

محددات الرغبة المقاولاتية لدى طلبة الجامعيين باستخدام نموذج النمو الخطي

The Determinants of Entrepreneurial Intention In University Students Using Growth Curve Model

¹جمعة عبد العزيز

دكتور/مخير MIFMA / جامعة أبو بكر بلقايد - تلمسان

azizdjamaa@gmail.com

صوار يوسف

بروفيسور/مخير MIFMA / جامعة الدكتور مولاي طاهر - سعيدة

Syoucef12@yahoo.fr

قدم للنشر: 2023-03-01 , قبل للنشر: 2023-05-05 , نشر في : 2023-06-02

المخلص:

هدفت دراستنا لتسليط الضوء على الرغبة المقاولاتية في الوسط الجامعي و بالأخص لدى الطلبة الجامعيين الذي يمثل العنصر الفعال و المحرك الدافع بعجلة التنمية الاقتصادية لكل الشعوب و عبر كل الأزمنة، و لدى نرى أن الشعوب الحية تستثمر في الفرد من خلال توفير كل المستلزمات التي تساهم في اقتصاد راقى و خلق مصادر للنمو. ولدى ارتأت هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على الرغبة المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين، حيث حاولنا معرفة ما مدى تطور رغبتهم المقاولاتية خلال مساهمهم الدراسي، بالتالي تم أخذ عينة من طلبة جامعيين المقدرة بـ 220 طالب، اعتمادا على 200 طالب، و لمعرفة الاجابة على هذا التساؤل استعملنا نموذج النمو الخطي Growth Curve Model بالاعتماد على برنامج AMOS، الذي يعتمد في تحليله على المعادلات الهيكلية التي تسمح بتحليل المتغيرات المعنوية، حيث خلصت الدراسة بوجود تطور زمني للرغبة المقاولاتية للطلبة الجامعيين من مسار لأخر.

الكلمات المفتاحية : المقاولاتية، الرغبة المقاولاتية، مسارات النمو.

تصنيف JEL: L26

¹المؤلف المراسل

Abstract :

Our study aimed to shed light on the entrepreneurial intention of the university community, especially among university students, which represents the effective element and the engine of the economic development of all peoples and through all times. And when this study sought to shed light on the entrepreneurial intention of university students, where we sought to know the extent of the development of their entrepreneurial intention during their academic career, so a sample of university students estimated at 220 students been taken, we relied on 200 students, and to find the answer to this question, we used the growth curve model based on the AMOS program, which relies in its analysis on the structural equations that allow the analysis of significant variables

Keywords: Entrepreneurship, Entrepreneurial Intention, Growth Trajectory.

Jel Classification Codes: L26

مقدمة:

إن العامل الأساسي و الجوهرى للنهوض بالاقتصاد هو العامل البشرى الذى يمثل العنصر الفعال و المحرك الدافع بعجلة التنمية الاقتصادية لكل الشعوب و عبر كل الأزمنة، و لدى نرى أن الشعوب الحية تستثمر في الفرد من خلال توفير كل المستلزمات التي تساهم في اقتصاد راقى و خلق مصادر للنمو، تسمح بتوفير مناصب شغل و تحفيز في الابداع و التنمية و الابتكار، من أجل مجاهات المنافسة التي تتطور في كل وقت و حين، و بالتالي يكون هناك نشاط اقتصادي و زيادة في مصادر الدخل و خلق منشآت حديثة في شتى المجالات خاصة في مجال الخدمات و الصناعات سواء الثقيلة كانت أم الخفيفة، لدى تسعى معظم الشعوب في الاهتمام بالمقاولاتية، التي تعتبر كأداة فعالة لإحداث التنمية الاقتصادية و الاجتماعية،

ولدى ارتأت هذه الدراسة إلى تسليط الضوء على المقاولاتية، و التي يمثل فيها المقاول الدور الاساسي و الفعال، و على هذا الاساس حاولنا معرفة ما يأتري فيه من تأثيرات خارجية و داخلية، و دراسة سلوكياته عبر أزمنة مختلفة، حيث أن مخرجات هذه الدراسة تشير إلى كيفية تكون الرغبة المقاولاتية و مدى تأثيرها عبر الزمن، أي بمفهوم آخر تسليط الضوء على المقاولاتية من حيث الرغبة فيها و معرفة مدى تأثير التصورات الثقافية فيها من حيث العائلة و المجتمع و الوسط العلمي و بالأخص الوسط الجامعي.

إشكالية الدراسة:

من أجل دراسة معمقة لأهمية تطور محددات الرغبة المقاولاتية على الطلبة الجامعيين، قمنا بتناول مدى تطور محددات الرغبة المقاولاتية لديهم وفقا لأزمنة محددة، حيث تم تتبع سلوك الطلبة الجامعيين لجامعة سعيدة و ذلك من السنة الأولى ليسانس إلى غاية السنة الثالثة ليسانس، لمعرفة مسارات الرغبة المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين لجامعة سعيدة نموذجاً، وعليه بناء على ما سبق يمكن حصر مشكلة دراستنا في السؤال الجوهرى التالي:

ما مدى تطور محددات الرغبة المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين تخصص اقتصاد و تسيير، خلال مسارهم الدراسي؟

الأسئلة الفرعية:

للإلمام بكل جوانب ورقتنا البحثية نطرح التساؤلات الفرعية الآتية:

- ما المقصود بالمقاولاتية؟
- ما معنى الرغبة المقاولاتية ؟
- ما مدى تطور محددات الرغبة المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين وفقاً لأزمنة مختلفة؟

فرضية البحث:

تفرض الإجابة على هذه الإشكالية طرح الفرضية التالية:

- يوجد تطور زمني للرغبة المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين.

أهداف الدراسة:

- تتجلى أهمية هذا البحث في:
- التطرق لموضوع المقاولاتية الذي أصبح أحد الأعمدة الأساسية في الاقتصاد.
- تشخيص واقع الرغبة المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين.
- دراسة التطور الزمني لمحددات الرغبة المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين.
- فتح المجال لدراسة أهمية دور المحددات الرغبة المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين خلال مسارهم الدراسي أي وفقا لأزمة مختلفة.
- معرفة مسارات الرغبة المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين.

منهج البحث و الأدوات المستخدمة :

تتجلى الدراسة في استخدام عوامل تحليلية مع تطبيقات امبريقية على الطلبة الجامعيين من أجل معرفة مدى تأثير الزمان على تصورات الثقافة المقاولاتية للطلبة الجامعيين و ما تأثير هذه التصورات على محدّدات الرغبة المقاولاتية لديهم. حيث تعد هذه الأخيرة ظاهرة معقدة وشائكة، و ذلك لتداخل متغيراتها سواء فيما بينها أو مع غيرها من العوامل الأخرى، و على هذا الأساس فيركز معظم المختصين في هذا النطاق على استخدام مناهج تساعد في معالجة هذا النوع من المتغيرات و بطريقة عقلانية، لهذا الغرض تم الاعتماد في بدأ الامر على التحليل عن طريق SPSS 26 من أجل التحليل الوصفي، ثم نستعمل برنامج SPSS AMOS 26 من أجل تشكيل و تحليل نموذج الدراسة.

