

LE SUCCES NON FINANCIER des ENTREPRENEURS TUNISIENS : QUELLE INFLUENCE des DIFFERENTS CAPITAUX

Najla Wannès, Anis Jarboui

Management, Finance et comptabilité, Institut supérieur d'administration des affaires de Sfax

Route de l'aéroport km 4 - 1013 Sfax-Tunisie

wannes.najla@yahoo.fr

anis.jarboui@isaas.usf.tn

RESUME

Puisque l'entrepreneuriat est un domaine multidimensionnel, les chercheurs de différentes disciplines s'intéressent à l'importance du succès entrepreneurial. Selon l'étude de la référence [15], le succès entrepreneurial devrait être plus que simplement financier, basé sur une vision de la psychologie positive. La présente étude examine l'effet du capital psychologique de l'entrepreneur, son capital humain, en terme d'expériences antérieures, de son réseau social, en terme de ses liens fort et de son capital financier sur son succès non financier ou psychologique. Dans ce cadre, un total de 105 questionnaires a été distribué aux entrepreneurs Tunisiens. La méthode d'analyse des données était L'approche Partial Least Square (notée PLS). Cette approche est une modélisation d'équations structurelles à variables latentes. Les résultats obtenus à partir des analyses des données montrent que des dimensions du capital psychologique aussi bien que le capital financier de l'entrepreneur Tunisien influencent son succès non financier ou psychologique ; par contre, les expériences antérieures et les liens forts n'ont aucun effet sur ce succès.

Mots clés :: Succès non financier ou psychologique ; capital psychologique ; capital humain ; capital social ; capital financier.

I. INTRODUCTION

En jetant un coup d'œil sur le phénomène de l'entrepreneuriat, il devient évident que certains entrepreneurs ont plus de succès que les autres. Pour cette raison, le succès d'un projet entrepreneurial et ses déterminants représente un sujet de plusieurs débats académiques.

D'une part, la théorie du capital humain décrit les effets des capacités et des talents humains sur la performance et le succès des activités humaines à plusieurs niveaux, allant des individus aux nations, et finalement à l'humanité [7]. En effet, plusieurs auteurs ont montré que le capital humain est un facteur déterminant du succès d'une entreprise ([11],[22], etc...).

D'autre part, pour plusieurs auteurs comme par exemple [9], la réussite des entreprises est dépendante du capital social et des différents liens d'affaires. En fait, les réseaux sociaux sont bénéfiques aux entrepreneurs. Ils fournissent des ressources qui ne leur appartiennent pas [20]. Le réseau s'avère donc un facteur critique de succès de l'entrepreneuriat.

On outre, le capital financier est un autre facteur crucial qui détermine très souvent le succès d'une entreprise. D'après la référence [2], le capital financier, social et humain sont le facteur déterminant de la réussite des entreprises. Le capital financier est l'une des ressources les plus visibles.

En outre, facilitant l'entrée et la réalisation de tâches entrepreneuriales, le capital psychologique a généralement été lié au succès des entreprises [5].

Or, des mesures de performance financières et non financières sont utilisées pour évaluer le succès d'une entreprise. Certains chercheurs ont tenté de définir le succès en termes de chiffre d'affaires, de durabilité et de croissance. D'autres se sont concentrés sur les caractéristiques entrepreneuriales en tant qu'indicateurs de succès [13].

II. DÉVELOPPEMENT DES HYPOTHÈSES

Les déterminants du succès entrepreneuriale représentent, de plus en plus, le centre d'intérêt des chercheurs, décideurs, et praticiens. Selon la référence [15], le succès entrepreneurial doit être considéré comme une mission de vie vertueuse qui doit être repensée. Il a été suggéré dans cette étude que le succès entrepreneurial devrait être plus que simplement financier, basé sur une vision de la psychologie positive [19]. En effet, les mesures psychologiques du succès ont été affirmées comme le prochain domaine vital des mesures financières du succès entrepreneurial indicatif. Par conséquent, les mesures non financières deviennent plus pertinentes et tout aussi importantes pour décrire le succès d'une entreprise [12]. Or, le capital psychologique est une capacité psychologique semblable à un état qui constitue le noyau de la psychologie positive. Il comporte quatre dimensions : l'efficacité personnelle, l'optimisme, la résilience et l'espoir [16]. Ce capital psychologique a attiré récemment l'attention des chercheurs. Il représente, de nos jours un grand centre d'intérêt dans plusieurs travaux récents. (A titre d'exemples : [14], [4], [8] ...).

Les variables relatives aux états psychologiques, telles que le capital psychologique et l'engagement professionnel, ont été identifiées comme les facteurs pertinents pour expliquer en partie le succès de l'entreprise. Les découvertes ont montré que le capital psychologique et la participation au travail de l'entreprise étaient directement liés aux mesures psychologiques du succès. Elles ont montré aussi que la performance financière et les mesures psychologiques du succès, étaient positivement corrélés en tant qu'indicateurs du succès de l'entreprise.

Notre première hypothèse sera donc :

H1 : Il y a un effet positif du capital psychologique représenté par l'auto-efficacité, l'espérance, l'optimisme et la résilience, sur le succès des entrepreneurs et spécifiquement le succès non financier ou psychologique.

