

Perception de l'impact des structures gouvernementales d'accompagnement sur l'intention et l'acte entrepreneurial de la jeunesse au Cameroun

Perception of governmental structures for accompaniment of youth intention and entrepreneurial act in Cameroon

WADOUM FOFOU Chamberlain

Enseignant chercheur

Institut National de la Jeunesse et des Sports de Yaoundé

Laboratoire des Sciences Humaines et Sociales Appliquées à l'Animation, aux Loisirs et à l'Éducation

Civique

Cameroun

Date de soumission : 27/06/2024

Date d'acceptation : 04/08/2024

Pour citer cet article :

WADOUM FOFOU.C. (2024) «Perception de l'impact des structures gouvernementales d'accompagnement sur l'intention et l'acte entrepreneurial de la jeunesse au Cameroun», Revue Française d'Économie et de Gestion, « Volume 5 : Numéro 8 » pp : 231 – 254.

Author(s) agree that this article remain permanently open access under the terms of the Creative Commons Attribution License 4.0 International License



Résumé

Les structures d'accompagnement sont-elles efficaces afin de renforcer l'intention entrepreneuriale des jeunes surtout, de les amener à passer à l'acte? Se basant sur une étude qualitative de cas enchâssés, une grille d'entretien inspirée de Misukami-MiKanda (2012) est administrée à 7 incubés issus de 2 structures d'accompagnement. Les résultats révèlent que sur 7 incubés, 3 reconnaissent avoir reçu les idées des programmes; 5 sur 7 déclarent bénéficier du soutien du personnel des programmes pour vaincre la peur de se lancer en affaires, 5 sur 7 exposent avoir bénéficié de financement du programme pour résoudre le problème de manque de moyen financier. Face aux problèmes de complexité de la procédure administrative de constitution de l'entreprise, 2 incubés décrient la lenteur du processus de financement des structures d'accompagnement, les autres pensent que le programme est plus directif que pratique. Il se dégage la nécessité d'ajuster les offres des structures d'accompagnement aux besoins des incubés pour une création réussie de nouvelles entreprises.

Mots clés: intention entrepreneuriale; structure d'accompagneur entrepreneuriale; actes; publique; jeunes.

Abstract

Are accompaniment structures effective, so as to especially reinforce entrepreneurial intentions of youths to make them start action ? Basing on an embedded study, an interview guide inspired from Misukami-Mikanda (2010) was administered to 7 incubated persons belonging to 2 accompaniment structures. The results reveal that from 7 incubated persons, 3 recognized to have received these ideas from programs, 5 out of 7 incubated persons declared to have benefited from the personnel of the program to overcome the fear of starting a business, just like 5 out of 7 incubated persons who declared to have benefited from the financing of the program. Face with the problem of the complexity of administrative procedure to constitute the enterprise, 2 incubated persons decried slowness in the process of financing by the accompaniment structure, others think that the program does not really accompany, but only gives directives. It seems necessary to adjust the offer of the accompaniment structure to the needs of the incubated persons for a successful creation of new enterprise.

Key-words: entrepreneurial intention ; entrepreneurial accompaniment structure ; acts ; public ; youths

Introduction

De nos jours, l'entrepreneuriat occupe une place de plus en plus importante dans les économies nationales, que ce soit dans les pays industrialisés ou en développement. Et pour cause, l'entrepreneuriat apparaît comme un catalyseur de la croissance et de la compétitivité nationale (GEM, 2010). La création d'entreprise est devenue l'objet d'une demande sociale émanant de l'État, des organismes et structures publiques et privés (Bruyat, 1993). L'entrepreneuriat est considéré comme créateur de richesse et d'emplois avec des enjeux économiques et sociaux incontestables. Ce faisant, l'acte d'entreprendre est considéré par la plus part des chercheurs comme un processus d'étapes où l'intention entrepreneuriale, que le Centre national de ressources textuelles et lexicales définit comme « *la disposition d'esprit, mouvement intérieur par lequel une personne se propose, plus ou moins consciemment et plus ou moins fermement, d'atteindre ou d'essayer d'atteindre un but déterminé, indépendamment de sa réalisation, qui peut être incertaine, ou des conditions qui ne peuvent pas être précisées* », constitue le premier élément nécessaire dans le processus entrepreneurial (Aumont et Mesnier, 1995; Gartner, 1988; Harouna, 2020).

Au Cameroun, la situation de l'emploi des jeunes reste largement à améliorer. À cet effet a révélé le Ministère de l'Emploi et de la Formation Professionnelle (2015), le marché de l'emploi des jeunes est caractérisé par un taux de chômage élargie plus élevé chez les jeunes 15-24 ans (10,3 %) et de 15-34 ans (8,9 %) que celui de l'ensemble de la population (5,7 %). Avom et al. (2022), évaluant la contribution des politiques publiques sur l'emploi des jeunes au Cameroun, parviennent à trois (03) principaux résultats: 1) les jeunes qui souhaitent s'auto-employer n'ont pas la formation adéquate et le soutien technique et financiers qui leurs sont proposés par le gouvernement sont insuffisants; 2) les mesures incitatives proposées par l'État aux entreprises privées en vue de les encourager à recruter les jeunes ne contribuent pas toujours à l'atteinte de cet objectif et; 3) les recrutements massifs effectués par l'État ne parviennent pas à éponger tous les jeunes au chômage. Aussi proposent-ils à l'État camerounais de renforcer davantage la professionnalisation de la formation et surtout, orienter les offres de formation dans les domaines qui présentent les débouchés. Ils ajoutent la nécessité pour l'État de renforcer les facilités accordées aux entreprises privées en vue de les encourager à recruter davantage les jeunes. Pour terminer sur le volet auto-emploi, ils proposent au Gouvernement d'apporter d'une part, plus de soutiens techniques et matériels aux jeunes qui en sollicitent et d'autre part, de mobiliser d'avantage les fonds pour le financement des projets bancables que présentent ces derniers. Dans une approche un peu plus globale, Amougou (2016) démontre toujours dans le

contexte camerounais, comment la découverte de la précarité durant le parcours de vie et la prise de conscience de ses effets néfastes durant la maturation biographique débouchent sur la naissance d'un désir de souci de soi auprès de certains jeunes.

Face à cette situation, les pouvoirs publics veulent changer la tendance et visent le plein emploi en 2035 (Ministère de l'Économie, de la Planification et de l'Aménagement du Territoire, 2020). Pour ce faire, avec la situation difficile du marché de l'emploi marquée par la rareté des nouveaux postes de travail, la promotion de l'auto emploi des jeunes semble être une alternative salubre et pérenne. Entre autres comme mesures incitatives, le Gouvernement a mis en place des structures d'accompagnement entrepreneurial des jeunes. L'on dénombrait en 2015, plus de dix-sept (17) structures dont les établissements publics, les projets et programmes chargés de la sensibilisation, la sélection, la formation professionnelle, le soutien à l'élaboration des projets professionnels, l'intermédiation, l'orientation, l'octroi d'appui financiers sans contrepartie, l'octroi de micro crédit, l'appui en intrants et/ou équipement, l'accompagnement/suivi des bénéficiaires. Seulement est-il qu'à l'évaluation, l'on se rend compte que l'espérance de vie des emplois générés par les différents programmes demeure très faible (Ministère de la Jeunesse et de l'Éducation Civique, 2015; Wadoum Fofou et Roukatou, 2023). Fort de ce qui précède, nous nous interrogeons quant à savoir quelle est l'impact des structures gouvernementales d'accompagnement sur l'intention et l'acte, et surtout les actions de ces structures sont-elles suffisantes pour que les jeunes passent avec succès à l'acte entrepreneurial? De façon spécifique, quels sont les obstacles auxquels les jeunes font face dans leur processus de passage de l'intention à l'acte entrepreneurial? Les solutions apportées par les structures gouvernementales d'accompagnement sont-elles compatibles avec les besoins des jeunes entrepreneurs? Sont-elles efficaces ?