محتوى الدراسة:

للإجابة على التساؤلات المطروحة قسمنا دراستنا للعناصر التالية:

- الإطار النظري للمقاولاتية و الرغبة فيها.
- دراسة محدّدات الرغبة المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين.
- دراسة تحليل التطور الزمني لمحددات الرغبة المقاولاتية لدى الطلبة الجامعيين.

1- الإطار النظري للمقاولاتية و الرغبة فيها: 1-1 المقاولاتية:

تعددت التعاريف ذات العلاقة بمفهوم و طبيعة المقاولاتية في الآونة الأخيرة، و بالرغم من وجود الكثير من التقارب فيما بينها من حيث المعنى العام و المحتوى، فقد تضمن بعضها بأن المقاولاتية هي القدرة و الرغبة في تنظيم و إدارة الأعمال ذات الصلة بها، بالإضافة إلى شمول مثل هذه التعاريف على بعض المفاهيم الجديدة مثل: الابتكار و القدرة على تحمل المخاطرة. فالمقاولاتية هي عملية إنشاء شيء جديد ذو قيمة، و تخصيص الوقت و الجهد و المال اللازم للمشروع، و تحمل المخاطر المصاحبة، و استقبال المكافئة الناتجة، إنما عملية ديناميكية لتأمين تراكم الثروة، و هذه الثروة تقدم من طرف الأفراد الذين يتخذون المخاطر في رؤوس أموالهم، و الالتزام بالتطبيق لكي يضيفوا قيمة إلى بعض المنتجات أو الخدمات. و هذه المنتجات أو الخدمات قد تكون أو لا تكون جديدة أو فريدة، ولكن يجب أن يضيف الريادي لها قيمة من خلال تخصيص الموارد و المهارات الضرورية.

و من هنا نصل إلى أربعة جوانب أساسية من تعريف المقاولاتية هي:

- عملية إنشاء شيئا جديدا ذو قيمة.
- تخصيص الوقت و الجهد و المال.
- تقبل المخاطر المختلفة.
- استقبال المكافآت الناتجة مثل: الاعتمادية، الاستقلالية، و المال.

في الأخير يمكن القول أن المقاوالاتية هي التفرد، فالمقاوالاتية بشكل رئيسي تعتمد على الاختلاف و التنوع، و التوافقات الجديدة، و الطرق الجديدة. و ليس على النماذج و العادات المتبعة، إذ نستطيع من خلال المقاوالاتية الوصول إلى تأمين منتجات، و طرق فريدة لعمل الأشياء، فهي ليست النسخ المطابق، أو اتباع ما يفعله الآخرون، إنه عمل شيء جديد و فريد. فالمقاوالاتية هي العملية التي من خلالها فرد أو مجموعة من الأفراد يستخدمون جهدا منظما و وسائل للسعي وراء الفرص لتأمين القيمة، و النمو للمشروع بالتجاوب مع الرغبات و الحاجات من خلال الإبداع و التفرد²

و منذ ظهور مفهوم المقاوالاتية فقد اعتمد بشكل كبير على المخاطرة و تحمّل الصعاب التي رافقت حملات الاستكشافات العسكرية. بقي هذا المفهوم مستعملا في نفس السياق على الرغم من شموله للأعمال التي تحمل في طياتها روح المخاطرة خارج الحملات العسكرية، كالأعمال الهندسية و بناء الجسور.

ذهب بعض الباحثين إلى القول بأن المقاوالاتية هي ضمان النجاح من خلال الإدارة المتخصصة. يعني بضمان النجاح هنا تحقيق مكاسب اقتصادية مجزية و نموا متصاعدا على الرغم من المخاطر التي تقع دون سابق انذار. و يتطلب ذلك مقدرة عالية من المعرفة الجيدة و الإدارة الكفئة و التصميم القوي و وضوح الرؤية و الهدف و سلامة الوسائل³.

حيث ظهر مفهوم المقاوالاتية منذ القدم، و تم ادراجه في القرن السادس عشر في الادبيات الفرنسية: المقاوالاتية (Entrepreneuriat) و هي مفهوم مستمد من المقاو (Entrepreneur)، و في الادبيات الإنجليزية ب: Entrepreneurship⁴.

و من أبرز رواد النهج الوظيفي Schumpeter (1928) الذي حصر مفهوم المقاوالاتية، بأنه يعتمد بشكل كبير على التنبؤ و الاستغلال الجيد و الأمتل للفرص الجديدة في المؤسسة، و ذلك عن طريق الاستخدام المختلف و المغاير للمصادر الوطنية التي تنزع و تخصم من خلال استغلالها الطبيعي و التي تخضع لتكبيات جديدة. و فسر Penrose (1963) المقاوالاتية بالاستغلال الأمتل للفرص و تحديدها بشكل جيد في المنظومة الاقتصادية، و من جهته Leibenstein (1968-1979) يرى أن ظاهرة المقاوالاتية هي الإجراءات و الأنشطة الضرورية التي تؤدي إلى خلق و إنشاء شركة جديد في السوق⁵.

و وصف McClelland (1961) الذي يعتبر من أحد أعمدات النهج السلوكي، المقاوالاتية بذلك التصرف و السلوك الذي يقوم به الفرد، و الذي تؤثر فيه و تحفزه لخلق و مجاهدة التحديات التي يتصورها و كذا الصعوبات التي يواجهها، و من المنظور الاقتصادي، نوه أنه من أجل تحقيق الحاجة في الإنجاز، لابد من الفرد ان يتحمل المسؤولية، يواجه المخاطر، يحقق النتائج المرجوة، يطور المهارات التنظيمية و يكون لديه تخطيط محكم⁶.

و عبر كل من Shapero و Sokol (1982) بأن الحدث المقاوالاتي ينشئ من العوامل الثقافية والاجتماعية، حيث يتسم هذا الحدث وفقا لهما بتوجهات متلازمة مع بعضها البعض و هي: أخذ المبادرة الفردية و الجماعية، تحمل المخاطرة، تجميع الموارد، السير الحسن للمنظمة، السلطة الذاتية⁷.

و تمكن Ronstad (1984) من إعطاء نظرة أخرى عن المقاوالاتية و الذي وصفها بذلك الاجراء المنشئ للثروة و ذلك عن طريق الفرد

2 د.فايز جمعة صالح النجار، أ.د.عبدالمستار محمد العلي. الريادة و إدارة الأعمال الصغيرة. دار الحامد للنشر و التوزيع. عمان-الأردن. 2006. ص5-6.