D'où les sous hypothèses suivante :

H1a : Le capital psychologique est positivement et significativement liée à la satisfaction entrepreneuriale.

H1b : Le capital psychologique est positivement et significativement lié au sentiment de gratitude.

H1c : Le capital psychologique est positivement et significativement lié à la préparation à l'entrepreneuriat.

Ceci étant, une attention théorique s'est aussi intéressée principalement de la relation entre, les différents capitaux (humains, sociaux et financiers) des entrepreneurs et le succès entrepreneurial (à titre d'exemple ; [3],[21]). D'une part, depuis quelques décennies, les chercheurs en entrepreneuriat ont été orientés vers la relation reliant le capital humain (entre autres, l'éducation, l'expérience, les compétences et les connaissances) avec le succès des entreprises de petites tailles (par exemple : [17],[10]). D'une façon plus spécifique, et selon l'étude la référence [18], on a constaté que l'éducation, les expériences et le soutien financier sont les principaux facteurs influant sur le succès.

Notre deuxième hypothèse sera donc :

H2 : Le capital humain et spécifiquement les expériences antérieures influencent positivement et significativement le succès des entrepreneurs et plus précisément leur succès non financier.

D'autre part, de plus en plus de preuves indiquent qu'un niveau élevé de capital social peut contribuer au succès des entrepreneurs. En particulier, un capital social élevé offre aux entrepreneurs un meilleur accès à l'information, ainsi qu'une coopération accrue et une confiance accrue de la part d'autres [6]. La référence [3] affirme que le capital humain et le capital social représentent des ressources indispensables, et que chaque type de capital est nécessaire pour garantir la croissance et le succès des firmes. De la même façon, la référence [6] confirme que le capital social de des entrepreneurs a une influence positive sur le succès entrepreneurial. Dans la même veine, La référence [1] a montré que le soutien de la famille et les liens sociaux sont positivement et significativement liés au succès des femmes entrepreneurs.

La discussion ci-dessus propose que le capital social, spécifiquement les réseaux relationnels de l'entrepreneur, peut jouer un rôle fondamental dans son succès.

Notre troisième hypothèse sera donc :

H3 : Les réseaux relationnels de l'entrepreneur et spécifiquement les liens forts influencent positivement et significativement le succès des entrepreneurs et spécifiquement le succès non financier.

Un autre facteur qui est mis en évidence pour expliquer le succès des entreprises, est le ce capital financier. En fait, le capital financier est un autre facteur crucial qui détermine très souvent le succès d'une entreprise. D'ailleurs, depuis 1984, la référence [23] a constaté que les caractéristiques, l'opportunité, les compétences, le plan d'entreprise, le capital financier, les infrastructures et l'environnement de l'entrepreneur influent sur le succès des entreprises. Malgré son importance, rares sont les études qui ont traité cette relation (voir par exemple, [2],[22]). D'après la référence [2], le capital financier, social et humain sont le facteur déterminant de la réussite des entreprises. La principale conclusion de l'étude de Yadav et al, 2018, est que l'accès au financement, les liens de réseau, la confiance, l'éducation et l'expérience semble être le principal facteur affectant la réussite entrepreneuriale.

À la lumière de notre discussion, la quatrième hypothèse à tester sera la suivante :

H4 : Il existe un lien positif entre le capital financier représenté par le capital initial de démarrage de l'entrepreneur ; et le succès entrepreneurial des entrepreneurs et spécifiquement le succès non financier.

L'âge et le sexe sont nos variables de contrôle.

III. DONNES ET METHODOLOGIE

A. ECHANTILLON ETUDIE

L'échantillon utilisé est composé de 105 micro entreprises Tunisiennes dont le nombre d'employés est compris entre 1 et 9 ; vue leur importance dans le tissu économique Tunisien.

B. STATISTIQUES DESCRIPTIVES

Les statistiques descriptives sur la population échantillonnée sont présentées dans le tableau 1.

Tableau 1 : Statistiques descriptives

C. METHODE d'EQUATIONSTRUCTURELLE

Nous avons choisi le modèle des équations structurelles et spécifiquement le PLS (Partial Least Square) par ce qu'il nous semble un choix méthodologique approprié pour analyser les déterminants du succès non financier. En effet, lorsque la base de données est caractérisée par sa petite taille, un grand nombre de chercheurs optent pour l'utilisation du PLS à la place des méthodes classiques d'équations structurelles. En plus, la méthode PLS accepte l'utilisation des variables de différents types. Cette approche nous permet de vérifier de la validité et de la fiabilité des différents construits inobservables.

Les variables de notre recherche sont hétérogènes, certaines variables latentes sont qualitatives, tandis que d'autres sont quantitatives et mesurées par un manifeste.

Pour faire valider un modèle testé par une approche PLS, il faut passer par un processus d'évaluation qui se compose de deux étapes : La première étape est l'évaluation du modèle de mesure (ou model externe) et la deuxième est l'évaluation du modèle de structure.

