientée vers une concentration grandissante de l'utilisation des étudiants comme population étudiée Brockhaus (1980). Au cours des dix dernières années, le champ de l'entrepreneuriat n'a cessé d'évoluer, les travaux se sont multipliés, et le paradigme de l'identification d'opportunité a pris une place considérable dans les publications (Palich et Bagby, 1995). Le manque d'opportunité pourrait expliquer pourquoi les futurs entrepreneurs sont incapables de mettre en application leur intention, et donc de passer à l'action (Fayolle *et al.*, 2008). Katz (voir Mitchell *et al.*, 2002) démontre que seulement 18% des gens ayant l'intention d'entreprendre débiteront une entreprise en passant à l'action dans les quatre années suivant l'intention. D'où le fait qu'il semble difficile de faire la corrélation entre l'intention d'entreprendre et la création d'entreprise (*Ibid.*)

Il existe deux courants de pensée au sujet de l'origine d'une opportunité entrepreneuriale, que sont la théorie de découverte d'opportunité, et la théorie de création d'opportunité (Venkataraman, 1997). Si pour Venkataraman (*Ibid.*) l'identification d'opportunité d'affaires se fait à partir de facteur propre à l'individu, soit à partir d'une création, pour Tremblay (2010) les opportunités proviennent d'une découverte. Chabaud et Messeghem (2010) parviennent à un terrain d'entente. Ils proposent que dès qu'un individu est capable d'identifier une opportunité d'affaires, celle-ci est automatiquement perçue comme un exemple des théories de découverte ou de création d'opportunité, et concluent que les deux théories ont beaucoup en commun, car elles tentent d'expliquer le processus d'identification d'opportunité.

Selon les travaux de Shane et Venkataraman (2000) tous les humains possèdent un stock d'information qui pourrait influencer leurs capacités à reconnaître des opportunités particulières. Les travaux de ces mêmes chercheurs ont montré que les stocks d'informations amènent à créer un schéma mental pour fournir un système de reconnaissance de nouvelle information afin de reconnaître une opportunité. On pourrait imaginer un plus grand stock d'information de la part des étudiants étrangers, car ils possèdent un plus grand bagage d'expérience. Puis, Razin (2017) explique que les opportunités d'affaires peuvent être créées par la localisation géographique d'un pays, par

la structure économique, par la taille, par des attributs qui sont propres au marché local du pays, et l'attitude politique et organisationnelle envers les PME. L'étudiant étranger se trouve dans un pays comme le Canada, et une région comme le Québec où l'on peut affirmer que ces opportunités citées par Razin (2017) peuvent être appliquées.

Tableau 3 : Le contraste entre les théories de la découverte de la création d'opportunité²

Hypothèses	Théorie de la découverte d'opportunité	Théorie de la création d'opportunité
Nature des opportunités	Les opportunités existent, indépendamment des entrepreneurs. Philosophie réaliste	Les opportunités n'existent pas indépendamment des entrepreneurs. Philosophie réaliste évolutionnaire
Nature des entrepreneurs	Diffère de façon importante des non-entrepreneurs <i>ex ante</i>	Différent ou peu des non-entrepreneurs <i>ex ante</i> . Les différences peuvent émerger <i>ex post</i> .
Nature du contexte de la prise de décision	Risqué	Incertain

Source : Alvarez et Barney, 2007

2.2.1.4 La prise de risque

Nous avons vu que, que la notion de prise de risque dans la compréhension de l'entrepreneuriat, a été d'abord introduite par Schumpeter (1911). Des auteurs se sont aussi intéressés à la question du risque, nous pouvons citer Dohmen, Falk et Huffman entre autres (2005) qui montrent dans une étude comment le risque peut-être négativement lié à l'âge et à l'appartenance féminine, et positivement lié à la grandeur et l'éducation parentale.

² La mesure de l'identification d'opportunité consiste à mesurer le nombre d'identification d'opportunité d'affaire sur une échelle temporelle de cinq ans.

C'est pour ces raisons qu'il est important de comprendre, selon Chabaud et Ngijol (2010), les facteurs pouvant influencer le degré de risque d'un individu. Le degré de risque associé à l'intention d'entreprendre est propre à chaque individu et peut affecter positivement ou négativement l'intention d'entreprendre dépendamment du sexe, l'âge, et l'éducation parentale.

Andriamandresy (2014) observe que les individus plus réfractaires au risque se tourneront vers des choix de carrière avec des emplois salariés ce qui rejoint l'idée de Bandura (1986b) selon laquelle les entrepreneurs auraient un degré de risque plus élevé que les employés.

Le risque entrepreneurial ne se définit pas aussi aisément, cependant, les auteurs observent des caractéristiques. Les chercheurs constatent que l'entrepreneuriat est perçu comme une activité plus risquée, que devenir un entrepreneur à succès implique une envie d'accepter les risques (Fassa, 2014), que l'entrepreneur est habituellement décrit comme un preneur de risque qui essaye de croître son entreprise tout en essayant d'obtenir un bénéfice au-dessus de la moyenne (D'Amboise et Muldowney, 1988). En plus des difficultés à trouver une définition, s'ajouter le fait que la propension au risque soit un des concepts les plus controversés dans la littérature de l'entrepreneuriat (Andriamandresy, 2014). La littérature sur ce concept nous amène à discuter de deux approches distinctes, l'une basée sur les traits de personnalité et l'autre, sur l'approche psychologique.

Concernant l'approche liée aux traits de personnalité de l'individu, il faut préciser que les premières recherches sur le concept de prise de risque en entrepreneuriat se basent sur les traits de personnalité (voir aussi Thompson, 2009). En effet, nous avons vu juste avant les études de Lent *et al.* (2002) sur l'importance de certains traits de personnalité sur l'intention entrepreneuriale, celles d'Andriamandresy (2014) soulignent que les étudiants prêts à prendre certains risques sont plus nombreux à vouloir s'orienter vers une carrière entrepreneuriale avec une proportion d'étudiants qui ont déjà eu une première expérience par le passé. En outre, une étude suggère (Andriamandresy, 2014) que la prise de risque influencerait l'intention de passer à l'action. De ce fait, avoir des comportements risqués peut être considéré comme un trait de personnalité, jouant notamment un rôle important

dans une prise de décision économique (St Pierre *et al.*, 2011) et dans l'intention d'entreprendre (Kan et Tsai, 2006). Nous avons aussi mentionné les effets de l'âge et du genre prouvés dans les études empiriques permettant ainsi de démontrer que prendre un risque reste hétérogène selon les individus (Dohmen *et al.*, 2005). La littérature sur la propension au risque comme trait de personnalité a donné lieu à un débat autour de deux courants de pensée. Certains chercheurs admettent que la propension au risque est une composante de trait de personnalité (Caliendo *et al.*, 2009). Macko et Tyszka (2009) concluent que la propension au risque est positivement liée à l'intention d'entreprendre. Quant à Omar (2011), il admet, au contraire, que la propension au risque n'est pas une caractéristique propre à l'entrepreneur. Cependant, il est difficile de trancher dans ce débat, dans la mesure où il ne semble pas exister d'études empiriques sur la question. Ce qui a conduit, les chercheurs à s'orienter vers les dimensions cognitives de l'entrepreneuriat pour comprendre ce qui différencie les entrepreneurs dans leurs prises de décision (Palich et Bagby, 1995).

Quant à l'approche psychologique, nous pouvons commencer par citer Macko et Tyszka, (2009) qui ont développé à partir de leurs travaux deux composantes majeures de la prise de risque que sont le degré de risque des situations, et la volonté des individus à prendre des risques. Longtemps dans la littérature, les chercheurs ont soutenu l'idée que créer une entreprise était un comportement risqué et ils ont essayé de démontrer que la volonté à prendre des risques ou la propension au risque était le trait de personnalité qui différencie l'entrepreneur du non-entrepreneur (Nicholson *et al.*, 2005). Il est important de souligner que la méta-analyse de Brandstätter (2011) conclut que la propension au risque est un fondement de la création d'entreprise, et que celle-ci n'est pas automatiquement synonyme de succès. Il ajoute que la propension au risque devrait avoir des effets positifs sur l'intention d'entreprendre, et qu'il s'agit d'un bon indicateur de prédiction de l'intention. Cependant, Gasse *et al.* (2007) ont observé dans leurs travaux que la propension au risque est une variable non pertinente pour distinguer l'entrepreneur du non-entrepreneur.

À partir de là les chercheurs se sont orientés vers une approche psychologique suggérant l'utilisation des théories cognitives pour constituer un meilleur cadre conceptuel pour les recherches à venir et pour mieux comprendre, et assimiler la variable risque (Gasse *et al.*, 2007 ; Gurel *et al.*, 2010). Notons que, certains auteurs ont constaté que la quête du risque chez les entrepreneurs peut être liée à des biais cognitifs. Par exemple, Gurel *et al.* (2010) dans leur étude ont conclu que les perceptions de risque peuvent différer à cause de certains types de biais cognitifs conduisant les individus à percevoir un risque moins élevé. Ces biais cognitifs sont des types de courants de raccourcis mentaux que l'on utilise pour faire des jugements (Zhao *et al.*, 2010).

2.3 LES ÉTUDES SUR L'INTENTION D'ENTREPRENDRE CHEZ LES ÉTUDIANTS ÉTRANGERS : BILAN DES CONNAISSANCES

2.3.1 Entrepreneuriat des étudiants : la mise en application des trois modèles théoriques dans les analyses sur les étudiants

L'approche TCP a été mobilisée pour les cas des étudiants dans une recherche menée auprès de 655 étudiants grenoblois par Boissin *et al.* (2009). Les auteurs se sont interrogés sur les croyances et attitudes des étudiants vis-à-vis de l'entrepreneuriat et sur la façon dont ces croyances et attitudes peuvent influencer l'intention d'entreprendre. En outre, les résultats confirment le pouvoir explicatif de la TCP, car l'étude a conclu que l'attrait pour la création d'entreprise et la capacité perçue sont les deux variables explicatives de l'intention.

Lent, Brown et Hackett (2002) ont montré, dans le cas spécifique du domaine entrepreneurial, que les étudiants manifestent des intérêts pour une carrière entrepreneuriale s'ils pensent qu'ils ont un sentiment d'auto-efficacité entrepreneuriale nécessaire pour réussir et dans le même temps s'ils jugent que la poursuite de cette carrière les mènera à des résultats qu'ils désirent (attentes de résultats). Au niveau des caractéristiques personnelles, les auteurs mettent en évidence l'influence des prédispositions, du genre, des origines ethniques et de l'état de santé. La théorie

sociocognitive de la carrière montre que les buts et les choix peuvent être modifiés par ces caractéristiques personnelles.

Leurs travaux conduisent à observer que l'individu va être amené à se fixer des buts et va même mettre en œuvre ses intentions, grâce à l'interrelation entre les trois variables de leur modèle qui guideront les efforts à fournir pour l'étudiant étranger universitaire. À titre d'exemple, dans une spirale positive, l'étudiant universitaire étranger ayant un attrait pour une carrière entrepreneuriale à laquelle son niveau d'auto-efficacité est élevé et ses attentes de résultats sont positives, se fixera un but lui permettant de performer dans sa carrière entrepreneuriale. La conséquence de cette spirale positive est le résultat d'une « boucle de rétroaction » qui va renforcer ou remodeler l'auto-efficacité, les attentes de résultats et l'intérêt pour l'entrepreneuriat (*Ibid.*). Ainsi, d'après le modèle de Bandura (1986a; 1986b) ce processus sera toujours en mouvement pour ainsi développer un mode de comportement vis-à-vis d'une carrière entrepreneuriale ou professionnelle.

En outre, les deux variables, le sentiment d'auto-efficacité et les résultats attendus combinés influencent directement et de façon coordonnée les intérêts liés aux activités professionnelles et entrepreneuriales des étudiants étrangers universitaires. Cet intérêt se portera sur l'importance de poursuivre ou non une carrière dans un domaine (2009).

Dans la sous-partie sur le risque, nous avons vu avec Andriamandresy que les étudiants plus réfractaires au risque choisissent une carrière avec un emploi salarié, tandis que ceux prêts à prendre certains risques sont plus nombreux à vouloir s'orienter vers une carrière entrepreneuriale avec une proportion d'étudiants qui ont déjà eu une première expérience par le passé.

De son côté Fassa (2014) a réalisé une étude dans le cadre de son mémoire, sur l'entrepreneuriat des étudiants universitaires à partir du modèle de la théorie sociocognitive de la carrière (TSC) de Lent et al. (1994). Son étude a reposé sur une base de données d'une enquête menée auprès de 1 400 étudiants issus de cinq pays différents (Canada, France, Belgique, Brésil et Algérie). Son échantillon contenait des étudiants de différents cycles suivant des cours en entrepreneuriat dans dix universités québécoises et une université belge. Fassa a utilisé comme outil de mesure l'auto-efficacité entrepreneuriale et ses cinq

dimensions de McGee et al. (cité dans Fassa 2014), que sont la reconnaissance d'opportunité, la planification, la définition de la finalité de l'entreprise, les compétences humaines et conceptuelles ainsi que les compétences financières.

L'objectif principal de son étude était de tester le rôle médiateur de l'auto-efficacité entrepreneuriale entre la formation en entrepreneuriat et l'intention d'entreprendre sur une population étudiante. Les résultats ont révélé un effet médiateur partiel de l'auto-efficacité entrepreneuriale, allant dans le même sens que l'étude de Zhao et al. (2005) qui a mis en évidence le rôle médiateur de l'auto-efficacité entre la formation et l'intention entrepreneuriale.

Shane et Venkataraman (2000) et Janssen (2016) se sont également intéressés aux déterminants du choix de carrière entrepreneuriale des étudiants, pour cela ils mobilisent trois aspects auxquels nous aurons aussi recours. Le premier est l'auto-efficacité qui concerne non pas les compétences qu'il possède, mais ce qu'il pense pouvoir accomplir. Le deuxième point est les attentes de résultat perçu comme l'anticipation que certains résultats suivent les actions. Pour finir, le troisième point d'après Bird (1988) concerne un but fixé par l'individu pouvant lui donner un sens à l'orientation de son comportement.

2.3.2 Les facteurs influençant l'intention d'entreprendre des étudiants universitaires

D'après Fassa (2014), le modèle de la théorie sociocognitive de la carrière de Lent et al. (2002) aide à mieux comprendre le choix de carrière des étudiants. Il évoque St Jean et al. (2013) pour qui la théorie sociocognitive de la carrière est plus explicite dans le cadre du choix de carrière que la théorie du comportement d'Ajzen, car ils considèrent que l'apport du profil individuel (personnalité, prédisposition, etc.) et l'importance de la variable attentes de résultats expliquent mieux les intentions dans la TSC.

2.3.2.1 L'auto-efficacité et l'intention d'entreprendre

Nous avons vu plus haut que les étudiants auront un sentiment d'auto-efficacité plus fort et développeront des attentes de résultats solides s'ils ont des expériences passées positives. Et ce parce que les expériences antérieures sont en lien avec les expériences d'apprentissage, étant donné qu'elles affectent la performance future de manière partielle par le sentiment d'auto-efficacité et par les capacités si elles se développent. En outre, la représentation – positive ou négative – que se fait une personne de sa propre auto-efficacité peut avoir une incidence sur ses capacités professionnelles réelles. Les études sur le cas des étudiants montrent que les étudiants manifestent des intérêts pour une carrière entrepreneuriale s'ils pensent qu'ils ont un sentiment d'auto-efficacité entrepreneuriale nécessaire pour réussir et dans le même temps s'ils jugent que la poursuite de cette carrière les mènera à des résultats qu'ils désirent (attentes de résultats). Néanmoins, les buts fixés par les individus pour organiser et diriger leur propre comportement, peuvent se modifier au fil du temps. C'est la raison pour laquelle, par exemple dans l'approche d'auto-efficacité de Bandura, si une personne se fixe des buts situés au-delà de ses capacités, cela peut susciter chez elle un certain découragement ou une certaine démotivation, qui la poussera à modifier ses buts (*Ibid.*).

En outre, les caractéristiques personnelles comme l'origine, pour ce qui nous concerne peuvent être des déterminants. Ainsi, Lent, Brown et Hackett (2002) ont démontré par une étude empirique comment les caractéristiques personnelles telles que les prédispositions, le genre, les origines ethniques et l'état de santé peuvent modifier, dans le modèle de la théorie sociocognitive de la carrière, les buts et les choix.

Précisons aussi la variable d'auto-efficacité est la variable parmi les différentes variables du modèle de choix de carrière, d'une grande importance parce qu'elle influence toutes les variables, à savoir intérêts, intention, choix d'actions, résultats de performance. C'est la raison pour laquelle Lent et al. (2002) affirment dans leur travail sur l'orientation professionnelle qu'un sentiment d'auto-efficacité faible, a une incidence sur le développement du choix de carrière parce que les personnes se sentant inefficaces abandonneront facilement ou n'iront pas jusqu'à la fin du processus de choix de carrière.

Ainsi dans la TSC, l'auto-efficacité joue un rôle de variable médiatrice entre les expériences d'apprentissage et toutes les variables (intérêt, intention, choix d'actions, résultats de performance).