3 د. مروة أحمد، د. نسيم برهم. الريادة و إدارة المشروعات. الشركة العربية المتحدة للتسويق و التوريدات. القاهرة- جمهورية مصر العربية. 2008. ص7-8.

4 Lassaâd Mezghani, Mohamed Belhaj, Habib Affes, Wassim Aloulou, Faouzi Ayadi, Bilel Bellaj, Jamel Choukir, Slim Mseddi.(2008), Support pédagogique du module Culture Entrepreneuriale. Projet Culture Entrepreneuriale et Création d'Entreprise à l'Université de Sfax. Centre Universitaire d'Insertion et d'Essaimage de Sfax. Université de Sfax. P 7-8.

5 Omrane Amina, Fayolle Alain, et Zeribi-Benslimane Olfa. (2011), Les compétences entrepreneuriales et le processus entrepreneurial: une approche dynamique. La Revue des Sciences de Gestion, no 5,p 4.

6 Béchard Jean-Pierre. (1996), Comprendre le champ de l'entrepreneurship, Cahier de recherche- Ecole des hautes études commerciales, Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter, p15.

7 Béchard, Jean-Pierre. (1996), Comprendre le champ de l'entrepreneurship. ocp. p26.

الذي يواجه المخاطر الجوهرية بغية تحقيق ثمن للخدمات أو المنتجات المصنعة، التي يمكن أن لا تتسم بجودة أو تكون لها قيمة معتبرة، و هذا لا يمنع بإدخال على هذه المنتجات أو الخدمات عنصر التطوير و كذا جمع المصادر الضرورية و وضع تقنيات تنظيمية تساعد في كسبها مكانة تنافسية في السوق⁸، و بخصوص Drucker (1985) فأشار على أن المقاولاتية ذلك التصرف الذي من خلاله يصنع منتج أو خدمة جديدة، المحدث للتغيير، و بعبارة أخرى التغيير في القيم.⁹

و من جهته Toulouse (1988) عرف المقاولاتية بذلك الابداع المقترن بالقدرة على خلق وجهات نظر مختلفة و حديثة و ذلك لتحقيق الأهداف المرجوة في خلق مقاولات جديدة، و معالجة القائمة منها المميز في التمكن بصيغة مغايرة. أما Stevenson و Jarillo (1990) ففسروا ظاهرة المقاولاتية بتلك الفرص المتاحة في النشاط المقاولاتي، و التي تكون محل اهتمام الافراد، و توصلا إلى أن هذه الفرص يمكن حصرها عن طريق إمكانية و قدرة الأفراد وفقا ل: الدراية الكلية للأسواق، التحديد الدقيق لاحتياجات المستهلكين، استخدام التكنولوجيا و مواكبة العصر. و أضاف Danjou (2000) معرفا للمقاولاتية بذلك التجسيد لخدمة أو منتج وفقا لسلوك الافراد عن طريق مهاراتهم المميزة، دوافعهم، سيماتهم الشخصية، و احتياجاتهم اللازمة.

أما مفكري النهج العملي و على رأسهم Gartner (1985,1988) معرفا للمقاولاتية بالظاهرة المنشأة لأنشطة جديدة، و يضيف كل من Bygrave و Hofer (1991) بوصف المقاولاتية تلك العملية الشاملة لكافة الإجراءات اللازمة المقترنة بالبحث و كشف الفرص و خلق شركات جديدة.

و من وجهة نظر أخرى حلا Cunningham و Lischeron (1991) مفهوم المقاولاتية بتلك العملية التي تستطيع تشكيل فكرة و تجسيدها من خلال التقييم الأمثل للقدرة الشخصية للفرد، و وضع التدابير التنظيمية الجيدة في الحاضر و كذا المستقبل. و تجدر الإشارة أيضا بأن Bruyat (1993) عبر عن المقاولاتية بالعلاقة الحوارية: فرد/خلق قيمة مميزة، وفقا لتحويل ديناميكي بئاء (créatrice).¹⁰

و يرى Venkataraman (1997) بأن المقاولاتية هي المراجعة العلمية للاستفسارات التالية: كيف، من قِبل من و ما مدى فاعليتها على الفرص، التي يتم اكتشافها تقيمها ثم استغلالها و ذلك لتوفير الخدمات و السلع المستقبلية¹¹. و حدد كل من Venkataraman و Shane (2000) المجال المقاولاتي ب: البحث الأمثل لمصادر الفرص إضافة إلى الطريقة المستعملة من أجل اكتشاف و تقييم و الاستغلال الأمثل لهذه الفرص، و كذا الفرد الذي يمثل الركيزة الأساسية لهذه العملية، و أضاف Verstraete (2003) بأن المقاولاتية تمكن في العلاقة التي تربط الما قول و الما قول المراد إنشائها.¹²

أما من منظور Marco و Hernandez (2006) فإن المقاولاتية هي تلك الحالة الذهنية و الحركة الجسمانية التي تسمح بابتكار منتج أو خدمة معينة، و كذا تساعد في التحديد الأمثل للطريق التي تؤدي إلى الأهداف المرجوة.¹³ وبالنسبة لـ Chell (2007) أن الهدف الأساسي للمقاولاتية هو عملية خلق قيمة عن طريق الاستغلال الأمثل للمصادر القابلة و غير قابلة للتحويل و ذلك من خلال البحث و اكتشاف و متابعة الفرص المتاحة¹⁴.

8 Omrane Amina, Fayolle Alain, et Zeribi-Benslimane Olfa. (2011), Les compétences entrepreneuriales et le processus entrepreneurial: une approche dynamique, op.c, p.4.

9 Béchar, Jean-Pierre. (1996), Comprendre le champ de l'entrepreneurship. ocp, p7.

10 Omrane Amina, Fayolle Alain, et Zeribi-Benslimane Olfa. (2011), Les compétences entrepreneuriales et le processus entrepreneurial: une approche dynamique, op.c, p 4-5.

11 Bernard Marie-Josée. (2008), L'entrepreneuriat comme un processus de résilience. Revue internationale de psychosociologie et de gestion des comportements organisationnels, vol. 14, no 32, p. 129.

12 Omrane Amina, Fayolle Alain, et Zeribi-Benslimane Olfa. (2011), Les compétences entrepreneuriales et le processus entrepreneurial: une approche dynamique ocp, p 5.