IV. RESULTATS ET DISCUSSION

Nous avons effectué notre analyse sous XLSTAT 2014 et plus précisément l'approche PLSPM. Nous avons fait le choix de ce logiciel puisqu'il permet de réaliser des analyses PLS multi-groupes).

Dans ce qui suit, nous présentons les résultats de notre analyse pas à pas.

Fig. 1 Résultats du modèle

A. EVALUATION de MODELE de MESURE

1) La fiabilité des variables manifestes et l'unidimensionnalité des construits :

TABLEAU II :FIABILITE DU BLOC (OU COMPOSITE RELIABILITY)

D'après le tableau précédent, on peut voir que l'alpha de Cronbach et les Rhos de Dillon et Goldestein sont bons pour chacune des échelles. Tous les alphas aussi bien que les Rhos de Dillon et Goldestein dépasse la valeur de 0,7 ce qui nous traduit la fiabilité du bloc de nos variables. Il est à noter, aussi, que la première VP (valeur propre) est supérieure à 1, tandis que la deuxième est inférieure à 1, et ce pour toutes les variables latentes, ce qui démontre l'unidimensionnalité de toutes les variables.

TABLEAU III : CROSS-LOADING (VARIABLES MANIFESTES MONOFACTOIRIELLES /1)

Les loadings spécifiques à chaque variable latente sont supérieurs à 0, 6, et les plus importants sont bien ceux reliant les variables manifestes à la variable latente qui leur est associée Nous obtenons bien une structure du tableau en diagonal.

2) La validité convergente et discriminante :

TABLEAU IV : VALIDITE CONVERGENTE ET DISCRIMINANTE (AVE > CORRELATION AU CARRE)

Les valeurs des AVE correspondantes à l'auto-efficacité, l'espérance, la résilience, l'optimisme, la satisfaction entrepreneuriale, la gratitude et la préparation à l'entrepreneuriat sont supérieure à 0, 5. Donc il s'agit bien d'une bonne validité convergente qui traduit une forte corrélation entre les items formant le même construit.

B.EVALUATION du MODELE STRUCTUREL

Dans le but de faire l'évaluation du modèle de structure, nous devons examiner les paths coefficients et le R2 pour toute variable latente.

TABLEAU V : MODELE STUCTUREL (1)

TABLEAU VI : PATHS COEFFICIENTS (1)

TABLEAU VII : MODELE STUCTUREL (2)

TABLEAU VIII : PATHS COEFFICIENTS (2)

TABLEAU IX : MODELE STUCTUREL (3)

TABLEAU X:PATHS COEFFICIENTS (3)

C.INTERPRETATION des RESULTATS

D'après ces résultats, et concernant l'hypothèse H1a, capital psychologique en terme d'optimisme, de résilience et d'espérance influencent positivement et significativement la satisfaction entrepreneuriale. Cependant, l'auto efficacité l'influence négativement et significativement.

Ces résultats sont en partie conformes aussi avec les travaux de la référence [4]qui ont montré dans une étude récente que le capital psychologique était positivement lié à la satisfaction des entrepreneurs.

Le résultat relatif à l'auto-efficacité pourrait être expliqué par le faite que ce sentiment, s'il est exagéré devient une forme d'arrogance. Il sera un facteur défavorisant le succès psychologique de l'entrepreneur.

Pour l'hypothèse H1b, on a trouvé que l'optimisme et la résilience influencent positivement et significativement le sentiment de gratitude, par contre, l'auto efficacité l'influence négativement et significativement. Quant à l'espérance, elle n'a aucun effet sur le sentiment de gratitude dans notre recherche. Ces résultats sont en partie conforme avec les travaux de la référence [15].

En ce qui concerne H1c les résultats montrent que seul l'optimisme influence positivement et significativement la préparation à l'entrepreneuriat. Par contre, la résilience, la gratitude et l'auto efficacité n'ont aucun effet sur cette composante de succès psychologique. Les travaux de la référence [15]confirme en partie (en relation avec l'optimisme) nos résultats.

L'hypothèse H1 est donc partiellement validée.

Concernant l'hypothèse H2, elle n'a pas été validée. En effet, aucune composante du succès psychologique n'a été influencée par les expériences antérieures de l'entrepreneurs. Ceci contredit les résultats de Rose et al, (2006) qui ont constaté que les expériences sont des facteurs principaux influant sur le succès des entrepreneurs.

Pour l'hypothèse H3, elle n'a pas aussi été validée. En fait, les liens forts de l'entrepreneur n'avaient un effet sur aucune composante du succès psychologique. Ceci contredit les travaux dela référence [1].

En relation avec l'hypothèse H4, nos résultats l'ont confirmé. En effet, le capital financier a un effet significatif positif sur toutes les composantes du succès psychologique. Ce résultat est conforme avec les travauxla référence [2]qui ont abouti au fait que le capital financier est un facteur déterminant de la réussite des entreprises.

Pour les variables de contrôle, seulement l'âge avait une influence significative positive uniquement sur l'une des composantes du succès psychologique ; qui est la satisfaction entrepreneuriale.