Par ailleurs, une autre variable d'importance est le concept « résultats attendus », explique le comportement humain (Bandura, 2003). En effet, dans les théories du champ de la psychologie, les attentes influençant les actions sont quasiment focalisées sur les attentes de résultats (Bandura, 2007). Ces attentes de résultats acquises par des expériences d'apprentissage peuvent prendre différentes formes, telles que les effets physiques, les effets sociaux et les effets auto-évaluatifs.

2.3.2.2 L'effet de la formation sur l'intention entrepreneuriale

Fayolle et Gailly (2009) montrent grâce à une étude sur un échantillon de 275 étudiants français inscrits dans différentes formations spécialisées en management ayant suivi un cours d'introduction à l'entrepreneuriat, que le niveau de l'intention entrepreneuriale diminue entre le début et la fin de la formation. En effet, la variation est positive pour les étudiants les moins exposés à l'entrepreneuriat (appartenance à une famille d'entrepreneurs ou ayant eu des expériences entrepreneuriales dans le passé), ce qui s'expliquerait par le fait que l'accumulation des connaissances conduit l'individu à mieux prendre en compte des difficultés liées à l'acte entrepreneurial. Fassa (2014) cite aussi l'étude de Soutaris et al. (2007, cité dans Fassa 2014) qui ont fait une recherche en mobilisant un échantillon d'étudiants en sciences et en génie dans deux universités européennes (Londres et Grenoble), ayant pour objectif d'intégrer l'entrepreneuriat chez les scientifiques et les élèves ingénieurs. Les résultats révèlent que des cours en entrepreneuriat auprès d'universitaires dans la filière scientifique a un impact positif sur leur intention d'entreprendre.

2.3.2.3 Le sexe et l'âge des étudiants

Fassa (2014) mentionne que les femmes et les hommes ont différentes méthodes pour identifier les opportunités. Ainsi, le sexe a un effet sur l'intention entrepreneuriale des étudiants, l'inclination à entreprendre est plus élevée chez les étudiants de sexe masculin. Les hommes sont plus attirés que les femmes envers la création d'une entreprise et ont une forte perception de leur capacité à mener à bien un processus de création. En outre, Giacomini et al. (2010), indiquent qu'il est important dans la conception des programmes en entrepreneuriat de tenir compte du sexe et de l'origine des étudiants, ce qui contribuerait à augmenter la perception de faisabilité entrepreneuriale des femmes.

La variable âge est aussi importante à prendre en compte dans la mesure où elle peut permettre de prédire l'exploration de carrière. Fassa fait référence à ce sujet à Rogers et al. (2008, cité dans Fassa 2014) qui ont constaté que les étudiants plus âgés signalent un plus grand désir d'entreprendre que les étudiants plus jeunes.

2.3.2.4 L'influence de l'entourage

La présence de modèles entrepreneuriaux dans l'entourage est un facteur des intentions et des comportements entrepreneuriaux individuels. Dans une étude de Filion (2002) sur un échantillon de 487 étudiants de l'école HEC et polytechnique de Montréal, observe une influence importante des parents sur l'intention de créer une entreprise, ainsi que celle des amis, qui est la 2^e catégorie de personnes la plus influente après celle des parents. Des études sur un échantillon de 174 étudiants universitaires de Sherbrooke, ont donné les mêmes résultats (Baron, 2011, cité dans Fassa 2014), les résultats indiquent que l'opinion des parents a le plus d'impact sur l'intention de démarrer une entreprise, vient ensuite les amis et le reste de la famille. Citons aussi les travaux de Scoot et Twomey (1988, cité dans Fassa 2014), dont les résultats vont dans le même sens. Leur étude portant sur un échantillon de 436 étudiants internationaux montre que les étudiants ayant des parents entrepreneurs ont une préférence plus élevée pour l'entrepreneuriat, à l'inverse ils ont une réticence à être salariés dans des grandes entreprises. Ajoutons à cela le rôle primordial de

l'entreprise familiale dans les choix de carrière des membres de la famille, notamment des enfants, car la propriété de l'entreprise familiale influence le mode de vie des générations futures (Fassa, 2014).

Cependant, cette influence de l'entourage doit être nuancée. En effet, l'étude de Scherer et al. (1989, cité dans Fassa 2014), sur un échantillon de 366 étudiants en administration des affaires, mettent en évidence que les étudiants exposés à la faible performance d'un parent entrepreneur développent des attitudes négatives à l'égard d'une carrière entrepreneuriale. Cela conduit néanmoins, les auteurs à conclure que le simple fait d'avoir un modèle de rôle parental est suffisant pour prédire la préférence ou la réticence envers une carrière entrepreneuriale chez les étudiants.

2.3.3 Les études sur étudiants étrangers

Une étude de Li (2007) s'est intéressée au cas des étudiants étrangers chinois et indiens aux États-Unis. Elle repose sur un échantillon de 364 étudiants (Université d'Illinois) dont 54% étaient Chinois et 46% étaient Indiens, avec une proportion de 63% d'hommes et 37% de femmes avec comme différent niveau d'étude déclarent avoir de la difficulté à entreprendre une fois le diplôme obtenu pour plusieurs raisons. Ils perçoivent plusieurs barrières, en partie liées au fait qu'ils viennent d'un autre pays (Li, 2007). La conclusion de cette même étude évoque d'autres barrières à l'intention d'entreprendre des étudiants étrangers universitaires comme le statut d'étude, les prêts bancaires, le capital social, les réseaux de contacts, la langue, et la culture.

Par ailleurs, Zhou *et al.* (2008) en se basant sur les concepts de choc culturel et d'adaptation traitent des différences culturelles en comparant les étudiants chinois et britanniques. L'étude présente une solution à cette barrière en évoquant un outil d'accompagnement pour les aider à la transition culturelle. Cet outil peut être utilisé comme déclencheur à l'intention d'entreprendre, car un meilleur accompagnement signifierait une adaptation à la culture du pays d'accueil.

2.3.4 L'apport des études sur l'entrepreneuriat des étrangers

La création d'entreprise au sein des populations d'origine immigrée est un processus socio-économique important, qui permet l'intégration de ces groupes ethniques dans les sociétés occidentales (De Jorge-Moreno *et al.*, 2012). Ce phénomène est apparu dans les années 60 avec les pays de l'ouest qui se sont ouverts à l'immigration internationale au cours de cette période de croissance et de prospérité économique. Cet environnement propice a eu un effet positif sur l'activité entrepreneuriale des pays de l'ouest (Walton-Roberts, 2011). Bien que les immigrants n'aient pas toujours été les bienvenus, ceux-ci ont continué à arriver, car il y avait une demande de main-d'œuvre non qualifiée pour remplacer la population locale (Wei, 2007). Pourtant, il y a eu un développement inattendu de marché, dont des petits commerces ethniques offrant ainsi aux immigrants une voie alternative d'ascension sociale. Ceci explique selon Li (2007) l'augmentation de l'activité entrepreneuriale immigrée.

Dans les théories de l'entrepreneuriat immigrées, Gasse par exemple (2007 ; voir aussi Yoon 2016) montre qu'il existe trois approches expliquant la création d'entreprises par les minorités ethniques, l'approche structurelle, l'approche culturelle et l'approche situationnelle. Pour ce qui est de l'approche structurelle, Pyong-Gap (1984) met l'accent sur les structures sociales, politiques et économiques de la société d'accueil (St-Jean et Duhamel, 2017). Cette perspective amène aux immigrants plusieurs occasions d'affaires avec des niches de marché qui ne sont pas prises par les grandes entreprises ou les entrepreneurs originaires du pays.

En ce qui concerne l'approche culturelle, la notion de culture fait référence aux déterminants sociaux qui contribuent à ce que les immigrants se tournent ou pas vers l'entrepreneuriat. Cela peut être par exemple une solution pour contourner les barrières à l'insertion sur le marché du travail. Pecoud (2012) évoque une probable corrélation entre le succès en affaires et l'identité ethnique pour expliquer les différentes expériences des groupes ethniques. Par ailleurs, la nouvelle cohorte ethnique provenant de pays où la langue et la culture sont différentes du pays d'accueil rencontrera des difficultés à s'intégrer sur le marché du travail dans le pays d'accueil (Ibid.). C'est ainsi que les immigrants une fois

arrivés décident de s'installer dans les grandes villes pour se regrouper dans des zones urbaines avec une forte proportion d'immigrés (St-Jean et Duhamel, 2017). De ce fait, St-Jean et Duhamel (2017, voir aussi Allali, 2010) écrivent que dans une enclave ethnique, les liens forts sont indispensables à l'immigrant pour la réussite du démarrage de son entreprise. La conclusion de ses travaux révèle qu'une faible proportion des entrepreneurs ont immigré au Canada pour devenir entrepreneurs, et pour se lancer en affaires par souci d'indépendance ou des raisons économiques (Filion *et al.*, 2007 ; Robichaud, 1999 ; Peroni *et al.*, 2016). Robichaud (1999) ajoute que l'immigrant se tourne plus facilement vers la création d'entreprise par nécessité face aux difficultés d'insertion professionnelle ou par opportunités, avec une perception plus favorable de son nouvel environnement.

L'approche situationnelle (Razin, 2017) explique le passage à l'action des immigrants par pure intégration sociale, une manière d'acquérir un statut en créant une entreprise dans le pays d'accueil. Certains auteurs, dont Waldinger (Razin, 2017) utilisent un terme différent pour définir cette approche qui s'articule autour de l'idée de *marginalité sociale*, on parle alors des théories de la discrimination et des désavantages. À ce titre, les auteurs de cette approche soutiennent qu'à leur arrivée, les immigrants *sont exclus des emplois avantageux répondant à leurs aspirations* (Houssou, 2017). Les groupes ethniques se retrouvent dans le besoin et la survie, une situation les amenant à gagner leur vie dans des conditions de travail précaires et marginales (*Ibid.*).

Plus globalement sur le plan de la discrimination, le racisme a pu être noté comme une barrière majeure visible chez les minorités pour obtenir les fonds nécessaires au lancement d'une entreprise (Teixeira *et al.*, 2007). L'étude de Teixeira *et al.* (2007) ajoute que la couleur de peau pour le groupe provenant des Caraïbes était sujette à problème quand une demande de financement était faite. Les travaux de Teixeira *et al.* (2007) démontrent que ce groupe de minorité est arrivé dans les années 1960-70 était un groupe non qualifié. Lors d'une demande de financement, ils étaient incapables de faire une demande adéquate accompagnée d'un plan d'affaires d'où le refus, et le sentiment de racisme auprès de ce groupe ethnique. Ce phénomène discriminatoire a pu être partagé et vécu par l'étudiant étranger universitaire au Québec.

Plus tard, Giacomini *et al.* (2011b) ajoutent à la suite des travaux de Pruett *et al.* (2009) que le concept de culture pourrait être un bon prédicateur de l'intention d'entreprendre, car elle peut être aussi une source de conflits, surtout si les traditions et les cultures de l'étudiant étranger ne correspondent pas au choix de carrière entrepreneuriale. Par ailleurs, si l'étudiant étranger n'est pas capable de s'adapter à une nouvelle culture, à un nouveau mode de vie éducationnel et personnel le changement de pays peut être aussi source de problème.

Considérons, par exemple le cas des immigrants mexicains vivant à Chicago et présenté dans les travaux de Raijman (2001). Les travaux de Raijman (2001) ont dès lors conclu que la personnalité et le trait de caractère d'une personne peuvent aider à prédire s'il y a un potentiel de passer à l'action. Ensuite la présence d'un membre de la famille dans les activités d'une quelconque entreprise en parallèle peut aider à se lancer, car il peut être perçu comme un modèle. Et pour finir, les ressources économiques de la famille peuvent affecter le souhait de commencer ou non dans les affaires. Cette dernière raison est reprise dans les travaux de Teixeira *et al.* (2007) où le manque de sources de financement constituait le premier problème des immigrants somaliens et caribéens. Ajoutons pour finir que pour De Jorge-Moreno *et al.* (2012), la création d'entreprise au sein des populations d'origine immigrée est un processus socio-économique important, qui permet l'intégration de ces groupes ethniques dans les sociétés occidentales.

2.3.5 Approche critique de l'intention d'entreprendre

Bien que l'intention d'entreprendre soit un concept clé dans les études entrepreneuriales, elle est toutefois, d'un usage controversé (Thompson, 2009). D'abord, Thompson observe qu'elle est utilisée selon les études comme variable dépendante ou indépendante. Sans compter le fait que ses utilisations couvrent ou renvoient à d'autres concepts comme le choix de d'orientation de carrière (*Ibid.*). Par ailleurs, il existe une variété de mesures qui selon Thompson ne sont pas rigoureusement développées et fiables (*Ibid.*). Le manque de définition claire et l'absence d'instruments de mesure fiables ont constitué un frein pour identifier les cognitions personnelles, les traits de personnalité, les

circonstances et les conditions micro et macro environnementales associés à l'entrepreneuriat. C'est la raison pour laquelle Thompson a créé son échelle de mesure d'intention d'entreprendre se voulant fiable et avec pour objectif de clarifier l'intention d'entreprendre de l'individu (Thompson, 2009 ; Andriamandresy, 2014).

Andriamandresy (2014) observe pour ce qui est du risque qu'il est un des concepts les plus controversés dans la littérature de l'entrepreneuriat. Cela s'expliquerait probablement par les difficultés à le définir, mais aussi par le débat sur le fait qu'il s'agisse d'un trait de caractère. Si pour certains auteurs la propension au risque est une composante de trait de personnalité, comme Macko et Tyszka (2009) pour qui la propension au risque est positivement liée à l'intention d'entreprendre. Pour d'autres, au contraire, la propension au risque n'est pas une caractéristique propre à l'entrepreneur, à l'instar d'Omar (2011). En outre, l'absence d'études empiriques sur cette question rend difficile la possibilité de trancher, d'où le recours aux dimensions cognitives de l'entrepreneuriat pour comprendre ce qui différencie les entrepreneurs dans leurs prises de décision (Palich et Bagby, 1995).

2.4 HYPOTHÈSES

2.4.1 L'influence de la prise de risque sur l'intention d'entreprendre des étudiants étrangers

Ce bilan de la littérature scientifique nous permet de mettre en évidence deux dimensions de la prise de risque qui ont été développées à la suite de la figure de l'entrepreneur schumpétérien (1911). D'un côté la dimension associant le risque à la figure de l'entrepreneur et l'autre celle liée aux traits de personnalité. D'Amboise et Muldowney (1988) considèrent que l'entrepreneur est habituellement décrit comme un preneur de risque qui essaye de croître son entreprise tout en essayant d'obtenir un bénéfice au-dessus de la moyenne. Elle apparaît aussi dans les analyses de Fassa (2014) où devenir un entrepreneur à succès implique une envie d'accepter les risques.

En ce qui concerne les traits de personnalité, pour des auteurs comme Dohmen, Falk et Huffman (2005) la propension au risque est liée par exemple à l'âge, au genre. D'autres ajoutent que le risque détermine l'intention d'entreprendre (Chabaud et Ngijol, 2010 ; Kan et Tsai, 2006; Macko et Tyszka, 2009; St Pierre *et al.*, 2011). Et pour finir, selon Andriamandresy (2014) les étudiants prêts à prendre certains risques sont plus nombreux à vouloir s'orienter vers une carrière entrepreneuriale avec une proportion d'étudiants qui ont déjà eu une première expérience par le passé. Des observations qui amènent à nous interroger sur le rôle du risque dans l'intention d'entreprendre des étudiants étrangers. Pour cela, nous posons l'hypothèse suivante : *la prise de risque a une influence sur l'intention d'entreprendre des étudiants étrangers* (correspondant à H1, H1a au lien entre le fait d'être étranger et la prise de risque, et H1b au lien entre prise de risque et intention).

2.4.2 L'influence de l'opportunité sur l'intention d'entreprendre des étudiants étrangers

Le bilan de nos connaissances fait ressortir deux tendances par rapport au concept opportunité. Schumpeter (1911) a été le premier à introduire la dimension opportunité dans les traits généraux de la figure de l'entrepreneur précédemment présentée. Kirzner (1973) de l'école autrichienne est le premier à définir le concept comme une opportunité d'affaires. Puis Storey (1991) poursuit en introduisant l'entrepreneuriat d'opportunité (pull), que l'on retrouve par ailleurs chez Tremblay (2010). Cependant, Tremblay apporte à l'analyse la dimension de *l'identification* de l'opportunité d'affaires, avec l'identification entendue comme reconnaissance. En 2014, Fassa utilise la reconnaissance d'opportunité inspirée par le modèle d'auto-efficacité de McGee et al. plus récemment St-Jean et al. (2017), montrent que l'individu occupe une place centrale dans le niveau d'identification d'occasion d'affaires étant donné que c'est lui qui est amené à identifier et découvrir des opportunités. Ces auteurs révèlent ainsi l'importance de l'identification des opportunités d'affaires dans l'intention d'entreprendre, nous pouvons alors nous interroger sur le cas des étudiants étrangers en posant l'hypothèse : *l'étudiant étranger universitaire identifie*

des opportunités d'affaires (correspondant à H2, H2a au lien entre le fait d'être étranger et l'opportunité, et H2b au lien entre l'opportunité et intention).