Cette problématique est une d'importance capitale car elle permet de vérifier si l'écosystème entrepreneurial est favorable à la création d'entreprise par la jeunesse, quand on sait que de nos jours, l'on parle de plus en plus de l'entrepreneuriat inclusif.

Nonobstant cette importance, à notre connaissance, de pareille étude n'ont pas encore été menée notamment dans notre cadre praxéologique d'étude. Toutefois, la littérature locale présente l'intention entrepreneuriale des étudiants Camerounais, en insistant sur les étudiants soit des sciences pures, soit des sciences de gestion (Tchagang et Tchankam, Tchagang, 2017; Tientcheu et Douanla, 2022; Wadoum Fofou, 2022). Dans ce contexte, notre étude vise à comprendre l'impact des structures gouvernementales d'accompagnement sur l'intention et les actes entrepreneuriaux des jeunes. Pour ce faire, dans un cadre théorique, après avoir défini ce

qu'est l'intention entrepreneuriale et ses enjeux, nous allons présenter le mécanisme de l'impact des structures d'accompagnement entrepreneurial sur l'intention et l'acte entrepreneurial. Pour terminer, dans un cadre opératoire, nous allons justifier notre méthodologie et préciser de façon argumentée nos résultats.

1. Cadre théorique

1.1. Définition, jeu, enjeux et modèles de l'intention entrepreneuriale

Au Cameroun, au niveau de la sensibilisation et de l'éveil des jeunes à l'entrepreneuriat, nous constatons qu'à ce niveau, les jeunes n'ont pas forcément connaissance d'une possibilité de carrière entrepreneuriale. S'ils en sont informés, ça pourrait être de façon large et floue. Effectivement, cette méconnaissance peut s'expliquer par un déficit d'information liée à la formation antérieure, à la famille, voire aux médias.

Il apparaît qu'éveiller et sensibiliser les jeunes, c'est stimuler leur curiosité et leur intérêt à l'égard de la création d'entreprise. C'est aussi valoriser l'entrepreneur et l'entreprise. C'est également une manière de préparer ces jeunes à des attitudes entrepreneuriales. En clair, cette sensibilisation permet de stimuler les facultés, comme la créativité et l'esprit d'initiative, tout comme il aide les jeunes à développer leur autonomie, le goût du risque, la puissance de travail, la confiance en soi, la ténacité, le désir de la perfection et du succès, le sens de responsabilité, l'art de vendre.

Il est question d'informer les jeunes qu'au vu de la situation du marché de l'emploi actuel, se lancer dans l'auto-emploi est une alternative salubre. Aussi convient-il de leur faire comprendre que c'est stimulant et enrichissant sur le plan intellectuel et personnel de se lancer en affaires. Pour ce faire, il faut leur fournir les connaissances nécessaires pour démystifier la création d'activités en général et d'entreprise en particulier. Il apparaît indispensable de leur présenter aussi les obstacles liés à la création d'entreprise: les difficultés de financement, les facteurs d'échec et de réussite, les statistiques sur la mortalité des entreprises, les compétences et outils nécessaires, sans rien cacher des risques financiers et sociaux associés et des difficultés des démarches nécessaires. En résumé, l'on doit répondre aux questions essentielles ci-après : pourquoi entreprendre? Quelles sont les finalités? Quels bénéfices en tire-t-on? Quels sont les facteurs influents? Quels sont les risques et enjeux? Quelles sont les implications sur la vie du créateur et sur son cercle familial et amical?

Dans une étude menée par Feudjo et Wadoum Fofou (2017), à la question de savoir comment est-ce qu'on vente les hommes d'affaires à succès dans leur localités, 5000 jeunes issus tant du milieu scolaire qu'extrascolaire arguent qu'ils sont désignés par des concepts pluriels tels les «

directeurs généraux, DG», les « PDG », les « riches », les « bourgeois », les « boss », les «hommes d'affaires », les « sorciers », les « grands chefs », les «grands types» , les «cerveaux », les «génies», les «élites économiques », les « agents de développement », ont beaucoup de privilèges et sont enviés, admirés. Ils sont considérés comme des héros, sont bien vus, respectés, sont influents, sont des modèles et sont souvent vantés, honorés, valorisés à la radio, à la télévision ou à l'internet. C'est fort de ces considérations qu'à la question de savoir s'ils aimeraient un jour créer une entreprise, 92,93 % de l'échantillon ont répondu par l'affirmative et justifient leur position par de nombreuses motivations parmi lesquelles par ordre décroissant nous pouvons énumérer les éléments contenus dans le tableau N°1 suivant.

Tableau N°1: Motivations à la création d'entreprise énoncées par les jeunes camerounais

N°	Motivation à la création énoncée par les jeunes	Fréquence de parution
01	Lutter contre le chômage des jeunes	41,93%
02	Désir d'indépendance et d'autonomie	17 %
03	Contribuer à la croissance et au développement du pays	16,67 %
04	Gagner de l'argent	05,20 %
05	Bien vivre et subvenir aux besoins de la famille	04,6 %
06	Pour être employeur	03,60 %
07	Pour faire valoir son génie et réaliser des exploits	02,95 %
08	Accomplir le rêve et l'ambition depuis l'enfance	02,5 %
09	Pour éloigner 3 grands maux : le vice, le besoin et l'ennui	01, 30 %
10	Volonté d'être grand et d'être chef	0,99 %
11	Parce qu'ils aiment le monde des affaires	0, 99%
12	Pour appliquer ce qu'ils ont appris	0,99 %
13	Pour être considéré et respecté dans la société	0, 32 %
14	Parce qu'ils aiment innover	0, 32 %
15	Parce qu'il faut oser	0, 32 %
16	Pour être connu et contribuer à son rayonnement	0, 32 %

Source : Feudjo et Wadoum Fofou, 2017

La création de nouvelles entreprises est donc pour ces jeunes, un moyen de lutter contre le chômage des jeunes et la pauvreté. Hors mis les raisons qu'ils ont évoquées, il semble important d'ajouter que la création de nouvelles entreprises permet d'intensifier la concurrence sur les marchés et de s'adapter aux véritables besoins des consommateurs, de stimuler la quête de nouveaux marchés et de faire face aux mutations rapides qu'entraîne la mondialisation économique. À contrario 07,07 % de l'échantillon déclarent ne pas envisager de créer une entreprise dans le futur du fait de l'absence de l'argent 33,31% ; de manque d'attrance et

d'affection envers la création d'entreprise 20 % ; de l'insuffisance de niveau et de connaissance 13,34 % ; de ce dans le monde des affaires on peut certes gagner mais aussi perdre 13,34 % ; de l'absence de la grâce 13,34 % et de manque de temps 06, 67%.