V. CONCLUSION

Dans cette étude, nous nous somme intéressé à l'effet du capital psychologique de l'entrepreneur, de son capital humain et spécifiquement ses expériences antérieures, de ses réseaux relationnels et spécifiquement ses liens forts et de son capital financier sur son succès non financier ou psychologique.

L'étude a proposé un modèle conceptuel simple, reliant le capital psychologique (en terme d'optimisme, auto-efficacité, résilience et espérance), les expériences antérieures (managériales et sectorielle), les liens forts, et le capital financier de l'entrepreneur à son succès non financier. Puis ce modèle a été testé dans le contexte Tunisien. Aux fins de cette étude, les données ont été recueillies auprès de 105 entrepreneurs Tunisiens au moyen de questionnaires La méthode d'analyse des données était L'approche Partial Least Square (notée PLS). Cette approche est une modélisation d'équations structurelles à variables latentes.

Les résultats obtenus à partir des analyses des données montrent d'une part, que le capital psychologique en terme d'optimisme, de résilience et d'espérance influencent positivement et significativement la satisfaction entrepreneuriale.

D'autre part, l'optimisme et la résilience influencent positivement et significativement le sentiment de gratitude, Cependant, l'auto efficacité influence négativement et significativement la satisfaction entrepreneuriale et le sentiment de gratitude. En outre, les résultats montrent que seul l'optimisme influence positivement et significativement la préparation à l'entrepreneuriat. Par contre, la résilience, la gratitude et l'auto efficacité n'ont aucun effet sur cette composante de succès psychologique.

Concernant les expériences antérieures et les liens forts de l'entrepreneurs, elles n'avait aucun effet sur le succès psychologique des entrepreneurs Tunisiens. Toutefois, le capital financier a un effet significatif positif sur toutes les composantes du succès psychologique de ces entrepreneurs.

Il est à noter que l'âge, dans notre étude, influence positivement et significativement la satisfaction entrepreneuriale.

REFERENCES

- [1] S. S. Alam, Z. C.Senik, andF. M.Jani, "An exploratory study of women entrepreneurs in Malaysia: Motivation and problems", *Journal of Management Research.*, vol. 4, n°4, pp.282-297,2012.
- [2] S.Alvarez, and L. Busenitz, "The entrepreneurship of resource based theory", *Journal of Management.*, vol. 27, n° 6, pp.755-775, 2001.
- [3] A.R.Anderson, and C.J. Miller, "Class matters": Human and social capital in the entrepreneurial process", *The journal of socio-economics.*, vol.32 n°1, pp.17-36,2003.
- [4] M. M.Baluku, J. F. Kikooma, and K. Otto, "Positive mindset and entrepreneurial outcomes: the magical contributions of psychological resources and autonomy", *Journal of Small Business & Entrepreneurship.*, vol.30, n°6, pp. 473-498, 2018.
- [5] M.M. Baluku, J. F. Kikooma, and G.M. Kibanja, "Psychological capital and the startup capital-entrepreneurial success relationship", *Journal of Small Business & Entrepreneurship.*, vol. 28, n°1, 27-54, 2016.
- [6] R.A.Baron, and G.D.Markman, "Beyond social capital: The role of entrepreneurs' social competence in their financial success", *Journal of business venturing.*, vol.18, n°1, pp. 41-60, 2003.
- [7] G.S.Becker, *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis With Special Reference To Education.*National Bureau of Economic Research. New York,1993.
- [8] M.Benghrich, N. Abdelbakri, et S. Bribich, " Capital psychologique et performance économique des entreprises marocaines : quel rôle modérateur du profil de l'entrepreneur ? ", *Moroccan Journal of Entrepreneurship, Innovation and Management.*, Vol. 5, n°1, pp. 47-61, 2020.
- [9] M. Fafchamps, and B. Minten. Returns to social network capital among traders. Gardner (1994), *Marketing/ Entrepreneurship interface: a conceptualization*, dans G. Hills, Edit, *Marketing and entrepreneurship: research ideas and opportunities*, Quorum Books,1998.
- [10] J.Florin, M. Lubatkin, and W.Schulze, "A social capital model of high growth ventures", *Academy of Management Journal.*, Vol. 46, pp. 374-384,2003.
- [11] M. Frese, S. I.Krauss, N. Keith, S. Escher, R. Grabarkiewicz, S.T. Luneng, C. Heers, J.M.Unger, and C. Friedrich, "Business owners' action planning and its relationship to business success in three African countries", *Journal of Applied Psychology.*, vol.92, pp.1481-1498, 2007.
- [12] M. J.Gorgievski, M. E Ascalon, and U. Stephan, "Small business owners' success criteria: a values approach to personal differences", *Journal of Small Business Management.*, vol.49, n°2, pp 207-232,2011.
- [13] A.Gupta, and S. Muita, "Relationship between Entrepreneurial Personality, Performance, Job Satisfaction and Operations Strategy: An Empirical Examination", *International Journal of Business and Management.*, vol.8, n°2, pp. 86-95,2013.
- [14] H.N.Juhdi, R. A. Hamid, A. M Rizal, and N. Juhdi, "Psychological Capital and Entrepreneurial Success: a Multiple-Mediated Relationship", *European Journal of Interdisciplinary Studies.*, vol. 1, n°2, pp.110-133, 2015.
- [15] N.H. Juhdi, and N. Juhdi, "Entrepreneurial success from positive psychology view", In 4th International Conference on Business and Economic Research, Bandung, pp. 4-5, March.2013.
- [16] F.Luthans, B.J. Avolio, J.B. Avey, and S.M.Norman, "Positive Psychological Capital: Measurement and Relationship with performance and satisfaction", *Personnel Psychology.*, vol. 60, n°3, pp. 541-572, 2007.
- [17] J.Pfeffer, *Competitive Advantage Through People*, Harvard Business School Press. Boston, 1994.
- [18] R. C. Rose, N. Kumar, and L. L Yen, "The dynamics of entrepreneurs' success factors in influencing venture growth", *The Journal of Asia Entrepreneurship and Sustainability.*, vol. 2, n°3, pp.1-19,2006.
- [19] M.E.P. Seligman, *Positive Psychology*, in M.E.P. Seligman (eds.), *The Science of Optimism and Hope*, Templeton Foundation press, pp. 415-432,2000.
- [20] R. Singh, G.E. Hills, R. C.Hybels, and G. T. Lumpkin, "Opportunity recognition through social network characteristics of entrepreneurs", *Frontiers of entrepreneurship research.*, vol.19, n°10, pp. 228-241,1999.
- [21] J. M.Unger, N.Keith, C. Hilling, M.M.Gielnik, and M. Frese, "Deliberate practice among South African small business owners: Relationships with education, cognitive ability, knowledge, and success", *Journal of Occupational and Organizational Psychology.*, vol.82, n°1, pp.21-44,2009.
- [22] M.P. Yadav, V.P.R. P. Venkata, and R.S. Pradhan, R.S "Impact of financial, social and human capital on entrepreneurial success", *International Journal of Small Business and Entrepreneurship.*, vol. 6 n°4, pp.1-28, 2018.
- [23] A. Zafar, *Pakistani entrepreneurs: Their development, characteristics and attitudes*. London : IBD Publishers Distributors,1984.