2.4.3 L'influence de la prise de risque et de l'opportunité sur l'intention d'entreprendre des étudiants étrangers

À partir du travail bibliographique nous avons identifié cinq catégories de caractéristiques principales de l'intention entrepreneuriale traitées par les chercheurs, que sont l'influence de l'entourage, les traits de personnalité, l'attrait pour la volonté de création, l'auto-efficacité et les barrières discriminatoires.

Nous avons vu en premier avec Shapero et Sokol (1982), dans le cadre de l'analyse de l'évènement entrepreneurial, après l'apparition de l'évènement social c'est la perception de la désirabilité influencée par la culture, famille, les pairs, les collègues et les mentors qui déterminera l'individu à créer une entreprise. Notons que Sokol et Shapero (1982) ont observé que les réfugiés ont plus de propension à créer des entreprises dans leur pays d'accueil que s'ils étaient restés dans leur pays d'origine.

Pour ce qui est de l'influence des parents, Scoot et Twomey (1988, cité dans Fassa 2014) ont montré que les étudiants ayant des parents entrepreneurs ont une préférence plus élevée pour l'entrepreneuriat, à l'inverse ils ont une réticence à être salariés dans des grandes entreprises. Scherer et al. (1989, cité dans Fassa 2014), ajoutent que le simple fait d'avoir un modèle de rôle parental est suffisant pour prédire la préférence ou la réticence envers une carrière entrepreneuriale chez les étudiants. Rajaman (2001) révèle que la présence d'un membre de la famille dans les activités d'une quelconque entreprise, perçu dès lors comme un modèle peut aider à se lancer. L'auteur montre aussi que les ressources économiques de la famille peuvent affecter le souhait de commencer ou non dans les affaires. Si les études empiriques démontrent l'influence des parents comme étant la plus importante en ayant le plus d'impact sur l'intention de créer une entreprise (Filion 2002 ; Baronet 2011, cité dans Fassa 2014), celle des amis est la 2ème catégorie de personnes la plus influente après celle des parents (*Ibid.*), ensuite celle du reste de la famille (Baronet,

2011, cité dans Fassa 2014). Fassa précise en outre, l'entreprise familiale a un rôle primordial dans les choix de carrière des membres de la famille, notamment des enfants, car la propriété de l'entreprise familiale influence le mode de vie des générations futures.

Lent, Brown et Hackett (2002) sont les premiers à mettre en évidence l'influence des traits personnels, à savoir les prédispositions, du genre, des origines ethniques et de l'état de santé, dans les choix de carrières. Rogers et al. (2008, cité dans Fassa 2014) ont constaté que les étudiants plus âgés signalent un plus grand désir d'entreprendre que les étudiants plus jeunes. Fassa indique aussi que les hommes sont plus attirés que les femmes envers la création d'une entreprise et ont une forte perception de leur capacité à mener à bien un processus de création. À partir d'une étude sur les immigrants mexicains vivant à Chicago, Raijman (2001) conclut que la personnalité et le trait de caractère d'une personne peuvent aider à prédire s'il y a un potentiel de passer à l'action.

Concernant l'attrait pour la création d'entreprise, Storey (1991) considère dans le cadre de l'entrepreneuriat d'opportunité, que la décision de créer une entreprise est motivée par des envies, des choix et des objectifs professionnels souhaités et constructifs pour l'individu. Il complète cette liste avec le désir d'indépendance, par la découverte d'une opportunité sur le marché, par le profit, et par le désir d'être son propre patron. Pour le cas des étudiants, Soutaris et al. (2007, cité dans Fassa 2014) ont observé que des cours en entrepreneuriat auprès d'universitaires dans la filière scientifique a un impact positif sur leur intention d'entreprendre. Par ailleurs, l'attrait pour la création d'entreprise est d'après une étude empirique de Boissin et al. (2009) une variable explicative de l'intention.

La quatrième catégorie est l'auto-efficacité, empruntée à Bandura par Lent, Brown et Hackett (2002) qui ont montré comme nous l'avons mentionné que les étudiants manifestent des intérêts pour une carrière entrepreneuriale s'ils pensent qu'ils ont un sentiment d'auto-efficacité entrepreneuriale. Fassa (2014), dans son étude, a utilisé comme outil de mesure l'auto-efficacité entrepreneuriale, l'indice de McGee et al. (2009) combinant cinq autres variables, que sont la reconnaissance d'opportunité, la planification, la définition de la finalité de l'entreprise, les compétences humaines et conceptuelles ainsi que les compétences financières. Les compétences sont attendues comme la capacité perçue, qui est en outre, chez Boissin et al. (2009) une variable explicative de l'intention

d'entreprendre. Plus récemment, St-Jean et al. (2017) ont insisté sur le fait que l'individu occupe une place centrale dans le niveau d'identification d'occasion d'affaires étant donné que c'est lui qui est amené à identifier et découvrir des opportunités.

La dernière catégorie porte sur les barrières discriminatoires et c'est Robichaud (1999) qui a montré en premier ces barrières. Il explique que l'immigrant se tourne plus facilement vers la création d'entreprise par nécessité face aux difficultés d'insertion professionnelle ou par opportunités, avec une perception plus favorable de son nouvel environnement.

Les travaux de Li (2007) complètent cette réflexion, les hommes immigrés surtout y déclarent de la difficulté à entreprendre une fois le diplôme obtenu en partie à cause de plusieurs barrières perçues, portant sur leur origine étrangère, leur statut d'étude, l'accès aux prêts bancaires, le capital social, les réseaux de contacts, la langue, et la culture. Ce phénomène discriminatoire est nommé avec les concepts de choc culturel et d'adaptation chez Zhou et al. (2008), ou marginalité sociale chez Waldinger (Razin, 2017). Houssou (2017) complète l'analyse en expliquant qu'à leur arrivée, les immigrants *sont exclus des emplois avantageux répondant à leurs aspirations*. Les groupes ethniques se retrouvent dans le besoin et la survie, une situation les amenant à gagner leur vie dans des conditions de travail précaires et marginales.

Partant de ce phénomène discriminatoire observé chez les étudiants étrangers et chez les émigrants, nous nous interrogeons sur ces effets sur l'intention d'entreprendre des étudiants étrangers, à savoir si cela augmenterait leur degré d'intention. Ainsi, nous posons l'hypothèse suivante : *la prise de risque et l'identification d'opportunité ont une influence sur l'intention d'entreprendre des étudiants étrangers*.

2.5 LE CADRE CONCEPTUEL

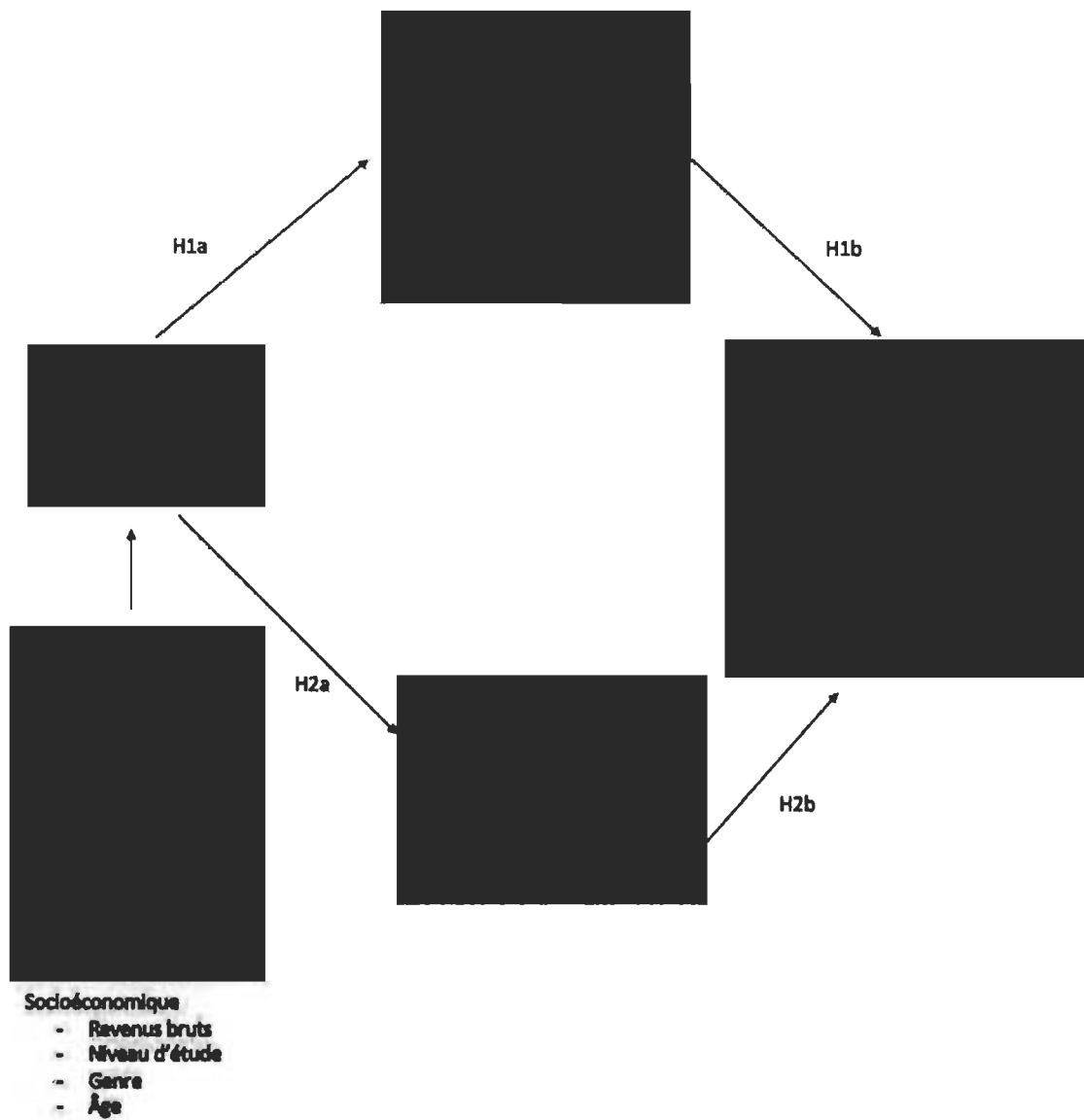


Figure 4 : Schéma du cadre théorique de l'influence de la prise de risque et de l'opportunité sur l'intention d'entreprendre des étudiants universitaires du Québec

CHAPITRE 3 : MÉTHODOLOGIE DE LA RECHERCHE

Ce chapitre présente la méthodologie utilisée afin de vérifier les hypothèses de recherches que nous avons discutées précédemment. Ce chapitre aborde la stratégie de recherche choisie, la population étudiée, l'échantillonnage, la méthode de collecte de données, les instruments de mesure et pour finir la méthode de traitement des données utilisées.

3.1 LA STRATÉGIE DE LA RECHERCHE

Il sera question ici de vérifier l'influence de la prise de risque et l'identification d'opportunité sur l'intention d'entreprendre des étudiants étrangers universitaires. L'entrepreneuriat permettrait à l'étudiant étranger universitaire de contourner les barrières discriminatoires dues à l'existence de certaines discriminations sur le marché du travail. Cette recherche repose sur la formulation d'hypothèse à partir de la littérature existante, elle tente d'explorer le rôle médiateur du degré de prise de risque et de l'identification d'opportunité dans la relation entre le statut d'étudiant étranger universitaire et l'intention d'entreprendre. Les analyses seront menées afin de tester les hypothèses développées au regard d'un profil entrepreneurial plus marqué, celui des étudiants étrangers universitaires.

Par conséquent, la recherche de type quantitative est donc pertinente pour ce type d'analyse, car elle permet de tester quantitativement des hypothèses émises tout en s'appuyant sur les variables développées dans la littérature. Ce type de recherche est idéale pour vérifier des propositions théoriques ou mettre des variables en relation (Davidsson, 1995 et 2015). En partant d'hypothèse, nous adoptons dès lors un raisonnement hypothético-déductif. Et ce d'autant plus qu'il porte sur des faits empiriques, de ce fait nous nous contentons de combiner un certain nombre de faits pour arriver à un résultat (*Ibid.*). Le statut d'étudiant étranger sur l'intention d'entreprendre (*variable dépendante*) peut hypothétiquement être influencé par l'identification d'opportunité, et par le degré de risque (*variable médiatrice*), mais il pourrait exister une relation directe entre le statut d'étudiant étranger et l'intention d'entreprendre (*variable indépendante*). Nous allons donc

mesurer différentes variables et utiliser des méthodes d'analyse afin de mettre en évidence les possibles relations entre les variables, mais cette fois empiriquement.

3.2 LA POPULATION ÉTUDIÉE

Nous définissons la population selon le sens que lui attribuent Martin (2017) et Beaud (2016). Martin (*Ibid.*) définit la population comme l'ensemble des situations intéressant le sociologue. Chez Beaud (*Ibid.*) dans la même perspective, elle est une collection d'individus, d'objets, c'est-à-dire d'un ensemble d'*unités élémentaires* sur lesquelles porte l'analyse. Ici, notre population est au nombre de 1 146 étudiants provenant de plusieurs universités québécoises. Elle peut se résumer dans le tableau ci-après :

Tableau 4 : Liste des universités participant à l'étude

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage cumulé
Université du Québec à Trois-Rivières UQTR	267	23,3	23,3
Université du Québec à Outaouais UQO	39	3,4	26,7
Université du Québec en Abitibi Témiscamingue UQAT	5	0,4	27,1
Université du Québec à Rimouski UQAR	141	12,3	39,4
Université de SHERBROOKE	268	23,4	62,8
Université LAVAL	285	24,9	87,7
TÉLUQ-UQAM	6	0,5	88,2
École des Hautes Études Commerciales de Montréal HEC	5	0,4	88,6
École de technologie supérieure (E.S.T.)	40	3,5	92,1
École polytechnique de Montréal	90	7,9	100
Total	1 146		

3.3 L'ÉCHANTILLONNAGE

Nos données proviennent d'une enquête qui a été transmise auprès de plusieurs universités au Québec. Il s'agit d'une étude longitudinale menée auprès de 10 universités situées au Québec, et auprès de plus de 1146 étudiants, comptant une forte proportion d'étudiants étrangers d'origines diverses. Toutefois, il est important de souligner qu'un sous-ensemble de cet échantillon dans le cadre de notre recherche sera utilisé, dont la méthode utilisée est non probabiliste.

Plusieurs chercheurs et étudiants, en maîtrise provenant de l'UQTR ont utilisé cette même base de données avec le soutien d'Etienne St-Jean (St-Jean et al. 2014 ; Andriamandresy, 2014 ; Fassa, 2014).

À titre de rappel, il s'agit d'étudier le développement de l'intention d'entreprendre des étudiants étrangers universitaires au Québec. Autrement dit, les individus qui nous intéressent sont ceux qui sont en amont du démarrage d'entreprise. Par conséquent, de la population totale initiale nous avons soustrait :

- Les étudiants qui ont déjà possédé une entreprise par le passé.
- Les étudiants qui possèdent une entreprise en activité.
- Les étudiants qui sont dans un programme de Doctorat à l'université.
- Les étudiants qui sont en processus de démarrage d'entreprise.
- Les étudiants qui sont considérés comme des travailleurs autonomes ou vendeurs à leur compte de produits/services à d'autres.

La proportion d'étudiants étrangers, à savoir nés hors du Canada correspond à 140 étudiants sur un total de 876 soit 16% de l'échantillon (tableau 5). Cependant, il nous restera 819 étudiants lorsque nous exclurons les étudiants de l'énumération ci-dessus. Les analyses seront menées afin de tester les hypothèses développées au regard d'un profil entrepreneurial plus marqué des étudiants étrangers universitaires.

Tableau 5 : Dans quel pays êtes-vous né ?

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Canada	736	64,2	84	84
États-Unis	3	,3	,3	84,4
Mexique	2	,2	,2	84,6
Colombie	6	,5	,7	85,3
Brésil	2	,2	,2	85,5
France	74	6,5	8,4	93,9
Belgique	5	,4	,6	94,5
Maroc	9	,8	1	95,5
Algérie	10	,9	1,1	96,7
Tunisie	8	,7	,9	97,6
Sénégal	3	,3	,3	97,9
Côte d'Ivoire	6	,5	,7	98,6
Cameroun	5	,4	,6	99,2
Madagascar	3	,3	,3	99,5
Chine	1	,1	,1	99,7
Allemagne	3	,3	,3	100
Total	876	76,4	100	
Manquant Système	270	23,6		
Total	1146	100		

3.4 LA COLLECTE DE DONNÉES

Comme nous l'avons précédemment évoqué, notre recherche se focalise sur les données provenant des universités québécoises énumérées ci-dessus. En effet, la base de données que nous avons utilisée provient de la première phase d'enquête d'une recherche longitudinale. La participation à l'enquête a été faite de manière libre et volontaire. Cependant, les moyens utilisés pour recueillir les données varient d'une institution à l'autre, étant donné que chaque université participante avait ses propres contraintes pour rejoindre les étudiants. Aussi, l'enquête se faisait par le biais des portails universitaires, des courriels

et des journaux des universités. En outre, « *surveymonkey* » qui est un outil qui permet de créer et de gérer un questionnaire en ligne a aussi été utilisé dans la collecte des données.

Nous avons eu recours au service d'un outil afin de traiter correctement les données recueillies. À cet effet, le logiciel SPSS sera utilisé pour analyser les données statistiques.