13 Hernandez E.M, et Marco L, (2006), Entrepreneur et décision, De l'intention à l'acte, éditions Eska, p 21.

14 Elizabeth Chell, (2008), The Entrepreneurial Personality A Social Construction, Second edition, Routledge, p 2.

2-1 الرغبة المقاولاتية:

إن مفهوم الرغبة المقاولاتية مفهوم واسع ودقيق، حيث أصل هذا المفهوم منبثق من كلمة لاتينية "Intendere" التي يقصد بها "التوجه نحو شيء معين"، و أوضح كل من Blay (2003) و Lalande (1933) بأن الرغبة هي توجه فلسفي مبني على تشغيل العقل الذي يطرح هدفا، غاية، أو تشكيل أشياء مرغوب فيها، و تطرق Boutinet (1999) في سرده لمفهوم الرغبة على أنها حركة يستعملها العقل لتحقيق ما يتصوره من غاية أو هدف، إن العديد من النظريات إلى هذا المفهوم من بينها نظرية Ajzen (1991)؛ Atkinson (1964)، Bandura (1997)، Gollwitzer (1990)، Locke و Latham (1990)، Vroom (1964) ، حيث دلة كلها بأن الأفراد يرجحون اختيار الأهداف المرغوب فيها و المجدية أو الممكنة.

و تطرق كل من Battistelli و Atzeri و Fadda (2003) في تقديم هذا المفهوم بأنه شائك، يشمل مفاهيم متداخلة مثل الغاية، النية المعبر عنها، و النية عن طريق السلوك. و من هذا الأخير يتضح أنه لا يوجد تعريف متفق عليه لهذا المفهوم، و هذا راجع لتعدد وجهات نظر المؤلفين حول تعريفه، فالبعض يركز على أنه قرار، و يرى البعض الآخر بأنه إرادة، و مع ذلك يتفق جل الباحثين على أن الرغبة تنشئ في عقل و فكر الفرد الذي يقوم بتنميتها و تفعيلها.¹⁵

كما وصفت دراسات الرغبة في المقاولاتية لكل من Bird (1988)، Krueger (1993)، Reilly و Carsrud (2000) السلوك المقاولاتي أو بالأخص عملية إنشاء المؤسسة، على أنه سلوك مقصود و مخطط.

كما أكدت أنه من أجل إنشاء مؤسسة يجب التفكير أولا، و المرور بعملية إدراكية و معرفية لنوع النشاط المراد العمل فيه، حيث يتم استيعاب المعلومات من البيئة العملية، و تحويل الفرص إلى مشروعات قابلة للإنجاز.

و حسب Ajzen (1991) يعتبر السلوك المقاولاتي ذلك السلوك المخطط الذي يؤدي إلى الوصول للهدف المحدد. و على هذا الأساس، فإن مفهوم الرغبة يعتبر متغير و مثير للاهتمام، يساعد في عملية التنبؤ للسلوك المخطط ، التي تعد أكثر فعالية في التنبؤ بسلوك الأفراد و مواقفهم و سماتهم الشخصية.¹⁶

3-1 نموذج SHAPERO و SOKO (1982):

يعتبر Sokol و Shapero من أبرز من أعطوا مفهوما للرغبة في المجال المقاولاتي. يعتبر هذا النموذج من النماذج الأكثر استعمالا في هذا المجال. و يهدف إلى شرح الحدث المقاولاتي عبر عناصر توضيحية فيما يتعلق باختيار النشاط في هذا المجال بدلا من مزاوله مهنة أخرى. حيث توصلنا إلى نمذجة الحدث المقاولاتي من خلال تحديد ثلاث مجموعات من العوامل و الجمع بين أربعة متغيرات: الوضع الذي يجعل من الفعل المقاولاتي: توجه سلبي أو إيجابي، و الحالات الوسيطة، تصورات الرغبة (نظام القيم الفردية) و إمكانية الفعل (الحصول على الموارد) من البيئة الثقافية و السياسية و الاقتصادية و الاجتماعية، الحكم النفسي (الميل للفعل).

إن هذه المتغيرات يجب أن تعمل و تتفاعل مع بعضها البعض من أجل الحصول على حدث مقاولاتي، و هي ظاهرة متعددة الأبعاد حسب Shapero. كما هو موضح أيضا في نموذج السلوك المخطط لـ

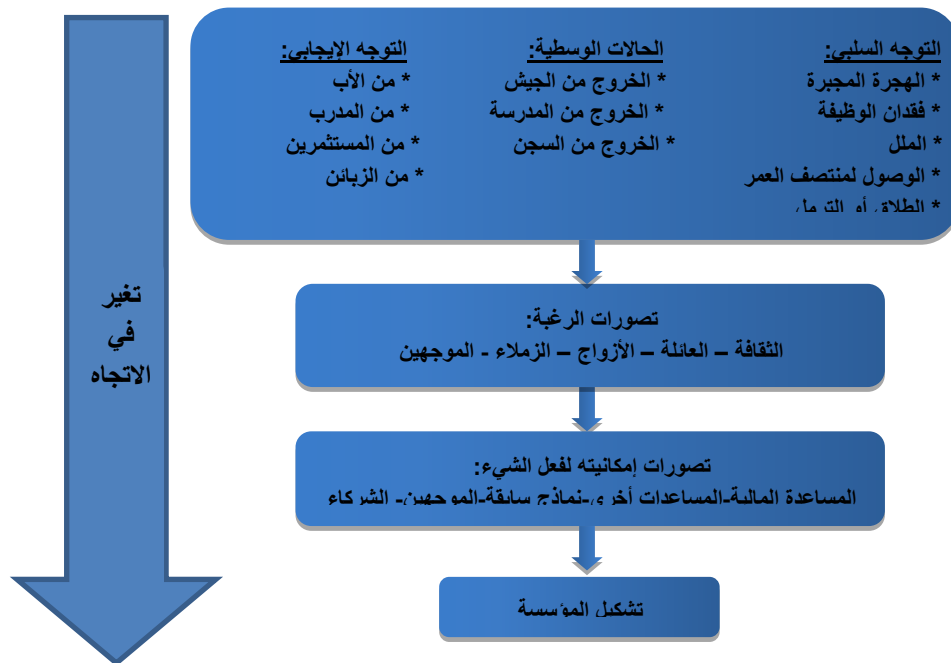
Ajzen، على أن التأثيرات الخارجية لا تكون بشكل مباشر على النوايا أو السلوك، إلا أنها تعمل من خلال التصور الشخصي فيما يخص رغبته لفعل شيء ما.¹⁷ نرى ذلك بأكثر وضوح في الشكل الموالي:

15 Aude Moussa Mouloungui. (2012), Processus de transformation des intentions en actions entrepreneuriales. Psychology. Université Charles de Gaulle - Lille III; Université de Verone Italie, 2012. French. P 61.

16 Saulo Dubard Barbosa, (2008), La perception du risque dans la décision de création d'entreprise, Thèse du doctorat en sciences de gestion, Université Pierre Mendes France, Ecole Doctorale Sciences de Gestion, 2008, p 106-107.