Dans le domaine de l'entrepreneuriat, pour la promotion de la création d'entreprise, après les approches déterministes et comportementales, l'intention entrepreneuriale est à date d'actualité. Quelle est sa signification? La notion de l'intention entrepreneuriale a suscité un intérêt croissant de la part des chercheurs depuis les années quatre-vingt. La littérature précise qu'il est un concept complexe. Aussi n'avons-nous pas cherché à parcourir toutes ses composantes, mais de montrer celles qui sont nécessaires à la compréhension de notre problématique.

Dans la littérature entrepreneuriale, la phase de l'émergence organisationnelle apparaît comme nécessitant des recherches approfondies. Cette phase est caractérisée par l'intention d'une personne de créer une organisation et à Emin (2006) d'affirmer que, lorsque l'entrepreneuriat est vu comme un processus, l'intentionnalité y est centrale.

Pour Verstraete (1999), repérer l'intentionnalité implique une identification précoce du but pour comprendre les agissements d'un entrepreneur. Sachant que les buts ne sont qu'une manière commode de désigner le produit d'interactions complexes entre des projets, des phénomènes émergents, et des opportunités. Selon Tounés (2003), *« l'intention est, certes, une volonté individuelle qui s'inscrit dans un processus cognitif mais elle est fonction des contextes socioculturel et économique »*. Pour Bird (1988), l'intention est un processus qui naît avec les besoins, les valeurs, les habitudes et les croyances de l'individu. À cet effet, la création d'entreprise sera considérée comme *« un résultat direct des intentions des individus qui sont influencés par les variables environnementales »* (Bird, 1992). Certains chercheurs (Bruyat, 1993) précisent que l'intention est un état d'esprit qui oriente l'attention, et par conséquent, l'expérience et l'action de l'individu vers un objectif spécifique, dans le but d'accomplir quelques choses (créer une entreprise, la faire croître ou la faire évoluer). Au final, l'intention implique la volonté d'atteindre un certain but, ici la création d'entreprise. Suivant Tounés (2006), *« il n'est pas suffisant d'étudier ceux qui ont concrétisé leurs projets, mais aussi ceux qui sont en amont de ce processus »*.

Il y a un consensus au sein des spécialistes en la matière que le concept d'intention est le meilleur producteur du comportement planifié de l'agent économique. L'intention ne doit pas être confondue avec « le comportement » qui se désigne l'acte entrepreneurial, c'est-à-dire le travail de création d'entreprise. Lorsqu'une intention réussit, elle se traduit typiquement par une décision maintenant de réaliser une certaine action plus tard. La dimension temporelle de

l'intention est primordiale pour comprendre la relation entre l'intention entrepreneuriale et le passage à l'acte. L'intensité de l'intention peut varier considérablement avec le temps. Au terme de leur recherche, Moreau et Raveleau (2006) définissent l'intention entrepreneuriale comme un processus non linéaire, composé de séquences: formation, développement, maintien, déclin et aboutissement. Les variables diffèrent selon la phase étudiée. Les auteurs (Moreau et Raveleau, 2006) montrent qu'une intention peut connaître des évolutions différentes d'une personne à l'autre et « *que c'est un état de pensée en mouvement qui s'étire sur un laps de temps relativement long, et qui peut connaître des fluctuations rapides d'intensité (en moyenne tous les deux ans) »*.

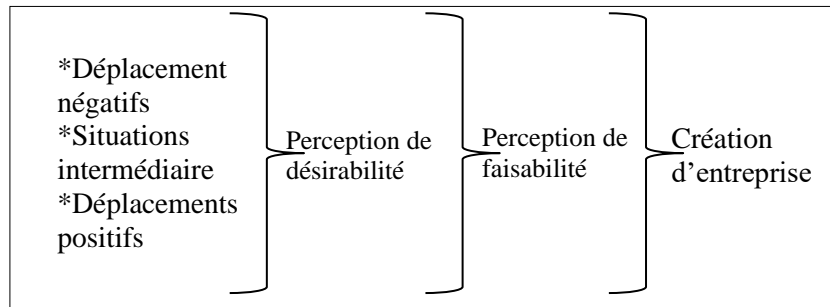
Boyd et Vozikis (1994) considèrent que l'intention est fondée à la fois sur la façon par laquelle les personnes perçoivent leurs environnements physique et social, et la manière par laquelle ils anticipent les conséquences futures de leurs comportements (attitudes, perceptions et efficacité personnelle). Ces perceptions, attitudes, croyances et préférences qui influencent l'intention sont l'issue du développement historique de chaque individu. En effet, le produit du passé historique d'un individu (dérivé d'évènements personnels ou d'une réaction à une stimulation environnementale) est un stockage d'informations. Ces informations, véhiculées à travers des processus cognitifs (intuitifs ou rationnels), se transformeront en attitudes, perceptions et une forme d'efficacité personnelle envers l'action. Cette présentation offre l'avantage d'intégrer à la fois les éléments personnels et les facteurs contextuels relatifs à l'intention entrepreneuriale dans un seul cadre conceptuel, qui reprend les notions de croyances, d'attitudes et d'efficacité personnelle perçue. Par ailleurs, l'originalité de ce cadre s'apparente à l'adoption des éléments cognitifs (la pensée analytique rationnelle et la pensée intuitive holistique) pour expliquer la disposition par laquelle sont véhiculées des valeurs sociales, économiques et personnelles.

Suite à une synthèse de travaux antérieurs sur l'intention entrepreneuriale, Tounés (2006) la définit comme étant « *une phase majeure du processus de création d'entreprise subdivisée en quatre stades : La propension, l'intention, la décision et l'acte. Elle est une volonté individuelle qui s'inscrit au sein d'un processus cognitif conditionné par le contexte socioculturel, politique et économique* »

Plusieurs modèles ont été développés, pour expliquer l'intention entrepreneuriale.

Selon la théorie du comportement planifié, le comportement d'un individu dépend de son intention, c'est ce qui précède immédiatement l'action. L'intention dépend de trois variables : l'attitude, la norme sociale et le contrôle perçu (appelé faisabilité par Shapero (Ajzen, 1987)).

Figure N°1 : La fonction de l'événement entrepreneurial



Source : Shapero et Sokol, 1982

Le modèle de Shapero et Sokol (1982), permet d'expliquer l'acte de création sur la base de la désirabilité et de la faisabilité perçue par l'individu.

Selon le modèle de Kruger et Carsud (1993), l'évènement entrepreneurial résulte de la combinaison de quatre variables: 1) Une situation précipitant l'acte entrepreneurial (déplacement négatif, positif ou situation intermédiaire) ; 2) les perceptions de désirabilité de l'acte (système de valeurs individuelles); 3) de faisabilité de l'acte (accès aux ressources nécessaires financières, humaines et techniques) issues de l'environnement culturel, politique, économique et social; 4) une disposition psychologique (propension à l'action). Comme nous le constatons, la littérature est plurielle sur l'intention entrepreneuriale mais comment est-ce que les structures d'accompagnement procèdent-ils pour encourager les incubés à passer à l'acte ?