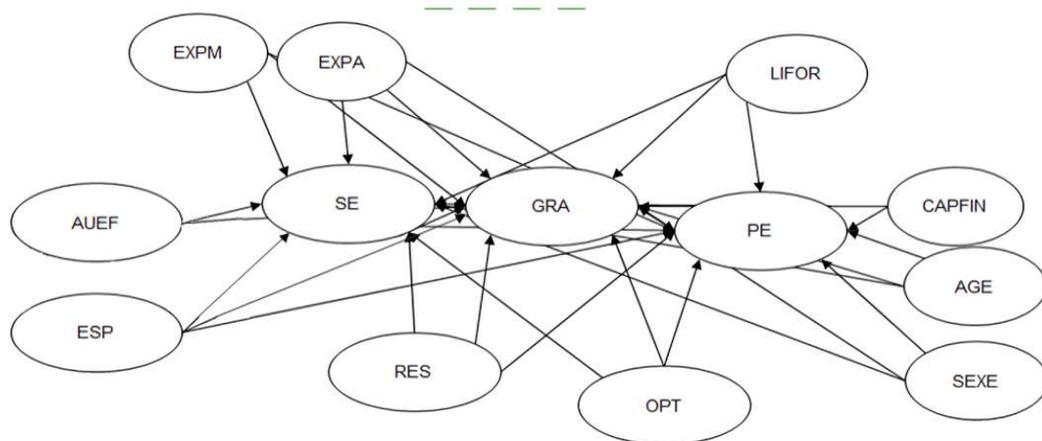
ANNEXE

TABLEAU I : STATISTIQUE DESCRIPTIVE

Variable	Observations	Obs. avec données manquantes	Obs. sans données manquantes	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart-type
Expérience managériale	105	0	105	0,000	1,000	0,676	0,468
Expérience antérieure	105	0	105	0,000	1,000	0,790	0,407
Liens forts	105	0	105	0,000	1,000	0,766	0,335
Capital financier	105	0	105	1,000	5,900	4,066	0,803
Age	105	0	105	23,000	65,000	39,895	10,909
Sexe	105	0	105	0,000	1,000	0,800	0,400
Opt 1	105	0	105	1,000	6,000	4,352	1,179
Opt 2	105	0	105	1,000	6,000	4,114	1,206
Opt 3	105	0	105	1,000	6,000	4,552	1,227
Opt 4	105	0	105	1,000	6,000	4,476	1,172
Opt 5	105	0	105	1,000	6,000	3,714	1,357
Opt 6	105	0	105	1,000	6,000	4,400	1,277
RES 1	105	0	105	1,000	6,000	4,571	1,218
RES 2	105	0	105	1,000	6,000	4,571	1,233
RES 3	105	0	105	1,000	6,000	4,590	1,217
RES4	105	0	105	1,000	6,000	4,276	1,199
RES 5	105	0	105	1,000	6,000	4,419	1,351
RES 6	105	0	105	1,000	6,000	4,533	1,219
ESP1	105	0	105	1,000	6,000	4,390	1,091
ESP 2	105	0	105	1,000	6,000	4,581	1,177
ESP 3	105	0	105	1,000	6,000	4,476	1,139
ESP 4	105	0	105	1,000	6,000	4,390	1,246
ESP 5	105	0	105	1,000	6,000	4,448	1,155
ESP 6	105	0	105	1,000	6,000	4,362	1,204
AUEF 1	105	0	105	1,000	6,000	4,533	1,043
AUEF 2	105	0	105	2,000	6,000	4,543	1,096
AUEF 3	105	0	105	1,000	6,000	4,610	1,175
AUEF 4	105	0	105	1,000	6,000	4,571	1,256
AUEF 5	105	0	105	1,000	6,000	4,648	1,280
AUEF 6	105	0	105	1,000	6,000	4,562	1,179