17 Yifan WANG, (2010), L'évolution de l'intention et le développement de l'esprit d'entreprendre des élèves ingénieurs d'une école française : une étude longitudinale, THESE présentée en vue d'obtenir le grade de Docteur, Thèse préparée dans le Laboratoire de Modélisation et Management des Organisations, Ecole Doctorale, Ecole Centrale De Lille, Paris, p 32.

شكل 1 . نموذج تشكيل الحدث المقاولاتي لـ Sokol و Shapero (1982)



المصدر: Yifan WANG, (2010), L'évolution de l'intention et le développement de l'esprit d'entreprendre des élèves ingénieurs d'une école française : une étude longitudinale, THESE présentée en vue d'obtenir le grade de Docteur, Thèse préparée dans le Laboratoire de Modélisation et Management des Organisations, Ecole Doctorale, Ecole Centrale De Lille, Paris, p 33.

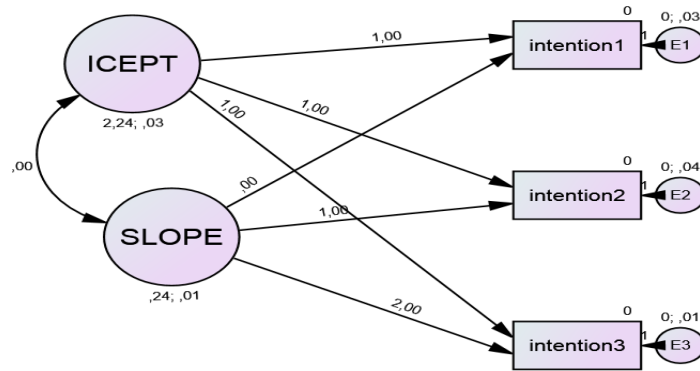
2- اختبار نموذج الدراسة للربغة المقاولاتية لعينة طلبة السنة الأولى و الثانية و الثالثة ليسانس بجامعة سعيدة:

تم تفسير البيانات باستخدام تحليلات مسارات النمو الكامنة (نمذجة النمو الكامن –GROWTH CURVE MODEL). يعد هذا الأخير جزءاً من تحليلات النمذجة بالمعادلات الهيكلية. و من خصوصية هذه التقنية في التحليل الإحصائي أنها تجعل من الممكن حساب التباين داخل المتغير محل الدراسة و بين المتغيرات الأخرى في وقت واحد، مما يعني أن المسار الفردي لكل متغير يؤخذ في الاعتبار بالإضافة إلى متوسط مسار المتغيرات الأخرى.

وعلى هذا الأساس، فإن الهدف من التحليل عن طريق نمذجة النمو الكامن أو كما يسمى نموذج النمو الخطي، هو تقدير المسار الذي يمثل على أفضل وجه كل الملاحظات المتكررة بمرور الوقت لكل متغير و كل حالة. يتم استخدام برنامج Mplus أو برنامج SPSS AMOS لإجراء هذه التحليلات.

وفقاً لما سبق و لغرض اختبار جودة النموذج و جودة عبارات الاستبيان الخاص بطلبة جامعة سعيدة تم اختبار النموذج باستخدام نموذج النمو الخطي GROWTH CURVE MODEL عن طريق إستعمال برنامج SPSS AMOS، و ذلك لخصوصية البرنامج الذي يساعد في تفسير تطور الربغة المقاولاتية و الثقافة المقاولاتية عبر الأزمنة الثلاثة (الأولى، الثانية، الثالثة ليسانس)، حيث تم أخذ عينة من 200 طالب لكل مستوى.

شكل 2. نموذج الدراسة التطبيقية الخاص بطلبة جامعة سعيدة باستخدام نموذج النمو الخطي Growth Curve Model عن طريق إستعمال برنامج SPSS AMOS



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج SPSS AMOS 26

من خلال الشكل الموضح أعلاه تم فحص مسارات النمو التي تم الحصول عليها من متغير الربغة مقاولاتية للطلبة بين الاطوار الثلاثة: السنة الأولى ليسانس، الثانية ليسانس و السنة الثالثة ليسانس على عينة طلبة جامعة سعيدة. أولاً، تم تقدير النماذج الأساسية (النموذج غير المشروط) للربغة المقاولاتية على مدى ثلاثة فترات قياس منفصلة للطلبة الجامعيين، تمثلت المرحلة الثانية من التحليل في بناء نموذج نهائي مع المتغيرات المشتركة (نموذج شرطي) تم قياسها في الوقت الأول من الدراسة. لكل طالب من الطلبة مساره الخاص وتباينه الخاص بمرور الوقت، تماماً كما أن لكل مجموعة (السنة الأولى، الثانية، الثالثة) مسارها

Trajectoire و تباينها الخاص. يؤثر هذا التباين على منحنى المسار عند مستوى التقاطع ^{18} ICEPT (Intercept)، والذي يمثل في هذه الدراسة الحالة الأولية لمستوى الرغبة المقاولاتية للطلبة، و أما الميل أو الانحدار (SLOPE) فدوره أنه يعبر عن المسارات Trajectoire الرغبة المقاولاتية بمرور الوقت. كلما زاد تباين مستوى التقاطع (ICPET)، زاد تباعد الأفراد فيما يتعلق بالحالة الأولية (أي الرغبة المقاولاتية) لمسارهم Trajectoire. من ناحية أخرى، فإن التباين الكبير في الانحدار (SLOPE) يعني أن الطلبة لديهم تطور زمني مميز.

أجريت التحليلات على مرحلتين:

المرحلة الأولى، تم تقدير النموذج الأساسي (النموذج الغير المشروط) لمستوى الرغبة المقاولاتية للطلبة على مدى ثلاثة فترات قياس منفصلة. تم اختبار هذا النموذج باستخدام نموذج النمو الخطي GROWTH CURVE MODEL و متكون من عاملين كامنين، مستوى التقاطع (ICPET) و الانحدار (SLOPE). يعبر العامل الأول عن مستوى التقاطع (ICPET)، الحالة الأولية لمستوى الرغبة المقاولاتية (متوسط مستوى التقاطع) وكذا تباين variabilité الطلبة خلال الفترة الأولى فيما يخص مستوى الرغبة المقاولاتية. يكون مستوى التقاطع (ICPET) المسار ثابتاً بمرور الوقت، وهذا ما يوضحه النموذج بأن معاملات التشبع coefficients de saturation (factor loadings) ثابتة عند الواحد (1) خلال فترات القياس الثلاثة (الأولى و ثانية و ثالثة ليسانس). أما العامل الثاني في نموذج النمو الخطي GROWTH CURVE MODEL ألا و هو الانحدار (SLOPE) يعبر عن اتجاه المتغير (الرغبة المقاولاتية للطلبة) خلال الفترات الثلاثة و معبر عنه بنسبة متوسط الانحدار SLOPE. كما أنه يساعد في الكشف عن وجود مسارات مختلفة بين الطلبة و ذلك عن طريق تباين الانحدار (SLOPE).