1.2. Mécanisme de l'influence des structures d'accompagnement sur l'intention et les actes entrepreneuriaux des jeunes

Les activités de l'accompagnement entrepreneurial sont depuis les années 90, en pleine évolution, dues à l'importance accordée à l'entrepreneuriat, considérée comme alternative salubre pour la lutte contre le chômage. L'accompagnement entrepreneurial est une activité qui consiste à faire faire à un entrepreneur, toutes les activités de la création au développement de son entreprise, jusqu'à son autonomisation. Il aide à la maîtrise de cinq (05) obstacles (à la création) de type stratégique, administratif, financier, marketing et de gestion de personnel (Dokou, 2001). L'accompagnement se présente comme une pratique d'aide à la création d'entreprise, fondée sur une relation qui s'établit dans la durée et n'est pas ponctuelle, entre un entrepreneur et un individu externe au projet de création. En d'autres termes, en création d'entreprise, l'accompagnement a pour but « *d'aider l'accompagné à rompre l'isolement en situation d'incertitude tout en lui offrant les atouts pour améliorer les chances de succès de son entreprise* » (Deschamps, Fatiens et Geindre, 2010; Koné, 2024).

Il apparaît que le processus de l'accompagnement comporte plusieurs points critiques: 1) les premières rencontres entre le porteur de projet et l'accompagnateur permettent d'identifier l'accompagné (prérequis, motivations, attentes) et l'idée d'entreprise; 2) accompagnement de la phase de préfinancement (validation de l'idée d'entreprise, étude de marché, de faisabilité, financière, rédaction du business plan, renforcement de compétences, recherche de financement etc.); 3) accompagnement de la phase de post financement (l'appui à l'implantation de l'unité, le suivi de la phase de production et l'appui à la gestion et au développement de l'entreprise, le suivi) et 4) enfin l'évaluation de l'accompagnement. Dans ce processus, l'accompagnateur n'apporte pas de solutions, de méthodes toutes faites pour répondre aux questions de l'accompagné, mais pose de bonnes questions pour que l'accompagné reconsidère ses points de vue et imagine d'autres solutions (GDRDR, 2011).

Les besoins et les offres en accompagnement étant nombreux, Paul (2002; 2004) distingue sept (07) formes d'accompagnement: 1) le coaching; 2) le tutorat; 3) le campagnonnage; 4) le parrainage; 5) le mentorat; 6) le counselling et 7) le conseil et consultance. Par ailleurs, Cuzin et Fayolle (2004) se basant sur l'objet de l'intervention, distinguent trois (3) composantes : 1) le porteur ; 2) le projet et 3) la relation porteur-projet et déduisent trois (3) types d'intervention : technique, psychologique et méthodologique. Le même auteur cité par Bégin et Condor (2010) énonce que cinq (05) principes caractérisent la pratique de l'accompagnement : 1) le principe d'asymétrie ; 2) le principe de parité ; 3) le principe de Co-mobilisation ; 4) le principe de circonstance et 5) le principe de temporalité.

La relation accompagnateur/accompagné citée comme facteur déterminant de succès de l'accompagnateur entrepreneurial (Soro, 2021) permet à l'entrepreneur de disposer de ressources et connaissances. Répondant à la question de savoir si l'on peut modéliser la relation d'accompagnement entrepreneuriale, Levy (2011) après avoir démontré l'ingérence des acteurs gravitationnels tels les prescripteurs ou les amis de l'accompagné dans la relation d'accompagnement, présente un modèle configurationnel de la relation d'accompagnement. Dans ce modèle, le comportement de l'accompagnateur est de chercher un compromis entre la convention civique et la convention marchande, alors que le porteur de projet apprécie sa performance suivant le modèle de 3 F, à savoir F1, l'efficacité, qui compare les réalisations aux objectifs de l'entreprise; F2, l'efficience, se rapporte à la façon dont les ressources et compétences sont utilisées pour parvenir à telle production de l'entreprise et enfin F3, l'effectivité, qui se focalise sur le niveau de satisfaction des parties prenantes de l'entreprise. Fort de ces préalables, il présente la relation d'accompagnement en quatre (04) cadrans comme

l'indique le tableau 2. Les configurations 1 et 4 correspondent à des symbioses entre l'accompagnateur et le porteur de projet qui ont une même vision stratégique du monde, ce qui ne garantit pas forcément le succès de l'accompagnement. Les situations 2 et 3 mettent en scène des tensions entre les logiques des deux (2) acteurs. L'issue de cette tension dépend du potentiel d'accommodation de ces deux (2) acteurs. L'accompagnement semble donc être un scénario ouvert d'interactions cognitive dont le contenu ne se réduit pas seulement à sa dimension technique comme la gestion et la finance, mais aussi véhicule une dimension sociopolitique, cognitive et psychologique.

Nakara et Fayolle (2012) ont exploré la question de l'adéquation entre les pratiques d'accompagnement et les besoins des entrepreneurs. Leur étude invite à prendre en question non seulement les dimensions psychologiques et humaines, mais aussi la dimension technique.

Tableau N°2: Un modèle configurationnel de la relation d'accompagnement

		Attitude du chargé de mission	
		Convention marchande-industrielle (Chargé de mission technicien)	Convention civique-domestique (Chargé de mission plus social)
Positionnement du Porteur de projet	Convention marchande-industrielle Ethos du profit Logique de l'efficacité et de l'efficience (F1, F2)	1 Symbiose centrée sur l'économie	2 Tension mineure
	Convention civique-domestique Ethos altruiste ; Forte prégnance de la logique de l'effectivité (F3+F1, F2)	3 Tension critique	4 Symbiose idéaliste

Source : Levy-Tadjine, 2011

2. Démarche de l'étude et résultats

2.1. Justification de la démarche de l'étude

2.1.1. Stratégie de l'étude

L'étude a pour objectif de donner les points de vue des incubés, sur le fonctionnement des structures gouvernementales d'accompagnement entrepreneurial. Ces points de vue sont essentiellement axés sur l'impact de la structure d'accompagnement sur l'intention entrepreneuriale et les actes de création des entreprises par les incubés. Pour ce faire, parce que nous allons donner la parole à plusieurs acteurs, chacun situé dans son contexte, et, d'autre part, parce que ce sont des phénomènes complexes, nous allons utiliser l'approche qualitative de cas

enchâssés (Hlady-Rispa, 2002; Miles et Huberman, 1991; Savic-Zajc, 2000). Yin (1993) note à ce sujet que « *une étude de cas est une recherche empirique qui examine un phénomène contemporain au sein de son contexte réel lorsque les frontières entre phénomène et contexte ne sont pas évidentes et pour laquelle de multiples sources de données sont utilisées* ». Dans ce corpus, les critères de rigueur méthodologique que nous allons utiliser pour légitimer nos résultats sont entre autres : la triangulation des données, la validation de nos données par les répondants, la saturation données.

2.1.2. Une diversité d'outils de collecte des données

Plusieurs outils ont permis de collecter nos données, notamment l'utilisation des informants, l'utilisation de la documentation sur les structures gouvernementales d'accompagnement entrepreneurial et, le principal outil utilisé est le l'entretien semi-directif. Le guide d'entretien est inspiré des travaux de Misukami-Mia-Kand (2022).

Nous avons utilisé l'entretien semi-directif parce que son administration nécessitait des relances, pour mieux cerner les points débattus. La grille d'entretien est articulée en trois points : la présentation du contexte, l'identification de l'incubé et les questions sur l'impact des structures d'accompagnement sur l'intention et l'acte entrepreneurial des incubés, et les divers.

2.1.3. Public cible, critère d'échantillonnage, et technique de traitement des données

Notre public cible est constitué des incubés des structures gouvernementales d'accompagnement entrepreneurial. Il faut noter qu'au Cameroun, l'on note plus de 231 717 bénéficiaires des 17 programmes gouvernementaux (PANEJ, 2015). Raison pour laquelle nous avons préféré identifié ceux qui ont été formé il y a moins de 5 ans et les avons choisi par hasard. C'est ainsi que par administration directe, nous avons pu faire remplir convenablement sept (07) questionnaires courant 2023. Et, en se référant à Eiseinhard (1989), le seuil de saturation théorique de pareille recherche se situerait entre 4 et 10.