SE 1	105	0	105	1,000	6,000	3,867	1,130
SE2	105	0	105	1,000	6,000	3,990	1,082
SE3	105	0	105	1,000	6,000	3,857	1,099
SE4	105	0	105	1,000	6,000	3,886	1,132
GRA 1	105	0	105	1,000	7,000	4,067	1,236
GRA 2	105	0	105	1,000	7,000	4,133	1,096
GRA 3	105	0	105	1,000	7,000	3,924	1,127
GRA 4	105	0	105	1,000	7,000	3,952	1,158
GRA 5	105	0	105	1,000	7,000	4,248	1,315
GRA 6	105	0	105	1,000	7,000	3,886	1,312
PE 1	105	0	105	1,000	6,000	3,676	1,065
PE2	105	0	105	1,000	6,000	3,505	1,088
PE3	105	0	105	1,000	6,000	3,676	1,073
PE4	105	0	105	1,000	6,000	3,695	1,114
PE5	105	0	105	1,000	6,000	3,695	1,139

Fig. 1 Résultats du modèle



Notes :EXPM :Expérience managériale, EXPA : Expérience antérieure dans le secteur d'activité, LIFOR : Liens forts, CAPFIN : Capital financier, AUEF :Auto-efficacité, ESP :Espérance, RES :Résilience, OPT :Optimisme, SE : Satisfaction entrepreneuriale, GRA :Gratitude, PE :Préparation à l'entrepreneuriat

TABLEAU II :FIABILITE DU BLOC (OU COMPOSITE RELIABILITY)

Variable latente	Alpha de Cronbach	Rho DG	Première VP	Deuxième VP
Optimisme	0,898	0.922	3.996	0,790
Résilience	0.925	0.942	4.386	0.634
Espérance	0.941	0.953	4.642	0.419
Auto-efficacité	0,918	0,937	4,268	0,711
Satisfaction entrepreneuriale	0,934	0,953	3,338	0,280
Gratitude	0,914	0,934	4,226	0,596
Préparation à l'entrepreneuriat	0,946	0,959	4,122	0,329

TABLEAU III : CROSS-LOADING (VARIABLES MANIFESTES MONOFACTOIRIELLES /1)

	EXPM	EXPA	LIFOR	CAPFI N	AGE	SEXE	OPT	RES	ESP	AUEF	SE	GRA	PE
Expérience managériale	1,000	0,244	0,180	-0,080	0,116	0,214	0,009	0,013	0,066	-0,016	0,088	0,110	0,176
Expérience antérieure	0,244	1,000	0,090	0,039	0,081	0,035	-0,031	-0,087	0,008	0,075	-0,079	-0,098	-0,031
Liens forts	0,180	0,090	1,000	-0,183	-0,099	0,013	-0,014	-0,077	-0,137	-0,138	0,029	-0,065	0,063
Capital financier	-0,080	0,039	-0,183	1,000	-0,038	-0,056	0,159	0,068	0,191	0,206	0,319	0,221	0,205
Age	0,116	0,081	-0,099	-0,038	1,000	0,255	0,009	0,010	0,048	0,054	0,097	-0,029	0,081
Sexe	0,214	0,035	0,013	-0,056	0,255	1,000	0,079	0,015	0,102	0,094	-0,056	-0,003	0,145
Opt 1	0,034	-0,064	-0,078	0,134	0,030	0,109	0,881	0,624	0,675	0,661	0,531	0,514	0,498
Opt 2	-0,086	-0,068	-0,071	0,098	0,029	0,126	0,751	0,443	0,561	0,508	0,292	0,301	0,283
Opt 3	0,046	-0,054	0,085	0,190	-0,032	0,012	0,881	0,620	0,733	0,734	0,470	0,460	0,443
Opt 4	0,038	-0,090	-0,026	0,214	-0,080	0,020	0,871	0,617	0,716	0,662	0,495	0,451	0,463
Opt 5	0,079	0,133	0,140	-0,072	0,104	0,211	0,621	0,403	0,386	0,444	0,147	0,156	0,353
Opt 6	-0,070	0,070	-0,055	0,109	0,052	0,007	0,847	0,608	0,641	0,632	0,410	0,380	0,491
RES 1	0,107	-0,027	-0,075	0,085	0,026	0,059	0,607	0,880	0,672	0,620	0,361	0,388	0,400
RES 2	-0,009	-0,046	0,020	0,045	-0,024	-0,077	0,568	0,896	0,598	0,576	0,379	0,433	0,380
RES 3	0,035	-0,058	-0,099	0,066	-0,048	0,008	0,587	0,878	0,589	0,624	0,408	0,490	0,309
RES4	-0,078	-0,155	-0,087	-0,077	0,061	0,056	0,446	0,730	0,381	0,410	0,267	0,358	0,298
RES 5	0,034	0,004	0,057	0,085	0,042	-0,004	0,627	0,837	0,636	0,629	0,344	0,350	0,319
RES 6	-0,031	-0,159	-0,183	0,114	0,014	0,043	0,691	0,895	0,689	0,718	0,426	0,442	0,467
ESP1	0,024	0,098	-0,138	0,156	0,051	0,048	0,686	0,656	0,869	0,721	0,380	0,406	0,322
ESP 2	0,030	0,016	-0,114	0,166	-0,042	0,024	0,726	0,632	0,860	0,695	0,460	0,484	0,379
ESP 3	0,057	0,010	-0,166	0,219	-0,002	0,188	0,685	0,599	0,904	0,694	0,395	0,397	0,391
ESP 4	0,037	-0,008	-0,089	0,170	0,096	0,080	0,679	0,605	0,869	0,715	0,447	0,426	0,375
ESP 5	0,092	-0,023	-0,165	0,178	0,094	0,111	0,611	0,578	0,879	0,675	0,415	0,390	0,412