2-1 نتائج الدراسة:

وفقاً لمعايير جودة النموذج و من خلال النتائج المتوصل إليها يتضح أن معامل درجة الحرية و متمثل في إختبار مربع كاي تربيع Chi^2 و المقدّر بـ: 7.049 ليس له دلالة إحصائية، حيث أنه وفقاً للتفسيرات الإحصائية عندما يكون مربع كاي تربيع Chi^2 ليس له دلالة إحصائية فإن النموذج يكون ذو جودة عالية، و هذا ينطبق أيضاً في النمذجة بالمعادلات الهيكلية حيث عندما يكون مربع كاي تربيع Chi^2 ليس له دلالة إحصائية فهذا يدل أيضاً على جودة النموذج.

و يشير كل من مؤشر التناسب المقارن (CFI) comparative fit index و كذا مؤشر تاكر لويس Tucker-Lewis index (TLI) على جودة و ملائمة النموذج، حيث يعتبر كل من مؤشر CFI و مؤشر TLI معبراً إذا كانت قيمة كل واحد منها أصغر من 0.98 حيث يعتبر النموذج ملائم جداً، أما إذا كانت قيمة كل واحد منهما أصغر من 0.95 فإن النموذج ملائم و مقبول، و في حالة ما كانت قيمة كل واحد منهما أقل من 0.90 فإن النموذج ملائم و ضعيف، أما بخصوص النتائج المتوصل فيوضح الجدول بأن قيمة CFI تقدر بـ: 0.981 مما يوضح على أن النموذج ملائم جداً، و بخصوص قيمة مؤشر TLI فقدرت بـ: 0.943 مما يبين أن نموذج محل الدراسة ذي جودة و ملائمة جيدة، و جدول التالي يوضح ذلك.

جدول 1. مؤشر التناسب المقارن (CFI) comparative fit index و كذا مؤشر تاكر لويس

Tucker-Lewis index (TLI)

Model	NFI Delta1	RFI rho1	IFI Delta2	TLI rho2	CFI
Default model	,973	,920	,981	,943	,981
Saturated model	1,000		1,000		1,000
Independence model	,000	,000	,000	,000	,000

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج SPSS AMOS 26

^{18} Intercept: هي القيمة التي يتم الحصول عليها عندما يكون المتغير المستقل صفراً

أما بخصوص مؤشر الجذر التربيعي لمتوسط الخطأ التقريبي (RMSEA) Root Mean Square Error of Approximation فعلى حسب المعايير الإحصائية أن مؤشر RMSEA يكون معبر عنه و ملائم جدا عند القيمة ما بين 0.05 و 0.06، و يكون مقبولا حتى القيمة 0.08 أي ملائم بشكل بسيط، أما ما دون ذلك فهو غير مقبول لعدم ملائمته، و بحسب نتائج الدراسة فإن مؤشر RMSEA فقدرت قيمته ب: 0.071 و هذا ما يوضح أن النموذج محل الدراسة نموذج متلائم و ذلك لتلائم بياناته. و جدول أدناه يوضح النتائج المتوصل إليها.

جدول 2. مؤشر الجذر التربيعي لمتوسط الخطأ التقريبي

Root Mean Square Error of Approximation (RMSEA)

Model	RMSEA	LO 90	HI 90	PCLOSE
Default model	,071	,000	,244	,143
Independence model	,444	,379	,514	,000

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج SPSS AMOS 26

2-2 تقدير النموذج:

من أجل الحصول على تحليل أمثل لنتائج الدراسة وفقا للنموذج المطروح، يجب أولا تحديد المتغيرات الثابتة التي تم من خلالها بناء النموذج، وفقا للنموذج النمو الخطي GROWTH CURVE MODEL فإنه يعتمد على حساب متوسط مستوى التقاطع (ICPET) أي ما يمثل متوسط الوقت، حيث أسفرت النتائج أن قيمت متوسط مستوى التقاطع (ICPET) للرغبة المقاولاتية معبرة و قدرت ب: 2.240 و متوسط الانحدار (SLOPE) للرغبة المقاولاتية موجب و معبر عنه و قدر ب: 0.242، مما يوضح أن طلبة السنة الأولى، الثانية و الثالثة لديهم مسار Trajectoire للنمو موجب أي في تصاعد، و الجدول أدناه يوضح النتائج.

جدول 3. متوسط مستوى التقاطع (ICPET) والانحدار (SLOPE)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
ICEPT	2,240	,017	129,358	***	
SLOPE	,242	,010	24,828	***	

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج SPSS AMOS 26

و بعبارة أخرى، فإن زيادة النقاط الزمنية، تجعل من الرغبة المقاولاتية للطلبة في تزايد مستمر، و هذا راجع من متوسط مجموعة البيانات المتاحة، و على هذا السبيل و من أجل التعمق في النتائج يجب النظر إلى التباين Variance لكل من مؤشر مستوى التقاطع (ICPET) و مؤشر الانحدار (SLOPE)، و معرفة ما إذا كانت هناك دلالة إحصائية معبرة في تباين هذين المؤشرين.

عند التحديث عن التباين لكل من مؤشر مستوى التقاطع (ICPET) ومؤشر الانحدار (SLOPE)، حيث أنه إذا كانت هذه القيم أكبر من 0، فهذا يشير إلى وجود تباين بين الطلبة الجامعيين، و وفقا للنتائج المتوصل إليها فإن تباين مؤشر مستوى التقاطع (ICPET) قدر ب: 0.032 و هو ذو دلالة إحصائية و أيضا أكبر من 0، و كذا مؤشر الانحدار (SLOPE) أخذ قيمة: 0.026 و هو أيضا ذو دلالة إحصائية و أكبر من 0، و على هذا الأساس يمكن القول أن هناك تباين واضح ما بين طلبة كل من السنة الأولى و الثانية و كذا طلبة السنة الثالثة ليسانس، هذا التباين بين الطلبة يساعد في تفسير الاختلاف ما بين مؤشر مستوى التقاطع (ICPET) ومؤشر الانحدار (SLOPE) و الذي يوضح بطبيعة الحال مسارات النمو للطلبة الجامعيين من السنة الأولى إلى غاية السنة الثالثة ليسانس، و من خلال النتائج المتوصل إليها يظهر أن مؤشري مستوى التقاطع (ICPET) ومؤشر الانحدار (SLOPE) ذو دلالة إحصائية من حيث التباين و هذا يشير إلى وجود اختلاف من حيث الرغبة المقاولاتية للطلبة في كل مستوى دراسي و كذا مسارات (Trajectoire) النمو من سنة إلى أخرى، و الجدول التالي يوضح ذلك:

جدول 4. التباين لكل من مستوى التقاطع (ICPET) والانحدار (SLOPE)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
ICEPT	,032	,008	3,802	***	
SLOPE	,026	,004	2,275	***	
E1	,034	,008	3,987	***	
E2	,039	,005	7,728	***	
E3	,010	,008	1,229	,219	

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج SPSS AMOS 26

أما فيما يخص التباين la covariance ما بين مؤشر مستوى التقاطع (ICPET) ومؤشر الانحدار (SLOPE)، أظهرت النتائج على وجود تباين سالب قدر ب: -0.187 وهو ذو دلالة إحصائية، و هذا يفسر بأن هناك طلبة جامعيين لديهم رغبة مقاولاتية كبير قبل إلتحاقهم إلى صفوف الجامعة أي إحصائيا عند النقطة 0، مما يجعل مستوى مؤشر الانحدار (SLOPE) ضعيف مما يؤثر في مسارات Trajectoire النمو لديهم حيث تكون أيضا ضعيفة، في حين أن الطلبة الذين لا يملكون رغبة مقاولاتية كبيرة عند إلتحاقهم بالجامعة يكون مستوى مؤشر الانحدار (SLOPE) قوي، و تصبح مسارات النمو لديهم في تصاعد وفقا للأزمة المتاحة، لدى نرى أن التباين في هذه الحالة سالب لوجود إختلاف ما بين الطلبة من حيث الرغبة المقاولاتية و يأخذ قيمة سالبة و الجدول يوضح ذلك:

جدول 5. التباين لكل من مستوى التقاطع (ICPET) والانحدار (SLOPE)

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
ICEPT <--> SLOPE	-,187	,076	-2,967	***	covariance

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج SPSS AMOS 26

3-2 نتائج المتوصل إليها:

- توصلت الدراسة فيما يتعلق بالرغبة المقاولاتية للطلبة الجامعيين لولاية سعيدة، على وجود تطور زمني لمسارات النمو لكل متغير، و يختلف هذا التطور من فئة لأخرى، حيث أسفرت النتائج من خلال دراسة معمقة لهذا المتغير عن طريق معادلات النمو باستعمال نمذجة النمو الكامن -GROWTH CURVE MODEL التي تعتمد على مؤشرين أساسيين ألا و هما مؤشر مستوى التقاطع (ICPET) ومؤشر الانحدار (SLOPE) من خلال دراسة المتوسط الحسابي و التباين و التباين لهما.
- حيث أن المتوسط الحسابي لهذين المؤشرين يوضح مدى تطور الرغبة المقاولاتية وفقا للأزمة الثالثة، السنة الأولى، الثانية و الثالثة ليسانسن و التي هي محل الدراسة، حيث أوضحت النتائج بوجود مسارات للنمو إيجابية وذو دلالة إحصائية مما يوضح بأن هناك رغبة مقاولاتية تتطور عبر الأزمنة محل الدراسة، تطور تصاعدي و موجب، و هذا ما توصل إليه Yifan WANG خلال دراسته حول تطور الرغبة و الفكر المقاولاتي لدى الطلبة الجامعيين في الجامعة الفرنسية، حيث اتسمت النتائج بوجود تطور في الرغبة المقاولاتية و كذا الفكر المقاولاتي لدى الطلبة، حيث تم التوصل إلى نفس النتائج المتوصل إليها في هذه الدراسة بوجود تطور في الرغبة و الفكر المقاولاتي للطلبة على فترات زمنية معينة.
- فيما يخص معامل التباين لهذين المؤشرين (مستوى التقاطع (ICPET) ومؤشر الانحدار (SLOPE))، حيث يفسر هذا المعامل إلى معرفة ما إذا كان هناك تباين و الاختلاف ما بين عينة الدراسة (الطلبة الجامعيين)، حيث أسفرت النتائج إلى وجود هناك تباين واضح ما بين طلبة كل من السنة الأولى و الثانية و كذا طلبة السنة الثالثة ليسانسن، هذا التباين بين

الطلبة يساعد في تفسير الاختلاف ما بين مؤشر مستوى التقاطع (ICPET) ومؤشر الانحدار (SLOPE) والذي يوضح بطبيعة الحال مسارات النمو للطلبة الجامعيين من السنة الأولى إلى غاية السنة الثالثة ليسانس، و من خلال النتائج المتوصل إليها يظهر أن مؤشري مستوى التقاطع (ICPET) ومؤشر الانحدار (SLOPE) ذو دلالة إحصائية من حيث التباين و هذا يشير إلى وجود اختلاف من حيث الرغبة المقاولاتية للطلبة في كل مستوى دراسي و كذا مسارات (Trajectoire) النمو من سنة إلى أخرى.

- أما معامل التغير لذين المؤشرين (مستوى التقاطع (ICPET) ومؤشر الانحدار (SLOPE))، يعالج فيما يمكن الاختلاف الذي تم استخراجه عن طريق معامل التباين، حيث توصلت النتائج إلى وجود تباين سالب لهذا المؤشرين و هو ذو دلالة إحصائية، و هذا يفسر بأن هناك طلبة جامعيين لديهم رغبة مقاولاتية كبير قبل التحاقهم إلى صفوف الجامعة أي إحصائيا عند النقطة 0، مما يجعل مستوى مؤشر الانحدار (SLOPE) ضعيف مما يؤثر في مسارات Trajectoire النمو لديهم حيث تكون أيضا ضعيفة، في حين أن الطلبة الذين لا يملكون رغبة مقاولاتية كبيرة عند التحاقهم بالجامعة يكون مستوى مؤشر الانحدار (SLOPE) قوي، و تصبح مسارات النمو لديهم في تصاعد وفقا للأزمة المتاحة، لدى نرى أن التباين في هذه الحالة سالب لوجود اختلاف ما بين الطلبة من حيث الرغبة المقاولاتية و يأخذ قيمة سالبة، لدى نرى أن التباين في هذه الحالة موجب لتغلب مؤشر الانحدار (SLOPE) الخاص بالطلبة الجامعيين الذي لديهم خبرة مقاولاتية ضعيفة، و يفسر ذلك لوجود مناهج تعليمية تدرس وفقا للأزمة الثلاثة المتاحة، و هذا ما توصل إليه Fayolle (1996) في دراسته عن دور مسارات النمو المهنية لأصحاب المشاريع المقاولاتية و المتمثلين في الطلبة الجامعيين حيث شملت دراسته عينة من 681 طالب جامعي، منهم من له ميزات المقاولين و المقدرين بـ 182 طالب، فكانت النتائج إلى وجود ثلاثة أنواع من المسارات المهنية للطلبة الجامعيين الا و هي: مقاول مسير، مقاول تقني يتسم بجمع ما بين المحتوى العلمي و التقني، لديهم خبرة مهنية عالية، سلوكياتهم أكثر توجهها نحوها الأنشطة الصناعية، وبالتالي نحو الابتكارات و التكنولوجية، و مقاول تقني و مبدع، لديهم ميزة الابداع قبل كل شيء، حيث إتفقت نتائج الدراسة مع ما توصل اليه FAYOLLE بوجود طلبة لهم خبرة ميدانية في المجال المقاولاتي قبل إلتحاقهم بالمسار الدراسي، و لهم ميزات تجعل منه مقاولين بالفطرة، بالإضافة إلى نتائج SOUITARIS & AI (2007) و التي تتفق مع ما توصلنا إليها، حيث اعتمد بحثه على دراسة الرغبة المقاولاتية على مدى خمسة أشهر لعينة طلبة تزاوّل تكوينها مقاولاتيا، حيث توصل إلى أن هناك تطور ذو دلالة إحصائية معبرة جدا فيما يخص مسار النمو للقيم أو المعايير الاجتماعية المدركة و كذا الرغبة المقاولاتية، في حين ليس معبرا و ذو دلالة إحصائية فيما يخص مسار النمو لكل من المواقف و السيطرة السلوكية، و هذا ما يتفق مع ما توصلنا إليه في إختلاف في تطور مسارات النمو للرغبة و الثقافة المقاولاتية.