3.5 LES INSTRUMENTS DE MESURE

Dans cette sous-partie, il s'agit notamment de présenter la façon dont les différentes variables à l'étude ont été opérationnalisées. Il est à noter que toutes les mesures utilisées proviennent notamment d'outils validés dans de précédentes recherches appliquant différentes échelles de mesures, telles que les études de Thompson (2009), St-Jean et Duhamel (2017 et 2018), Fassa (2014) et Adriamandresy (2014).

3.5.1 La variable indépendante

La variable indépendante est l'intention d'entreprendre. Les paramètres de recherche nous ont conduit à modifier l'échelle de mesure originale de cette enquête sur l'intention d'entreprendre. Comme il est possible de l'observer dans le tableau 6, nous avons administré une question à choix binaire. Au départ, l'échelle de mesure était composée d'une liste de pays exhaustive. Nous avons donc recalculé la variable pour qu'elle soit ainsi binaire, avec 0- Canada (84% valide) et 1- tout sauf Canada (16% valide). Ce choix nous a semblé juste compte tenu de la liste exhaustive que nous avons eu originellement. La variable recalculée a été spécialement créée pour les analyses de nos modèles.

Tableau 6 : La mesure de la variable indépendante

Variable	Mesure	Échelle de mesure
Profil sociodémographique	Dans quel pays êtes-vous né ? ●	Question à choix binaire L'étudiant devait indiquer s'il est né au Canada « 0- <i>Canada</i> » ou « 1- <i>Tous sauf Canada</i> »

3.5.2 La variable dépendante

La variable dépendante dans cette étude est l'intention d'entreprendre. Nous l'avons opérationnalisée à l'aide de l'outil de mesure développé par Thompson (2009). Ce dernier possède sept questions ayant pour objectif de clarifier l'intention d'entreprendre de l'individu en développant une échelle fiable, nous en avons utilisé six. La question a été posée de la manière suivante :

« Dans quelle mesure est-ce que ces affirmations s'appliquent à votre situation » ?

Tableau 7 : La mesure de l'intention d'entreprendre

Variable	Items	Échelle de mesure
Intention entrepreneuriale	<ul style="list-style-type: none"> • Je ne cherche jamais d'opportunités de démarrage d'entreprise (inversé) • J'économise de l'argent pour démarrer une nouvelle entreprise • Je ne lis pas de documents pertinents sur la façon de mettre en place une nouvelle entreprise (inversé) • Je n'ai pas de plans pour démarrer ma propre entreprise (inversé) • Je passe du temps à étudier le démarrage d'une nouvelle entreprise 	L'étudiant indique son opinion sur échelle de Likert à 7 points allant de « 1- Très en désaccord » à « 7- Très en accord ».
Intention entrepreneuriale	<ul style="list-style-type: none"> • Avez-vous l'intention de démarrer une nouvelle entreprise dans le futur ? 	<p>Échelle de Likert à 5 points allant de « Pas du tout » à « Énormément »</p> <p>Pas du tout = 1 Un peu = 2 Modérément = 3 Beaucoup = 4 Énormément = 5</p>

Comme nous pouvons le voir dans le Tableau 3, l'échelle de mesure de Likert a été inversée pour trois (3) items par rapport aux travaux originaux de (Thompson, 2009). À titre d'exemple, si l'échelle de mesure normale se situe dans le sens « *de Très en désaccord*

(1) à *Très en accord* (7) », alors l'échelle de mesure inversée ira dans le sens « *de Très en accord à Très en désaccord* (7) ».

En ce qui concerne la deuxième partie des items (voir Tableau 7), l'échelle de Likert est de cinq points, allant de « *Pas du tout* (1) à *Énormément* (5) ». Pour cette échelle à cinq points, il nous a fallu nous conformer afin de constituer une échelle à sept (7) points. Ainsi, nous avons dû apporter certaines modifications pour obtenir une échelle de mesure uniforme avec les autres mesures. L'échelle a été concrètement modifiée de cette manière :

1 = 1
2 = 2,5
3 = 4
4 = 5,5
5 = 7

Une fois les modifications appliquées, nous remarquons que l'alpha de ³Cronbach est de 0,867 à l'égard de l'intention d'entreprendre. Par conséquent, on peut donc affirmer que la fiabilité de la mesure est suffisante. Le calcul de la mesure de la variable intention représente la moyenne des 6 items. Nous avons donc créé une variable qui correspond à la moyenne de ces six (6) items.

3.5.3 Les variables médiatrices

Notre objectif de recherche est d'identifier l'effet du statut d'étudiant étranger universitaire sur l'intention d'entreprendre et d'en comparer le degré d'intention versus l'étudiant local universitaire au Québec. Cela revient à mettre en évidence les facteurs qui expliquent la différence de degré entre ces deux profils. Ainsi, les variables médiatrices de notre recherche sont la prise de risque et l'identification d'opportunités.

³ Il s'agit d'un outil pour mesurer la cohérence interne (ou la fiabilité) des questions posées lors d'un test (les réponses aux questions portant sur le même sujet devant être corrélées, c'est-à-dire le plus proche de 1).

Le tableau 8 illustre la mesure de l'identification d'opportunités. Cet item a été mesuré avec une échelle allant de « 0 à 10 et + », il s'agit d'indiquer le nombre d'opportunités identifiées lors des cinq (5) dernières années.

Tableau 8 : La mesure de l'identification d'opportunité

Variable	Item	Échelle de mesure
Opportunité d'affaires	<p>Dans les cinq (5) dernières années,</p> <ul style="list-style-type: none"> • combien avez-vous identifié d'opportunités d'affaires ? 	<p>L'étudiant devait indiquer le nombre</p> <p>0,1,2... jusqu'à 10 et +</p> <p>Avec 0=1, 1=2 ... 10 et + = 11</p>

Pour ce qui est de la mesure du degré de prise de risque, nous avons créé une variable à la moyenne sur la base de sept (7) indicateurs. Ces indicateurs proviennent des travaux de Dohmen et al. (2005). On peut remarquer qu'un des items est différent des autres, car il possède une échelle de mesure différente avec une mise en contexte qui stimule l'attitude à adopter face au risque.

En effet, la première partie du tableau 8 regroupe 6 indicateurs où l'étudiant se devait d'indiquer un nombre, en sachant que « 0= aucune volonté à prendre des risques à 10= volonté complète et entière à prendre des risques ». Puis, la deuxième partie du tableau 8 regroupe un indicateur où l'on remarque que l'étudiant se retrouve dans un contexte précis l'amenant à prendre un choix parmi plusieurs options. Le but étant de mieux connaître l'attitude des étudiants à prendre des risques de manière générale dans certaines situations spécifiques, et d'avoir une idée sur le degré de prise de risque.

L'alpha de Cronbach à l'égard du risque est quant à lui de 0,766. En outre, l'analyse factorielle exploratoire indique que la composante principale peut expliquer 76,6% de la variance totale avec un seul facteur. Cela suggère l'unidimensionnalité du construit. Tous les indicateurs ont été calculés à la moyenne et nous avons créé une variable qui représente la moyenne de ces items, qui sera utilisée comme telle par la suite.

Tableau 9 : La mesure à l'égard du risque

Variable	Items	Échelle de mesure
Attitude à l'égard du risque	<ul style="list-style-type: none"> • De manière générale • Dans la conduite d'une automobile • Dans les décisions financières • Dans vos loisirs et les sports pratiqués • Dans votre carrière • Dans ce qui implique votre santé 	<p>L'étudiant devait indiquer le nombre « 0= aucune volonté à 10= volonté complète »</p> <p>0,1,2... jusqu'à 10 et + Avec 0=1, 1=2 ... 10 et + = 11</p>
Attitude à l'égard du risque	<ul style="list-style-type: none"> • Imaginez la situation suivante. On vous annonce que vous venez de gagner 100 000\$ à la loterie. Au moment de recevoir votre prix, on vous propose la possibilité d'investir dans un projet qui a 50% de chances de doubler la mise et 50% chance de la diminuer de moitié. Combien de cet argent allez-vous investir ? 	<p>L'étudiant devait indiquer le nombre</p> <p>1= 0\$ 2= 10 000\$ 3= 20 000\$ 4= 30 000\$ 5= 40 000\$ 6= 50 000\$ 7= 60 000\$ 8= 70 000\$ 9= 80 000\$ 10= 90 000\$ 11= 100 000\$</p>

3.5.4 Les variables de contrôle

Ici nous avons tenté à partir des observations théoriques d'expliquer en quoi les déterminants peuvent biaiser la mesure de l'échantillon si les variables ne sont pas contrôlées lors des tests. Ces variables de contrôle représentent quelques caractéristiques sociodémographiques. Ainsi, comme expliqué ci-dessus, nous avons retenu des variables pouvant interférer et biaiser l'estimation de la mesure de l'intention auprès de l'échantillon. De ce fait, nous allons introduire dans la régression les variables de contrôle suivantes : genre, âge, revenu but approximatif, l'exposition préalable à une entreprise familiale, le niveau d'étude, l'auto-efficacité entrepreneuriale et l'expérience entrepreneuriale comme entrepreneur, toutes des variables pouvant influencer l'intention d'entreprendre.

Tableau 10 : Les mesures des variables de contrôle

Variables	Items	Mesure de l'échelle
Genre	Homme/Femme	<i>Homme = 0 Femme = 1</i>
Âge	Quel est votre âge ?	<i>Âge en année</i>
Revenus bruts	Lors de la dernière année fiscale, quel est votre revenu brut approximatif ?	En bas de 15,000 \$ = 1 15,001 \$ - 25,000 \$ = 2 25,001 \$ - 50,000 \$ = 3 50,001 \$ - 75,000 \$ = 4 75,001 \$ - 100,000 \$ = 5 100,001 \$ - 250,00 \$ = 6
Niveau d'étude	À quel niveau d'étude universitaire êtes-vous inscrit actuellement ?	Premier cycle = 1 Deuxième cycle = 2 Troisième cycle = 3
Expérience entrepreneuriale	Combien possédez-vous d'années d'expérience en affaires comme entrepreneur (seul ou en équipe), incluant le travail autonome ou la vente de produits/services à d'autres ?	<i>En année</i> 0,1,2,3 ...

Le genre est une variable à échelle binaire, nous avons codifié les femmes par le chiffre 1 et les hommes par le chiffre 0. Il faut noter que l'intention d'entreprendre des hommes au Québec est plus importante que celle des femmes (St-Jean et Duhamel, 2017).

On constate que l'intention d'entreprendre des femmes est de 20,2% au Québec, plus faible que celle des hommes, soit 31,4%. D'ailleurs, il existe un effet indirect du sexe sur l'intention d'entreprendre (Wilson et al., 2007). Il est de même pour les familles en affaire, que nous discuterons plus tard dans cette partie. Plusieurs études affirment que l'intention d'entreprendre est plus prononcée chez les hommes que chez les femmes (GEM, 2017).

À l'égard de l'âge, l'opérationnalisation de cette variable s'est faite sur une échelle d'âge en année. Notons que l'entrepreneuriat de jeunesse se porte bien au Québec depuis quelques années, le dernier rapport du Bosma (2013) indique une nette amélioration par rapport à 2016. En effet, l'intention d'entreprendre chez les jeunes du Québec est en hausse (41,5%) par rapport à 2016 (31,9%) alors que, les matures du Québec soit ceux entre 45 et 64 ans ont une intention d'entreprendre de 14,8% au Québec.

En ce qui concerne la variable de contrôle du revenu brut, il nous a semblé pertinent de l'introduire, car elle pourrait biaiser l'échantillon et donc les analyses effectuées. En effet, le fait que l'étudiant étranger universitaire au Québec possède les ressources financières nécessaires pour passer à l'action et créer son entreprise influencerait directement son intention d'entreprendre. Dans cette même idée de ressource financière, Houssou (2017) ajoute que l'individu doit posséder les ressources nécessaires pour l'aboutissement du projet.

Quant au niveau d'étude, selon Houssou (*Ibid.*), le niveau scolaire semble avoir une importance pour expliquer le niveau d'intention. Les conclusions de cette étude montrent que l'intention entrepreneuriale a tendance à augmenter au fur et à mesure que l'étudiant avance dans son cursus universitaire. Ainsi, lors du déroulement des études les étudiants réfléchissent à leur avenir, la création d'entreprise apparaît comme une perspective de carrière de plus en plus probable.

Toutefois, une fois arriver au stade du Doctorat l'intention d'entreprendre semble moins être une option de carrière. Nous avons donc décidé dans notre projet de s'intéresser seulement aux étudiants de 1^{er} et 2^e cycle pour ne pas ainsi biaiser les données. On pourrait imaginer que l'étudiant de 3^e cycle aurait moins l'intention d'entreprendre, car l'environnement purement académique dans lequel il se trouve l'inciterait à s'orienter vers l'enseignement et/ou la recherche.

Ensuite, en ce qui a trait à l'expérience comme entrepreneur de la part de l'étudiant universitaire, cela est lié au fait que plus l'étudiant universitaire possède des expériences en tant que gestionnaire, plus son intention d'entreprendre est élevée. En conséquence, pour ne pas biaiser les données, nous avons filtré cette question, et donc voulu nous concentrer sur l'étudiant n'ayant aucune expérience dans le monde des affaires.

Certains chercheurs soutiennent que l'entourage du porteur de projet doit lui être favorable. Cet entourage doit posséder les capacités ou ressources nécessaires pour parvenir à aboutir au projet (Thompson, 2009). La famille en plus de son soutien moral apportera l'expérience dans le domaine en prodiguant des conseils, et encouragements (Thompson, 2009). Ce type de comportement ressemble fortement à celui d'un mentor que Dohmen et al. (2005) décrivent dans son étude comme ayant un impact positif sur l'individu en favorisant l'esprit d'entreprendre tout en améliorant les compétences de l'entrepreneur à travers l'apprentissage. Par ailleurs, Dohmen *et al.* (2005) ont conclu dans leur étude que les mentors ont la capacité d'aider les entrepreneurs novices à identifier des opportunités d'affaires. Dans le même ordre d'idée, le fait d'être exposé au préalable à une entreprise familiale influence directement l'intention d'entreprendre de l'individu, car l'environnement lui est favorable et les outils lui sont à disposition.

Tableau 11 : La mesure de l'exposition préalable à une entreprise familiale (Carr et Sequeira, 2007)

Items	Mesure de l'échelle
Est-ce qu'un de vos parents a déjà possédé ou possède actuellement une entreprise ?	<i>OUI = 1</i> <i>NON = 0</i>
Est-ce qu'un membre de votre famille autre que vos parents possède ou a déjà possédé une entreprise ?	
Avez-vous déjà travaillé dans une entreprise détenue par un membre de votre famille ?	

À noter qu'ici, on doit faire une addition, car il s'agit d'items avec une échelle binaire (0/1) relative à la situation dans laquelle l'étudiant se trouve et mentionnée ci-dessus.

Pour finir, nous avons décidé d'introduire l'auto-efficacité entrepreneuriale comme variable de contrôle. L'outil de mesure pour cette variable a été développé par McGee et al. (2009). Il est composé de cinq dimensions : la reconnaissance d'opportunité, la planification, la définition de la finalité principale de l'entreprise, les compétences financières, les compétences humaines et conceptuelles.

La reconnaissance d'opportunité et la planification possèdent quatre items pour chaque dimension. La définition de la finalité principale de l'entreprise et les compétences financières sont formées de trois items pour chaque dimension. Enfin, six items sont énumérés pour mesurer les compétences humaines et conceptuelles. On pourrait imaginer qu'un étudiant universitaire ayant un sentiment de confiance élevé au sujet de ces habilités à gérer une PME aurait une intention d'entreprendre plus élevée. Le but de cette variable de contrôle est de pouvoir faire abstraction de ce possible effet qui pourrait amener à biaiser nos données, et donc nos résultats.

Nous avons créé une mesure de l'auto-efficacité entrepreneuriale en utilisant la moyenne des items proposés par McGee et al. (2009) puisque nous n'étions pas intéressés par l'étude de l'impact de chacune des dimensions de ce construit, mais plutôt à contrôler

l'effet général de celui-ci sur les variables explicatives sélectionnées. L'alpha de Cronbach étant de 0,92, nous n'avons donc pas d'enjeu au niveau de la fidélité de la mesure utilisée. Le tableau 12 présente les différentes sous-dimensions de l'auto-efficacité entrepreneuriale telles qu'ils ont été mesurés dans notre projet de recherche.

Tableau 12 : La mesure des différentes composantes de l'auto-efficacité

La question posée auprès des étudiants est la suivante :

Quel est votre niveau de confiance en votre habileté à ?