Le profil des incubés de l'échantillon ainsi que des structures d'accompagnement se présentent comme dans le tableau 3 :

Tableau N°3: Caractéristiques de notre échantillon et des structures d'accompagnateurs d'accompagnement

Ide	Age	Sexe	Situation matrimoniale	As-tu des parents entrepreneurs ?	Niveau scolaire	Quel est la structure qui t a soutenu.
E1	[30-40[F	Marié	Non	Universitaire	PEA-Jeunes
E2	[20-30[F	Célibataire	Oui, les deux parents sont entrepreneurs	Secondaire	PEA-Jeunes
E3	[20-30[F	Célibataire	Non	Universitaire	PAJER-U
E4	[20-30[M	Célibataire	Ma mère exerce le petit commerce	Universitaire	PEA-Jeunes
E5	[30-40[M	Célibataire	Non	Universitaire	PEA-Jeunes
E6	[30-40[M	Marié	Mon père est entrepreneur	Secondaire	PEA-Jeunes
E7	[20-30[M	Marié	Oui, ma mère est entrepreneure	Secondaire	PEA-Jeunes

Ide : identifiant de l'incubé

Source : nos enquêtes, 2023

Le tableau 3 ci-dessus présente les caractéristiques de l'entrepreneur, ainsi que l'identité des structures d'accompagnement. S'agissant des caractéristiques de l'échantillon, l'on constate que sur le plan de l'âge, au moment où nous menons nos investigations, sur les 7 incubés, 3 sont âgés entre 30 et 40 ans, tandis que 4 ont entre 20 et 30 ans. C'est donc un âge indiqué pour se lancer en entrepreneuriat. Par ailleurs, l'on a 3 filles contre 4 garçons. Cela traduit la majorité ambiante des hommes dans le monde des affaires au Cameroun. Par ailleurs, sur les 3 mariés, il y a une seule femme. L'on a 4 célibataires. Sur les 7 incubés, 4 reconnaissent avoir au moins l'un des parents entrepreneurs. Ceci est considéré dans la littérature comme un avantage comparatif en matière de création d'entreprise par la progéniture. L'on a 3 incubés de niveau secondaire contre 4 de niveau universitaire. Pour terminer, l'on note que l'échantillon a été incubé par deux structures d'accompagnement entrepreneurial public, le PEA-Jeunes et le PAJER-U.

Le PEA Jeunes (Programme de promotion de l'entrepreneuriat agropastoral par les jeunes), a été lancé en 2015 par les pouvoirs publics avec la collaboration du Fond International de Développement Agricole (FIDA) dans le but de donner aux jeunes hommes et femmes, les moyens d'accroître leurs revenus et d'améliorer leur sécurité alimentaire. Cela, à travers des

entreprises rentables, intégrées dans les filières agropastorales porteuses le long de la chaîne des valeurs, et offrant des opportunités d'emplois viables. Le programme a pour cible les jeunes de 18 à 35 ans ayant déjà investi ou non dans les activités agropastorales mais, porteurs de projet individuels ou collectifs de création ou de développement dans le secteur agricole et pastoral. En 2020, ses résultats cumulés faisaient état de 1 993 entreprises établies sur un objectif à terme de 37000 entreprises, soit un taux de réalisation de 53,78 %. En plus, 38,78 % de ces entreprises étaient gérées par les femmes. Par ailleurs, 7 972 emplois avaient été créés, soit 53,86 par rapport à la cible finale. Au cours de l'année 2023, le PEA Jeunes a créé plus de 12 mille nouvelles entreprises qui ont générés plus de 22 mille emplois directs (Nguini, 2024). En somme, financé par le FIDA, le PEA-Jeunes revendique la création de 14 038 emplois en huit ans. Pour atteindre cet objectif, le PEA Jeunes a financé 3 482 jeunes agri preneurs âgés de 18 à 35 ans et facilité l'accès au financement à 21 542 autres. Plus de 4500 porteurs d'initiatives agropastorales ont été incubés durant la période de mise en œuvre. Le programme a débloqué en termes d'appuis financiers et non financier un montant global de 10,98 milliards de FCFA (C.J,2023)

Le PAJER-U (Programme d'Appui à la Jeunesse Rurale et Urbaine), créée en 2007, des fonds Pays Pauvres Très Endettés, offre un encadrement civique, entrepreneurial, managérial, technique et financier à destination des jeunes de 15 à 35 ans non scolarisé, déscolarisé, diplômé ou non. Il vise à transformer ses bénéficiaires en petit entrepreneurs. À ce jour à noter l'un des responsables, il a transféré 200 petites et moyennes entreprises (PME) incubées à l'Agence des Petites et Moyennes Entreprises (APME) avec un potentiel de 200 milliards FCFA de chiffres d'affaires. Un revolving fund de près d'un milliard FCFA constitué par les bénéficiaires et une centrale de risque mise en place. Ajoutons que 793 jeunes camerounais viennent d'être réarmés moralement par le PAJER-U. Bien plus, 7216 jeunes ont été référencés vers divers guichets d'accompagnement en fonction de leurs besoins (S.A, 2020).

Pour ce qui concerne la technique de traitement, les informations obtenues sont consignées sur un papier qui est par la suite transcrite et traités suivant les règles de l'art, sur le logiciel Word, suivant les principes de l'analyse de contenu. Ces informations sont traitées en deux niveaux : d'abord au niveau de chacun des incubés, avec des verbatim, puis au niveau de l'ensemble de l'échantillon. Cela en utilisant les tableaux et les éléments de statistique élémentaire (Krief, 2013 ; Imbert, 2010).

Tableau N°4 : Type d'entreprise et durée d'incubation

Id	Secteur d'activité et localité	À quel âge as-tu rejoint le programme ?	Es-tu seul ou en équipe ?	Un mot qui définit ton déclic entrepreneurial ?	Quelle est la durée de l'incubation ?
E1	Production et commercialisation du piment à Douala	31 ans	Seul	Opportunité	3 mois
E2	Production d'Ananas à Dibombari	23 ans	Équipe	Opportunité	4 mois
E3	Production de poulet de chair à Logbena	25 ans	Équipe	Opportunité	3 mois
E4	Ferme de production de poisson d'eau douce à Yaoundé	25 ans	Seul	Autonomie	1 mois
E5	Création d'un restaurant fast food à Douala	27 ans	Seul	Indépendance	3 mois
E6	Production et commercialisation des pastèques à Loum	29 ans	Seul	Indépendance	3 mois
E7	Production de poulets de chair à Dibombari	24 ans	Seul	Indépendance	3 mois

Source : nos enquêtes, 2023

Le tableau 4 montre que les 7 incubés exercent dans 6 secteurs d'activité et ce, dans 6 localités clairement énoncées. L'on note la production du piment, des ananas, des poulets de chair, des poissons etc. Ce sont des produits de grande consommation. Par ailleurs, sur les 7 entreprises, deux sont en équipe, contre 5 en individuelle. Ajoutons que la durée de l'incubation va de 1 mois à 4 mois.