ESP 6	0,107	-0,040	-0,058	0,123	0,059	0,091	0,711	0,635	0,895	0,706	0,459	0,413	0,412
AUEF 1	-0,017	0,106	-0,116	0,167	0,052	0,142	0,685	0,633	0,720	0,875	0,275	0,307	0,349
AUEF 2	-0,084	0,106	-0,109	0,200	0,114	-0,013	0,592	0,566	0,621	0,817	0,277	0,296	0,265
AUEF 3	-0,057	0,068	-0,122	0,221	0,067	0,016	0,591	0,595	0,672	0,849	0,238	0,267	0,279
AUEF 4	-0,009	0,122	-0,100	0,126	-0,033	0,038	0,617	0,579	0,602	0,788	0,157	0,237	0,251
AUEF 5	0,000	0,059	-0,137	0,189	0,013	0,123	0,701	0,638	0,745	0,896	0,290	0,329	0,277
AUEF 6	0,071	-0,052	-0,114	0,137	0,047	0,137	0,639	0,557	0,658	0,829	0,288	0,352	0,332
SE 1	0,062	-0,081	-0,016	0,279	0,116	0,004	0,495	0,406	0,447	0,278	0,907	0,753	0,511
SE2	0,126	-0,048	0,041	0,303	0,068	-0,092	0,480	0,413	0,466	0,259	0,938	0,744	0,514
SE3	0,077	-0,046	0,047	0,310	0,063	-0,087	0,476	0,359	0,474	0,292	0,912	0,769	0,498
SE4	0,056	-0,114	0,036	0,274	0,106	-0,029	0,416	0,395	0,390	0,295	0,897	0,764	0,436
GRA 1	0,103	-0,124	-0,099	0,171	0,015	0,008	0,428	0,345	0,358	0,283	0,726	0,876	0,397
GRA 2	0,084	-0,065	-0,061	0,190	-0,043	-0,026	0,378	0,386	0,360	0,244	0,760	0,914	0,419
GRA 3	0,080	-0,139	-0,037	0,209	-0,043	-0,097	0,359	0,397	0,380	0,268	0,749	0,872	0,441
GRA 4	0,059	-0,142	-0,035	0,181	0,012	0,000	0,315	0,391	0,321	0,298	0,757	0,857	0,367
GRA 5	0,130	-0,010	-0,045	0,163	-0,005	0,112	0,549	0,473	0,508	0,377	0,566	0,775	0,432
GRA 6	0,079	-0,027	-0,051	0,200	-0,095	-0,062	0,360	0,394	0,421	0,285	0,621	0,713	0,358
PE 1	0,095	-0,025	0,066	0,217	0,140	0,139	0,499	0,407	0,439	0,320	0,577	0,488	0,878
PE2	0,190	-0,041	0,114	0,165	0,009	0,166	0,413	0,318	0,340	0,276	0,363	0,375	0,867
PE3	0,152	-0,046	0,058	0,174	0,070	0,138	0,509	0,418	0,411	0,338	0,487	0,444	0,940
PE4	0,194	-0,015	0,039	0,208	0,036	0,141	0,506	0,390	0,391	0,323	0,475	0,462	0,931
PE5	0,172	-0,014	0,008	0,163	0,103	0,075	0,459	0,403	0,389	0,328	0,520	0,428	0,920

TABLEAU IV : VALIDITE CONVERGENTE ET DISCRIMINANTE (AVE > CORRELATION AU CARRE)