Variables	Items	Échelles
Connaissance	<ul style="list-style-type: none"> ● Trouver une nouvelle idée de produit ou de service par vous même ● Faire un brainstorming avec d'autres pour trouver une nouvelle idée de produit ou service ● Identifier le besoin pour un nouveau produit ou service ● Concevoir un produit ou service qui satisfera aux besoins et désirs des clients 	<p>L'étudiant évalue son niveau de confiance sur une échelle de 0 à 100</p> <p>0 % = 0 0 à 10% = 1 10 à 20% = 2 20 à 30% = 3 30 à 40% = 4 40 à 50% = 5 50 à 60% = 6 60 à 70% = 7 70 à 80% = 8 80 à 90% = 9 90 à 100% = 10</p>
Planification	<ul style="list-style-type: none"> ● Estimer la demande des clients pour un nouveau produit ou service ● Déterminer un prix compétitif pour un nouveau produit ou service ● Estimer le montant de fonds de démarrage et de fonds de roulement nécessaire pour démarrer une nouvelle entreprise ● Concevoir une campagne de marketing/publicité efficace pour un nouveau produit ou service 	
Définition de la vision principale de l'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> ● Amener les autres à s'identifier et à croire en ma vision et en mes plans pour une nouvelle entreprise 	

	<ul style="list-style-type: none"> ● Réseauter (c.-à-d., faire des contacts et échanger de l'information avec d'autres) ● Expliquer clairement et de manière concise, verbalement/à l'écrit mes idées de nouvelle 	
	entreprise dans des termes de tous les jours	
Compétences conceptuelles	<ul style="list-style-type: none"> ● Superviseur des employés ● Recruter et embaucher des employés ● Déléguer des tâches et des responsabilités aux employés dans mon entreprise ● Gérer de manière efficace les problèmes et les crises de tous les jours ● Inspirer, encourager et motiver mes employés ● Former les employés 	
Compétences	<ul style="list-style-type: none"> ● Organiser et maintenir les livres comptables de mon entreprise ● Gérer les actifs financiers de mon entreprise ● Lire et interpréter les états financiers 	

3.6 LA MÉTHODE DE TRAITEMENT DES DONNÉES

Pour bien mener notre projet de recherche, nous avons eu recours au logiciel d'analyse statistique SPSS pour le traitement des données. Il s'agit d'un logiciel d'analyse des données voué aux recherches quantitatives. Il s'agit d'un outil qui permettra de traiter convenablement les données recueillies après l'administration des questionnaires auprès des étudiants universitaires au Québec.

Nous avons procédé à l'analyse de régression linéaire, qui met en relation plusieurs variables qui auront pour seul but de comprendre les déterminants de l'intention entrepreneuriale des étudiants universitaires au Québec. Nous avons estimé le rôle médiateur de l'identification d'opportunité, et de la prise de risque en utilisant cette méthode d'analyse. Le but étant de vérifier les hypothèses préétablies auparavant dans notre recherche, et d'en confirmer ou rejeter les supposées allégations.

CHAPITRE 4 : ANALYSE DES RÉSULTATS

4.1 ANALYSE CORRÉLATIONNELLE

L'analyse corrélacionnelle a pour but de mettre en évidence le sens et l'intensité du lien qui pourrait exister entre deux variables. Dans le cas de notre projet de recherche, il s'agissait de vérifier le lien possible entre les différentes variables, soit le fait d'être étudiant étranger universitaire au Québec, l'identification d'opportunité, l'intention d'entreprendre, et les variables de contrôle.

Selon Daghfous (voir Houssou, 2017), l'intensité des relations entre les variables peut être interprétée de la façon suivante :

- La valeur du coefficient de Pearson (r) se trouvant entre 0 et 0,10 montre que la corrélation est négligeable ;
- La valeur du coefficient de Pearson (r) se trouvant entre 0,10 et 0,30 montre que la corrélation est faible ;
- La valeur du coefficient de Pearson (r) se trouvant entre 0,30 et 0,50 montre que la corrélation est modérée ;
- La valeur du coefficient de Pearson (r) se trouvant entre 0,50 et 0,70 montre que la corrélation est forte ;
- Et la valeur du coefficient de Pearson (r) se trouvant entre 0,70 et 1,00 montre une corrélation très forte.

Le tableau 13 présente les moyennes, les écarts-types et les corrélations entre les variables de l'étude. La relation entre l'intention d'entreprendre et l'âge est positivement corrélée et significative, mais reste tout de même faible ($r = 0,106^{**}$). Le revenu brut, l'expérience, et l'exposition préalable à une entreprise familiale sont également positivement corrélés et significatifs avec l'intention d'entreprendre ($r = 0,116^{**}$; $r = 0,145^{**}$; $r = 0,198^{**}$).

En outre, nous constatons que le sexe est négativement corrélé et significatif avec l'intention d'entreprendre ($r = -0,263^{**}$), ce qui démontre que les femmes ont moins

l'intention d'entreprendre et sont moins ambitieuses, et donc elles ont moins l'intention de démarrer que les hommes. Ces premiers résultats justifient leur inclusion dans les variables de contrôle.

Grâce aux résultats corrélationnels présentés dans le tableau 13, nous pouvons remarquer une corrélation modérée et positive entre l'identification d'opportunité et l'intention d'entreprendre ($r = 0,424^{**}$).

En ce qui concerne l'auto-efficacité entrepreneuriale, nous avons observé une forte corrélation positive, le coefficient de Pearson r indique une relation positive entre cette variable et l'intention d'entreprendre ($r = 0,526^{**}$).

Il faut noter que les résultats de corrélation indiquent qu'il n'y a pas de corrélation significative entre l'intention d'entreprendre et le niveau d'étude. Nous avons néanmoins décidé d'ajouter cette variable, car elle permet de filtrer la population sur laquelle porte notre projet de recherche.

Par ailleurs, nous remarquons à partir du Tableau 13 qu'il n'y a aucune corrélation excessive ($> .70$), ce qui limite ainsi les problèmes de multi colinéarité. Après avoir traité les différentes corrélations, nous allons présenter dans la prochaine partie les analyses de régressions obtenues à l'issue de l'analyse.

Tableau 13 : Moyenne, écart-type et corrélation de variables

	Moy.	É.-T.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1- Sexe ^a	,59	,492	1									
2- Âge	24,47	5,13	,012	1								
3- Revenu brut	1,64	,98	,034	,546**	1							
4- Expérience ^b	,58	1,646	-,003	,630**	,406**	1						
5- Niveau d'étude	1,41	,617	-,001	,293**	,214**	,026	1					
6- Entreprise familiale	1,38	1,02	,001	,029	,071	,045	-,087*	1				
7- Auto-efficacité	6,08	1,68	-,174**	,084*	,110**	,164**	-,060	,195**	1			
8- Identification d'opportunité	1,61	2,06	-,215**	,138**	,097*	,152**	,058	,073	,367**	1		
9- Étudiant étranger	,18	,38	-,149**	,042	,086*	-,010	,247**	-,025	,051	,112**	1	
10- Intention d'entreprendre	3,35	1,47	-,263**	,106**	,116**	,145**	-,017	,198**	,526**	,424**	,140**	1

^a Homme = 0 ; Femme = 1

^b Premier cycle =1; Deuxième cycle =2; Troisième cycle =3

* La corrélation est significative au niveau 0,05 (bilatéral)

**La corrélation est significative au niveau 0,01 (bilatéral)

Nous présenterons dans la prochaine partie les analyses de régressions obtenues à l'issue de l'analyse.

4.2 ANALYSE DE RÉGRESSION

Dans cette sous-partie, nous commencerons par présenter les résultats tout en interprétant les résultats synthétisés du tableau 14 et qui traite de l'effet de la variable prise de risque sur l'intention d'entreprendre. Ensuite, nous exposerons les résultats qui sont synthétisés dans le tableau 15 traitant de l'effet de la variable identification d'opportunité sur l'intention d'entreprendre. Pour finir, nous analyserons en nous fondant sur les résultats synthétisés du tableau 16, l'intention d'entreprendre des étudiants étrangers universitaires au Québec.

Le but de cette méthode d'analyse de régression est de vérifier nos hypothèses de recherche issues de la documentation scientifique. Cette analyse va nous permettre d'apprécier successivement les régressions hiérarchiques établies au préalable dans mon projet de recherche pour chacune des variables testées. Ainsi, la première étape nous permet de valider la relation entre la prise de risque et l'intention d'entreprendre. Ensuite, la deuxième étape offre la possibilité de vérifier la relation entre l'identification d'opportunité et l'intention d'entreprendre. Pour finir, la troisième étape consiste à savoir si l'étudiant étranger aurait plus l'intention d'entreprendre que l'étudiant local.

Mentionnons que les variables du modèle 1 du tableau 14, 15, et 16 font référence aux caractéristiques sociodémographiques (le sexe, l'âge de l'étudiant, le revenu brut, et le niveau d'étude), au fait d'être membre d'une famille en affaires, à l'expérience de gestionnaire, et à l'auto-efficacité.

Ensuite, comme on peut le voir dans le modèle 2 du tableau 16, les variables identification d'opportunité et prise de risque sont entrées comme variable médiatrice en plus des variables de contrôle déjà présente dans le modèle 1.

Pour finir, dans le modèle 3 du tableau 16, on retrouve les variables de contrôles (modèle 1), et les deux variables médiatrices entrées au préalable (modèle 2), et pour finir on introduit la variable indépendante étudiant étranger (être né à l'étranger).

Ainsi, pour chacune des régressions des tableaux 14, 15, et 16 la qualité des modèles s'exprime à travers la statistique F de la loi Fisher. Quant au coefficient de détermination R^2 , il permet de mettre en avant la contribution des variables (prise de risque, identification d'opportunité, et l'intention d'entreprendre). Les coefficients standardisés mettent en lumière la contribution individuelle de chacune des variables dans la prédiction de la variable dépendante que nous avons retenue. Pour finir, précisons que chacun des tableaux et des modèles est composé d'un seuil de significativité est exprimé par le p (sig), basé ultimement sur un test t.

Cette méthode d'analyse tient compte des variables que l'on a utilisées tout au long de notre projet de recherche, à savoir celles révélées dans la revue de littérature, dans nos

hypothèses. Ici, il sera question de s'appuyer sur la méthode d'analyse de régression hiérarchique afin de valider ou non nos hypothèses formulées antérieurement.

4.2.1 La régression hiérarchique de la prise de risque

Le tableau 13 nous permet de saisir les effets de la variable prise de risque. On remarque en premier lieu que le modèle 1 est celui qui contribue le plus à expliquer la variable prise de risque (R^2 ajusté = 0,231). Le premier constat que nous pouvons tirer des résultats se trouvant ci-dessous est que le genre a une influence significative et négative vis-à-vis de la prise de risque (β standardisé = $-.302$; $p \leq 0,001$). En d'autres termes, les étudiants étrangers de sexe masculin prennent des risques plus élevés par rapport à leurs homologues féminins. D'ailleurs, cet argument se confirme dans les modèles 1, 2, et 3.

Ensuite, l'auto-efficacité est aussi reliée de manière significative et positive avec la prise de risque. L'étudiant étranger possédant le sentiment d'auto-efficacité entrepreneuriale va avoir tendance à vouloir prendre plus de risque (β standardisé = $.324$; $p \leq 0,001$).

Il est important de notifier que l'ajout de variables dans les modèles 2 et 3 ne semble pas influencer la variable prise de risque, car le R^2 ne rehausse pas la variance associée à la variable prise de risque ($R^2 = 0,247$ modèle 1, 2 et 3), pas plus que l'ajout est significatif. Notons que l'ajout de la variable identification d'opportunité ne permet pas de constater une certaine explication du modèle, au contraire l'ajout de la variable diminue légèrement la variabilité de la prise de risque (R^2 ajusté = $0,229 - 0,231 = -.002$).

En conséquence, on peut affirmer qu'il n'existe pas de relation directe entre l'identification d'opportunité et la prise de risque (β standardisé = $.008$; $p = 0,885$), ainsi que le fait d'être un étudiant étranger et la prise de risque (β standardisé = $.001$; $p = 0,889$).

Tableau 14 : Régression hiérarchique de la variable prise de risque

	Modèle 1		Modèle 2		Modèle 3	
	Std. β	sig.	Std. β	sig.	Std. β	sig.
Sexe	-,302	,000	-,301	,000	-,300	,000
Âge	-,040	,569	-,040	,565	-,040	,573
Niveau d'étude	-,002	,976	-,002	,964	-,006	,919
Revenu brut	,029	,610	,029	,611	,030	,602
Expérience gestionnaire	,091	,149	,091	,152	,090	,157
Entreprise familiale	-,014	,780	-,014	,776	-,014	,782
ESEM	,324	,000	,321	,000	,321	,000
Identification Opportunité			,008	,885	,008	,889
Étudiant Étranger					,010	,846
Δ Sig	0,000		0,885		0,846	
R^2	0,247		0,247		0,247	
R^2 ajusté	0,231		0,229		0,227	
N	344					

4.2.2 La régression hiérarchique de l'identification d'opportunité

Le tableau 15 nous éclaire sur l'effet des variables explicatives sur l'identification d'opportunité. On remarque en premier lieu que le modèle 1 est celui qui contribue le plus à expliquer la variable identification d'opportunité (R^2 ajusté = 0,211).

En ce qui concerne la variable de contrôle sexe, le tableau 15 permet de ressortir le même constat observé que dans le tableau 14. En effet, cette variable exerce une relation significative et négative avec l'identification d'opportunité (β standardisé = -,203 ; $p=0$). En d'autres termes, les femmes identifient moins d'opportunités d'affaires que les hommes.

Pour ce qui est de la variable niveau d'étude, le tableau 15 démontre un lien positif et significatif (β standardisé = ,105 ; $p=,49$). Cela signifie que plus le niveau d'étude de l'étudiant (cycle universitaire) est élevé, plus il sera en mesure d'identifier des opportunités d'affaires.

En outre, la variable de contrôle auto-efficacité entrepreneuriale est reliée de manière significative et positive avec l'identification d'opportunité. L'étudiant étranger

possédant le sentiment d'auto-efficacité entrepreneuriale aura tendance à identifier plus d'opportunité (β standardisé = ,347 ; $p=0$).

Le constat que l'on aperçoit dans le tableau 15 est que l'ajout de variable dans le modèle 2 et 3 de la prise de risque et l'étudiant étranger ne permet pas d'observer une certaine relation, car le R^2 ne rehausse pas la variance associée à la variable identification d'opportunité ($R^2=0,227$ modèle 1, 2 et 3). Aucune de ces variables n'est significative.

On aperçoit que l'ajout de la variable prise de risque ne permet pas de la mettre en relation avec l'identification d'opportunité car le R^2 ajusté du modèle 2 \leq au R^2 ajusté du modèle 1. En outre, la variable n'est pas significative. Dans le modèle 3, l'ajout de la variable étudiant étranger n'est pas significative, car (β standardisé = ,023 ; $p=,651$).

En conséquence, nous pouvons affirmer qu'il n'existe pas de relation directe entre l'identification d'opportunité et la prise de risque (β standardisé = ,008 ; $p=,885$), ainsi que le fait d'être étudiant étranger et l'identification d'opportunité (β standardisé = ,023 ; $p=,651$).

Tableau 15 : Régression hiérarchique de la variable identification d'opportunité

	Modèle 1		Modèle 2		Modèle 3	
	Std. β	Sig.	Std. β	Sig.	Std. β	Sig.
Sexe	-,203	,000	-,200	,000	-,199	,000
Âge	,068	,341	,068	,340	,070	,329
Niveau d'étude	,105	,049	,105	,050	,097	,084
Revenu brut	,010	,862	,010	,866	,012	,837
Expérience gestionnaire	,054	,400	,053	,409	,051	,426
Entreprise familiale	,032	,527	,032	,526	,033	,517
ESEM	,347	,000	,344	,000	,344	,000
Prise de risque			,008	,885	,008	,889
Étudiant Étranger					,023	,651
Δ Sig	0,000		0,885		0,651	
R^2	0,227		0,227		0,227	
R^2 ajusté	0,211		0,208		0,206	
N	344					

4.2.3 La régression hiérarchique de l'intention d'entreprendre

Dans cette sous-partie, nous tenterons de comprendre l'intention d'entreprendre des étudiants étrangers en contrôlant certaines variables, dont les variables de contrôles (modèle 1), et les variables médiatrices que l'on a ajoutées dans le modèle 2. On constate en premier que le modèle 3 est celui qui contribue le plus à expliquer la variable intention d'entreprendre (R^2 ajusté = 0,385).

Nous observons au sujet de ces variables de contrôles qu'être membre d'une famille en affaire et avoir un sentiment d'auto-efficacité ont un effet positif et significatif sur l'intention d'entreprendre dans tous les modèles du tableau 16. Autrement dit, être membre d'une famille en affaire inciterait l'étudiant à avoir plus l'intention d'entreprendre, et avoir le sentiment d'être compétent d'un point de vue entrepreneurial augmenterait l'intention d'entreprendre également.

Concernant la relation entre le sexe et l'intention d'entreprendre, le tableau 15 montre une relation négative et légèrement significative sur l'intention d'entreprendre (β standardisé = -,84 ; $p \leq 0,1$). En d'autres termes, on remarque que les hommes ont une plus forte intention d'entreprendre que les femmes.

Par ailleurs, notons qu'il n'y a pas de relation significative entre l'âge, le niveau d'étude, l'expérience gestionnaire et la variable indépendante qu'est l'intention d'entreprendre.

L'ajout des variables prise de risque et identification d'opportunité dans le modèle 2 explique 38,3 % de la variabilité de l'intention d'entreprendre. En outre, nous constatons que la prise de risque et l'identification d'opportunité ont une relation positive et significative avec l'intention entrepreneuriale dans les modèles 2 et 3.