2. 2. Résultats

2. 2.1. L'intention entrepreneuriale

A la question de savoir quel est le ton du déclic entrepreneurial de chacun des incubés, chaque interviewé a donné la réponse qui est consignés dans le tableau 4. Mais de façon globale, l'on résume que 3 incubés ont soutenu de l'existence d'une opportunité, trois ont déclaré la recherche de l'indépendance et l'autre a parlé tout simplement de l'autonomie, qui s'apparente aussi à l'indépendance.

Comment l'idée d'être entrepreneur a-t-elle émergée ? Chacun des incubés a répondu sous forme verbatim comme indiqué dans le tableau 5. Sur le plan collectif, des 7 incubés, 3 déclarent avoir eu l'idée personnelle, 2 déclarent avoir reçu ces idées de la famille alors que 3

reconnaissent avoir reçu ces idées des programmes. Comme nous le constatons, les programmes d'incubation aident les promoteurs à identifier les idées d'entreprise.

2. 2.2. L'impact des structures d'accompagnement sur l'intention entrepreneuriale

Trois questions méritent ici d'être posées : quels étaient les principaux freins à la mise en œuvre de ton projet avant de rejoindre la structure d'accompagnement ? Pourquoi avoir décidé de rejoindre ce programme et qu'aurais tu fais si tu n'avais pas pu rejoindre l'incubateur ?

Les réponses sous forme verbatim de chacun des incubés à chacun des items sont notées dans le tableau 5. Nonobstant cela, notons que les besoins des incubés sont de plusieurs ordres : le financement, la formation notamment technique et le besoin du site ou de local. Pourquoi avoir décidé de rejoindre ce programme? Les incubés arguent «*Envie d'être indépendant*», «*la sensibilisation du programme dans ma localité*», «*opportunité de financement offerte* » etc.

A la question de savoir qu'aurais tu fais si tu n'avais pas pu rejoindre l'incubation, les verbatims issus des différents répondants sont notés dans le tableau 5. Par ailleurs, pour le groupe des 7 incubés, 3 arguent qu'ils allaient entreprendre une activité de petite dimension, 2 déclarent qu'ils n'allaient rien faire et deux disent qu'ils allaient chercher un autre programme.

Tableau N°5 : Intentions et actes de création des promoteurs

Ide	Pourrais-tu décrire ton projet entrepreneurial	Comment l'idée d'être entrepreneur a-t-elle émergée ?	Quels étaient les principaux freins à la mise en œuvre de ton projet avant de rejoindre la structure d'accompagnement ?	Pourquoi avoir décidé de rejoindre ce programme ?	Qu'aurais tu fais si tu n'avais pas pu rejoindre l'incubateur ?	Parmi les services du programme quels sont ceux que tu as utilisés ?	Quel a été l'influence de chaque service utilisé sur ton projet.	Pourquoi n'aurais tu pas fait appel aux autres services ?	Attends-tu de réaliser tes souhaits ?
E1	« Production et commercialisation du piment à Douala »	« Idée personnelle »	« -Financement -Formation »	« Envie d'être indépendant »	« Une autre activité (petit commerce) »	« Formation Financement »	« Très forte »	« Aucune idée »	« Non »
E2	« Production d'Ananas à Dibombari »	« Idée venue du programme »	« Formation Financement Site »	« Sensibilisation du programme dans ma localité »	« Rien »	« Formation aux techniques agricoles, financement, coaching »	Forte »	« Aucun avis »	« Aucun avis »
E3	« Production de poulet de chair à Logbena »	« Influence d'un membre de la famille (oncle) »	« Formation technique »	« L'opportunité s'est présentée à moi. En plus, mon oncle avait des contacts dans le programme pour la facilitation »	« Rien »	« Formation technique, Financement »	« La formation a influencé positivement mon projet Le financement a été d'un plus parce	« Rien à signaler »	« RAS »

							que j'avais déjà un bon apport de la famille »		
E4	« Ferme de production de poisson d'eau douce à Yaoundé »	« Par l'influence de ma mère qui m'a poussé dans cette activité »	« Le financement a été le principal frein La formation technique parce que je connaissais déjà un peu de théorie »	« À cause des possibilités qu'ils offraient à l'instar des formations, des coachings et d'un possible financement à la fin »	« J'aurai trouvé et/ou chercher un autre programme »	« Formation Financement »	« Chaque service (formation et financement) a été d'une grande influence. »	« Je n'ai aucune information sur d'autres services que ces deux services »	« Non »
E5	« Création d'un restaurant fast food à Douala »	« Observation auprès de ma communauté sur ce bien »	« Financement Site ou local »	« Opportunité de financement offerte »	« J'aurais implémenté mon projet d'une manière ou d'une autre »	« Financement Formation »	« Forte »	« Aucun avis »	« Non, je ne pense pas »
E6	« Production et commercialisation des pastèques à Loum »	« Le programme m'a aidé à choisir une idée et à la peaufiner »	« Financement Connaissance technique de production »	« je voulais saisir l'opportunité d'être indépendant financièrement »	« J'aurais choisi une autre organisation ou programme »	« Formation Coaching Financement »	« Important »	« Inexistante »	« Rien à signaler »
E7	« Production de poulets de chair à Dibombari »	« Idée personnelle »	« Financement Formation technique »	« Opportunité à saisir »	« Je me serai lancé dans le démarrage de mon projet »	« « « Financement Formation »	« Bonne »	« Aucune information »	« Non »

Source : nos enquêtes, 2023

2. 2.3. L'impact des structures d'accompagnement sur les actes

A la question de savoir parmi les services du programme, quels sont ceux que tu as utilisés?

Les verbatims des incubés sont notés dans le tableau 5. En outre, sur le plan d'ensemble, sur les 7 incubés, 7 ont utilisé la formation, 7 ont utilisé le financement et 2 le coaching.

Quel a été l'influence de chaque service utilisé sur ton projet ? Les verbatims de cette réponse sont consignés dans le tableau 5 ci-dessus. Sur le plan d'ensemble, les incubés reconnaissent tour à tour que ces influences sont «très fortes», « forte», « la formation a influencé positivement mon projets, le financement a été d'un plus parce que j'avais déjà un bon apport de la famille », « Chaque service (formation et financement) a été d'une grande influence», «forte», « importante », «bonne »

Tableau N°6: Description des actes des structures d'accompagnement sur les freins ressentis par les jeunes lorsqu'ils ont une intention entrepreneuriale