	EXPM	EXPA	LIFOR	CAPFIN	AGE	SEXE	OPT	RES	ESP	AUEF	SE	GRA	PE	Moyenne Communalités (AVE)
EXPM	1	0,059	0,033	0,006	0,014	0,046	0,000	0,000	0,004	0,000	0,008	0,012	0,031	
EXPA	0,059	1	0,008	0,002	0,007	0,001	0,001	0,007	0,000	0,006	0,006	0,010	0,001	
LIFOR	0,033	0,008	1	0,033	0,010	0,000	0,000	0,006	0,019	0,019	0,001	0,004	0,004	
CAPFIN	0,006	0,002	0,033	1	0,001	0,003	0,025	0,005	0,037	0,042	0,102	0,049	0,042	
AGE	0,014	0,007	0,010	0,001	1	0,065	0,000	0,000	0,002	0,003	0,009	0,001	0,006	
SEXE	0,046	0,001	0,000	0,003	0,065	1	0,006	0,000	0,010	0,009	0,003	0,000	0,021	
OPT	0,000	0,001	0,000	0,025	0,000	0,006	0,006	0,479	0,605	0,574	0,261	0,240	0,278	0,663
RES	0,000	0,007	0,006	0,005	0,000	0,000	0,479	1	0,493	0,496	0,186	0,233	0,183	0,731
ESP	0,004	0,000	0,019	0,037	0,002	0,010	0,605	0,493	1	0,635	0,236	0,229	0,190	0,773
AUEF	0,000	0,006	0,019	0,042	0,003	0,009	0,574	0,496	0,635	1	0,094	0,128	0,123	0,711
SE	0,008	0,006	0,001	0,102	0,009	0,003	0,261	0,186	0,236	0,094	1	0,687	0,288	0,835
GRA	0,012	0,010	0,004	0,049	0,001	0,000	0,240	0,233	0,229	0,128	0,687	1	0,236	0,701
PE	0,031	0,001	0,004	0,042	0,006	0,021	0,278	0,183	0,190	0,123	0,288	0,236	1	0,824
Moyenne Communalités (AVE)							0,663	0,731	0,773	0,711	0,835	0,701	0,824	0

TABLEAU V : MODELE STUCTUREL (1)

	R2	F	Pr > F	R ² (Bootstrap)	Erreur standard	Ratio critique (CR)
Satisfaction entrepreneuriale	0,456	7,877	0,000	0,502	0,091	4,988

TABLEAU VI : PATHS COEFFICIENTS (1)

Variable dépendante	Variable latente	Valeur	Erreur standard	t	Pr > t
Satisfaction entrepreneuriale (1ère composante du succès ou psychologique)	EXPM	0,081	0,083	0,971	0,334
	EXPA	-0,062	0,081	-0,768	0,444
	LIFO	0,095	0,081	1,169	0,245
	CAPFIN	0,294	0,080	3,675	0,000
	AGE	0,147	0,080	1,838	0,069
	SEXE	-0,120	0,081	-1,478	0,143
	OPT	0,404	0,136	2,960	0,004
	RES	0,216	0,120	1,804	0,074
	ESP	0,352	0,147	2,397	0,018
	AUEF	-0,470	0,145	-3,231	0,002

TABLEAU VII:MODELE STUCTUREL (2)

	R2	F	Pr > F	R ² (Bootstrap)	Erreur standard	Ratio critique (CR)
Gratitude	0,358	5,244	0,000	0,433	0,099	3,623

TABLEAU VIII:PATHS COEFFICIENTS (2)

Variable dépendante	Variable latente	Valeur	Erreur standard	t	Pr > t
Gratitude (2ème composante du succès psychologique)	EXPM	0,134	0,090	1,493	0,139
	EXPA	-0,076	0,088	-0,863	0,390
	LIFO	-0,035	0,088	-0,395	0,693
	CAPFIN	0,173	0,087	1,994	0,049
	AGE	-0,027	0,087	-0,311	0,756
	SEXE	-0,037	0,088	-0,416	0,678
	OPT	0,294	0,148	1,987	0,050
	RES	0,299	0,130	2,298	0,024
	ESP	0,221	0,159	1,386	0,169
	AUEF	-0,280	0,158	-1,773	0,079

TABLEAU IX:MODELE STRUCTUREL (3)

	R2	F	Pr > F	R ² (Bootstrap)	Erreur standard	Ratio critique (CR)
Préparation à l'entrepreneuriat	0,372	5,579	0,000	0,442	0,085	4,391

TABLEAU X:PATHS COEFFICIENTS (3)

Variable dépendante	Variable latente	Valeur	Erreur standard	t	Pr > t
Préparation à l'entrepreneuriat (3ème composante du succès psychologique)	EXPM	0,145	0,089	1,623	0,108
	EXPA	-0,037	0,087	-0,425	0,672
	LIFO	0,076	0,087	0,874	0,385
	CAPFIN	0,187	0,086	2,171	0,032
	AGE	0,064	0,086	0,746	0,457
	SEXE	0,084	0,087	0,965	0,337

	OPT	0,481	0,147	3,283	0,001
	RES	0,211	0,129	1,637	0,105
	ESP	0,067	0,158	0,423	0,673
	AUEF	-0,250	0,156	-1,602	0,112