Nous observons dans le tableau 16 que le coefficient de détermination R^2 ajusté du modèle 3 est le plus élevé des trois modèles (R^2 ajusté = 0,385). Cela signifie que le modèle 3 possède un fort pouvoir explicatif et que les variables ajoutées sont pertinentes. De plus, l'ajout des variables prise de risque, identification d'opportunité, et le fait d'être étudiant

étranger dans le modèle 3 contribue à rehausser la variance associée à l'intention d'entreprendre de 8,6 % dans le modèle 3 [$\Delta R^2 = (R^2 \text{ modèle 3} - R^2 \text{ modèle 1}) = 0,385 - 0,299 = 0,086$].

En conséquence, nous pouvons affirmer qu'il existe une certaine relation entre l'intention d'entreprendre et le fait d'être étudiant étranger. Cependant, la relation reste faible car β standardisée = ,077 ; $p = ,088$.

Tableau 16 : Régression hiérarchique de l'intention d'entreprendre

	Modèle 1		Modèle 2		Modèle 3	
	Std. β	Sig.	Std. β	Sig.	Std. β	Sig.
Sexe	-,201	,000	-,087	,064	-,084	,074
Âge	-,019	,775	-,029	,644	-,023	,709
Niveau d'étude	-,012	,813	-,039	,406	-,065	,190
Revenu brut	,095	,079	,087	,089	,094	,065
Expérience gestionnaire	,053	,376	,021	,712	,015	,791
Entreprise familiale	,106	,026	,101	,025	,103	,022
ESEM	,417	,000	,260	,000	,259	,000
<hr/>						
Prise de Risque			,198	,000	,198	,000
Identification Opportunité			,265	,000	,263	,000
<hr/>						
Étudiant Étranger					,077	,088
Δ Sig	0,000	0,000	0,088	R^2	0,313	0,395
					0,403	
				R^2 ajusté	0,299	0,385
				N	344	

4.3 LA VALIDATION DES HYPOTHÈSES

Dans cette sous-section, nous reviendrons de façon détaillée sur les différentes hypothèses qui ont été précédemment présentées dans notre projet de recherche. Nous examinerons en profondeur les résultats obtenus pour valider ou non nos hypothèses de départ.

H1 : L'influence de la prise de risque sur l'intention d'entreprendre des étudiants étrangers

H1a : Lien entre le fait d'être étranger et la prise de risque

Le tableau 14 indique qu'il n'existe pas de relation significative entre la prise de risque et le fait d'être étudiant étranger. On peut y observer que dans les modèles 2, et 3 il n'y a pas de lien entre la prise de risque et le fait d'être étudiant étranger, car nous constatons que lorsque la variable d'être étudiant étranger est ajoutée dans le modèle 3, l'effet de celle-ci n'a aucune incidence sur le niveau de prise de risque.

Nous pouvons conclure comme précédemment mentionné qu'il n'existe pas de relation directe entre l'étudiant étranger et la prise de risque (β standardisé = ,010 ; $p=,846$). Par conséquent, nous déduisons que H1a n'est pas confirmée et donc nous rejetons cette hypothèse.

H1b : Lien entre prise de risque et intention

Le tableau 16 où la variable dépendante est l'intention d'entreprendre montre un lien entre prise de risque et intention d'entreprendre. On aperçoit que la prise de risque est positive et significative à $p=,000$ (β standardisé = ,198).

Le tableau 16 nous permet de constater que H1b est vérifiée et acceptons cette hypothèse. Ainsi, la prise de risque influence l'intention d'entreprendre des étudiants.

H2 : L'influence de l'opportunité sur l'intention d'entreprendre des étudiants étrangers

H2a Lien entre le fait d'être étranger et l'opportunité

Nous avons vu dans le tableau 15 qu'il n'existe pas de lien entre l'identification d'opportunité et la prise de risque ou le fait d'être étudiant étranger. On remarque que dans le modèle 2, la prise de risque n'est pas significative. Par la suite, le modèle 3 qui ajoute le fait d'être étudiant étranger n'influence pas l'identification d'opportunité car le β standardisé reste identique à celui du modèle 2 et la variable n'est pas significative.

Par conséquent, nous en avons conclu qu'il n'existe pas de relation directe entre le fait d'être étudiant étranger et l'identification d'opportunité (β standardisé = ,023 ; $p=,651$).

L'hypothèse H2a est donc rejetée.

H2b Lien entre l'opportunité et intention

Le tableau 16 démontre qu'il existe un lien significatif entre identification d'opportunité et intention d'entreprendre. On aperçoit que l'identification d'opportunité est positive et significative à $p=0,000$ (β standardisé = ,263).

Le tableau 16 nous permet de constater que H2b est confirmée et acceptons cette hypothèse car nos résultats démontrent que l'identification d'opportunité influence l'intention d'entreprendre des étudiants.

H3 : L'influence de la prise de risque et de l'opportunité sur l'intention d'entreprendre des étudiants étrangers

Le tableau 16 du modèle 3 montre que la prise de risque et l'identification d'opportunités ont une relation positive et significative avec l'intention d'entreprendre des étudiants étrangers. Cependant, Le fait d'être étudiant étranger explique faiblement l'intention d'entreprendre, une fois contrôlé pour ces caractéristiques. Empiriquement, cela est démontré dans le modèle 3 du tableau 16 (β standardisé = 0,077 ; $p=0,088$).

En somme, nous pouvons conclure que le fait d'être étudiant étranger influence positivement et significativement l'intention d'entreprendre, mais cette relation est faible car β standardisé = 0,077 ; $p=0,088$. L'hypothèse 3 est donc confirmée.

Tableau 17 : Hypothèses testées

Hypothèses validées	Hypothèses non validées
H1b: Lien entre prise de risque et intention (β standardisé = ,198 ; $p=000$)	H1a: Lien entre le fait d'être étranger et la prise de risque (β standardisé = ,010 ; $p=,846$).
H2b: Lien entre l'opportunité et intention (β standardisé = ,263 ; $p=000$).	H2a: Lien entre le fait d'être étranger et l'opportunité (β standardisé = ,023 ; $p=,651$)
H3: L'influence du fait d'être étranger sur l'intention d'entreprendre des étudiants (β standardisé= ,077 ; $p=0,088$).	

CHAPITRE 5 : DISCUSSION

5.1 LA DISCUSSION DES DIFFÉRENTES HYPOTHÈSES

5.1.1 Hypothèses validées

5.1.1.1 Lien entre prise de risque et intention

Notre étude statistique a validé le lien entre la prise de risque et l'intention d'entreprendre. De ce fait, elle valide que la prise de risque est un déterminant de l'intention d'entreprendre. Ce qui confirme les observations faites dans des recherches précédentes selon lesquelles la prise de risque est associée à l'entrepreneuriat ou à la figure de l'entrepreneur (schumpétérien).

5.1.1.2 Lien entre opportunité et intention

Nous avons ainsi validé le lien entre le fait d'être en mesure d'identifier des opportunités et le fait d'avoir l'intention d'entreprendre dans notre étude. L'identification d'opportunité est donc en général un facteur explicatif de l'intention. L'importance de l'identification des opportunités d'affaires dans l'intention d'entreprendre est effectivement mise en avant par les contributions scientifiques.

5.1.1.3 L'influence de la prise de risque et de l'opportunité sur l'intention d'entreprendre des étudiants étrangers

L'objectif principal de notre recherche était de vérifier l'influence de la prise de risque, de l'identification d'opportunités et du fait d'être étranger sur l'intention d'entreprendre des étudiants universitaires. Ces hypothèses sont confirmées. Notre travail

confirme les résultats de Sokol et Shapero (1982).⁴ Ces derniers ont observé que les réfugiés ont plus de propension à créer des entreprises dans leur pays d'accueil que s'ils étaient restés dans leur pays d'origine. Cependant, le fait d'être étudiant étranger explique l'intention d'entreprendre, une fois contrôlé pour ces caractéristiques qui peut en outre, s'expliquer par le concept d'entrepreneuriat de nécessité, mais aussi par les traits de personnalité. Or nous avons vu que la propension au risque était relative aux traits de personnalité.

Ce qui nous amène à penser que lorsqu'un étudiant étranger a une forte propension au risque, cela est associé à une forte capacité d'identification d'opportunité et à une forte intention d'entreprendre. En d'autres termes l'intention est déterminée par l'identification d'opportunité et la prise de risque, et le fait d'être étudiant étranger amène une plus grande intention d'entreprendre au-delà de la prise de risque et de l'identification. Ce dernier point est d'autant plus pertinent que notre revue de littérature ne nous a pas permis d'observer des études mettant en avant une telle perspective. Aucun texte de notre corpus de littérature scientifique ne signale que l'intention est plus marquée chez les étrangers. Nous considérons dès lors ce constat comme l'apport majeur de cette étude. Cependant, d'autres études pourraient venir confirmer ces résultats avec des données brutes plus exhaustives que les nôtres.

5.1.2 Hypothèses non validées

5.1.2.1 Lien entre le fait d'être étranger et la prise de risque

Nous n'avons pas validé le lien entre le fait d'être étranger et la prise de risque. La prise de risque est un déterminant de l'intention d'entreprendre, ce qui a été démontré par un certain nombre d'auteurs, qui ont d'ailleurs associé la prise de risque aux traits de

⁴ Ils écrivent dans la sous-partie intitulée *Social and cultural factors* : « *Company formation rates are far higher in the United States than in France and Italy; this is partially attributable to social and cultural variations. The historical record demonstrates that refugees are more likely to start businesses than they would have been had they remained in their home countries* » (Shapero et Sokol, 1982, 73).

personnalité. Par exemple, Dohmen, Falk et Huffman (2005) montrent que le risque peut être lié aux traits de personnalité. D'autres chercheurs ajoutent que le risque détermine l'intention d'entreprendre (Chabaud et Ngijol, 2010 ; Kan et Tsai, 2006 ; Macko et Tyszka, 2009 ; St Pierre *et al.*, 2011). Ce qui nous amène à penser que la prise de risque ne serait pas propre aux étrangers, elle relèverait d'une caractéristique générale.

5.1.2.2 Lien entre le fait d'être étranger et l'opportunité

Bien que nous n'ayons pas validé le lien entre le fait d'être étranger et l'identification d'opportunité, nous soulevons toutefois, qu'il existerait un lien entre le fait d'adopter les normes de plusieurs cultures et l'identification d'opportunités. Il consisterait au fait qu'avoir un attrait pour l'entrepreneuriat et être alerte aux opportunités constitue la condition pour identifier les opportunités. En effet, Kirzner (1997) part d'un concept nommé *alertness* qui renvoie à l'idée que les opportunités ne surgissent pas par hasard, mais sont le fruit d'une vigilance, autrement dit qu'il s'agit d'être vigilant aux opportunités qui nous entourent. Ainsi, pour identifier une opportunité dans un contexte différent de ce que l'on connaît, il faut sans doute être *alerte*, comme le suggère Kirzner (*Ibid.*). Ajoutons à cela, chaque individu a un degré de potentiel à rechercher des opportunités qui lui sont propres.

Nous pouvons également soulever la question de la discrimination. La situation de l'étranger serait similaire à celle de l'immigrant, dans la mesure où ce sont deux groupes sociaux soumis au facteur de l'ethnicité et à celui de l'appartenance à une autre culture. Un récent rapport sur l'intégration des immigrants sur le marché du travail à Montréal a émis certaines explications à ce phénomène discriminatoire (Boulet, 2016). Il en ressort que le recours à l'entrepreneuriat chez les immigrants était motivé par l'amélioration des revenus. Soulignons que jusqu'alors il s'agissait pour d'autres chercheurs plutôt d'un entrepreneuriat développé par les immigrants pour faire face aux difficultés que ces derniers rencontrent sur le marché du travail, et ce en créant leur propre emploi.

Nous considérons que notre recherche soulève ce même type de phénomène dans le cas de l'étudiant étranger universitaire au Québec. En créant sa propre entreprise, il

contournerait la discrimination sur le marché du travail, accéderait ainsi au marché de l'emploi. L'étudiant étranger de par sa situation identique à celle de l'immigrant identifiera des opportunités qui l'inciteront à contourner cette barrière à l'accès au marché du travail, et donc à vouloir entreprendre. Nous expliquons également nos résultats par le fait que l'étudiant étranger universitaire interrogé dans le cas de notre étude ne soit pas familier avec la région, et donc il aurait des difficultés à identifier des opportunités une fois arrivé au Québec.

Pour finir, le lien entre opportunité et le fait d'être étranger n'a pas pu être établi et ce parce que comme nous l'avons indiqué, nous pensons qu'il s'agit d'une caractéristique générale et qui n'est donc pas propre aux étudiants étrangers. Autrement dit, le fait d'étudier à l'étranger ne permettrait sans doute pas d'identifier davantage d'opportunité.

5.1.2.3 Apports théoriques et pratiques

Notre principal apport théorique est d'avoir mis en évidence que lorsqu'un étudiant étranger a une forte propension au risque, cela est associé à une forte capacité d'identification d'opportunité et à une forte intention d'entreprendre.

Pour ce qui est de notre contribution pratique, cette étude en permettant de mieux comprendre ce phénomène permettrait un meilleur accompagnement des étudiants étrangers dans les programmes de soutien à l'entrepreneuriat de la part du gouvernement. Elle permet aussi de donner une place importante aux étudiants étrangers dans les politiques de promotion de l'entrepreneuriat, car les étudiants étrangers y sont souvent négligés, alors qu'ils constituent l'un des groupes les plus présents dans les conférences sur l'entrepreneuriat. Cela s'expliquerait par le fait que l'entrepreneuriat représente pour eux une bonne alternative face aux barrières discriminatoires sur le marché du travail. L'entrepreneuriat serait ainsi un moyen d'intégrer la société d'accueil, mais aussi un moyen pour socialiser notamment lors des conférences sur cette thématique, en se créant son propre réseau. Pour finir, nous souhaitons appuyer l'idée que notre étude en favorisant une meilleure compréhension de ce phénomène pourrait influencer certaines politiques sur l'immigration, et contribuer à leur révision. Ainsi, dans le contexte actuel, une politique

d'immigration orientée vers la venue de future entrepreneure par l'intermédiaire du cursus académique pourrait être la bienvenue au Québec.

5.2 LES LIMITES DE LA RECHERCHE

Dans cette sous-section de notre projet de recherche, nous allons discuter de plusieurs limites que nous avons observées lors de la réalisation de celui-ci. Nous souhaitons plus particulièrement soulever des facteurs externes à l'analyse et de nature interprétative et contextuelle.

Nous souhaitons attirer l'attention sur les problèmes méthodologiques qui pourraient expliquer en partie le problème des hypothèses non validées. Les explications liées à des problèmes méthodologiques renvoyant au fait que nous n'avons pas eu de contrôle sur le processus de recherche empirique. Nous n'avons pas nous-même administré le questionnaire, n'avons pas eu la charge de l'élaborer, nous n'avons eu aucune maîtrise sur l'opérationnalisation et la définition des concepts dont il est issu. Nous n'avons fait qu'utiliser les données secondaires d'un questionnaire élaboré et administré par d'autres.

En outre, dans cette étude l'étudiant étranger a été défini comme un étudiant né ailleurs qu'au Canada. Or cette définition ne correspond pas au sens administratif de l'étudiant étranger. On peut être né à l'étranger, avoir grandi, fait toute sa scolarité au Canada et donc se sentir appartenir à la société canadienne, c'est le cas entre autres des étudiants qui ont la résidence permanente. C'est la raison pour laquelle les administrations universitaires considèrent les étudiants ayant la résidence permanent comme des étudiants locaux, dans la même catégorie que les étudiants avec la citoyenneté canadienne. Ils partagent avec ces derniers les mêmes droits de scolarité, frais de scolarité, mêmes accès aux bourses, les mêmes avantages sociaux et les mêmes services offerts aux nationaux. De ce fait, un étudiant né à l'étranger, mais avec une résidence permanente ne peut pas être considéré de la même manière qu'un étudiant né à l'étranger sans la citoyenneté alors même qu'il a réalisé son parcours scolaire hors du Canada.

Pour opérer cette délimitation entre ce qui est incluse et ce qui est exclue de la population encore faudrait-il connaître ses caractéristiques sociologiques, et ce qualitativement. Nous aurons dû nous interroger sur le profil sociologique des étudiants étrangers québécois, pour connaître ce qui les caractérise, en quoi ils se distinguent sociologiquement des locaux, pour savoir si la prise de risque et l'identification d'opportunité sont des traits de leur personnalité et ce qui explique cette présence. Nous aurons pu aussi chercher à savoir s'il n'existe pas dans ce groupe sociologique d'autres caractéristiques expliquant l'intention d'entreprendre et si la prise de risque et l'identification d'opportunité sont pertinentes pour déterminer chez eux l'intention d'entreprendre, ou simplement interroger les caractéristiques propres à ce groupe social qui explique l'intention d'entreprendre. Un tel travail de fond et qualitatif aurait permis d'élaborer une comparaison avec les locaux pour lesquels les études empiriques sont riches en données.

5.3 AVENUES DES RECHERCHES FUTURES

Les résultats obtenus et les limites observées au cours de notre projet de recherche nous permettent de proposer plusieurs pistes de recherches futures. Nous avons pu constater qu'il existait des déterminants qui auraient pu inciter ou inhiber les étudiants étrangers universitaires au Québec à avoir l'intention d'entreprendre. Il serait donc intéressant d'approfondir l'analyse de certains de ces déterminants et de montrer leur importance sur l'intérêt entrepreneurial de l'étudiant étranger. Les prochaines recherches pourraient chercher à mieux comprendre ce qui stimule l'intérêt entrepreneurial, et les comparer à l'étudiant local.