Id e	La peur de se lancer	Le manque de formation	Le manque de moyen financier	La solitude	Le syndrome de l'imposteur	Le manque de réseau	La complexité de la procédure administrative de constitution
E1	« Le programme a su me motiver pour vaincre cette peur »	« Formation et bonne pratique »	« Financement du programme a hauteur de 50 %, apport personnel de 10 % »	« Aucune »	« Aucun avis. Je crois en mes capacités »	« Réseau de partenariat créé par les membres la cohorte »	« Aucune complexité à mon niveau »
E2	« Motivation venue par le programme grâce aux séances de coaching »	« Formation bonne pour le démarrage »	« Financement donné à la fin »	« Aucune »	« Aucune »	« Réseau crée entre les membres »	« Procédure administrative lente pour le financement »
E3	« (2) Le programme m'a aidé dans la gestion de ma peur »	« (1) J'ai pu acquérir une formation assez ouverte et riche »	« (2) aucun problème à ce niveau »	« (3) Aucun problème. Je suis toujours entouré d'amis, de la famille » »	« Rien à signaler »	« (2) Le programme a créé un réseau entre les membres »	« (2) Le programme accompagne à la création d'entreprise »
E4	« (2) Le programme par son personnel m'a assez motivé sur mon envie de me lancer dans l'entrepreneuriat »	« (1) J'ai pu apprendre beaucoup grâce à leur formation »	« (2) Le financement du programme m'a permis de démarrer mon projet »	« (3) J'ai pu me créer des amis lors de la formation »	« (3) RAS »	« (2) J'ai un réseau de partenaires avec les membres de ma cohorte »	« (4) Le programme n'aide pas de manière p »
E5	(2) je n'ai jamais eu peur de me lancer. Le programme a juste renforcé mon objectif	(1) J'avais déjà une formation dans le domaine choisi	(2) J'avais un apport de 50 % du montant total du projet. Le programme a pu m'apporter un financement de 75 %	(3) J'ai pu rencontrer de nouvelles personnes	(4) Aucun avis	(2) J'ai pu créer un réseau des membres de la cohorte. Cette association s'appelle « Repa-Jeunes »	(3) Le programme apporte juste des directives vers la création effective de l'entreprise
E6	(2) Le programme nous a motivé à surpasser nos peurs par des séances de coachings	(1) Le programme nous a formés sur la filière choisie	Le programme a appuyé le projet à 75 %	Aucun avis	Aucun avis	(4) Nous avons pu créer un réseau de collaborateurs	Le programme a été assez lent vers l'aide à la création de l'entreprise. Il n'y a pas d'accompagnement administratif.

E7	Aucune peur de me lancer	Formation précédente sur le domaine – expertise du programme	Financement apporté par le programme	Aucune	Aucun avis	Réseau créé avec les fournisseurs et clients	Aucune en ce qui me concerne
----	--------------------------	--	--------------------------------------	--------	------------	--	------------------------------

Échelle : 1 très bien et 5 très faible

Source : nos enquêtes, 2023

Le tableau 6 présente les verbatims de chacun des incubés vis-à-vis des différents freins. La démarche méthodologique que nous utilisons nous encourage de faire aussi une lecture d'ensemble par question. A la question de savoir comment est-ce qu'ils ont vaincu la peur de se lancer en affaire, 5 sur 7 ont déclaré avoir bénéficié du soutien du personnel du programme, un incubé a déclaré n'avoir pas peur alors que le dernier dit qu'il n'avait pas peur mais a bénéficié du coaching du programme. L'on constate l'omniprésence du programme pour le réarmement de l'incubé.

Pour lever les freins liés au manque de formation, tous les 7 incubés reconnaissent avoir bénéficié d'une formation « *bonne et pratique* », « *bonne pour le démarrage* », « *assez ouverte et riche* », « *apprendre beaucoup de chose* », « *nous a fournis la formation dans les filières choies* » etc.

Pour ce qui concerne le manque de moyen financier, 5 sur 7 incubés déclarent avoir bénéficié du financement du programme, à 50 % ou à 75 %, notamment au démarrage. Les autres ont déclaré avoir mobilisé les apports personnels.

Pour ce qui concerne le frein relatif à la solitude, les 7 incubés déclarent avoir vaincu cette peur en se faisant des amis lors de la formation, ou ils se sont entourés de leur famille.

Pour ce qui concerne le syndrome de l'imposteur, un incubé a déclaré n'avoir aucun avis et de croire en ses capacités. Les 6 autres ont indiqué rien à signaler. Quant au frein relatif au manque de réseau, 6 incubés reconnaissent avoir créé un réseau avec les membres de la cohorte. Le 7^e indique même les réseaux avec non seulement les fournisseurs, mais aussi les clients. Enfin, à la question de savoir le degré de complexité de procédure administrative de constitution de l'entreprise, les réponses sont aussi plurielles: un incubé déclare aucune complexité, deux (02) décrivent la lenteur dans le processus de financement des structures d'accompagnement, les autres pensent que le programme n'accompagne véritablement pas, mais donnent seulement des directives.

Conclusion :

L'étude avait pour objectif d'apprécier l'impact des structures d'accompagnement sur l'intention entrepreneuriale des jeunes, puis le passage à l'acte. Pour ce faire, un modèle de relation dynamique entre l'intention entrepreneuriale et la structure d'accompagnement entrepreneuriale est établi. Puis, se basant sur un guide d'entretien inspiré de Misukami-MiKanda (2012), une étude qualitative de cas enchâssés est menée auprès de sept (07) incubés de deux (02) structures d'accompagnement. Les résultats révèlent que sur 7 incubés, 3 reconnaissent avoir reçu les idées d'entreprise des programmes; 5 sur 7 incubés ont déclaré avoir bénéficié du soutien du personnel des programmes pour vaincre la peur de se lancer en affaires, tout comme 5 sur 7 incubés déclarent avoir bénéficié du financement du programme. Pour lever les freins liés au manque de formation, tous les 7 incubés reconnaissent avoir bénéficié d'une formation «bonne et pratique», «bonne pour le démarrage». S'agissant du frein lié à la solitude, les 7 incubés reconnaissent avoir vaincu cette peur en se faisant des amis lors de la formation, ou ils se sont entourés de leur famille. Quant au syndrome de l'imposteur, 6 incubés ont mentionné rien à signaler. Pour le frein relatif au manque de réseau, 6 promoteurs reconnaissent avoir créé un réseau avec les membres de la cohorte. Face aux problèmes de complexité de la procédure administrative de constitution de l'entreprise, 2 incubés décrient la lenteur dans le processus de financement des structures d'accompagnement, les autres pensent que le programme n'accompagne véritablement pas, mais donnent seulement des directives.

En somme, les incubés ont bénéficié du coaching des missionnaires des structures d'accompagnement pour lutter efficacement contre la peur de se lancer en affaire. Cela est conforme aux missions des structures d'accompagnement car l'accompagnement a pour but « *d'aider l'accompagné à rompre l'isolement en situation d'incertitude tout en lui offrant les atouts pour améliorer les chances de succès de son entreprise*» (Deschamps, Fatiens et Geindre, 2010).

Les incubés reconnaissent avoir bénéficié des appuis financiers, formatifs, relationnels bienfaisants des structures d'accompagnement. Ces activités sont également du ressort des structures d'accompagnement entrepreneurial car comme le note Dokou (2001), l'accompagnement aide à la maîtrise de cinq (05) obstacles (à la création) de type stratégique, administratif, financier, marketing et de gestion de personnel (Dokou, 2001)

L'ensemble des incubés semblent sans avis à l'égard du syndrome de l'imposteur. Cela semble être dû à la méconnaissance par ces incubés de ce qu'est le syndrome de l'imposteur. En effet, il est reconnu que le syndrome de l'imposteur est fréquent chez les entrepreneurs. Ce terme fait

référence à des personnes, bien que performantes, qui ont tendance à se sous-estimer et penser que leur succès n'est dû qu'à la chance, sans penser aux sacrifices réalisées (Clance et Imes, 1978). Tous ces résultats exposent les contributions à la fois théoriques et managériales de notre étude empirique. À titre d'illustration, sur le plan théorique, nos résultats permettent de revisiter le poids accordé au syndrome de l'imposteur et sur le plan managérial, l'étude précise que pour lutter contre la solitude des incubés, les incubateurs les organisent en réseaux, tout comme ils financent les projets retenus.