خاتمة:

وفقا للنتائج المتوصل إليها يتسم أن هناك رغبة مقاولاتية واضحة لدى الطلبة الجامعيين، و تتطور عبر الزمن تطورا تصاعديا، و هذا راجع لعدة عوامل نذكر منها اتسام طلبة السنة الأولى، الثانية و الثالثة ليسانس، بصفة التسيير الذاتي، الإرادة و التصميم، الأخذ بالمبادرة، الحاجة الملحة نحو الانجاز، الابتكار و الديناميكية، روح المسؤولية و القدرة على تحمل الصعاب و العقبات و تحمل المخاطر، معرفة كيفية البحث و استغلال الفرص المربحة، وكذا الدافع القوي بالإقبال على نشاط مقاولاتي معين، و بالتالي إذا كان هناك مجتمع متمسك بروح المخاطرة و تحمل المسؤولية و الثقة بالنفس و الأخذ بالمبادرة، ستكون لديه رغبة مقاولاتية قوية، و بالإضافة إلى أنه أنهم يتمتعون بتحمل مسؤوليات أعمالهم و تقبل النتائج المستقبلية، فسيؤثر بالإيجاب على الرغبة المقاولاتية، و يجدر الذكر أيضا أن هذه الفئة لها قدرة خاصة في اتخاذ القرارات، التنظيم، التخطيط، حل المشاكل المعقدة، العمل ضمن فريق. كل هذه الصفات تؤثر في الرغبة المقاولاتية، و لا نسي العامل الثقافي للمقاولاتية حيث يتم ترسيخه عن طريق القيم الاجتماعية و يكون أيضا عن طريق المكتسبات و

المهارات والخبرات وكذا عن طريق نماذج لمقاولين ناجحين، و ترسيخ ثقافة مقاولاتية في الوسط العائلي، و المجتمع إلى غاية الوسط الجامعي الذي يكون الطلبة وفقا لمناهج علمية تساعد على فك شفرة المقاولاتية و النجاح خلق خدمات و منتجات ذات طابع تنافسي تتسم بالإبداع و مواكبة العصر عن طريق الابتكار و خلق قيمة مضافة في شتى المجالات الاقتصادية، اجتماعية و حتى ثقافية.

وفقا لما سبق وعلى ضوء ما توصلنا إليه من نتائج، و لجعل الدراسة أكثر أهمية و موضوعية يجب:

- تعميم ما توصلنا إليه على كافة ولايات الوطن في الموضوع ذاته.

- دراسة مقارنة ما بين ولايات القطر الوطني.

- دراسة موسعة في البلدان العربية.

- دراسة مقارنة ما بين الجزائر و الدول المجاورة.

قائمة المراجع:

المراجع باللغة العربية:

د.فايز جمعة صالح النجار، أ.د.عبدالمستار محمد العلي. الريادة و إدارة الأعمال الصغيرة. دار الحامد للنشر و التوزيع. عمان-الأردن. 2006. ص5-6.
د. مروة أحمد، د. نسيم برهم. الريادة و إدارة المشروعات. الشركة العربية المتحدة للتسويق و التوريدات. القاهرة- جمهورية مصر العربية. 2008. ص7-8.

المراجع باللغة الأجنبية:

- Lassaâd Mezghani, Mohamed Belhaj, Habib Affes, Wassim Aloulou, Faouzi Ayadi, Bilel Bellaj, Jamel Choukir, Slim Mseddi.** (2008), Support pédagogique du module Culture Entrepreneuriale, Projet Culture Entrepreneuriale et Création d'Entreprise à l'Université de Sfax, Centre Universitaire d'Insertion et d'Essaimage de Sfax, Université de Sfax. P 7-8.
- Omrane Amina, Fayolle Alain, et Zeribi-Benslimane Olfa.** (2011), Les compétences entrepreneuriales et le processus entrepreneurial: une approche dynamique, La Revue des Sciences de Gestion, no 5,p 4-5.
- Béchar Jean-Pierre.** (1996), Comprendre le champ de l'entrepreneurship, Cahier de recherche-Ecole des hautes études commerciales, Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter, p7-15-26.
- Bernard Marie-Josée.** (2008), L'entrepreneuriat comme un processus de résilience, Revue internationale de psychosociologie et de gestion des comportements organisationnels, vol. 14, no 32, p. 129.
- Hernandez E.M, et Marco L.** (2006), Entrepreneur et décision, De l'intention à l'acte, éditions Eska, p 21.
- Elizabeth Chell.** (2008), The Entrepreneurial Personality A Social Construction, Second edition, Routledge, p 2.
- Aude Moussa Mouloungui.** (2012), Processus de transformation des intentions en actions entrepreneuriales, Psychology, Université Charles de Gaulle - Lille III, Université de Verone Italie, French. P 61.
- Saulo Dubard Barbosa.** (2008), La perception du risque dans la décision de création d'entreprise, Thèse du doctorat en sciences de gestion, Université Pierre Mendès France, Ecole Doctorale Sciences de Gestion, p 106-107.
- Yifan WANG,** (2010), L'évolution de l'intention et le développement de l'esprit d'entreprendre des élèves ingénieurs d'une école française : une étude longitudinale, THESE présentée en vue d'obtenir le grade de Docteur, Thèse préparée dans le Laboratoire de Modélisation et Management des Organisations, Ecole Doctorale, Ecole Centrale De Lille, Paris, p 33.