Cette recherche pourra à travers les résultats qu'elle a mis en évidence, influencé d'un côté l'action publique ainsi que les décideurs, accompagnateurs, responsables de programmes, entrepreneurs, de l'autre elle ouvre de nouvelles voies pour de futures enquêtes. Les observations que nous avons soulevées pourront être confirmées par d'autres travaux de recherche avec une plus grande base de données. À ce sujet, une étude comparative pourrait être réalisée, elle portera sur les étudiants étrangers d'après la

définition institutionnelle mentionnée ci-dessus. Cette étude pourrait prendre en compte le fait d'être né à l'étranger, en ayant tout de même un statut de citoyen canadien ou de résident.

Pour mieux définir les variables qui seront mobilisées dans cette étude, nous conseillons de porter une attention particulière aux caractéristiques sociologiques de ces deux groupes sociaux afin de définir les variables les plus pertinentes pour connaître leur intention d'entreprendre. Il serait aussi possible d'interroger les caractéristiques propres à ces groupes sociaux expliquant leur intention d'entreprendre respective.

Ce dernier point est d'autant plus pertinent que notre revue de littérature ne nous a pas permis d'observer des études mettant en avant une telle perspective. Aucun texte de notre corpus de littérature scientifique ne signale que l'intention est plus marquée chez les étrangers. Nous considérons dès lors ce constat comme l'apport majeur de cette étude. Cependant, d'autres études pourraient venir confirmer ces résultats avec des données brutes plus exhaustives que les nôtres.

CONCLUSION

L'objectif de cette recherche de maîtrise était de connaître l'influence de la prise de risque et de l'identification d'opportunité sur l'intention d'entreprendre des étudiants étrangers. Pour cela nous avons eu recours aux théories sur la naissance de l'intention, celle de Shapero et Sokol, d'Ajzen ainsi que celle de Lent, Brown et Hackett. Sur le plan méthodologique nous nous sommes appuyé sur le modèle de mesure d'intention d'entreprendre de Thomson et sur le modèle de mesure d'auto-efficacité de McGee. Ces outils de mesure statistiques nous ont permis de vérifier trois hypothèses. La première porte sur l'influence de la prise de risque sur l'intention d'entreprendre, la deuxième sur l'influence de l'identification d'opportunités sur l'intention d'entreprendre et la troisième sur l'influence marginale d'être un étudiant étranger pour avoir l'intention de démarrer. Dans nos modèles d'analyse la prise de risque et l'identification d'opportunité ont été des variables médiatrices ou explicatives et l'intention la variable dépendante.

L'analyse des régressions linéaires nous a permis de valider partiellement la première hypothèse celle de l'influence de la prise de risque sur l'intention. En effet, nous avons observé qu'il existe un lien entre prise de risque et intention, mais toutefois, aucun lien entre le fait d'être étranger et d'avoir une plus grande propension aux risques. La deuxième hypothèse a également été partiellement validée, puisqu'il n'existe pas de lien entre l'identification d'opportunité et le fait d'être étranger, mais bien un lien entre opportunité et intention. Notre étude statistique a validé que la prise de risque et l'identification d'opportunité ont une relation positive et significative avec l'intention d'entreprendre, et que le fait d'être étranger explique significativement et positivement l'intention d'entreprendre au-delà de ces éléments. Toutefois, cette relation demeure faible. Notre étude ouvre donc la voie à d'autres recherches pour approfondir la connaissance sur l'intention d'entreprendre des étudiants étrangers. Ainsi, le principal apport théorique de cette étude est d'avoir montré que lorsqu'un étudiant étranger a une forte propension au risque, cela est associé à une forte capacité d'identification d'opportunité et à une forte intention d'entreprendre.

RÉFÉRENCES

- Ajzen, I. (1991). « The theory of planned behavior ». *Organizational behavior and human decision processes*, vol. 50, n° 2, p. 179-211.
- Allali, B. (2010), « Maghrebien entrepreneurs in Quebec: an exploratory study and a conceptual framework », *Journal of comparative international management*, vol. 13, n° 1, p. 23-32
- Alvarez, S. A. et J. B. Barney (2007), « Discovery and creation: Alternative theories of entrepreneurial action », *Strategic entrepreneurship journal*, vol. 1, n° 1-2, p. 11-26.
- Andriamandresy, R. F. (2014). *Les effets du mentorat sur l'intention d'entreprendre des étudiants universitaires*. Université du Québec à Trois-Rivières
- Ardichvili, A., R. Cardozo et S. Ray (2003), « A theory of entrepreneurial opportunity identification and development », *Journal of Business venturing*, vol. 18, n° 1, p. 105-123.
- Autio, E., R. H. Keeley, M. Klofsten, G. GC Parker et M. Hay (2001), « Entrepreneurial intent among students in Scandinavia and in the USA », *Enterprise and Innovation Management Studies*, vol. 2, n° 2, p. 145-160.
- Bandura (2003), « Auto-efficacité », *Le sentiment d'efficacité personnelle*. Bruxelles: De Boeck.
- Bandura. A. 1986a. Social foundations of thought and action: A social cognitive theory. Upper Saddle River: A Person Education Company.
- Bandura, A. (1986b), « The explanatory and predictive scope of self-efficacy theory », *Journal of social and clinical psychology*, vol. 4, n° 3, p. 359-373.
- Bandura A. et Richard H. Walters. 1963. Social learning and personality development. New York: Holt Rinehart and Winston, Inc.
- Baron, R. A. (2006), « Opportunity recognition as pattern recognition: How entrepreneurs “connect the dots” to identify new business opportunities », *Academy of management perspectives*, vol. 20, n° 1, p. 104-119.
- Beaud, J-P. (2016) « L'échantillonnage » Chapitre 10 in B. Gauthier et I. Bourgeois Recherche sociale: de la problématique à la collecte des données, pp. 251-283.

- Thurik, R., Verheul, I., Grilo, I., & Bhola, R. (2006). Explaining engagement levels of opportunity and necessity entrepreneurs(No. H200610). EIM Business and Policy Research.
- Bird, B. (1988), « Implementing entrepreneurial ideas: The case for intention », *Academy of management Review*, vol. 13, n° 3, p. 442-453.
- Blume-Kohout, M. E. (2016), « Why are some foreign-born workers more entrepreneurial than others? », *The Journal of Technology Transfer*, vol. 41, n° 6, p. 1327-1353.
- Boissin, J.-p., B. Chollet et S. Emin (2007), « Les croyances des étudiants envers la création d'entreprise », *Revue française de gestion*, n° 11, p. 25-43.
- Boissin, J.-P., B. Chollet et S. Emin (2009), « Les déterminants de l'intention de créer une entreprise chez les étudiants: un test empirique », *M@ n@ gement*, vol. 12, n° 1, p. 28-51.
- Bonacich, E. (1973), « A theory of middleman minorities », *American sociological review*, vol. 38, n° 5, p. 583-594.
- Bosma, N. (2013), « The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) and its impact on entrepreneurship research », *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, vol. 9, n° 2, p. 143-248.
- Boudabbous, S. (2011), « L'intention entrepreneuriale des jeunes diplômés », *Revue Libanaise de Gestion et d'Économie*, vol. 4, n° 6, p. 1-20.
- Brandstätter, H. (2011). Personality aspects of entrepreneurship: A look at five meta-analyses. *Personality and individual differences*, 51(3), p. 222-230.
- Brockhaus, R. H. (1980), « Risk taking propensity of entrepreneurs », *Academy of management Journal*, vol. 23, n° 3, p. 509-520.
- Caliendo, M., F. M. Fossen et A. S. Kritikos (2009), « Risk attitudes of nascent entrepreneurs—new evidence from an experimentally validated survey », *Small business economics*, vol. 32, n° 2, p. 153-167.
- Cantillon (1755) *Essai sur la nature du commerce en général*. Paris: Institut Coppet (édition 2011)
- Carr, J. C. et J. M. Sequeira (2007), « Prior family business exposure as intergenerational influence and entrepreneurial intent: A theory of planned behavior approach », *Journal of Business Research*, vol. 60, n° 10, p. 1090-1098.

- Chabaud, D. et K. Messeghem (2010), « Le paradigme de l'opportunité », *Revue française de gestion*, n° 7, p. 93-112.
- Chabaud, D. et J. Ngijol (2004). « La reconnaissance des opportunités de marché par l'entrepreneur: faut-il changer de perspective? ». *Conférence aims*.
- Chabaud, D. et J. Ngijol (2010), « Quels réseaux sociaux dans la formation de l'opportunité d'affaires? », *Revue française de gestion*, n° 7, p. 129-147.
- Davidsson, P., 1995. Determinants of entrepreneurial intentions. *RENT IX Conference*. Piacenza Italy, Nov 23-24.
- D'Amboise, Gérald et Marie Muldowney. (1988). « Management theory for small business: attempts and requirements ». In *Academy of management review* 13(2). <https://doi.org/10.5465/amr.1988.4306873>
- Davidsson, P. (2015), « Entrepreneurial opportunities and the entrepreneurship nexus: A re-conceptualization », *Journal of Business Venturing*, vol. 30, n° 5, p. 674-695.
- De Jorge-Moreno, J., L. Laborda Castillo et M. Sanz Triguero (2012). « The effect of business and economics education programs on students' entrepreneurial intention », *European Journal of Training and Development*, vol. 36, n° 4, p. 409-425.
- Debabeche, M. L. (2015). « L'autodétermination entrepreneuriale des étudiants universitaires à l'égard de la carrière entrepreneuriale et leur intention d'entreprendre », (Doctoral dissertation, Université du Québec à Trois-Rivières).
- Dohmen, T. J., A. Falk, D. Huffman, U. Sunde, J. Schupp et G. G. Wagner (2005), « Individual risk attitudes: New evidence from a large, representative, experimentally-validated survey », DIW Discussion Paper n° 511, Berlin.
- Eckhardt, J. T. et S. A. Shane (2003), « Opportunities and entrepreneurship », *Journal of management*, vol. 29, n° 3, p. 333-349.
- Ede, F. O., B. Panigrahi et S. E. Calcich (1998), « African American students' attitudes toward entrepreneurship education », *Journal of Education for Business*, vol. 73, n° 5, p. 291-296.
- Emin, S. (2004), « Les facteurs déterminant la création d'entreprise par les chercheurs publics: application des modèles d'intention », *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol. 3, n° 1, p. 1-20.
- Fassa, Y. (2014), « Le rôle médiateur de l'auto-efficacité entre la formation et l'intention d'entreprendre des étudiants universitaires », *Doctoral dissertation*, Université du Québec à Trois-Rivières.

- Fayolle, A. (2004), « A la recherche du cœur de l'entrepreneuriat: vers une nouvelle vision du domaine », *Revue internationale PME: Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, vol. 17, n° 1, p. 101-121.
- Fayolle, A., S. D. Barbosa et J. Kickul (2008), « Une nouvelle approche du risque en création d'entreprise », *Revue française de gestion*, n° 5, p. 141-159.
- Fayolle, A. et B. Gailly (2009), « Évaluation d'une formation en entrepreneuriat: prédispositions et impact sur l'intention d'entreprendre », *Management*, vol. 12, n° 3, p. 176-203.
- Filion, L. J. (1997), « Le champ de l'entrepreneuriat: historique, évolution, tendances », *Revue internationale PME: Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, vol. 10, n° 2, p. 129-172.
- Filion, L.J., L'Heureux, D., Kadji-Youaleu, C. & F. Bellavance (2002). L'entrepreneuriat comme carrière potentielle - Une évaluation en milieu universitaire, Chaire d'Entrepreneurship Maclean Hunter, *Cahier de recherche HÉC* 2002-04.
- Filion, L. J., G. Brenner, L. Dionne et T. Menzies (2007), « L'identification d'une occasion d'affaires en contexte d'entrepreneuriat ethnique », *Revue internationale P.M.E.*, vol. 20, n° 2, p. 33-57.
- Franco, M., H. Haase et A. Lautenschläger (2010), « Students' entrepreneurial intentions: an inter-regional comparison », *Education + Training*, vol. 52, n° 4, p. 260-275.
- Gasse, Y. (2007), « Les liens université-entreprise en entrepreneuriat: le cas de l'Université Laval », *Faculté des sciences de l'administration*, Université Laval.
- Gasse, Y., C. Camion et A. Ghamgui. (2007), « Les intentions entrepreneuriales des étudiants universitaires: une comparaison France-Tunisie-Canada », *Faculté des sciences de l'administration*, Université Laval.
- Gasse, Y. et M. Tremblay (2011), « Entrepreneurial beliefs and intentions: a cross-cultural study of university students in seven countries », *International Journal of Business*, vol. 16, n° 4, p. 303.
- George, N. M., V. Parida, T. Lahti et J. Wincent (2016), « A systematic literature review of entrepreneurial opportunity recognition: insights on influencing factors », *International Entrepreneurship and Management Journal*, vol. 12, n° 2, p. 309-350.

- Giacomin, O., F. Janssen et J.-L. Guyot (2016), « Entrepreneurs de nécessité et d'opportunité: quels comportements durant la phase de création? », *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol. 15, n° 3, p. 181-204.
- Giacomin, O., F. Janssen, J.-l. Guyot et O. Lohest (2011a), « Opportunity and/or necessity entrepreneurship? The impact of the socio-economic characteristics of entrepreneurs », MPRA Paper n° 29506, online at <https://mpa.ub.unimuenchen.de/29506>.
- Giacomin, O., F. Janssen, M. Pruett, R. S. Shinnar, F. Llopis et B. Toney (2011b), « Entrepreneurial intentions, motivations and barriers: Differences among American, Asian and European students », *International Entrepreneurship and Management Journal*, vol. 7, n° 2, p. 219-238.
- Giger, J.-C. (2008). « Examen critique du caractère prédictif, causal et falsifiable de deux théories de la relation attitude-comportement: la théorie de l'action raisonnée et la théorie du comportement planifié », *L'année Psychologique*, vol. 108, n° 1, p. 107131.
- Gouvernement du Canada. (2019). *Principales statistiques relatives aux petites entreprises - Janvier 2019*. https://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/h_03090.html#point1-
- Gurel, E., L. Altinay et R. Daniele (2010), « Tourism students' entrepreneurial intentions », *Annals of Tourism Research*, vol. 37, n° 3, p. 646-669.
- Halilem, N. et E. St-Jean (2007). « L'innovation au sein des PME: Proposition d'un cadre conceptuel ». *Communication publiée dans les actes du colloque de l'Académie de l'entrepreneuriat*, Sherbrooke, 4 octobre 2007.
- Houssou, A. A., Abdul Mudhill (2017). « Une étude empirique de l'influence du statut d'immigrant sur les aspirations entrepreneuriales de haute performance », Doctoral dissertation, Université du Québec à Trois-Rivières.
- Janssen, F. (2016), « Entreprendre: Une introduction à l'entrepreneuriat », De Boeck, 2ème édition.
- Jean, É. S., A. Nafa, M. Tremblay, F. Janssen, J. Baronet et C. Loué (2014), « Entrepreneurial intentions of university students: an international comparison between African, European and Canadian students », *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, vol. 18, n° 2/3, p. 95.
- Johara, F., S. B. Yahya et S. Tehseen (2017), « Determinants of Future Entrepreneurship and Entrepreneurial Intention », *Global Business & Management Research: An Internastional Journal*, vol. 9, n° 4, 80-95.

- Julien, P.-A. et M. Morin. (1996), « Mondialisation de l'économie et PME québécoises », Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec.
- Kan, K. et W.-D. Tsai (2006). « Entrepreneurship and risk aversion », *Small business economics*, vol. 26, n° 5, p. 465-474.
- Kautonen, T., M. Gelderen et M. Fink (2015), « Robustness of the theory of planned behavior in predicting entrepreneurial intentions and actions », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 39, n° 3, p. 655-674.
- Kirzner, I. M. (1979), « *Perception, opportunity, and profit* », Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner, I. M. (1997), « Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach », *Journal of economic Literature*, vol. 35, n° 1, p. 60-85.
- Krueger, N. F. et A. L. Carsrud (1993). « Entrepreneurial intentions: applying the theory of planned behaviour », *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 5, n° 4, p. 315-330.
- Krueger, N. F., M. D. Reilly et A. L. Carsrud (2000), « Competing models of entrepreneurial intentions », *Journal of business venturing*, vol. 15, n° 5, p. 411-432.
- Lee, S. M., D. Chang et S.-B. Lim (2005), « Impact of entrepreneurship education: A comparative study of the US and Korea », *International Entrepreneurship and Management Journal*, vol. 1, n° 1, p. 27-43.
- Lent, R. W., S. D. Brown et G. Hackett (1994), « Toward a unifying social cognitive theory of career and academic interest, choice, and performance », *Journal of vocational behavior*, vol. 45, n° 1, p. 79-122.
- Lent, R. W., S. D. Brown et G. Hackett (2002), « Social cognitive career theory », *Career choice and development*, vol. 4, p. 255-311.
- Liñán, F. et Y. W. Chen (2009), « Development and Cross-Cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions », *Entrepreneurship theory and practice*, vol. 33, n° 3, p. 593-617.
- Lortie, J. et G. Castogiovanni (2015), « The theory of planned behavior in entrepreneurship research: what we know and future directions », *International Entrepreneurship and Management Journal*, vol. 11, n° 4, p. 935-957.
- Macko, A. et T. Tyszka (2009). « Entrepreneurship and risk taking », *Applied psychology*, vol. 58, n° 3, p. 469-487.