Ajoutons qu'en plus des activités de sensibilisation, de formation, de financement et d'octroi des sites aux nouvelles entreprises, certaines structures d'accompagnement font dans le placement en emploi salarié, le stage de pré-emploi en entreprise etc. Il semble nécessaire d'ajuster les offres des structures d'accompagnement aux besoins des incubés pour une création réussie de nouvelle entreprise.

La principale limite de cette étude est qu'elle n'a pas effectué de comparaison, ni entre les points de vue des différents incubés sur l'impact qu'a la structure d'accompagnement sur leur projets, ni entre les résultats de chaque incubateur, en tenant compte non seulement du nombre de projets accompagnés mais aussi des services mis à disposition etc.

Nonobstant cette limite, nous pouvons envisager de nouvelles pistes de recherches. Lorsqu'on aborde le public cible des incubateurs, l'on peut avoir 4 profils: 1) les jeunes qui veulent rejoindre le programme, 2) les jeunes en formation, 3) les jeunes incubés et installés et 4) les jeunes ayant abandonnés leurs projets. Vu l'importance des abandons, quel que soit le stade de l'abandon, il serait judicieux d'investiguer sur les causes et les considérations des abandons.

BIBLIOGRAPHIE :

Amougou, G. (2016). Jeunesse entreprenante et processus d'auto-prise en charge au Cameroun. *Revue Jeunes et Société*, vol 1 (2), 79-97.

Avom, D. et Nguenkeng, B. (2022). Politiques publiques et emploi des jeunes: une étude empirique du cas Camerounais, *African Economic Conference*

Bégin, L. et Condor, R. (2010). L'accompagnement de porteurs de projets de création d'entreprise par les étudiants: intérêts et limites. 10^e Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME.

BRUYAT C. (1993) :«Création d'entreprise: contributions épistémologiques et modélisation ». Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Pierre Mendès-France Grenoble II

Boyd, N.G., Vozikis, G.S. (1994). The influence of self-efficacy on the development of entrepreneurial intentions and actions. *Entrepreneurship, theory and practice*, 18(4), summer issue, 63-77.

Dokou, G. A. K. (2001). Accompagnement entrepreneurial et construction des facteurs clés de succès. X^{ème} Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique, Laval, Québec.

Emin, S. (2006). La création d'entreprise: Une perspective attractive pour les chercheurs publics. *Finance Contrôle Stratégie*, Vol. 9, No. 3, 39-65.

Eisenhardt, K.M. (1989). Building theories from case study research. *Academy Management Review*, Vol 14, n°4, 532-550.

Fayolle, A. (2017). *Entrepreneuriat. Théories et pratiques. Application pour apprendre à entreprendre*, 3^e édition, Dunod

Fongang, M. (2023). PEA-Jeunes : bilan satisfaisant. Cameroun, Tribune, 02 mai 2023

Gartner, W.B. (1988). Who is an entrepreneur? Is the wrong question. *American Journal of Small Business*, spring, 11-32.

GRDR (2011). *Pratique. Accompagnement de la micro-entreprise dans la région de Ziguinchor*, GRDR

Harouna, M. (2000). Les déterminants de l'intention entrepreneuriale chez les étudiants de de l'Université de Dosso au Niger. *Revue Française d'Économie et de Gestion*, Volume 1, n°6, 1-16

Hlady-Rispal, M. (2000). Une stratégie de recherche en gestion : l'étude de cas. *Revue Française de gestion*, Janvier-février, 61-91.

Imbert, G. (2010). L'entretien semi-directif : à la frontière de la santé publique et de l'anthropologie. *Dans recherche en soins infirmiers* 2010/3 (°102), 23-34

Krief, N. et Zardet, V. (2011). Analyse de données qualitatives et recherche-intervention. *Dans recherches en sciences de gestion* 2013/2 (n°95), 211-237

Koné, S. et Coulibaly, N. (2024). L'accompagnement à la création d'entreprises innovantes : une première approche de l'efficacité des pépinières ivoiriennes. *Revue Internationale du Chercheur*, volume 3, n°2, 28-48

Lévy-Tadjine, T.(2011). Peut-on modéliser la relation d'accompagnement entrepreneurial ?. *Revue des Sciences de Gestion*, 2011/5 n°251, 83-90

Miles, A. M. et Huberman, A.M.(1994). *Qualitative data analysis: an expanded sourcebook*, Sage

Musca G. (2006). « Une stratégie de recherche processuelle : l'étude longitudinale de cas enchâssés », Management, n°9 : 3, 145-168.

Ministère de l'Économie, de la Planification et de l'Aménagement du Territoire, (2020). SND 30, Stratégie nationale de développement 2020-2030. Pour la transformation structurelle et le développement inclusif, Cameroun émergent.

Ministère de l'emploi et de la Formation Professionnelle (2015), Plan d'Action Nationale pour l'Emploi des Jeunes (PANEJ) 2016-2020, Groupe de travail interministeriel, BIT, PNUD

Ministère de la Jeunesse et de l'Éducation Civique, (2015), Plan Jeunesse, MINJEC CAB

MISUKAMI-MIA-KANDA, O (2022) : « L'impact d'une structure d'accompagnement sur l'intention et l'acte entrepreneurial d'étudiants de l'enseignement supérieur, cas d'étude : venturelab », Mémoire présenté en vue de l'obtention du diplôme de master en science de gestion, Université de Liège.

Moreau, R. et Raveleau, (2006). Les trajectoires de l'intention entrepreneuriale. Revue internationale P.M.E, vol.19, n°2.

S.A. (2017). Le Pajer-U a transféré 200 PME incubées à l'Agence des petites et moyennes entreprises à fin 2017. Investir au Cameroun

Soro, S. A. (2021). Étude exploratoire des facteurs clés de succès de l'accompagnement entrepreneurial en Côte d'Ivoire. Revue Internationale des Sciences de Gestion, Vol 4, numéro 3, 1008-1036

Tchagang, E. (2017). Les déterminants de l'intention entrepreneuriale des étudiants camerounais. Management et sciences sociales, n°22 janvier-juin 2017, 171-190

Tchagang, E. et Tchankam, J-P. (2018). Identité de genre et intention entrepreneuriale des étudiants camerounais. Questions de management 2018/1, n°20, 71-85

Tientcheu, C. et Douanla, J. (2022). L'intention entrepreneuriale des étudiants des filières sciences dures au Cameroun : une analyse PLS de la méthode des équations structurelles de l'effet médiateur de l'éducation entrepreneuriale. International Journal of Financial Accountability, Economics, Manangement, and Auditing, 4, n°3, 348372

Tounés, A. (2006). L'intention entrepreneuriale des étudiants: le cas français. Revue des sciences de gestion, n° 219, 57-65.

DE, (1998). Stimuler l'esprit d'entreprise, Paris.

Wadoum Fofou, C. (2021). L'intention entrepreneuriale de la jeunesse extrascolaire des pays Africains : cas du Cameroun. Revue scientifique interdisciplinaire de l'Institut National de la Jeunesse et des Sports, Vol 1, n°1, 139-159

Wadoum Fofou, C. et Roukatou (2023). Les critères de mesure de la performance des structures d'accompagnement entrepreneurial. Revue Camerounaise d'Économie et de Management, vol 6, n°4, 121-145,

Verstraete, T. (1999). Entrepreneuriat, connaître l'entrepreneur, comprendre ses actes, Economie et Innovation, L'Harmattan

Yin R.K. (2003). Case Study Research: Design and Methods, 3 rd edition, Thousand Oaks, Ca: Sage