- Martin, O. (2017) « Produire des données quantitatives » in L'analyse quantitative des données Armand Colin, 4e édition. Pp. 10-28
- Matejovsky, L., S. Mohapatra et B. Steiner (2014), « The dynamic effects of entrepreneurship on regional economic growth: Evidence from Canada », *Growth and Change*, vol. 45, n° 4, p. 611-639.
- McGee, J. E., M. Peterson, S. L. Mueller et J. M. Sequeira (2009), « Entrepreneurial self-efficacy: refining the measure », *Entrepreneurship theory and Practice*, vol. 33, n° 4, p. 965-988.
- Ministère du Développement économique. (2014), « Stratégie Québécoise de l'Entrepreneuriat, (https://www.economie.gouv.qc.ca/fileadmin/contenu/publications/administratives/strategies/strategie_entrepreneuriat.pdf).
- Michel, J. (2008), « Peut-on parler d'un tournant néo-libéral en France? », *Sens public*. (<http://www.sens-public.org/spip.php?article577&lang=fr>)
- Mitchell, R. K., L. Busenitz, T. Lant, P. P. McDougall, E. A. Morse et J. B. Smith (2002), « Toward a theory of entrepreneurial cognition: Rethinking the people side of entrepreneurship research », *Entrepreneurship theory and practice*, vol. 27, n° 2, p. 93-104.
- Moreau, R. et B. Raveleau (2006), « Les trajectoires de l'intention entrepreneuriale », *Revue internationale P.M.E.*, vol. 19, n° 2, p. 101-131.
- Nicholson, N., E. Soane, M. Fenton-O'Creevy et P. Willman (2005), « Personality and domain-specific risk taking », *Journal of Risk Research*, vol. 8, n° 2, p. 157-176.
- Omar, H. (2011), « Arab American entrepreneurs in San Antonio, Texas: motivation for entry into self-employment », *Education, Business and Society: Contemporary Middle Eastern Issues*, vol. 4, n° 1, p. 33-42.
- Palich, L. E. et D. R. Bagby (1995), « Using cognitive theory to explain entrepreneurial risk-taking: Challenging conventional wisdom », *Journal of business venturing*, vol. 10, n° 6, p. 425-438.
- Pecoud, A. (2012), « Immigration, entrepreneuriat et ethnicité. Comprendre la création de commerces au sein des populations d'origine immigrée », *Métropoles*, n° 11.
- Peterman, N. E. et J. Kennedy (2003), « Enterprise education: Influencing students' perceptions of entrepreneurship », *Entrepreneurship theory and practice*, vol. 28, n° 2, p. 129-144.

- Raijman, R. (2001), « Determinants of entrepreneurial intentions: Mexican immigrants in Chicago », *The Journal of Socio-Economics*, vol. 30, n° 5, p. 393-411.
- Razin, E. (2017). « Immigrant Entrepreneurs in Israel, Canada, and California », *Immigration and entrepreneurship*, Routledge, p. 97-124.
- Riverin, N. (2002), *L'entrepreneuriat au Québec en 2001: le rapport du GEM, Global Entrepreneurship Monitor*, École des hautes études commerciales, Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter.
- Robichaud, D. (1999), « L'entrepreneuriat immigrant: Revue de la littérature », *Cahier de recherche- Ecole des hautes études commerciales. Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter*.
- St-Jean, E. et J. Audet (2012), « The role of mentoring in the learning development of the novice entrepreneur », *International Entrepreneurship and Management Journal*, vol. 8, n° 1, p. 119-140.
- St-Jean, É., A. Nafa, M. Tremblay, F. Janssen, J. Baronet et C. Loué (2014), « Entrepreneurial intentions of university students: an international comparison between African, European and Canadian students », *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, vol. 18, n° 2-3, p. 95-114.
- St-Jean, É., M. Tremblay, F. Janssen, J. Baronet, C. Loué et A. Nafa (2017), « May business mentors act as opportunity brokers and enablers among university students? », *International Entrepreneurship and Management Journal*, vol. 13, n° 1, p. 97-111.
- St-Jean, Étienne et Marc Duhamel. (2018). *Situation de l'activité entrepreneuriale québécoise*.
- St-Jean, Étienne et Marc Duhamel. (2017). « *Situation de l'activité entrepreneuriale québécoise* », (https://oraprdnt.uqtr.quebec.ca/pls/public/docs/GSC1512/O0000678369_Rapport_GEM_2017.pdf).
- Saint-Pierre, J., K. Pilaeva et T. S. Nomo (2011), « Influence de la propension au risque des décideurs sur leurs décisions de gestion », *Piccola Impresa/Small Business*, n° 3.
- Sarasvathy, S. D., N. Dew, S. R. Velamuri et S. Venkataraman (2003). « Three views of entrepreneurial opportunity » *Handbook of entrepreneurship research*, Springer, p. 141-160.

- Say, Jean-Baptiste (1803). *Traité d'économie politique*,
(http://www.uqac.quebec.ca/zone30/Classiques_des_sciences_sociales/index.html).
- Schlaegel, C. et M. Koenig (2014), « Determinants of entrepreneurial intent: a metaanalytic test and integration of competing models », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 38, n° 2, p. 291-332.
- Schumpeter, Joseph. (1911). *Théorie de l'évolution économique*,
(http://www.uqac.quebec.ca/zone30/Classiques_des_sciences_sociales/index.html).
- Schumpeter (1934), « The Theory of Economic Development (translation of second German edition by Redvers Opie) », *Cambridge, MA, Harvard University*.
- Schumpeter. (1942), *Socialism, capitalism and democracy*, Harper and Brothers.
- Segal, G., D. Borgia et J. Schoenfeld (2005), « The motivation to become an entrepreneur », *International journal of Entrepreneurial Behavior & research*, vol. 11, n° 1, p. 42-57.
- Sequeira, J. M. et A. A. Rasheed (2006), « Start-up and growth of immigrant small businesses: the impact of social and human capital », *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol. 11, n° 04, p. 357-375.
- Shane, S. et S. Venkataraman (2000), « The promise of entrepreneurship as a field of research », *Academy of management review*, vol. 25, n° 1, p. 217-226.
- Shane, S. A. (2003), *A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus*, Edward Elgar Publishing.
- Shapero, A. et L. Sokol (1982), « The social dimensions of entrepreneurship ». Dans *Encyclopedia of entrepreneurship*, Calvin A. Kent, Donald L. Sexton, Karl H. Vesper et al. (dir): 72-90. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall
- Short, J. C., D. J. Ketchen Jr. C. L. Shook et R. D. Ireland (2010), « The concept of "opportunity" in entrepreneurship research: Past accomplishments and future challenges », *Journal of Management*, vol. 36, n° 1, p. 40-65.
- Simon, M., S. M. Houghton et K. Aquino (2000), « Cognitive biases, risk perception, and venture formation: How individuals decide to start companies », *Journal of business venturing*, vol. 15, n° 2, p. 113-134.

- Statistiques Canada. (2011). « Définition de l'étudiant international », (<https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/81-004-x/2010006/def/intlstudentetudiantetranger-fra.htm>).
- Statistiques Canada. (2017). Nombre d'entreprises canadiennes, avec employés, décembre 2017, (<https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=3310003701>).
- Storey, D. J. (1991), « The birth of new firms—does unemployment matter? A review of the evidence », *Small business economics*, vol. 3, n° 3, p. 167-178.
- Talbot, N. (2017), « Fortin, M-F. et Gagnon, J. (2016). Fondements et étapes du processus de recherche: Méthodes quantitatives et qualitatives (3e édition). Montréal, Québec: Chenelière éducation ». *Revue des sciences de l'éducation*, vol. 43, n° 1, p. 264-265.
- Taouab, O. (2014), « Essai empirique sur les déterminants de l'acte entrepreneurial dans le secteur textile marocain », *European Scientific Journal, ESJ*, vol. 10, n° 7.
- Teixeira, C., L. Lo et M. Truelove (2007), « Immigrant entrepreneurship, institutional discrimination, and implications for public policy: a case study in Toronto », *Environment and Planning C: Government and Policy*, vol. 25, n° 2, p. 176-193.
- Thompson, E. R. (2009), « Individual entrepreneurial intent: Construct clarification and development of an internationally reliable metric », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 33, n° 3, p. 669-694.
- Toulouse, J.-M. et G. Brenner (1990), « Immigrants as entrepreneurs: Developing a research model », Rogers-J.-A. Bombardier Chair of Entrepreneurship, HEC Montréal.
- Tounés, A. (2006), « L'intention entrepreneuriale des étudiants: le cas français », *La revue des sciences de gestion*, n° 3, p. 57-65.
- Tounés, A., F. Gribbaa et K. Messeghem (2014), « L'intention environnementale des dirigeants de PME: Une étude exploratoire dans l'industrie du textile-habillement », *Revue internationale PME*, vol. 27, n° 1, p. 125-152.
- Tremblay, M. (2010). « Identification collective d'opportunités entrepreneuriales: une étude exploratoire », Thèse soutenue à l'Université du Québec à Trois-Rivières comme exigence partielle du doctorat en administration (DBA), juin.
- Turker, D. et S. Sonmez Selçuk (2009), « Which factors affect entrepreneurial intention of university students? », *Journal of European Industrial Training*, vol. 33, n° 2, p. 142-159.

- Vandor, P. et N. Franke (2016), « See Paris and... found a business? The impact of crosscultural experience on opportunity recognition capabilities », *Journal of Business Venturing*, vol. 31, n° 4, p. 388-407.
- Vanevenhoven, J. et E. Liguori (2013), « The Impact of Entrepreneurship Education: Introducing the Entrepreneurship Education Project », *Journal of small business management*, vol. 51, n° 3, p. 315-328.
- Venkataraman, S. (1997), « The distinctive domain of entrepreneurship research », *Advances in entrepreneurship, firm emergence and growth*, vol. 3, n° 1, p. 119-138.
- Verstraete, T. et A. Fayolle (2005), « Paradigmes et entrepreneuriat », *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol. 4, n° 1, p. 33-52.
- Waldinger, R. (1993), « Le débat sur l'enclave ethnique: revue critique », *Revue européenne des migrations internationales*, vol. 9, n° 2, p. 15-29.
- Walton-Roberts, M. W. (2011), « Immigration, the university and the welcoming second tier city », *Journal of international migration and integration*, vol. 12, n° 4, p. 453-473.
- Warman, C. (2007), « Ethnic enclaves and immigrant earnings growth », *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique*, vol. 40, n° 2, p. 401-422.
- Wei, L. I. (2007), « Ethnic entrepreneurship: Studying Chinese and Indian Students in the United States », *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol. 12, n° 4, p. 449-466.
- Wilson, F., J. Kickul et D. Marlino (2007), « Gender, entrepreneurial self-efficacy, and entrepreneurial career intentions: implications for entrepreneurship education », *Entrepreneurship theory and practice*, vol. 31, n° 3, p. 387-406.
- Yoon, H. (2016), « Family strategies in a neoliberal world: Korean immigrants in Winnipeg », *GeoJournal*, vol. 81, n° 2, p. 243-256.
- Zerroki W., Grari Y. (2017). « L'université entrepreneuriale en Algérie. Cas des étudiants de l'Université de Tlemcen ». *Les cahiers du Mecas*, vol. 13, n°1, p. 21-28.
- Zhao, H., S. E. Seibert et G. T. Lumpkin (2010), « The relationship of personality to entrepreneurial intentions and performance: A meta-analytic review », *Journal of management*, vol. 36, n° 2, p. 381-404.

ANNEXE 1

Figure 5 – Photographie prise du schéma d'origine du modèle théorique de l'événement de Shapero et Sokol (1982) présenté dans leur article paru dans *Encyclopedia of entrepreneurship*. Copyright : Billal Qsiyer. 2019.

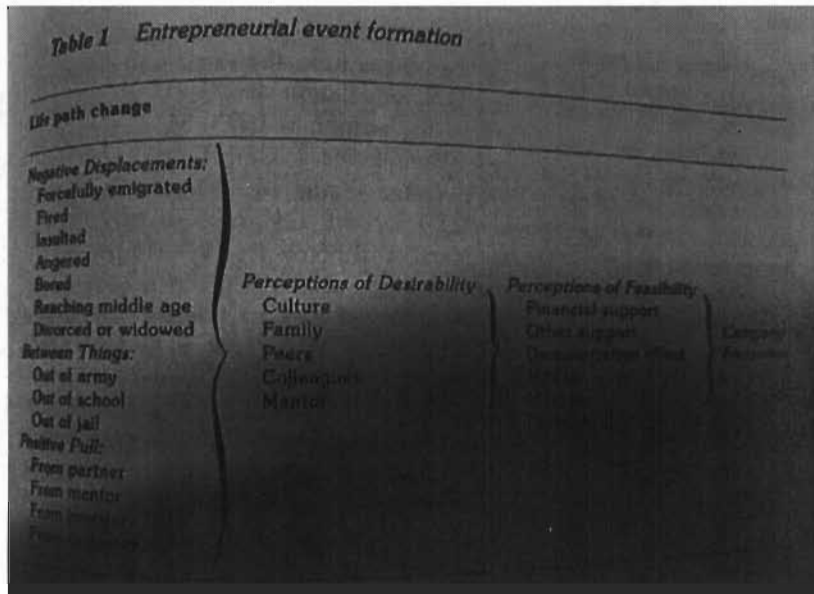


Figure 6 – Traduction française du modèle théorique de Shapero et Sokol (1982) de Tounés, 2006 (aussi repris par Moreau et Raveleau, 2006)

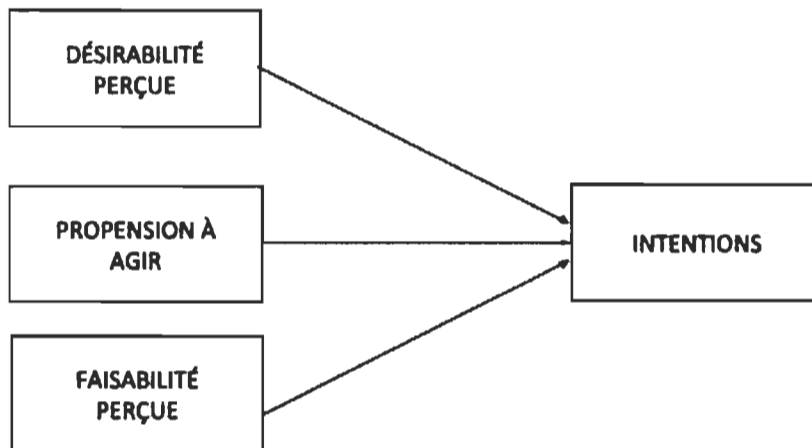


Figure 7 – Traduction française du modèle théorique d'Ajzen par Lortie et Castogiovanni (2015)

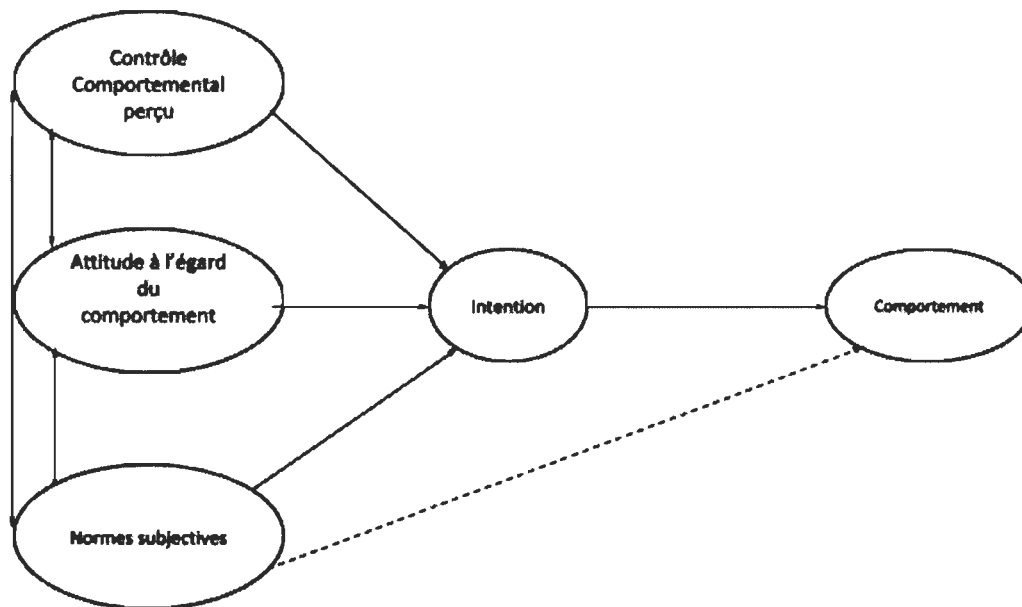


Figure 8: Traduction française du modèle théorique de Lent, Brown et Hackett par François et Botteman (2002, pris chez Fassa 2014)

